

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **I.1 Latar Belakang**

Indonesia adalah negara dengan jumlah penduduk terbesar di Asia Tenggara, dengan jumlah penduduk hingga tahun 2020 sebanyak 273,5 juta jiwa dan memiliki mata pencaharian yang beragam, baik itu di bidang perkebunan, pariwisata, jasa, perairan, dan perkantoran. Salah satu mata pencaharian masyarakat adalah dengan membuka usaha sendiri yang termasuk ke dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang dimiliki oleh perseorangan, rumah tangga, atau badan usaha kecil. UMKM merupakan kelompok usaha dengan jumlah terbesar di Indonesia.

Dalam Bab I Pasal 1 UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), yang dimaksud dengan dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan

Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Dari ketiga pengertian UMKM pada UU No. 20 Tahun 2008 diatas, maka pada intinya UMKM merupakan bentuk usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan milik perorangan dan/atau individu yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia tahun 2019, jumlah pelaku UMKM sebanyak 65.471.134 atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 119.562.843 pekerja atau 96,92% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 60,51%, dan sisanya yaitu 39,49% disumbangkan oleh pelaku usaha besar.

Pada saat ini, persaingan UMKM *food and beverage* di Pontianak mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan mulai banyaknya orang yang membuka usaha atau bisnis sendiri. Usaha yang dibuka seperti toko ayam geprek, kedai kopi, kafe, dan *franchise* makanan dan minuman. Berikut ini merupakan data pertumbuhan UMKM di Kota Pontianak dari tahun 2015-2019:

Tabel I. 1 Pertumbuhan UMKM di Kota Pontianak

No	kecamatan	satuan	2015	2016	2017	2018	2019
1	Pontianak Barat	Unit	689	1096	1129	1255	5138
2	Pontianak Selatan	Unit	1378	1581	1614	2838	7205
3	Pontianak Utara	Unit	293	562	605	1713	3366
4	Pontianak Timur	Unit	767	1068	1102	907	2804
5	Pontianak Kota	Unit	2481	2717	2752	1203	8361

6	Pontianak Tenggara	Unit	588	788	809	668	1832
---	--------------------	------	-----	-----	-----	-----	------

(Sumber : data.pontianakkota.go.id)

Tabel I.1 diatas merupakan data pertumbuhan UMKM di Kota Pontianak dari tahun 2015-2019. Dapat dilihat bahwa setiap tahunnya UMKM di Kota Pontianak terus mengalami peningkatan, dan peningkatan terbesar terjadi pada tahun 2019.

Ada banyak faktor yang menyebabkan terjadinya peningkatan jumlah UMKM ini, salah satunya adalah banyaknya jumlah penduduk Kota Pontianak. Dengan jumlah penduduk yang banyak, menjadi peluang bagi masyarakat untuk membuka usaha khususnya di bidang kuliner, karena masyarakat berfikir bahwa semakin banyak jumlah penduduk maka semakin banyak pula orang yang membeli dagangannya. Berikut ini merupakan pertumbuhan penduduk Kota Pontianak pada tahun 2019-2021:

Tabel I. 2 Pertumbuhan Penduduk Kota Pontianak Tahun 2019-2021

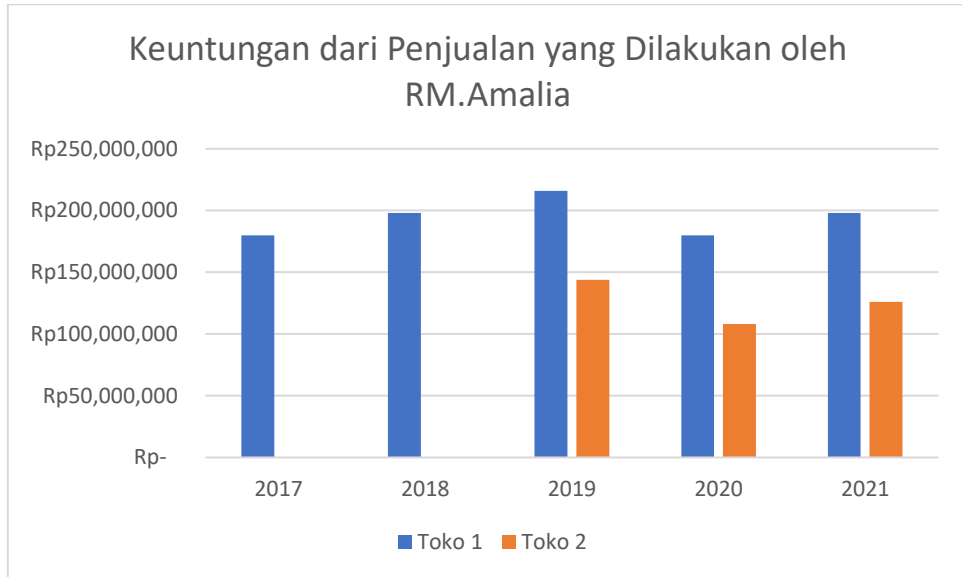
<b>Kecamatan</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Pontianak Selatan	93.272	93.833	93.527
Pontianak Timur	105.553	106.786	107.275
Pontianak Barat	150.515	150.898	150.746
Pontianak Utara	144.675	145.041	145.522
Pontianak Kota	126.205	126.034	126.560
Pontianak Tenggara	48.949	49.006	49.097
<b>Jumlah</b>	<b>669.169</b>	<b>671.598</b>	<b>672.727</b>

