

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Makanan dan minuman akan selalu berdampingan dalam memenuhi kebutuhan energi pada tubuh manusia, tanpa adanya makanan dan minuman manusia tidak dapat melakukan aktivitas dengan baik. Hal ini bahwa makanan akan selalu dibutuhkan baik sebagai makanan pokok maupun makanan pendamping yang akan dihidangkan kapanpun dan dimanapun. Sudah tidak menjadi rahasia lagi, disamping menyimpan banyak energi makanan juga menyimpan banyak potensi dalam menopang kebutuhan ekonomi manusia. Salah satu diantaranya adalah makanan sebagai ladang bisnis untuk meningkatkan ekonomi masyarakat atau manusia itu sendiri. Kebutuhan makanan akan terus meningkat seiring dengan meningkatnya pertumbuhan penduduk.

Semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya terutama dalam kebutuhan pangan, maka semakin meningkatnya juga keanekaragaman kebutuhan masyarakat terutama dalam hal makanan. Di Indonesia ini mempunyai banyak sekali keanekaragaman makanan, dan setiap daerah mempunyai karakteristik tersendiri, dilihat dari sosial budaya, tingkah laku atau dari segi kebiasaan. Semua itu dipengaruhi oleh keadaan lingkungan tempat tinggal, iklim atau tingkat penghasilan yang berbeda-beda pada setiap daerahnya.

Kebutuhan primer manusia seperti sandang, pangan, dan papan menyebabkan hadirnya berbagai peluang usaha. Salah satu bidang usaha yang banyak diminati yaitu usaha di bidang makanan dan minuman. Kedai Delshine yang dibuka di daerah Ratu Jaya Depok ini merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjual berbagai menu makanan dan minuman dengan harga yang terjangkau dan mempunyai lokasi yang strategis sehingga dapat menarik konsumen untuk datang. Menu-menu yang ditawarkan di Kedai Delshine terbilang cukup banyak dan menarik mulai dari cemilan kentang goreng, burger, kebab, roti bakar, pisang bakar, hingga makanan berat seperti nasi ayam bakar, nasi ayam geprek sambal matah, nasi ayam hot spicy, dan lain-lain. Tidak hanya itu Kedai Delshine pun mempunyai menu andalan nya tersendiri yaitu seblak prasmanan yang mempunyai konsep prasmanan.

Masyarakat Indonesia semakin kreatif dan inovatif dalam membuat resep baru untuk meningkatkan kebutuhan pangan mereka sehari-hari, mereka juga kreatif dalam membuat jajanan khas Bandung yang sudah tidak asing lagi didengar atau dirasa oleh masyarakat kota besar seperti di Depok yang mayoritasnya menyukai jajanan dengan rasa pedas dan gurih yaitu “Seblak”. Selain rasanya yang enak dan pedas harganya pun relatif murah terjangkau oleh semua kalangan dan bahannya pun mudah didapat serta cara pembuatannya juga yang cukup mudah sehingga siapa pun bisa untuk membuat makanan khas ini.

Seblak merupakan makanan berbahan baku kerupuk aci yang dipadukan dengan bumbu khas kencur dan cabai yang memberi rasa pedas, gurih dan dapat dipadukan dengan beragam *topping* yang terbuat dari kerupuk basah yang dimasak dengan sayuran dan sumber protein seperti telur, ayam, olahan daging sapi dan ikan, dimasak dengan bumbu tertentu sehingga menghasilkan cita rasa yang khas.

Di Depok terdapat banyak sekali peminat jajanan terutama seblak yang hampir semua kalangan menyukai seblak terbukti dengan adanya banyak penjual yang menjual menu serupa di daerah Kedai Delshine. Semakin berkembangnya usaha seblak prasmanan di Indonesia sekarang ini, membuat persaingan dalam usaha di bidang kuliner ini menjadi tambah ketat dalam usahanya, tidak heran jika usaha ini sangat diminati oleh kalangan pengusaha karena peminat yang terus bertambah sejak dari tahun 2015 hingga sekarang.

