

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Berkembangnya kegiatan usaha suatu industri terutama pada makan sangat dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan manusia terutama untuk bertahan hidup dengan makan. Makanan pun bermacam – macam harga, bentuk hingga ke rasanya yang membuat suatu rumah makan itu bertahan lama, ada yang dibuat sendiri dan juga bisa dibeli langsung ke penyedia makanan yang sudah ada disekitar kita. Penyedia makanan di zaman sekarang memiliki pertumbuhan yang sangat cepat menyebabkan persaingan dimana - mana membuat para usaha makanan berlomba untuk memberikan harga makanan yang murah dan juga enak. Terlebih lagi pemasaran makanan sudah bisa dilakukan dengan online untuk menarik minat orang untuk datang langsung ke tempat makan ataupun dengan angkutan online Grab ataupun Gojek.

Di Rica Pincuk (RICUK), sebagai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah usaha makanan yang menjual menu makanan dari bahan baku ayam mulai dari menu nasi putih seharga Rp 3.000 hingga RICUK campur dengan 2 macam lauk seharga Rp 18.000 disajikan menggunakan piring berbentuk krucut bernama pincuk. Berbeda dengan nasi pincuk, nasi bakar, disajikan menggunakan piring biasa. Keberadaan lokasi RICUK ini terletak di Jalan Diponegoro no. 71 sebelah barat Tugu Jogjakarta dan sebelum Hotel Pesonna kiri jalan dengan situasi tempat lebih ke suasana lesehan dengan ukuran luas 4x6m dan ruangan makan dengan luas 3x5m. RICUK ini dapat menampung pelanggan sebanyak 12 orang untuk didalam ruangan sedangkan untuk di lokasi lesehan mampu menampung 17 orang. Untuk ukuran luas parkir, parkir mobil memiliki ukuran 3x5m atau cukup untuk menampung 2 buah mobil, dan 3x3m untuk parkir motor atau setara dengan kapasitas 7 motor. Dengan makanan yang enak dan juga murah dengan interval harga Rp 12.000 hingga Rp 18.000 membuat RICUK memiliki peluang untuk memperluas pemasaran makanan mereka ke daerah yang baru dengan ruang lingkup pekerja dan mahasiswa.

RICUK ini dikenal dengan menu masakannya yang enak. Banyak pelanggan setia RICUK yang berkeinginan memiliki usaha seperti ini dan sudah ada yang menanyakan agar RICUK ini bisa dilakukan *franchise* namun pemilik usaha belum berani untuk mengambil keputusan ini. RICUK memiliki permasalahan dalam pemerluasan usahanya, pelanggan mahasiswa maupun pekerja yang lokasinya jauh dari tempat makan ini rela datang jauh – jauh jika ada acara di Yogyakarta atau selagi lewat Tugu Yogyakarta. Hingga pelanggan merekomendasikan agar lokasi RICUK dekat dengannya supaya pelanggan dapat sering makan RICUK tiap malam. Lokasi yang kurang strategis terhadap tempat tinggal/kos mahasiswa & pekerja, walaupun dekat dengan Tugu, para pencari makanan lebih sering mampir di Tugu & ke selatan Tugu, jarang ada yang mencari makanan ke daerah Barat Tugu Jogja. Terkadang untuk menghabiskan stok makanan di hari senin, makanan yang sudah tercampur santan ini yang belum habis terjual, dijual lagi keesokan harinya dengan mencampur dengan makanan di hari rabu. Sesuai keinginan pelanggan RICUK yang sudah memiliki nama dan berdiri selama dua tahun ini masih bimbang jika melakukan *franchise* akan memberikan keuntungan yang baik atau harus berusaha sendiri dengan membuka cabang baru untuk mendapatkan target pasar mahasiswa dan pekerja.

Pemilihan lokasi cabang baru dengan tepat tentu saja sangat penting dalam perluasan usaha untuk mendekatkan RICUK ke pelanggan karena lokasi yang kurang strategis untuk mahasiswa dan pekerja di kota jogja. Untuk mengurangi risiko kesalahan dalam penentuan perluasan usaha maka penting untuk mengetahui kriteria – kriteria lokasi yang memiliki potensi seperti luas lesehan makan, biaya sewa gedung, daerah universitas atau tempat kerja dan keputusan untuk melakukan investasi yang dilihat dari modal usaha yang sudah dimiliki. Untuk itu dilakukan pemilihan alternatif lokasi usaha yang berlokasi di jogja dengan perwakilan daerah utara, timur, tengah, dan selatannya area dalam ringroad jogja sebagai alternatifnya. Sehingga didapat alternatif awalnya Mrican, Babarsari, Taman Siswa, Kaliurang UGM, Affandi. Namun karena ketersediaan ruko yang sedikit dan memiliki kategori sewa yang mahal melebihi 100 juta di daerah tersebut. Maka alternatif akhirnya didapat di daerah Mrican, Babarsari 1, Babarsari 2, Pakualaman dan Kusumanegara untuk menentukan lokasi dengan metode yang tepat.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang sesuai dengan latar belakang diatas adalah bagaimana sebaiknya melakukan perluasan usaha dengan membuka cabang baru yang berdekatan dengan area mahasiswa dan pekerja antara pilihan daerah lokasi Mrican, Babarsari 1, Babarsari 2, Pakualaman dan Kusumanegara.

1.3. Tujuan Penelitian

Memperoleh keputusan lokasi investasi pembukaan cabang baru untuk memperluas usaha UMKM RICUK dengan memakai metode *Analytic Hierarchy Process (AHP) - Simple Multi Attribute Rating Technique (SMART)* dan mencari tahu kelayakan investasinya dengan menggunakan perhitungan NPV, IRR, PI serta PP dari keputusan lokasi yang dihasilkan.

1.4. Batasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan batasan penelitian agar penelitian dapat menghasilkan keluaran yang sesuai dengan tujuan pelaksanaanya. Berikut ini ruang lingkup penelitian.

- a. Makanan yang diproduksi dari UMKM RICUK ini merupakan bahan makanan dengan dasar ayam
- b. Lokasi pendirian cabang berada di daerah lingkaran jalan Ringroad Yogyakarta
- c. Variabel kemacetan tidak diperhitungkan dalam biaya transportasi
- d. Vendor bahan makanan berada di supermarket dan pasar Yogyakarta dan jarak tidak masalah
- e. Komponen biaya yang memiliki perbedaan nilai untuk masing -masing alternatif
- f. Lokasi Tempat makan memiliki tempat parkir yang mampu menampung minimal 7 motor dengan ukuran luas 9m² dan 2 mobil dengan ukuran luas 15m² serta lesehan yang menampung dengan minimal 17 orang atau dengan luas 24m²