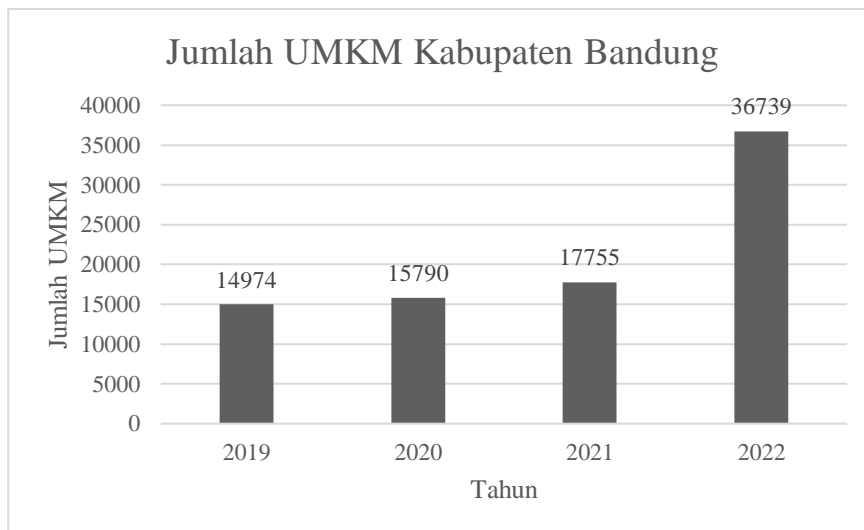


# BAB I PENDAHULUAN

## I.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan aktivitas yang dapat memberikan lapangan kerja serta pelayanan ekonomi yang luas untuk masyarakat. Selain itu, UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya Kabupaten Bandung. Keberadaan UMKM di Kabupaten Bandung telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi regional, penciptaan lapangan kerja, serta peningkatan pendapatan daerah. Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan UMKM di Kabupaten Bandung telah menunjukkan tren peningkatan yang signifikan. Pada tahun 2022, jumlah UMKM pada Kabupaten Bandung mengalami peningkatan sebesar 52% dari tahun 2021 yang berjumlah 17.755 UMKM.



Gambar I. 1 Jumlah UMKM Kabupaten Bandung

Sumber: Portal Satu Data Kabupaten Bandung (2022)

Kabupaten Bandung memiliki berbagai jenis UMKM, salah satu jenis usaha UMKM yang berkembang pesat yaitu UMKM di bidang kuliner. Bahkan, Bandung dinobatkan sebagai salah satu kota dengan makanan tradisional terbaik di Asia versi Taste Atlas Awards 2021, sehingga tidak heran jika Bandung dijuluki sebagai Kota Kuliner karena keberagaman dan keunikan makanan lokalnya. Hal ini, yang membuat warga lokal ataupun pendatang berbondong-bondong untuk membuat usaha kuliner mulai dari makanan berat hingga makanan pendamping. Salah satu usaha UMKM yang bermunculan yaitu Miruki Way.



Gambar I. 2 Logo Miruki Way

Miruki Way merupakan salah satu UMKM di bidang kuliner yang berdiri pada akhir tahun 2019 dan berlokasi di Jl. Sukapura No.14, Kec. Dayeuhkolot, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Usaha ini menawarkan berbagai olahan minuman manis, seperti es krim, *bubble tea*, *yoghurt*, *milk tea*, dll. Selain itu, usaha ini juga menawarkan makanan pendamping yaitu *croffle*. Harga yang terjangkau menjadi nilai tambah dari usaha ini karena *customer* hanya perlu mengeluarkan uang sekitar Rp8.000 - Rp20.000 untuk dapat menikmati hidangan yang tersedia. Selain melakukan penjualan langsung di *outlet*, Miruki Way juga tersedia di berbagai aplikasi ojek *online*. *Customer* dapat melakukan pembelian secara *online* melalui aplikasi Grab, Shopee, dan Gojek. Di sisi lain, usaha ini menunjukkan eksistensi yang ditunjukkan dengan pendapatan penjualan yang terus meningkat setiap tahunnya.



