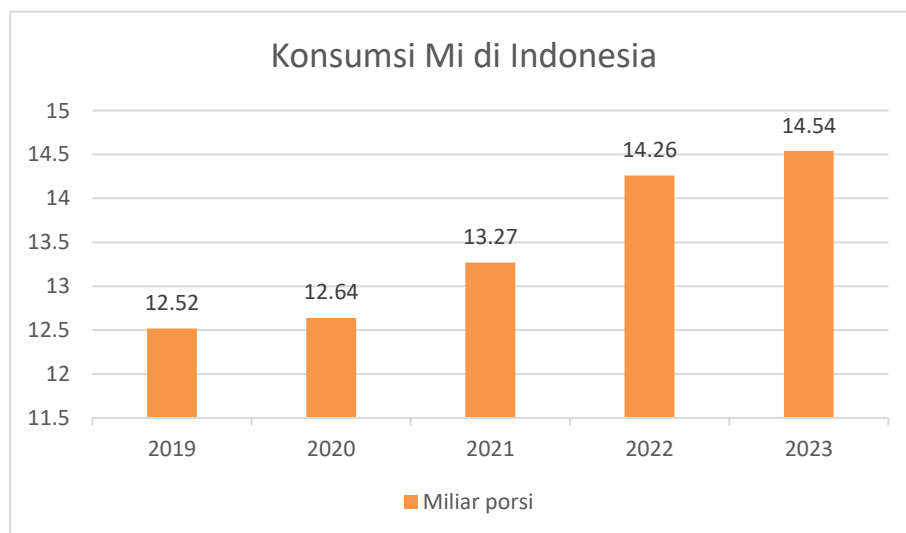


BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai salah satu negara dengan keberagaman kuliner yang kaya, memiliki berbagai peluang bisnis di sektor bisnis makanan. Kota Bandung dikenal sebagai salah satu pusat kuliner terbaik di Indonesia dan merupakan tujuan favorit bagi wisatawan ataupun penduduk lokal untuk menikmati berbagai jenis makanan. Bisnis kuliner di Kota Bandung merupakan bisnis yang berkembang pesat sehingga menciptakan persaingan yang ketat. Bandung menduduki peringkat ke-5 dalam kategori kota dengan makanan tradisional terbaik di Asia (*Taste Atlas Award 2021*). Sebagai satu-satunya kota Indonesia dalam daftar, Bandung memiliki daya tarik kuliner dan peluang bagi pebisnis/UMKM untuk memanfaatkan minat masyarakat. Salah satu jenis makanan yang memiliki potensi adalah bakmi.

Bakmi khususnya di Indonesia termasuk ke dalam kategori makanan yang sangat diminati. Berdasarkan laporan dari *World Instant Noodle Association* (WNA) pada tahun 2023, konsumsi mi di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun. Grafik pertumbuhan konsumsi mi di Indonesia ini dapat dilihat pada Gambar I.1



Gambar I. 1 Konsumsi Mi di Indonesia

(Sumber : *World Instant Noodles Association*)

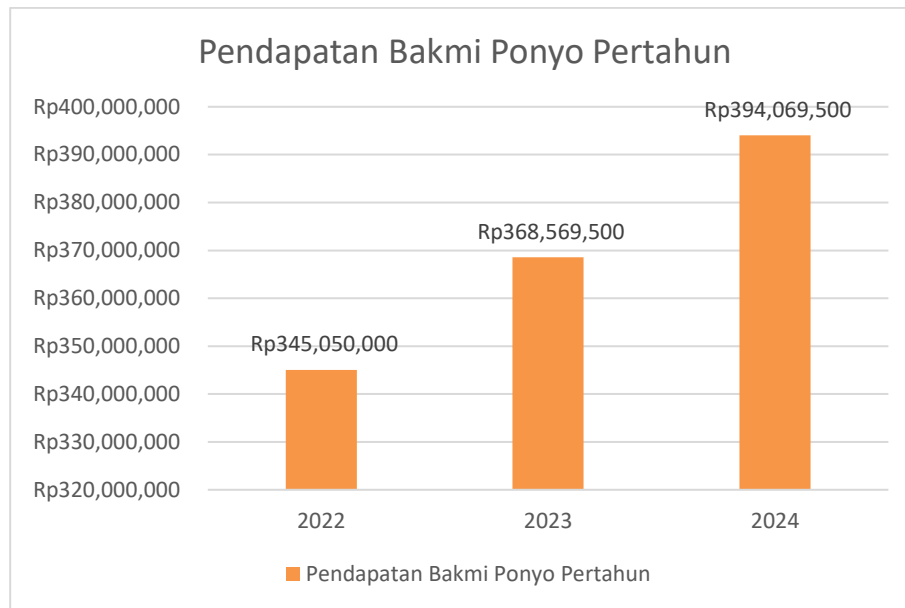
Gambar I. 1 mencerminkan tingginya minat masyarakat terhadap produk ini sebagai makanan cepat saji yang praktis dan terjangkau. Popularitas ini menciptakan peluang pasar yang besar untuk bisnis berbasis mi.



