

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Teknologi informasi telah mengalami perkembangan yang cukup pesat dan memberikan manfaat yang luar biasa bagi kemajuan dan peradaban umat manusia. Salah satunya internet menjadi alat komunikasi dan informasi yang dapat digunakan dengan mudah. Masyarakat dalam mengakses informasi menggunakan internet dapat dilakukan dimana saja, kapan saja tanpa ada batasan waktu, dari kalangan muda hingga tua setiap hari membutuhkan internet. Bahkan tidak sedikitpun masyarakat dalam kesehariannya menggunakan internet sebagai salah satu kebutuhan di setiap aktivitas.

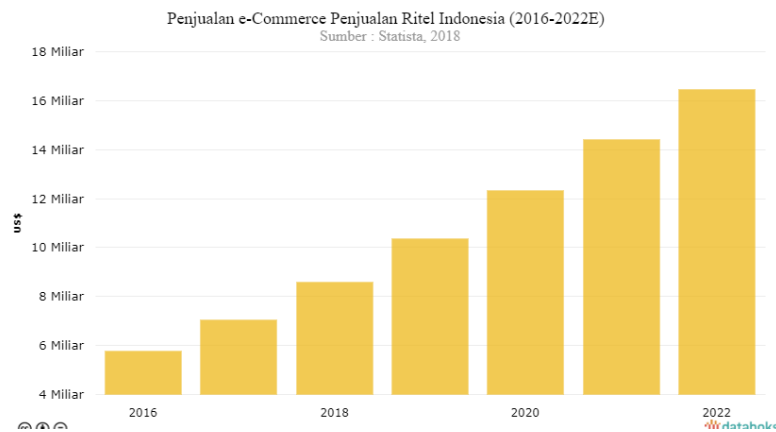


Gambar I. 1 Penetrasi Pengguna Internet 2018

Sumber : Survey APJII Tahun 2018

Studi Polling Indonesia dengan APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) menyatakan bahwa jumlah pengguna internet di Indonesia tumbuh 10,12 persen. Di Provinsi Jawa Tengah pengguna internet mencapai 14,3% , Provinsi Jawa Barat 16,6%, Banten 4,7%, Jawa Timur 13,5%, DKI Jakarta 4,7% dan DI Yogyakarta 1,5%. Fakta menunjukkan bahwa lebih dari setengah jumlah penduduk Indonesia mengakses internet sebagai kebutuhan hidup. Selain menjadi kebutuhan hidup penggunaan internet menjadi gaya hidup yang harus dipenuhi salah satu contohnya di Provinsi Jawa Tengah.

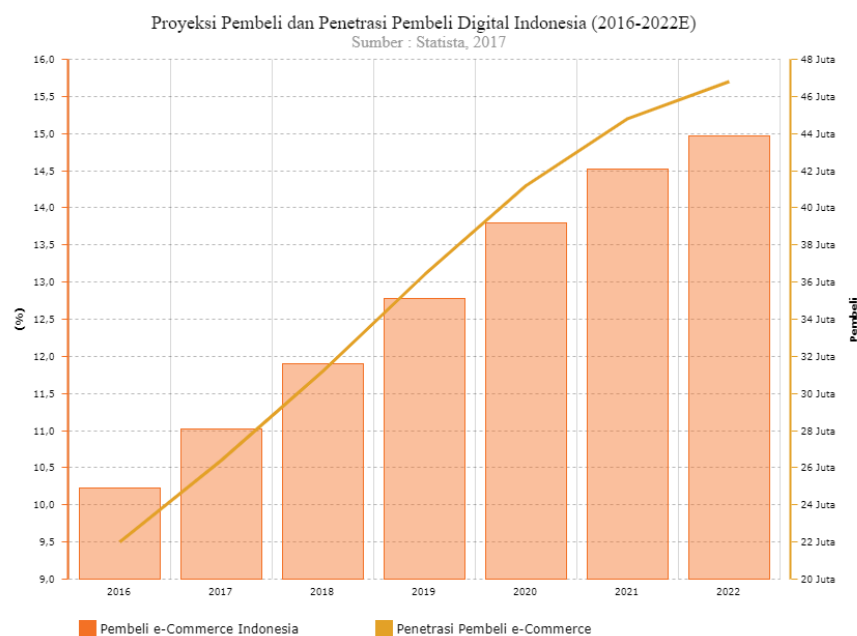
Teknologi dapat digunakan masyarakat sebagai jalan perkembangan suatu bisnis seperti *e-commerce*. Peran dari *e-commerce* sebagai media dalam proses transaksi jual beli yang memanfaatkan internet sebagai alat komunikasi dan informasi.



