

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Bisnis kue sebenarnya bukanlah bisnis baru lagi di dunia perbisnisan, namun sampai saat ini masih memperlihatkan prospek yang cukup bagus dengan membuka usaha kue. Bisnis kue juga banyak memberikan keuntungan, kita bisa melihat saat ini sangat banyak usaha kue dimana-mana, dengan berbagai macam nama produk dan jenis produk yang dijual, hanya saja yang membedakan dari usaha tersebut adalah kualitas dari masing-masing produk yang dijual.

Sekarang ini sudah jarang sekali orang-orang yang membuat kue tart sendiri, rata-rata beralasan bahwa tidak memiliki waktu luang untuk membuat kue sendiri. Biasanya kue tart dibutuhkan pada saat acara kumpul – kumpul bersama seperti acara ulang tahun, pernikahan, atau momen-momen perayaan tertentu, sehingga peluang untuk membeli kue selalu ada disetiap waktu.

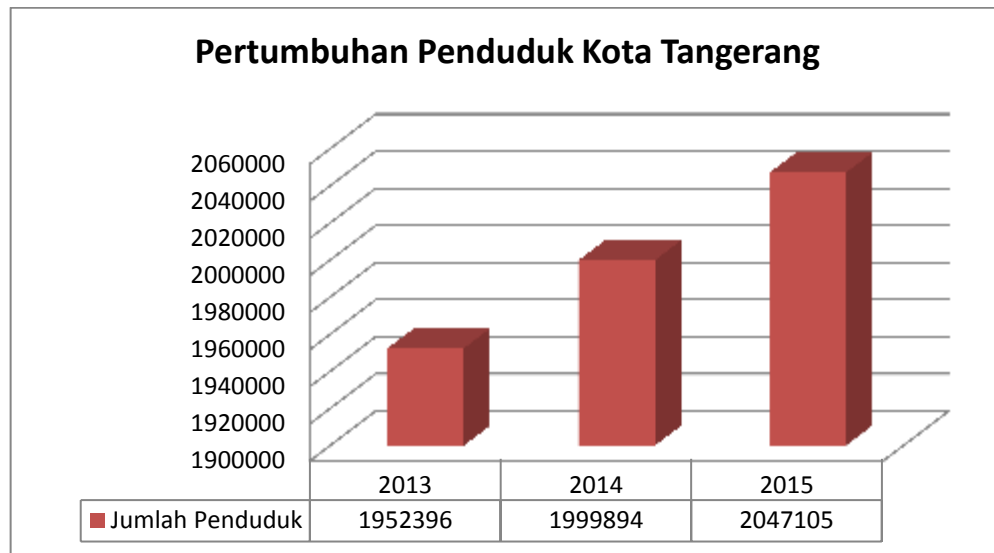
Pada setiap tahunnya nilai pasar kue mengalami kenaikan dan menunjukkan adanya potensi peluang bisnis kue di Indonesia. Kota Tangerang merupakan salah satu kota di Indonesia yang memiliki potensi untuk mendirikan sebuah toko kue. Berikut grafik pertumbuhan nilai pasar kue di Indonesia :



Gambar 1. 1 Nilai Pasar Kue di Indonesia Selama 2011-2014

(Sumber: Data Statistik APEBI, 2014)

Selain nilai pasar kue yang meningkat, jumlah penduduk Kota Tangerang setiap tahun terus bertambah, pertumbuhan penduduk dapat dilihat sesuai dengan yang ditunjukkan pada gambar 1.2 berikut.



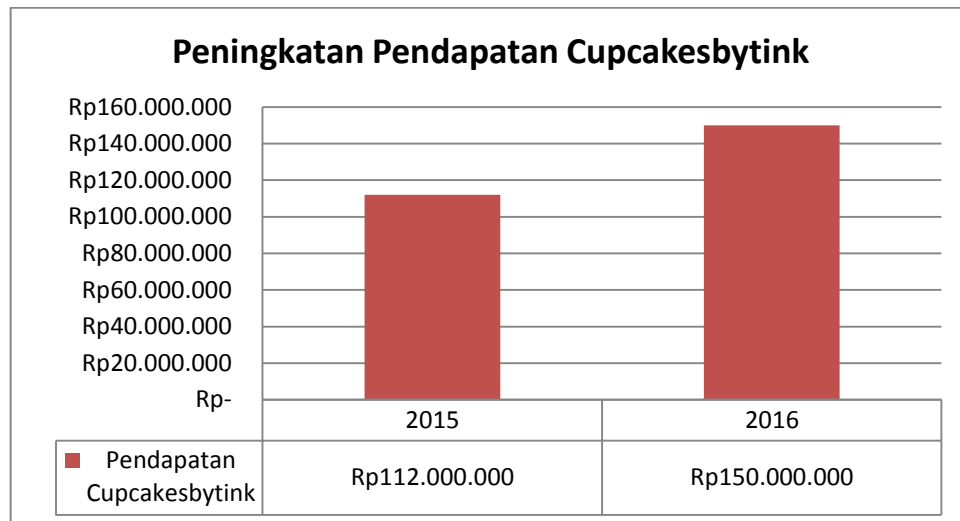
Gambar 1. 2 Pertumbuhan Penduduk Kota Tangerang pada Tahun 2013-2015

(Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Tangerang, 2015)

Meningkatnya jumlah penduduk di Kota Tangerang mempunyai peluang yang cukup besar bagi para pelaku bisnis dalam menargetkan pasarnya, sehingga dalam menjalankan bisnis dapat meningkatkan pendapatan dari peluang yang ada.

Cupcakesbytink merupakan bisnis yang berada dibidang kuliner, lebih tepatnya menjual *Cake* dan *Cupcakes*. Bisnis ini berjalan secara *online* yang didirikan pada tahun 2015, karena ingin membuka usaha pada bidang kuliner (*Cake*) dan dengan kondisi trend bisnis secara *online* menjadi alasan berdirinya Cupcakesbytink. Cara memasarkan produk Cupcakesbytink yaitu dengan menggunakan media sosial *Instagram*, dan pelanggan yang ingin membeli produk Cupcakesbytink dapat memesannya melalui *Official Account Line*. Produk-produk yang diproduksi Cupcakesbytink masih cukup sedikit persaingannya, karena produk yang ditawarkan Cupcakesbytink dapat dipesan secara *custom* dengan membuatnya sesuai kebutuhan konsumen. Konsumen dapat memilih rasa, tema, dan *topping* yang sesuai keinginannya dan tentu dengan harga yang terjangkau karena

diketahui Cupcakesbytink belum sebesar toko kue lainnya. Namun dengan karakteristik dari Cupcakesbytink sendiri mendapat perhatian cukup banyak dari konsumen, sehingga membuat pendapatan Cupcakesbytink meningkat.



Gambar 1. 3 pendapatan Cupcakesbytink tahun 2015-2016

(Sumber: Owner Cupcakesbytink)

Berdasarkan gambar di atas, pendapatan Cupcakesbytink mengalami peningkatan pada tahun 2015 ke tahun 2016 sebesar Rp 48.000.000 . Cupcakesbytink ingin mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan. Oleh sebab itu, dengan pertumbuhan penduduk Kota Tangerang dan pendapatan Cupcakesbytink yang meningkat, Cupcakesbytink melihat adanya peluang bisnis dengan membuka toko kue di Kota Tangerang. Namun dalam berbisnis baik secara *online* maupun *offline* masing-masing ada perbandingannya, perbandingan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. 1 Perbandingan *Online Shop* dan *Offline Shop*

No	Perbandingan	
	Online Shop	Offline Shop
1	Toko online memungkinkan Anda untuk berbelanja barang tanpa harus banyak menyita waktu. Belanja bisa dilakukan di waktu senggang ataupun di sela-sela jam sibuk. Saat ini transaksi di toko online semakin mudah dengan pembayaran menggunakan <i>Internet Banking</i>	Bisa langsung mengecek barang dan menimbang-nimbanginya terlebih dahulu. Apakah ada cacat atau harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitasnya. Cara ini hanya bisa Anda temui saat belanja di toko <i>offline</i> .
2	Toko <i>online</i> memberikan hak khusus untuk calon pembelinya, yaitu dengan cara memberikan waktu belanja kapanpun. Toko <i>online</i> tidak pernah tutup dalam waktu 7x24 jam. Namun, biasanya pengiriman barang dilakukan sesuai dengan jam kerja, dan peraturan setiap toko <i>online</i> .	Bagi tipe orang yang sering bertindak ceroboh atau sedikit gaptek (gagap teknologi), ada baiknya untuk membeli langsung di toko <i>offline</i> . Pasalnya, Anda tidak mungkin melakukan kesalahan dalam pemesanan. Hal ini akan menghindarkan Anda dari mengeluarkan uang terlalu banyak.
3	Toko <i>online</i> menetapkan biaya pengiriman yang akan menambah total pengeluaran. Semakin jauh alamat yang dituju, maka semakin mahal pula biaya pengiriman.	Dikarenakan lokasinya berada di satu tempat, maka pembeli yang datang kemungkinan hanya di sekitar wilayah toko <i>offline</i> tersebut.
4	Dalam belanja <i>online</i> , risiko yang bisa terjadi adalah kasus pembohongan. Hal ini terjadi jika situs yang Anda kunjungi kurang tepercaya.	Berbelanja di toko <i>offline</i> menghindarkan Anda dari pembohongan terhadap kualitas barang. Dengan melihat secara langsung, maka Anda bisa menilai sendiri kualitas barang tersebut.