Usaha yang dilakukan pastinya memerlukan cara untuk menarik minat pelanggan datang dan mencoba maka dari itu perlu diadakan penasaran yang konsisten pemasaran tersebut dilakukan dengan kegiatan promosi, yaitu salah satu cara yang penting untuk melakukan persaingan dengan tidak didasarkan pada harga saja namun kualitas rasa. Suatu usaha promosi penjualan jika dilakukan dengan baik akan dapat mempengaruhi konsumen mengenai dimana dan bagaimana konsumen menggunakan pendapatnya.

Suatu usaha harus menciptakan suatu strategi pemasaran yang benar kreatif dan dapat menarik minat konsumen untuk memilih suatu produk yang ditawarkan pada konsumen sehingga *image* yang tercipta pada konsumen juga positif terhadap produk yang ditawarkan tersebut. Hal ini disebabkan karena semakin tingginya minat telitinya konsumen terhadap suatu produk yang akan digunakan karena banyak sekali pilihan produk harus benar-benar dapat memberikan manfaat dan memenuhi kebutuhan atau selera konsumen terhadap produk yang dipilih. Bauran pemasaran

merupakan salah satu yang dijadikan pertimbangan konsumen untuk memutuskan membeli produk jajanan Seblak.

Dari penjelasan tersebut, saya sebagai peneliti ingin melakukan penelitian studi kelayakan bisnis pendirian usaha kedai makanan dan minuman, untuk mengetahui seberapa lama usaha ini bertahan dengan para pesaing dan juga layak atau tidaknya usaha ini berjalan kedepan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti mengambil judul **“STUDI KELAYAKAN BISNIS PENDIRIAN USAHA KEDAI DELSHINE DI DEPOK”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah usaha Kedai Delshine ini mampu bersaing dengan usaha sejenisnya di daerah Depok ?
2. Apakah usaha Kedai Delshine ini layak dalam segi keuangan?
3. Apakah sumber daya manusia yang tersedia sudah memenuhi syarat dan standar untuk mengerjakan jobdesknya masing-masing?

1.3 Pembatasan Masalah

Untuk membatasi ruang lingkup penelitian, peneliti menyusun Batasan masalah agar penelitian ini menjadi terarah, terarah, terfokuskan dan tidak jauh dari inti permasalahan. Oleh karena itu peneliti membatasi penelitian ini pada kajian yang terdiri dari aspek pemasaran, aspek operasional & teknologi, aspek keuangan, aspek sumber daya manusia (SDM)

1.4 Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah bisnis ini mampu bersaing dengan para pesaing usaha kedai makanan
2. Untuk mengetahui apakah bisnis Kedai Delshine ini mampu menghasilkan keuntungan

3. Untuk mengetahui apakah sumber daya manusia yang tersedia sudah memenuhi syarat dan standar yang tepat

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil dari dilakukannya penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat yaitu:

1. Bagi pengusaha penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai kelayakan usaha Kedai Delshine ini layak atau tidak untuk dijalankan.
2. Mendapatkan pengalaman dan pembelajaran secara langsung bagi penulis.
3. Bagi mahasiswa penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi, ilmu dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

1.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ditulis secara sistematis sesuai dengan petunjuk pelaksanaan penyusunan pada laporan skripsi. Berikut ini merupakan sistematika penulisan laporan skripsi yang dilakukan:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, permasalahan, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, serta sistematika penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan tentang teori yang mendukung penulisan skripsi ini yang meliputi uraian secara teori terhadap masalah penelitian, antara lain pengertian dari studi kelayakan bisnis beserta aspek-aspeknya.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi yang digunakan untuk menyelesaikan penelitian ini adalah dengan studi pustaka dan studi lapangan.

BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Bab ini memuat hasil dari penelitian yang berisi gambaran umum objek penelitian, penyajian data, dan pembahasan masalah.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran atau sumbangan pikiran penulis atas penelitian yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

Bab ini berisikan tentang berbagai buku jurnal, rujukan, yang secara sah yang digunakan dalam menyusun penelitian ini.