Gambar I. 3 Data Pendapatan Miruki Way

Sumber: Pemilik Miruki Way (2024)

Grafik di atas menunjukkan pendapatan Miruki Way dari tahun 2020 hingga akhir tahun 2023. Pada tahun 2020 pendapatan Miruki Way sebesar Rp329,749,184; pada tahun 2021 sebesar Rp710,006,400; pada tahun 2022 sebesar Rp801,495,015; pada tahun 2023 sebesar Rp950,489,700. Sayangnya, pada tahun 2020 Miruki Way sempat tutup selama 3 bulan karena terdapat imbauan dari pemerintah untuk melakukan kebijakan *stay at home* karena penyebaran Covid-19 yang melonjak. Hal ini yang menyebabkan usaha Miruki Way pada tahun 2020 mengalami tantangan besar dalam mencapai pertumbuhan pendapatan.

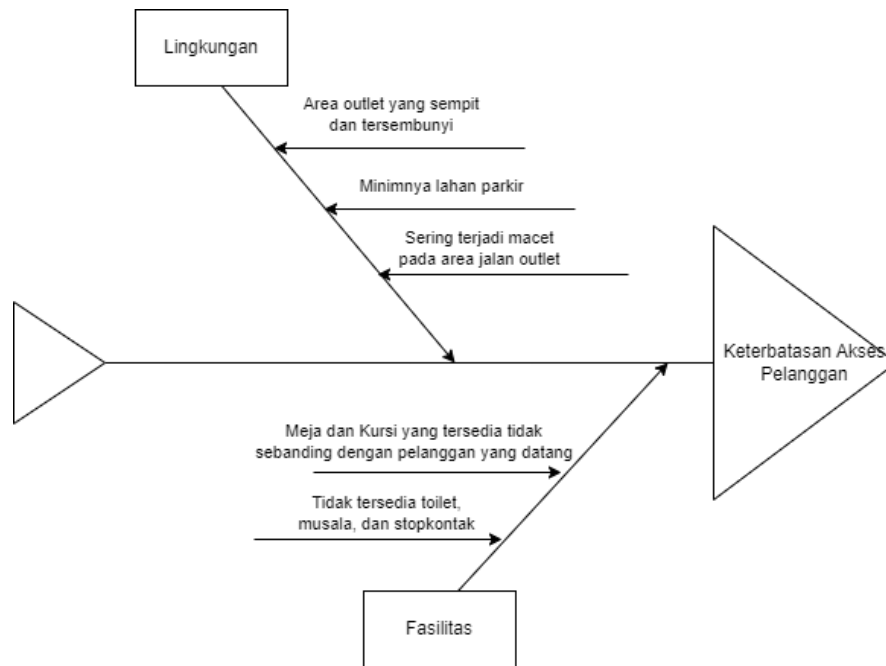


Gambar I. 4 Kondisi Tempat Usaha Miruki Way

Sumber: Google Maps (2024)

Di samping eksistensi pendapatan yang meningkat setiap tahunnya, kondisi *outlet* Miruki Way yang berlokasi di Jalan Sukapura No. 14 memiliki beberapa kendala. Di antaranya, yaitu akses jalan yang sempit dan minim lahan parkir, sehingga *customer* yang membawa kendaraan cukup sulit untuk parkir kendaraan dengan tenang dan seringkali harus parkir jauh dari tempat Miruki Way. *Outlet* dari toko ini juga tersembunyi karena terletak di sela-sela jalan kecil dan bukan di pinggir jalan, sehingga konsumen mengetahui letak outlet dari spanduk yang terletak di pinggir jalan. Selain itu, jumlah konsumen yang datang tidak sebanding dengan meja dan kursi yang disediakan. Jika memasuki *rush hour* dari *outlet* yaitu pada pukul 16.00 – 20.00, pelanggan yang berdatangan bisa berjumlah 12-15 orang dalam satu waktu dengan kapasitas *outlet* yang hanya bisa menampung 8-10 orang dalam satu waktu sesuai dengan meja dan kursi yang tersedia. Lalu, *outlet* utama ini tidak terdapat fasilitas penunjang, seperti musala, toilet, dan stop kontak. Hal ini yang menyebabkan konsumen sering kali tidak nyaman untuk menghabiskan waktu lebih lama. Untuk jalan menuju *outlet* pun sering mengalami macet, khususnya pukul 16.00 – 18.00. Penyebabnya karena lokasi *outlet* terletak di jalan utama yang sering dilalui oleh

mahasiswa, masyarakat lokal yang pulang kerja, dan pelajar SMA yang terdapat di kawasan tersebut. Permasalahan tersebut digambarkan dengan bentuk diagram *fishbone* sebagai berikut.