(Sumber : disdukcapil.pontianakkota.go.id)

Tabel I.2 di atas menunjukkan jumlah penduduk di Kota Pontianak di tahun 2019 hingga 2021. Banyaknya penduduk di Kota Pontianak, jelas membuat para pelaku usaha memiliki ekspektasi bahwa usaha yang akan dijalankannya

akan memiliki jumlah *customer* yang banyak pula. Oleh karena itu, sekarang mulai banyak masyarakat yang mulai membuka bisnis atau usaha sendiri.

Rumah Makan Amalia merupakan sebuah UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Usaha ini berdiri dari tahun 2005 dan hanya mempunyai satu toko, lalu pada tahun 2019, pemilik memutuskan untuk membuka cabang usaha tidak jauh dari toko pertama. Usaha ini awalnya hanya menjual nasi beserta lauk pauk, sama seperti rumah makan pada umumnya. Namun, seiring berjalannya waktu dan pemilik usaha melihat mulai banyak minat konsumen untuk membeli ayam geprek membuat pemilik usaha membuat menu baru yaitu ayam geprek. Sehingga di tahun 2022 ini, sudah ada dua toko yang menjual menu nasi beserta lauk pauk dan ayam geprek, yang membuat jumlah konsumen toko meningkat. Berikut merupakan data keuntungan dari penjualan yang dilakukan RM. Amalia setiap tahunnya:

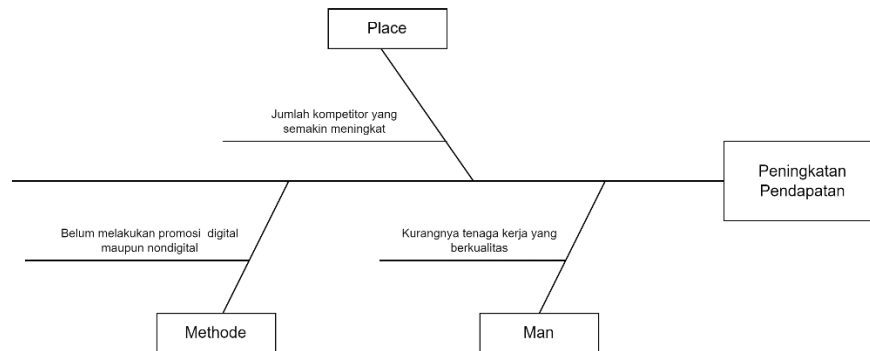


Gambar I. 1 Keuntungan dari Penjualan yang Dilakukan oleh RM. Amalia

Gambar I.1 merupakan keuntungan dari RM. Amalia dari tahun 2017-2021. Dapat dilihat bahwa keuntungan dari RM. Amalia mengalami peningkatan setiap tahunnya. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa penjualan yang

dilakukan juga terus mengalami peningkatan setiap tahunnya dan terdapat penurunan penjualan pada tahun 2020 dikarenakan adanya pandemi COVID-19. Namun, pada tahun 2021 penjualan kembali meningkat dikarenakan masyarakat sudah mulai bekerja seperti biasa. Dengan jumlah pendapatan yang terus meningkat tersebut dan jarak dari lokasi toko pertama dan kedua yang tidak jauh, maka peneliti merancang apakah pembukaan cabang baru yang memiliki lokasi berbeda dari RM.Amalia layak atau tidak untuk dilakukan. Adapun tujuan dari perancangan pembukaan cabang RM.Amalia adalah karena jumlah permintaan pelanggan yang banyak, mencoba untuk menembus pasar baru, dan inovasi untuk melakukan pemasaran secara *online*.

