

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

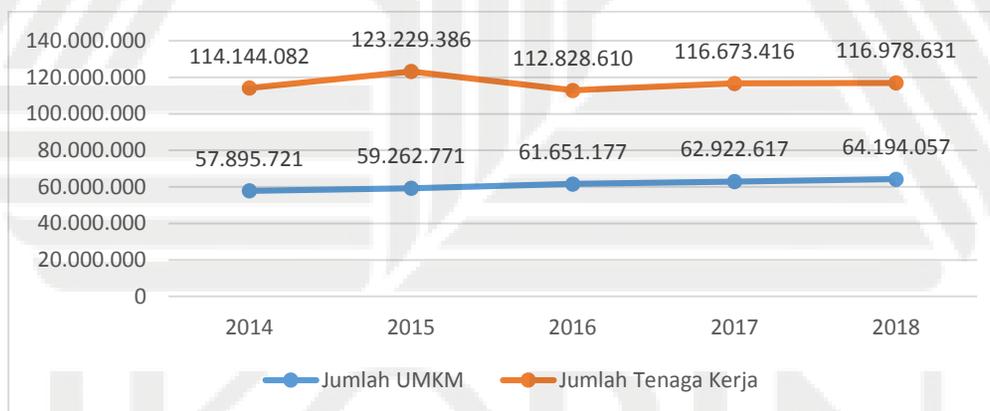
Di Indonesia berbagai bidang bisnis memiliki peluang dan prospek ke depan yang baik karena gaya hidup masyarakat saat ini yang cenderung konsumtif. Salah satu bisnis yang sedang *trend* dan berkembang sangat pesat adalah bisnis di bidang industri makanan. Bisnis pada industri makanan di Indonesia juga memiliki peranan yang penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Sektor tersebut menjadi satu dari sejumlah sektor yang menjadi prioritas pemerintah dalam mendorong industri sebagai penggerak ekonomi nasional. Berkembangnya era digitalisasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), dituntut untuk lebih berkreasi dan berinovasi. Kualitas produk yang diproduksi oleh UMKM tidak boleh kalah dengan kualitas produk yang diproduksi oleh perusahaan-perusahaan besar.

UMKM selama ini terbukti dapat diandalkan di masa krisis melalui mekanisme penciptaan kesempatan kerja dan nilai tambah. Peran dan fungsi strategis ini sesungguhnya dapat ditingkatkan dengan memerankan UMKM sebagai salah satu pelaku usaha komplementer bagi pengembangan perekonomian nasional. Keberhasilan dalam meningkatkan kemampuan UMKM berarti memperkokoh bisnis perekonomian masyarakat. Hal ini akan membantu mempercepat proses pemulihan perekonomian nasional, dan sekaligus sumber dukungan nyata terhadap pemerintah daerah dalam melaksanakan otonomi pemerintahan. Pemerintah mulai mengubah pola pikir masyarakat untuk menjadi seorang wirausaha. Banyaknya

orang yang mendirikan usaha dan membuka banyak lapangan pekerjaan dapat membuat perekonomian di Indonesia meningkat.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya merupakan inisiatif seseorang dan mempunyai peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia sangat berkembang dan menjadi salah satu kekuatan dalam membangun ekonomi, menciptakan pertumbuhan, menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat, dan memberikan kontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan nasional. Berikut adalah kontribusi UMKM menjadi salah satu kekuatan pembangunan ekonomi dalam menciptakan lapangan pekerjaan:

Tabel 1. 1 Perkembangan data UMKM di Indonesia (Rp)



Sumber: www.depkop.go.id

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu motor penggerak perekonomian negara dan merupakan poros perekonomian di Indonesia, serta memberikan kesempatan kerja bagi banyak masyarakat. Keberadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu kegiatan ekonomi rakyat

yang dinyatakan secara tegas dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang berbunyi: “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan”.

Perkembangan UMKM menjadi kunci utama agar UMKM dapat bersaing dan menjadikan perekonomian negara ini menjadi lebih baik. UMKM harus memiliki kesadaran untuk menumbuhkan dirinya sendiri. Pemerintah telah menjalankan strategi pemberdayaan UMKM yang salah satunya mengembangkan program kemitraan dengan usaha besar dan pembinaan untuk bidang usaha melalui kelompok usaha bersama atau koperasi. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat pemerintah melakukan dorongan untuk terus melakukan pemberdayaan pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan pada Koperasi. Koperasi menurut UU RI No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian adalah:

“Badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas azas kekeluargaan”.