Gambar I. 5 *Fishbone* Miruki Way

Dari diagram *fishbone* tersebut, dapat diidentifikasi faktor yang memengaruhi munculnya hambatan dalam usaha. Berdasarkan gambaran *fishbone* sebelumnya, disusunlah beberapa solusi alternatif untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh Miruki Way.

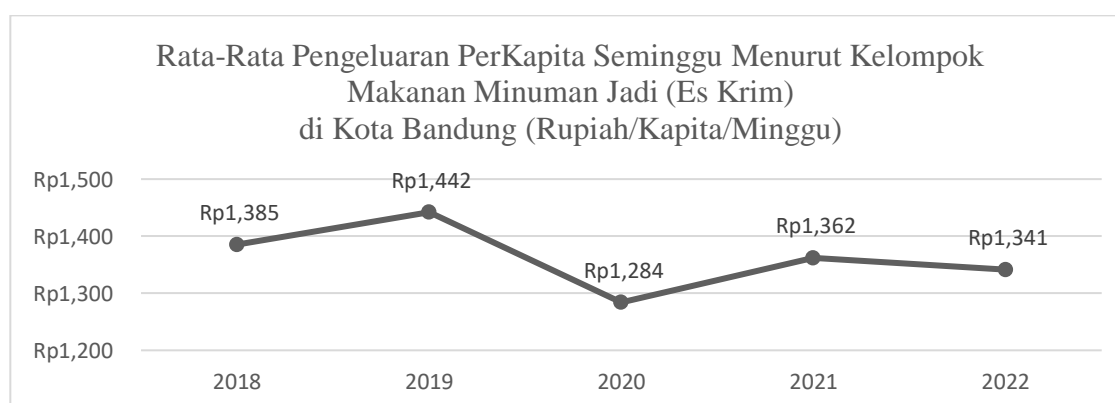
Tabel I. 1 Alternatif Solusi Miruki Way

No.	Akar Permasalahan	Data Pendukung	Alternatif Solusi
1	Area <i>outlet</i> yang sempit dan tersembunyi	Luas tanah <i>outlet</i> sebesar 7 x 4 meter	Mengkaji untuk membuka <i>outlet</i> baru dengan lokasi yang lebih strategis dan dapat dijangkau dengan lebih mudah oleh pelanggan.
2	Minimnya lahan parkir	Luas lahan parkir sebesar 7 x 1,5 meter	Mempertimbangkan opsi untuk mengembangkan lahan parkir tambahan di sekitar <i>outlet</i> .
3	Sering terjadi macet pada area jalan <i>outlet</i>	Terletak di Jalan Sukapura yang merupakan akses jalan bagi mahasiswa Universitas Telkom, SMA Negeri 1 Dayeuhkolot, pekerja kantoran, dan masyarakat lokal.	Mengkaji untuk membuka <i>outlet</i> baru dengan memerhatikan tingkat kemacetan di sekitar area <i>outlet</i> .

No.	Akar Permasalahan	Data Pendukung	Alternatif Solusi
4	Meja dan kursi yang tersedia tidak sebanding dengan pelanggan yang datang	Terdapat 4 meja dilengkapi dengan 3 kursi setiap mejanya.	Menambah meja dan kursi agar dapat menampung jumlah pelanggan dengan memperhatikan kenyamanan dan ruang gerak.
5	Tidak tersedia toilet, musala, dan stop kontak	Tidak terdapat fasilitas	Mengkaji untuk membuka <i>outlet</i> baru dengan mempertimbangkan fasilitas yang dibutuhkan pelanggan.