Berdasarkan target yang diharapkan oleh pemilik RM. Amalia, beliau mengharapkan adanya peningkatan pendapatan dengan membuka cabang usaha baru yang letaknya di tengah Kota Pontianak. Hal ini dikarenakan pemilik RM. Amalia melihat adanya peluang pasar di daerah Kota Pontianak. Peningkatan jumlah konsumen yang datang perlu memerhatikan beberapa faktor seperti tenaga kerja, tingkat kompetitor, dan promosi, sehingga diharapkan dapat meningkatkan pendapatan pada RM. Amalia. Permasalahan dari RM.Amalia dapat terlihat dari diagram *fishbone* di bawah ini.



Gambar I. 2 *Fishbone* Identifikasi Akar Masalah

Berdasarkan gambar I.2 dapat terlihat bahwa terdapat beberapa faktor yang membuat keuntungan RM. Amalia menjadi kurang maksimal. Faktor pertama yaitu *man*, yang mana dibutuhkannya tenaga kerja yang berkualitas dikarenakan rumah

makan merupakan usaha yang aktivitasnya bertemu langsung dengan konsumen dan membutuhkan *skill* atau kemampuan seperti membungkus makanan, mampu berkomunikasi dengan baik terhadap pelanggan, ramah, dan gesit.

Faktor kedua yaitu *place*, tempat usaha yang dipilih harus diperhatikan mengingat jumlah kompetitor atau pesaing usaha yang semakin meningkat. Jadi, tempat yang dipilih harus strategis dan mudah dijangkau pelanggan.

Faktor ketiga yaitu *methode*, RM. Amalia masih belum mempunyai strategi pemasaran dalam memasarkan produknya baik itu dengan melakukan promosi digital maupun nondigital.

Berdasarkan ketiga faktor tersebut, untuk meningkatkan keuntungan yang didapat, RM. Amalia berencana untuk membuka cabang baru dengan menggunakan analisis kelayakan yang ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial.

## **I.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah yang dijadikan fokus utama pada objek penelitian ini adalah:

1. Bagaimana estimasi permintaan dari cabang usaha pada Rumah Makan Amalia?
2. Bagaimana rancangan teknis dan operasional dalam pembukaan cabang usaha pada Rumah Makan Amalia?
3. Bagaimana mengukur kelayakan finansial dalam pembukaan cabang usaha pada Rumah Makan Amalia?
4. Bagaimana mengukur tingkat sensitivitas dan tingkat risiko dari pembukaan cabang Rumah Makan Amalia?

## **I.3 Tujuan Tugas Akhir**

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari tugas akhir ini adalah:

1. Mengestimasi permintaan dari cabang usaha pada Rumah Makan Amalia.

2. Merancang aspek teknis dan operasional dalam pembukaan cabang usaha pada Rumah Makan Amalia.
3. Mengukur kelayakan finansial dari pembukaan cabang usaha pada Rumah Makan Amalia.
4. Mengukur tingkat sensitivitas dan tingkat risiko dari pembukaan cabang usaha pada Rumah Makan Amalia.

#### **I.4 Manfaat Tugas Akhir**

Adapun manfaat dari tugas akhir ini adalah:

1. Dapat dijadikan referensi bagi penulis lain yang ingin menganalisis topik serupa.
2. Dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan pembukaan cabang usaha pada objek tugas akhir ini.

#### **I.5 Sistematika Penulisan**

Berikut merupakan sistematika penulisan dalam tugas akhir ini:

##### **Bab I           Pendahuluan**

Pada bab ini berisi mengenai penjelasan dari objek penelitian, latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

##### **Bab II           Tinjauan Pustaka**

Pada bab ini berisi penjelasan mengenai teori-teori dasar yang relevan dengan penelitian ini.

##### **Bab III          Metodologi Perancangan**

Pada bab ini berisi penjelasan mengenai pendekatan dan metode yang akan digunakan dalam pengumpulan data dan menganalisis hasil data, yang akan menjawab permasalahan dari penelitian ini.

**Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data**

Pada bab ini berisi proses yang dilakukan dalam penelitian ini, seperti pengumpulan dan pengolahan data, pengujian data, serta perancangan solusi.

**Bab V Analisis**

Pada bab ini berisi mengenai verifikasi dan validasi dari perancangan yang telah dibuat, serta analisis hasil dan pengerjaan solusi pada penelitian dengan menggunakan data-data yang didapat.

**Bab IV Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini dijelaskan kesimpulan dari tujuan penelitian ini yang ada pada Bab Pendahuluan serta saran kepada peneliti selanjutnya. Bab ini juga berisi saran untuk analisis hasil desain dan analisis implementasi dari hasil desain yang telah dilakukan pada Bab Analisis.