Tabel 1. 2 Perbandingan *Online Shop* dan *Offline Shop* (lanjutan)

No	Perbandingan	
	Online Shop	Offline Shop
5	Barang yang dipajang toko <i>online</i> terkadang tidak sesuai dengan ekspektasi pembeli. Misalnya saja ukuran baju atau sepatu yang ternyata tidak sesuai dengan ukuran yang biasa Anda gunakan. Namun, ada beberapa toko <i>online</i> yang memberikan layanan penukaran barang.	Bagi tipe orang yang sering bertindak ceroboh atau sedikit gaptek (gagap teknologi), ada baiknya untuk membeli langsung di toko <i>offline</i> . Pasalnya, Anda tidak mungkin melakukan kesalahan dalam pemesanan. Hal ini akan menghindarkan Anda dari mengeluarkan uang terlalu banyak.

(Sumber: Perbandingan toko online dan offline. Irna Putriansyah, 2015)

Selama ini Cupcakesbytink menjalankan bisnis secara online. Berbisnis secara *online* merupakan cara yang cukup praktis, tidak memakan waktu dan tenaga. Namun ada pula kelemahan dalam berbisnis *online*, yaitu kurangnya kepercayaan pelanggan terhadap penjual seperti takut tertipu dan barang tidak sesuai, hal itu menyebabkan berkurangnya pangsa pasar.

Berdasarkan penelitian dan keinginan *owner* Cupcakesbytink dalam memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan, keputusan untuk membuka toko kue atau toko fisik dirasa cukup tepat. Maka dari itu diperlukan adanya analisis kelayakan usaha agar di masa yang akan datang usaha yang dijalankan tidak berjalan sia-sia. Analisis kelayakan yang akan dilakukan terhadap Cupcakesbytink ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek keuangan.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut terdapat permasalahan yang akan ditinjau dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana kelayakan bisnis pembukaan toko kue Cupcakesbytink di Kota Tangerang dilihat dari aspek pasar?
2. Bagaimana kelayakan bisnis pembukaan toko kue Cupcakesbytink di Kota Tangerang dilihat dari aspek teknis?

3. Bagaimana kelayakan bisnis pembukaan toko kue Cupcakesbytink di Kota Tangerang dilihat dari aspek keuangan?
4. Bagaimana analisis sensitivitas dan analisis risiko pembukaan toko kue Cupcakesbytink di Kota Tangerang?

1.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini, yaitu:

1. Menganalisis kelayakan bisnis pembukaan toko kue Cupcakesbytink di Kota Tangerang ditinjau dari aspek pasar.
2. Menganalisis kelayakan bisnis pembukaan toko kue Cupcakesbytink di Kota Tangerang ditinjau dari aspek teknis.
3. Menganalisis kelayakan bisnis pembukaan toko kue Cupcakesbytink di Kota Tangerang ditinjau dari aspek keuangan.
4. Menganalisis tingkat sensitivitas dan risiko bisnis pembukaan toko kue Cupcakesbytink di Kota Tangerang.

1.2 Batasan Masalah

Batasan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah suku bunga, tingkat inflasi serta kondisi ekonomi lainnya dianggap normal dan stabil selama periode analisis.

1.3 Manfaat Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini dapat memberikan manfaat serta kegunaan bagi para pembacanya. Manfaat penelitian ini diantaranya :

1. Manfaat dalam bidang akademis dalam melakukan penelitian analisis kelayakan diharapkan dapat menambah ilmu *Feasibility study* serta manajemen bisnis.
2. Manfaat dalam bidang usaha dari hasil penelitian analisis kelayakan diharapkan dapat menjadi nilai pertimbangan bagi para calon pengusaha atau pebisnis untuk membuka usaha toko kue di Kota Tangerang.

3. Manfaat dalam bidang umum dari hasil penelitian analisis kelayakan diharapkan dapat menambah wawasan serta pengetahuan tentang manajemen bisnis serta *feasibility study*.

1.4 Sistematika Penelitian

Dalam menyusun penelitian ini, uraian sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan penjelasan secara umum mengenai objek penelitian, latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, batasan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang landasan teori yang relevan yang berhubungan dengan penelitian. landasan teori tersebut digunakan untuk menyelesaikan masalah penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data sehingga dapat menjawab atau menjelaskan masalah penelitian.

Bab IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini Merupakan bagian dari tugas akhir yang menjelaskan mengenai proses pengumpulan dan pengolahan data yang terkait dalam penelitian ini.

Bab V ANALISIS

Bab ini merupakan bagian dari tugas akhir yang menjelaskan analisis yang dilakukan terhadap data-data yang telah didapatkan serta usulan perbaikan yang diberikan.

Bab VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian dari tugas akhir yang menjelaskan kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan dan saran yang diberikan berdasarkan penelitian ini.