Gambar I. 2 Penjualan *E-commerce* Penjualan Ritel Indonesia

Sumber : Statista,2018

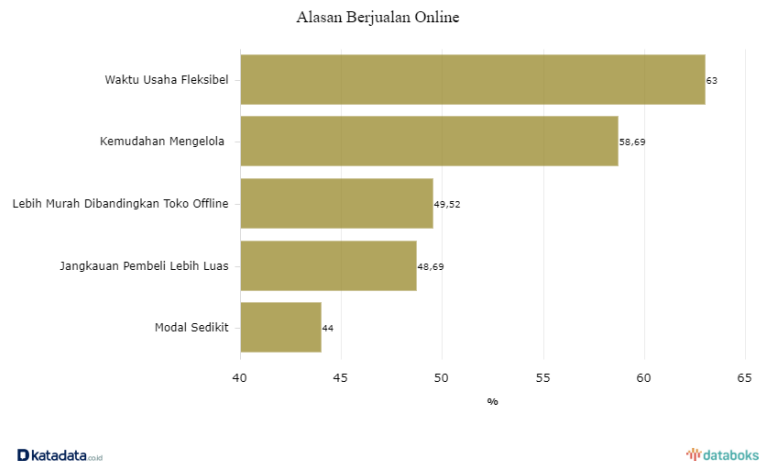
Gambar I. 2 menunjukkan hasil penjualan *e-commerce* ritel di Indonesia akan tumbuh sekitar 133,5% menjadi US\$ 16,5 miliar atau sekitar Rp 219 triliun pada 2022 dari posisi 2017. Penjualan *e-commerce* dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Dalam pengembangannya bisnis *e-commerce* membutuhkan strategi pemasaran, hal ini berguna agar bisnis yang dijalankan mampu bersaing dengan bisnis lainnya. Penggunaan *e-commerce* menjadi peluang bagi masyarakat terutama yang ingin mendirikan atau mengembangkan bisnis lebih maju dan berhasil.



Gambar I. 3 Proyeksi Pembeli Digital Indonesia

Sumber : Statista, 2017

Statista tahun 2017 menyatakan bahwa proyeksi pembeli dan penetrasi pembeli digital di Indonesia pada tahun 2018 sekitar 11,8% dari populasi penduduk. Persentase tersebut akan meningkat setiap tahun dimana untuk sekarang tahun 2020 proyeksi pembeli digital mencapai 14,3% dan pada tahun 2022 diprediksi penetrasi pembeli digital mencapai 15,7% dari jumlah penduduk di Indonesia. Sehingga data tersebut memecah keraguan masyarakat yang ingin membuka pangsa pasar secara *online*. Persentase tersebut menjadi acuan dalam memperhitungkan jumlah pembeli secara *online*.



Gambar I. 4 Alasan Berjualan Online

Sumber : katadata.co.id

Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat (LPEM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia yang dikutip dalam katadata.co.id mengungkapkan terdapat lima alasan pedagang memilih berjualan secara *e-commerce*. Data menunjukkan sekitar 43% alasan penjual berjualan *online* dikarenakan waktu usaha yang fleksibel, penjual dapat memasarkan produk kapan saja dan dimana saja tanpa perlu mendirikan toko. Alasan di atas menjadi tolak ukur penjual dalam memasarkan usahanya secara *online*. Usaha yang berpeluang besar dalam pembukaan usaha secara *online* mulai dari usaha kecil, usaha menengah hingga usaha yang sudah cukup besar. Penelitian dilakukan di salah satu UMKM yang berada di Kabupaten Sukoharjo, usaha ini memproduksi bahan baku dari kulit sapi.

Tabel I. 1 Jumlah Usaha Industri di Kabupaten Sukoharjo

Golongan Industri	Kelompok Industri			Jumlah
	IAHH	ITA	IKLME	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1. B e s a r	62	30	33	125
2. Menengah	162	70	88	320
3. K e c i l	6 881	4 323	5 405	16 609
Jumlah	7 105	4 423	5 526	17 054
<i>Sumber : Dinas PerindagKabupaten Sukoharjo</i>				

Keterangan:

IAHH = Industri Agro dan Hasil Hutan

ITA = Industri Tekstil dan Aneka

IKLME = Industri Kimia, Logam, Mesin, dan Elektro

Tabel I.1 menunjukkan jumlah unit industri dari Dinas Perindag Kabupaten Sukoharjo terbagi menjadi tiga kelompok industri yaitu industri agro dan hasil hutan, industri tekstil dan aneka, serta industri kimia, logam, mesin dan elektro. Kelompok industri tersebut terbagi menjadi tiga golongan industri yaitu industri kecil, menengah dan besar. Usaha Rambak Kulit Asli Siswanto milik Bapak Iwan yang telah berdiri sejak 5 tahun yang lalu, usaha ini masuk ke dalam golongan industri tekstil dan aneka dengan golongan industri kecil. Data dari Dinas Perindag Kabupaten Sukoharjo menunjukkan industri kecil sejumlah 4.323 industri dari keseluruhan jumlah industri 16.609 industri.