Gambar I. 2 Gerai Bakmi Ponyo

UMKM Bakmi Ponyo yang berada di daerah Bandung Barat, telah lama dikenal dengan cita rasa autentik bakmi dan dimsum yang dijualnya. Bakmi Ponyo didirikan oleh pemilik bernama Fajrin Setiawan pada tahun 2019 di Perumahan Bumi Sariwangi 1 Blok J no. 17, Kabupaten Bandung Barat, dimana saat itu hanya melayani pesanan *take away/online*. Pada tahun 2020 penjualan Bakmi Ponyo semakin meningkat sehingga pemilik memutuskan untuk pindah lokasi ke Jl. Sariwangi Selatan No.134-132, Sariwangi, Kecamatan Parongpong, Kabupaten Bandung Barat, dimana lokasi ini berbentuk *foodcourt* sehingga bisa melayani pesanan *dine-in*.

Pendapatan Bakmi Ponyo terus mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun 2022 hingga tahun 2024 seperti yang disajikan di Gambar I.3.



Gambar I. 3 Pendapatan Bakmi Ponyo 2022-2024
(Sumber : Bakmi Ponyo)

Berdasarkan Gambar I.3 dapat dilihat bahwa pada tahun 2022 Bakmi Ponyo memiliki pendapatan sebesar Rp345.050.000 lalu meningkat pada tahun 2023 menjadi Rp368.569.500 dan meningkat lagi di tahun 2024 menjadi Rp394.069.500. Dengan meningkatnya pendapatan dari tahun ke tahun tersebut, menjadi potensi bagi Bakmi Ponyo untuk mengembangkan usahanya. Namun untuk mengembangkan usaha dalam upaya meningkatkan keuntungan, ada beberapa masalah yang dihadapi.



Gambar I. 4 Area Gerai Bakmi Ponyo

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, meskipun pendapatan meningkat terdapat kendala yang dialami untuk memperluas usaha di lokasi yang sama. Kendala pertama terletak pada aspek lokasi (*place*). Pada lokasi gerai saat ini, sulit untuk menampung pelanggan *dine in* yang disebabkan oleh

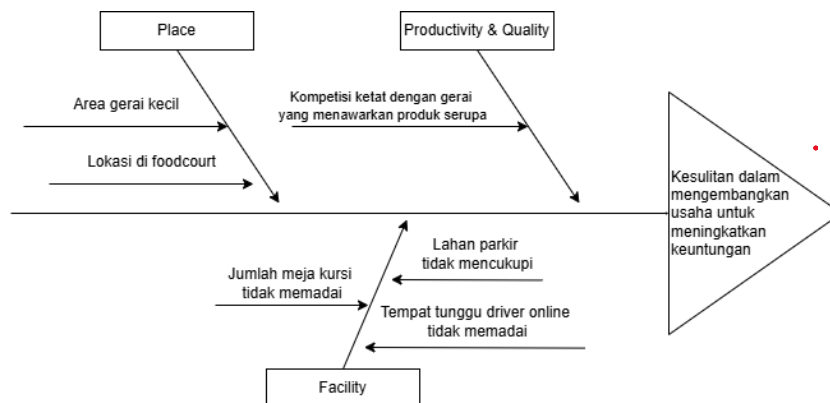
area gerai yang cukup kecil dan gerai berada di sebuah *foodcourt*, seperti pada Gambar I.4, sehingga tempat *dine in* terbatas karena digunakan bersama dengan lima gerai lain di *foodcourt* tersebut.