Koperasi sebagai lembaga ekonomi yang dibentuk dari, oleh dan untuk anggota diharapkan dapat memberikan dukungan pengembangan para anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi sosial, sebagaimana dimaksud UU RI 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian Pasal 4, bahwa fungsi dan peran Koperasi adalah:

- a. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial.
- b. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian dengan koperasi sebagai soko gurunya.
- c. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Salah satu Koperasi Simpan Pinjam di Wonosobo Jawa Tengah yaitu Pra Koperasi Mandiri. Pra Koperasi Mandiri adalah Koperasi yang beranggotakan pengusaha berbasis tepung terigu. Pra Koperasi Mandiri berdiri dikarenakan adanya program UKM PT. Sriboga Flour Mill dengan sebuah paguyuban yang selanjutnya dikembangkan menjadi organisasi yang dinamakan koperasi. Koperasi Mandiri saat ini belum berbadan hukum. Namun, Koperasi Mandiri telah berupaya untuk menjadi Koperasi yang memiliki badan hukum.

Salah satu pelaku usaha dan sekaligus anggota dari Pra Koperasi Mandiri adalah Bapak Zaenal Asichin atau biasa dipanggil Bapak Zen, beliau adalah pengusaha eggroll yang telah menekuni usahanya sejak tahun 2010. Beliau setiap bulannya melakukan pembelian bahan baku tepung kurang lebih 15 sak yang mana per sak berisi 25 kg. Usaha eggroll Bapak Zen ini bernama “Eggroll Gunung Mas” yang beralamat di JL. Lingkar Selatan No. 18 Mirombo Rojoimo Wonosobo Jawa Tengah.

Usaha Eggroll Gunung Mas ini bergerak di bidang kue kering dengan berbagai varian seperti eggroll wijen, eggroll lipat dan eggroll mini misis. Setiap harinya Eggroll Gunung Mas mampu memproduksi sebanyak 6-8 box, yang setiap box nya berisi 5kg atau setara dengan 30-40 kg setiap harinya. Keadaan tempat produksi Eggroll Gunung Mas pun masih sederhana, tempat untuk memproduksi dan rumah dari pemilik usaha tersebut masih menyatu, dengan fasilitas yang sederhana untuk melayani pembelian di rumah. Produk yang dihasilkan dari usaha ini dipasarkan di beberapa kios pedagang grosir makanan ringan yang berada di Pasar Induk Wonosobo.

Perusahaan Eggroll Gunung Mas mengalami perkembangan penjualan yang meningkat. Banyaknya permintaan yang semakin meningkat dan banyaknya pelanggan yang melakukan pembelian ulang (*Repeat Order*) terhadap Eggroll Gunung Mas menunjukkan bahwa adanya perkembangan penjualan yang meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Berikut merupakan tabel tentang perkembangan penjualan Eggroll Gunung Mas:

Tabel 1. 2 Perkembangan Penjualan Eggroll Gunung Mas 2015-2019

Tahun	Total Penjualan per Tahun (Rp)	Kenaikan (%)
2015	328.500.000	
2016	361.350.000	1,64
2017	396.000.000	1,73
2018	452.600.000	2,82
2019	467.200.000	0,75

Sumber: Laporan Keuangan Eggroll Gunung Mas

Berdasarkan Tabel 1.2 terlihat bahwa penjualan Eggroll Gunung Mas selalu meningkat dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019, meskipun persentasi peningkatannya naik turun. Namun pada tahun 2019 Eggroll Gunung Mas mengalami peningkatan yang tidak terlalu besar yaitu hanya 0,75%, yang mana angka tersebut merupakan presentase kenaikan terkecil yang terjadi 5 tahun terakhir.

Seiring dengan meningkatnya penjualan membuat Eggroll Gunung Mas mengalami perkembangan dalam usahanya, tetapi belum maksimal. Perusahaan mengalami kesenjangan antara struktur penawaran dan struktur permintaan, hal ini disebabkan karena banyaknya permintaan yang terus meningkat membuat pemilik kualahan dalam memenuhi permintaan produk, sehingga membuat usaha Eggroll Gunung Mas ini seringkali menolak pesanan. Perusahaan Eggroll Gunung Mas masih lemah dalam hal SDM, keuangan dan teknologi, hal ini berakibat pengembangan usaha belum dapat dilakukan secara maksimal.