Dari akar permasalahan di atas, Miruki Way membutuhkan perluasan operasionalnya dengan membuka cabang baru di lokasi yang lebih strategis dengan mempertimbangkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansialnya. Hal ini didukung dengan keterbatasan area *outlet* dari Miruki Way yang tidak memungkinkan untuk diperluas dan dikembangkan di *outlet* eksisting, sehingga perlu disusun desain ulang mengenai penataan ruangan *outlet* di cabang baru untuk mengoptimalkan penggunaan area dan fasilitas sesuai dengan kebutuhan bisnis guna mendukung proses operasional yang lebih efisien dan efektif. Dengan demikian, Miruki Way dapat memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh pengunjung di cabang baru.

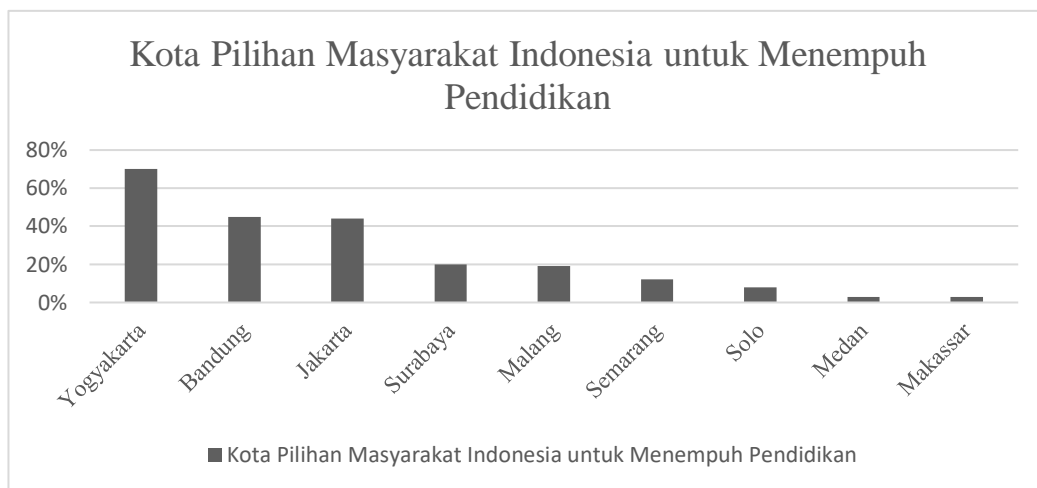
Berdasarkan keinginan pemilik usaha, cabang baru untuk usaha Miruki Way akan dibangun di Kota Bandung. Alasan utama pembukaan cabang di Kota Bandung karena pemilik usaha ingin mengawasi jalannya bisnis dengan datang langsung ke *outlet* setiap minggunya. Selain itu, mengingat produk yang dijual merupakan minuman manis, seperti es krim, *bubble tea*, dan *yoghurt*, maka pemilihan kota tersebut menjadi alasan dalam membuka cabang baru. Alasan ini diperkuat dengan data rata-rata pengeluaran per kapita untuk mengonsumsi minuman manis untuk satuan komoditas di Kota Bandung.



Gambar I. 6 Rata-rata Pengeluaran PerKapita Es Krim

Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Bandung (2023)

Berdasarkan grafik di atas, memperlihatkan bahwa rata-rata pengeluaran untuk es krim di Kota Bandung mengalami fluktuatif. Namun, pada tahun 2020 sempat mengalami penurunan drastis sebesar 10.96% dari tahun 2019 dan mengalami kenaikan kembali di tahun 2021 sebesar 6.07%. Selain itu, pemilihan Kota Bandung menjadi tempat pembukaan cabang baru karena target pasar dari usaha ini yaitu mahasiswa. Hal ini diperkuat dengan *survey* yang dilakukan oleh GoodStats (2023), bahwa sebanyak 45% responden memilih Kota Bandung untuk menempuh pendidikan dengan alasan Kota Bandung memiliki kampus yang berkualitas, fasilitas umum yang layak, dan biaya hidup yang murah.