Kendala kedua yang dialami terletak pada aspek fasilitas (*facility*) di lokasi saat ini belum memadai, mengingat terbatasnya jumlah meja kursi, lahan parkir dan fasilitas tempat menunggu bagi driver online. Saat ini hanya ada tiga meja di mana untuk masing-masing meja hanya ada tiga kursi, yang digunakan untuk seluruh gerai di *foodcourt*, di mana ada lima gerai termasuk Bakmi Ponyo. Lahan parkir, seperti yang dapat dilihat di Gambar I.4, hanya dapat menampung dua mobil, dan hanya ada satu tempat duduk untuk menunggu bagi driver online. Jika banyak driver menunggu, maka mereka akan menggunakan tempat duduk *dine in*, sehingga akan mengurangi kapasitas tempat duduk *dine in*.

Selain itu, kendala terakhir yang dialami saat ini di lokasi yang sama terletak pada aspek produktivitas & kualitas (*productivity & quality*). Kompetisi di lokasi saat ini cukup ketat dengan adanya gerai lain yang menawarkan produk serupa seperti bakso. Hal ini menjadi tantangan tambahan bagi Bakmi Ponyo dalam menarik perhatian pelanggan dan mempertahankan pangsa pasar di lokasi yang sama.

Untuk mengetahui dari sisi pelanggan, dilakukan wawancara dan observasi terhadap dua orang pelanggan Bakmi Ponyo. Hasil observasi dan wawancara di lokasi saat ini menunjukkan bahwa konsep *foodcourt* memang sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekitar, terutama yang menginginkan makanan praktis dengan harga terjangkau dan waktu tunggu singkat. Sebaliknya, hasil observasi dan pengamatan pada lokasi usulan di Jalan Soekarno Hatta, Kota Bandung, menunjukkan kebutuhan yang berbeda. Berdasarkan wawancara dengan pekerja di sekitar lokasi usulan, didapatkan bahwa wilayah tersebut belum memiliki kantin atau tempat makan siang yang memadai. Pelanggan di daerah ini menginginkan tempat makan bergaya semi kantin dengan fasilitas *dine-in* yang nyaman dan cepat untuk memenuhi kebutuhan makan siang mereka. Artinya, strategi lokasi dan bentuk layanan harus disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan sekitar untuk menjamin keberhasilan usaha cabang baru.

Permasalahan dan akar masalah yang dialami Bakmi Ponyo digambarkan dengan diagram *fishbone* pada Gambar I.5 berikut.



Gambar I. 5 Diagram *Fishbone*

Dari akar masalah yang sudah dijelaskan, maka didapatkan beberapa alternatif solusi yang disajikan pada Tabel I.1.

Tabel I. 1 Alternatif Solusi dari Akar Masalah

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Area gerai kecil.	Perancangan cabang baru di lokasi yang lebih strategis untuk menambah keuntungan dan memperluas pangsa pasar.
2	Lokasi di <i>foodcourt</i> .	
3	Kompetisi ketat dengan gerai yang menawarkan produk serupa.	Usulan diferensiasi produk melalui inovasi menu untuk menarik pelanggan.
4	Jumlah meja kursi tidak memadai	Usulan perancangan perluasan area <i>foodcourt</i> dengan fasilitas yang lebih memadai.
5	Lahan parkir tidak mencukupi	
6	Tempat tunggu driver online tidak memadai	

Dari ketiga solusi alternatif di atas, solusi yang terpilih untuk dijadikan penelitian di dalam tugas akhir ini adalah perancangan usulan cabang baru di lokasi yang lebih strategis untuk menambah keuntungan dan memperluas pangsa pasar. Alasan terpilihnya solusi tersebut adalah karena Bakmi Ponyo memiliki potensi untuk mengembangkan usahanya yang terlihat dari Gambar

I.3. Selain itu, pada lokasi saat ini tidak memungkinkan untuk menambah kapasitas dikarenakan pemilik usaha tidak memiliki wewenang. Sehingga solusi yang tepat adalah dengan membuka cabang baru di lokasi berbeda yang lebih strategis.

Kota Bandung dipilih pemilik untuk pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik, pemilik menginginkan lokasi yang strategis serta memiliki potensi pasar yang cukup besar. Maka dari itu Kota Bandung tepatnya di Jalan Soekarno Hatta dipilih untuk menjadi alternatif lokasi cabang baru Bakmi Ponyo.