Tabel 1. 3 Pesanan yang Tidak Dapat Dipenuhi Oleh Usaha Eggroll Gunung Mas Bulan Februari 2020

No.	Jenis Makanan	Harga (Rp)	Banyaknya/Kg	Total (Rp)
1.	Eggroll Lipat	32.000	40	1.280.000
2.	Eggroll Wijen	45.000	15	675.000
3.	Eggroll Misis	40.000	10	400.000
Total				2.355.000

Sumber: Data Egrroll Gunung Mas

Berdasarkan Tabel 1.3 pada bulan Februari 2020 Egrroll Gunung Mas tidak mampu memenuhi pesanan yang berjumlah 65 kg dengan berbagai varian. Maka

pesanan yang tidak dapat dipenuhi oleh Usaha Eggroll Gunung Mas pada bulan Februari 2020 totalnya sebesar Rp 2.355.000. sehingga dalam satu tahun total omset yang seharusnya dapat diterima oleh Usaha Eggroll Gunung Mas jika pesanan tersebut dapat terpenuhi mencapai Rp 28.260.000. Apabila Eggroll Gunung Mas dapat memanfaatkan permintaan pasar yang besar tersebut maka usaha Eggroll Gunung Mas ini dapat meningkatkan penjualan sebesar 6,04% dari total penjualan tahun 2019.

Untuk mendukung proses produksi Eggroll tersebut perusahaan Eggroll Gunung Mas memiliki beberapa peralatan berupa mesin. Berikut adalah tabel mesin yang digunakan dalam pembuatan Eggroll Gunung Mas.

Tabel 1. 4 Kapasitas mesin yang digunakan dalam pembuatan Eggroll Gunung Mas per hari (kg)

Nama Mesin	Kapasitas Tersedia (kg)	Kapasitas yang Digunakan (kg)
Kompur Pararel	40	30-40
Cetakan Eggroll	40	30-40
Mixer	45	40

Sumber: data dari pemilik

Berdasarkan Tabel 1.4 kapasitas mesin yang digunakan dalam pembuatan eggroll tersebut untuk kompur pararel dan cetakan eggroll hanya mampu memproduksi maksimal 40 kg dalam satu hari, sedangkan untuk mixer maksimal kapasitas untuk produksi 45 kg. Ketersediaan kapasitas tersebut tidak sebanding dengan jumlah permintaan yang masuk pada perusahaan per harinya yaitu kurang lebih 42 kg sampai 50 kg. Permintaan itu adalah permintaan saat hari kerja, sedangkan dalam satu bulan perusahaan Eggroll Gunung Mas mengadakan hari

libur sebanyak 1 hari. Adanya hari libur dalam memproduksi dikarenakan permasalahan SDM yang kurang tersedia dalam perusahaan. Jadi, jumlah penolakan permintaan tersebut jika ditambah dengan kemungkinan permintaan yang akan muncul jika tidak ada hari libur dalam memproduksi maka akan lebih besar. Sehingga, untuk memenuhi permintaan tersebut maka diperlukan penambahan mesin serta SDM guna mencapai target untuk memenuhi permintaan konsumen dan melakukan pengembangan usaha pada produk Eggroll Gunung Mas.

Berdasarkan wawancara pendahuluan dengan pemilik terungkap bahwa pemilik akan melakukan perluasan tempat, dikarenakan tempat produksi saat ini masih kecil dan harus ditingkatkan. Pemilik akan membuat inovasi produk dengan menambah varian rasa maupun bentuk karena adanya pesaing yang telah melakukan sistem tersebut, dan pemilik akan menambah jumlah SDM agar mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

Tabel 1. 5 Data Pelaku Usaha Eggrol di Wonosobo Tahun 2020

No	Nama Perusahaan	Jenis Produk	Harga per Kg (Rp)
1	Eggroll Gunung Mas	- Eggroll lipat - Eggroll wijen - Eggroll misis	32.000 45.000 40.000
2	Eggroll Diamond	- Eggroll lipat - Eggroll misis - Eggroll ubi ungu	32.000 35.000 35.000
3	Eggroll Mekar Sari	- Eggroll lipat	31.500
4	Eggroll Pak Dayat	- Eggroll lipat - Eggroll ubi ungu	32.000 35.000
5	Eggroll Pak Pujo	- Eggroll lipat - Eggroll misis	32.000 37.000

Sumber: Data Survey Lapangan

Tabel 1.5 menunjukkan bahwa terdapat beberapa pelaku usaha yang sejenis, yang menjadi pesaing bagi Usaha Eggroll Gunung Mas dengan cakupan wilayah pasar yang sama yaitu di Pasar Induk Wonosobo.