Gambar I. 7 *Survey* Kota Pilihan untuk Menempuh Pendidikan

Sumber: Good Stats (2023)

Dari pemaparan beberapa alasan untuk pembukaan cabang baru Usaha Miruki Way, jalannya penelitian ke depan akan berfokus pada analisis kelayakan usaha ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial yang berlokasi di Kota Bandung. Setelah diketahui bahwa usaha tersebut layak, maka penelitian dapat dilanjutkan ke tahap analisis sensitivitas dan tingkat risiko agar penulis dapat mengetahui gambaran dari situasi usaha di masa depan.

## I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, formulasi masalah yang akan dibahas antara lain:

1. Bagaimana mengukur besarnya permintaan pasar pada cabang baru usaha Miruki Way?
2. Bagaimana merancang aspek teknis dan operasional pada cabang baru usaha Miruki Way?
3. Bagaimana mengukur kelayakan finansial pada cabang baru usaha Miruki Way?
4. Bagaimana mengukur tingkat sensitivitas dan tingkat risiko yang ada pada cabang baru usaha Miruki Way?

### **I.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari permasalahan, tujuan dilakukannya penelitian ini berdasarkan perumusan masalah di atas dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Mengestimasi besarnya permintaan pasar pada cabang baru usaha Miruki Way.
2. Merancang teknis dan operasional pada cabang baru usaha Miruki Way.
3. Mengukur kelayakan finansial pada cabang baru usaha Miruki Way.
4. Mengukur tingkat sensitivitas dan tingkat risiko dari kelayakan investasi pada cabang baru usaha Miruki Way.

### **I.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini antara lain:

1. Bagi peneliti, menyajikan informasi kelayakan usaha untuk pertimbangan mendirikan cabang baru usaha Miruki Way.
2. Bagi perusahaan, mengetahui kelayakan dalam mengembangkan usaha Miruki Way ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial.
3. Bagi pembaca, memberikan wawasan terhadap suatu kelayakan dan peluang usaha.

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

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan sistematis dalam penelitian ini, dilakukan penyusunan kerangka dalam sistematika penulisan sebagai berikut:

#### **Bab I           Pendahuluan**

Pada bab pendahuluan berisi gambaran umum mengenai konteks permasalahan, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan dalam penelitian.

#### **Bab II           Landasan Teori**

Pada bab landasan teori berisi seluruh dasar teori yang relevan untuk menyelesaikan permasalahan pada objek yang diteliti. Teori tersebut diambil dari referensi buku, kajian ilmiah, atau penelitian lainnya. Selain itu, pada bab ini terdapat alasan dalam pemilihan metode dan teori yang digunakan untuk menyelesaikan masalah.

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

Pada bab metodologi perancangan menguraikan tentang model konseptual dan kerangka sistematika penulisan terkait metode dan pendekatan yang sudah

ditentukan dalam menyelesaikan permasalahan pada objek. Informasi yang dihasilkan berupa studi lapangan, pengumpulan data, dan analisis yang terintegrasi untuk menyelesaikan permasalahan.

#### **Bab IV Perancangan Sistem Terintegrasi**

Pada bab perancangan sistem terintegrasi berisi seluruh kegiatan yang dilakukan dalam perancangan sistem terintegrasi yang berupa pengujian dan pengolahan data dan perancangan solusi dari kegiatan yang dilakukan sebelumnya atau masalah yang diteliti.

#### **Bab V Analisis Hasil dan Pembahasan**

Pada bab analisis berisi analisis hasil rancangan berdasarkan pengumpulan dan pengolahan data yang dilakukan pada bab sebelumnya. Selain itu, terdapat verifikasi dan validasi terhadap hasil apakah terbukti menyelesaikan masalah dan relevan antara kondisi eksisting dengan rancangan yang telah dibuat.

#### **Bab VI Kesimpulan dan Saran**

Pada bab kesimpulan dan saran berisi kesimpulan yang didapatkan dari hasil pengolahan data, perancangan sistem terintegrasi, serta validasi hasil yang didapatkan. Selain itu berisi saran dari solusi yang diberikan untuk penelitian selanjutnya.