Pemilik usaha menjual produknya secara *offline* dan mengirimkan ke beberapa toko-toko di sekitar Kabupaten Sukoharjo. Pengiriman rambak ke beberapa agen-agen dilakukan seminggu tiga kali sesuai dengan kebutuhan produk dari agen toko. Setiap hari usaha Rambak Kulit Asli Siswanto ini dapat memproduksi sekitar 50-100 kg. Peningkatan jumlah produksi tergantung pada jumlah permintaan konsumen atau terjadi ketika memasuki hari-hari besar nasional seperti hari raya idhul ditri. Harga kerupuk sapi dibandrol dengan harga Rp 95.000/kg dimana pemilik menjual rambak menjadi beberapa macam harga sesuai dengan ukuran.



Gambar I. 5 Rambak Kulit Sapi

Dilihat dari data penjualan tahun ke tahun mengalami peningkatan menjadikan peluang usaha untuk menjual rambak kulit sapi ke berbagai kota diluar Kabupaten Sukoharjo, hal tersebut didukung dengan antusias minat pembeli *online* sangat tinggi. Rencananya pemilik usaha rambak kulit sapi ingin mengembangkan usahanya secara *online* melalui *website* untuk memperluas pangsa pasar. Terdapat pertimbangan sebelum membuka usaha secara *online*, pertimbangan yang harus diperhatikan seperti analisis kelayakan dan perancangan *website*. Terdapat beberapa aspek-aspek pada analisis kelayakan seperti aspek pasar, aspek teknis, aspek sosial ekonomi, aspek manajemen dan organisasi, aspek lingkungan, aspek hukum dan aspek keuangan. Pemilik usaha ingin melihat besar atau kecilnya keuntungan yang didapat dengan mengembangkan bisnis secara *online*. Pengembangan usaha perlu adanya perencanaan yang matang dan mengatur strategi yang tepat. Dengan menganalisis kelayakan pada aspek pasar, aspek teknis, dan aspek keuangan serta merancang sebuah *website*. Selain itu, analisis sensitivitas perlu dilakukan sebagai tolak ukur pengaruh dari perubahan parameter investasi akan mempengaruhi atau tidak dari hasil akhir perencanaan investasi.

I.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis kelayakan usaha Rambak Kulit Asli Siswanto yang ditinjau dari segi aspek pasar?
2. Bagaimana analisis kelayakan usaha Rambak Kulit Asli Siswanto yang ditinjau dari segi aspek teknis dan operasional?

3. Bagaimana rancangan pengembangan *website* bisnis *e-commerce* usaha Rambak Kulit Asli Siswanto?
4. Bagaimana analisis kelayakan usaha Rambak Kulit Asli Siswanto yang ditinjau dari segi aspek finansial?
5. Bagaimana analisis sensitivitas dari usaha Rambak Kulit Asli Siswanto yang dijalankan terhadap kenaikan bahan material, penurunan harga jual, penurunan *demand* dan kenaikan biaya tenaga kerja?

I.3 Tujuan penelitian

Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah di atas sebagai berikut.

1. Mengukur besarnya permintaan dari usaha Rambak Kulit Asli Siswanto.
2. Merancang aspek teknis dan operasional dari usaha Rambak Kulit Asli Siswanto.
3. Merancang pengembangan *website e-commerce* dari usaha Rambak Kulit Asli Siswanto.
4. Mengukur kelayakan usaha Rambak Kulit Asli Siswanto yang dijalankan dari segi aspek finansial.
5. Mengukur tingkat sensitivitas dari usaha yang dijalankan terhadap kenaikan bahan material, penurunan harga jual, penurunan *demand* dan kenaikan biaya tenaga kerja.

I.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapatkan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, pengaplikasian dari ilmu yang telah didapatkan selama perkuliahan dan menyelesaikan tugas akhir sebagai syarat lulus sarjana.
2. Bagi perusahaan, memberikan informasi kelayakan bisnis dan sebagai pengembangan usaha dengan mendirikan toko *online*.
3. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai referensi dan informasi untuk penelitian selanjutnya.

I.5 Batasan Penelitian dan Asumsi

Batasan penelitian dan asumsi penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan di salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah Rambak Kulit Sapi di Kabupaten Sukoharjo
2. Asumsi untuk bunga, pajak, inflasi berada pada kondisi stabil dan tingkat perekonomian.
3. Menganalisis segi aspek pasar, aspek teknis, aspek finansial dan analisis sensitivitas.

I.6 Sistematika Penulisan

Penelitian disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I menjelaskan latar belakang dalam melakukan penelitian dan menjelaskan secara singkat objek yang dikaji dalam penelitian, selanjutnya merumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan dan asumsi penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab II menjelaskan teori dasar yang relevan dan teori yang melandasi penelitian dalam menyelesaikan masalah dari penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang model konseptual, metode pengumpulan data dan memecahkan masalah sistematis.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi pengumpulan data yang diperlukan dan pengolahan data dalam penilaian analisis kelayakan.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjawab pertanyaan dari rumusan masalah berisi penilaian analisis kelayakan dan pembahasan dari pengolahan data.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya sesuai dengan tujuan penelitian dan saran untuk penelitian selanjutnya.