Tujuan *pemilik* Bakmi Ponyo adalah memperluas pasar dan meningkatkan keuntungan. Permasalahan yang terjadi pada gerai pertama Bakmi Ponyo dapat dijadikan dasar dalam proses perancangan, sehingga pada perancangan cabang baru Bakmi Ponyo harus mencari tempat yang memiliki area tempat makan yang lebih luas agar tidak mengalami kendala serupa. Namun, upaya pembukaan cabang baru ini memerlukan modal/investasi yang cukup besar agar dapat memberikan dampak jangka panjang bagi perkembangan usaha Bakmi Ponyo. Besarnya modal/investasi yang dibutuhkan membuat studi kelayakan menjadi sangat diperlukan untuk memastikan usaha yang direncanakan layak untuk dijalankan.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang terdapat pada tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proyeksi permintaan pasar dalam pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung?
2. Bagaimana analisis aspek teknis dalam pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung?
3. Bagaimana analisis kelayakan aspek finansial dalam pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung?
4. Bagaimana analisis sensitivitas dan risiko kelayakan dalam pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung?

I.3 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan yang terdapat pada tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Mengestimasi permintaan pasar terkait pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung.
2. Mengetahui aspek teknis dalam pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung.
3. Menganalisis aspek finansial dalam pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung,
4. Menganalisis sensitivitas dan risiko kelayakan dalam pembukaan cabang baru Bakmi Ponyo di Jalan Soekarno Hatta Kota Bandung.

I.4 Manfaat Tugas Akhir

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak terkait. Adapun manfaat yang terdapat pada tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Bakmi Ponyo
Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam merencanakan pengembangan bisnis Bakmi Ponyo di masa mendatang.
- b. Bagi Pembaca
Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk penelitian lebih lanjut dan dapat memberikan wawasan kepada pembaca mengenai studi analisis kelayakan sebuah usaha.

I.5 Batasan dan Asumsi Tugas Akhir

Berikut merupakan batasan dalam penelitian, yaitu:

1. Lokasi untuk pembukaan cabang baru telah ditentukan pemilik Bakmi Ponyo.
2. Pengambilan data pada penelitian ini diambil pada tahun 2024.
3. Pengambilan data aspek pasar untuk cabang baru ditetapkan berdasarkan rata-rata permintaan produk Bakmi Ponyo di gerai yang sudah ada di Sariwangi.

Terdapat asumsi yang dipakai peneliti dalam penelitian, yaitu:

1. Suku bunga, inflasi, pajak dan kondisi ekonomi lainnya diasumsikan

normal dan stabil selama penelitian berlangsung.

2. Sifat pasar pada lokasi cabang baru di asumsikan sama dengan sifat pasar di gerai yang sudah ada di Sariwangi.
3. Nilai *Minimum Attractive Rate of Return* (MARR) pada penelitian ini sebesar 11.55%.
4. Tingkat Inflasi yang selama penelitian ini sebesar 1.57% menurut data Bank Indonesia tahun 2025.

I.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan disusun untuk memberikan Gambaran umum terkait penelitian yang dilakukan. Dalam tugas akhir ini, sistematika penulisan terdiri dari 6 bab secara sistematis. Berikut merupakan penjelasan dari sistematika penulisan yang digunakan.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian latar belakang, rumusan masalah, tujuan, dan manfaat dari dilakukannya penelitian. Selain itu, terdapat sistematika penulisan dari penelitian yang dilakukan untuk menjabarkan urutan penulisan penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi teori-teori relevan dan melandasi permasalahan di dalam penelitian. Selain itu, terdapat penjelasan mengenai alasan pemilihan metode penelitian untuk menyelesaikan masalah.

BAB III METODOLOGI PENYELESAIAN MASALAH

Bab ini berisi rencana penyelesaian masalah yang meliputi sistematika penyelesaian masalah, batasan dan asumsi penelitian, dan rencana mengenai waktu penyelesaian tugas akhir.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi mengenai proses pengumpulan data yang dibutuhkan untuk penelitian dan dilanjutkan dengan pengolahan data yang telah diperoleh. Pada bab ini juga akan dijelaskan mengenai verifikasi hasil rancangan.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi analisis beserta pembahasan hasil pengolahan data

yang sudah dilakukan. Pada bab ini juga akan dijelaskan mengenai validasi dan implementasi hasil rancangan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir dalam penyusunan tugas akhir ini. Pada bab ini akan menjelaskan uraian singkat mengenai kesimpulan dari hasil penelitian dan saran terkait penelitian yang sudah dilakukan.