Melihat peluang yang ada, serta memperhatikan ancaman yang salah satunya adalah adanya pesaing ini menjadi alasan bahwa pengembangan Eggroll Gunung Mas ini dirasa perlu dilakukan, kemajuan teknologi saat ini membuat pemilik harus berfikir maju dan memanfaatkan teknologi yang tersedia agar Eggroll Gunung Mas tidak kehilangan konsumen dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Sebelum memulai mengembangkan usaha, hendaknya usaha Eggroll Gunung Mas ini harus melakukan langkah-langkah strategis untuk dapat mengembangkan usahanya. Langkah strategis ini harus dimulai dengan identifikasi kekuatan dan kelemahan yg dimiliki untuk memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Yani Subaktilah, Nita Kuswardani, Sih Yuwanti (2018) dengan judul Analisis SWOT Faktor Internal dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha mengatakan bahwa suatu usaha perlu mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi perkembangan perusahaan baik dari sisi internal maupun sisi eksternal perusahaan, dengan diketahuinya faktor internal dan eksternal maka perusahaan akan lebih optimal dalam memanfaatkan peluang-peluang ataupun kekuatan yang ada untuk mengatasi kelemahan dan ancaman yang dihadapi.

Selain itu perlunya suatu kajian yang mendalam yaitu studi kelayakan bisnis untuk mengetahui apakah pengembangan usaha ini layak atau tidak untuk dijalankan. Tujuan dijalankannya studi kelayakan bisnis untuk memperkirakan modal investasi yang harus disiapkan serta mempermudah perencanaan dalam melakukan pengembangan usaha. Dalam studi kelayakan bisnis terdapat aspek-aspek dan pemasaran, aspek teknis/operasi, aspek manajemen dan organisasi dan aspek keuangan. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pada Produk Eggroll.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha Eggroll Gunung Mas
2. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha Eggroll Gunung Mas dilihat dari aspek:
 - a. Pasar dan Pemasaran
 - b. Teknis/operasi
 - c. Manajemen dan Organisasi
 - d. Keuangan
3. Kebijakan pelayanan seperti apa yang harus dilakukan oleh Eggroll Gunung Mas dalam pengembangan usahanya.

4. Bagaimana peran Pra Koperasi Mandiri dalam turut serta mengembangkan usaha anggotannya.

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis dan menggambarkan secara menyeluruh pengembangan usaha Eggroll Gunung Mas dan peran dari Pra Koperasi Mandiri.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui:

1. Kondisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha Eggroll Gunung Mas
2. Kelayakan pengembangan usaha ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis/operasi, manajemen dan organisasi, dan aspek keuangan.
3. Kebijakan pelayanan seperti apa yang harus dilakukan oleh Eggroll Gunung Mas dalam pengembangan usahanya
4. Peran Pra Koperasi Mandiri dalam turut serta mengembangkan usaha anggotannya.

IKOPIN

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian diharapkan dapat memberikan data dan informasi yang bermanfaat bagi:

1. Aspek Pengembangan Ilmu
 - a. Bagi peneliti untuk menambah wawasan dan pengalaman dalam mengukur apakah usaha layak atau tidak untuk dijalankan, agar suatu usaha dapat berkembang dengan baik. Selain itu penelitian merupakan implementasi dari ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama dibangku kuliah.
 - b. Bagi pihak atau peneliti lain sebagai bahan informasi serta referensi untuk melakukan penelitian dan pengkajian lebih lanjut dalam ilmu Studi Kelayakan Bisnis.
2. Aspek Guna Laksana

Diharapkan hasil penelitian ini menjadi salah satu bahan pertimbangan dalam hal pengambilan keputusan pengembangan usaha.

IKOPIN