

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Bisnis di Indonesia sudah sangat banyak, dari perusahaan mikro sampai perusahaan besar sehingga persaingan bisnis semakin kompleks. Persaingan dalam menjual produk maupun jasa semakin banyak, sehingga banyak para pengusaha menawarkan produk maupun jasanya dengan berbagai macam cara agar konsumen tertarik untuk membeli produk atau jasa yang dijual. Banyak pengusaha yang bersebelahan dengan menjual barang yang sama sehingga persaingan pun semakin berat.

Semakin banyak pesaing, maka semakin banyak cara untuk menarik konsumen agar tertarik membeli produk atau jasa yang dijual. Akan tetapi tidak semua cara dapat berjalan dengan lancar sehingga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Banyak perusahaan yang baru berjalan tetapi tidak lama kemudian perusahaan tersebut gulung tikar atau bangkrut. Banyak pelaku bisnis yang hanya menginginkan keuntungan yang besar tanpa membuat *planning* yang tepat dan memikirkan resiko-resiko yang mungkin dapat terjadi. Dalam mengantisipasi sesuatu yang tidak diinginkan terjadi pada usaha yang dirintis, maka langkah-langkah yang harus dilakukan terlebih dahulu adalah membuat perencanaan bisnis sehingga para calon pengusaha dapat mengurangi resiko yang mungkin dapat terjadi pada usaha yang akan dibangun.

Perencanaan bisnis (*Business plan*) menurut *Hisrich, Peter*, 1995 (Alma, 2004) merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal, maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai sewaktu usaha. *Business plan* merupakan alat yang sangat penting bagi pengusaha untuk mengambil keputusan dan kebijakan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan.

Tujuan perencanaan bisnis adalah agar kegiatan bisnis yang akan dilaksanakan maupun yang sedang berjalan tetap berada di jalur yang benar sesuai dengan kenyataan yang telah direncanakan. Perencanaan bisnis juga merupakan pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, dan cara mencapai sasaran yang ingin dicapai.

Perencanaan bisnis yang baik memuat tahapan-tahapan yang harus dilakukan untuk memaksimalkan peluang keberhasilan. Perencanaan bisnis dapat juga dipakai sebagai alat untuk mencari dana seperti lembaga keuangan. Bantuan dana yang diperlukan tersebut dapat berupa bantuan dana jangka pendek untuk modal kerja maupun jangka panjang untuk perluasan usaha. Dalam mendirikan suatu usaha, seorang usahawan harus mempunyai trik khusus agar produk atau jasa yang dijualnya laku dipasaran. Oleh sebab itu seorang wirausaha harus memperhatikan selera atau keinginan masyarakat atau konsumen.

Di Indonesia khususnya di kota-kota besar bisnis minuman sudah sangat populer dan sangat diminati masyarakat. Oleh karena itu penulis terinspirasi dalam membuka usaha bisnis minuman dengan cara *franchise* yaitu Es Bang Jo'e. Es Bang Jo'e merupakan minuman yang dibuat dengan cara diblender yang memiliki berbagai macam rasa, dengan rasa yang manis dan segar sehingga membuat Es Bnag Jo'e memiliki banyak peminat. Es Bang Jo'e pertama kali berdiri pada tahun 2004 dan mendapatkan respon positif dari pelanggan yang mayoritas anak-anak muda. Bisnis ini merupakan bisnis yang dilakukan dengan *franchise* yang berpusat di Yogyakarta dengan menjual minuman yang memiliki berbagai macam rasa. Sehingga penulis membuat judul penelitian, **“Analisis Kelayakan Bisnis Es Bang Joe Di Purwokerto”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :

“Apakah bisnis es Bang Joe di Purwokerto layak dijalankan?”

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui layak atau tidak bisnis Es Bang Joe di Purwokerto dijalankan.

1.3.2. Manfaat Penelitian

Bagi Pelaku Bisnis

Melalui penelitian ini diharapkan pelaku bisnis dapat melakukan perencanaan semaksimal mungkin untuk mengurangi resiko yang mungkin dapat terjadi serta mengestimasi biaya yang akan digunakan. Untuk memperoleh keuntungan yang optimal sehingga menjadikan bisnisnya layak dijalankan.

Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan pembelajaran mendalam tentang perencanaan bisnis kepada para pembaca.

1.4. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah

1. Objek dan Lokasi Penelitian

Obyek (*object*) merupakan suatu entitas yang akan diteliti. Obyek (*object*) dapat berupa perusahaan, manusia, karyawan dan lainnya (Jogiyanto,2010). Obyek penelitian ini adalah Es Bang Jo'e yang berlokasi di Purwokerto.

2. Data Penelitian

Data yang digunakan antara lain :

Aspek Eksternal dan Internal

a. Aspek industri :

Aspek industri antara lain kekuatan supplier dan persaingan bisnis.

b. Aspek pasar :

Aspek pasar berupa permintaan dan penawaran dengan melihat perkembangan permintaan dan penawaran saat ini dan yang akan datang.

c. Aspek lingkungan :

Melihat bagaimana kondisi lingkungan sekitar.

d. Aspek pemasaran :

Aspek pemasaran terdiri dari segmentasi, targeting, positioning, strategi dan manajemen pemasaran.

e. Aspek manajemen :

Aspek manajemen terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengontrolan.

f. Aspek sumber daya manusia (SDM)

Aspek sumber daya manusia meliputi bagaimana mendapatkan SDM, mengembangkan SDM, mempertahankan SDM.

g. Aspek operational dan *layout*

Lokasi usaha yang mempertimbangkan beberapa faktor yaitu : sumber bahan baku, mudah terlihat, lingkungan sekitar. *Layout* merupakan gambaran dari tata ruang dalam penempatan ruang.

h. Aspek keuangan :

Data yang digunakan antara lain :

- Sumber modal : terdiri dari investasi awal.
- Sumber dana : dana yang digunakan dalam melakukan bisnis.
- Rencana kebutuhan dana awal : biaya yang dikeluarkan dalam membangun bisnis.
- Estimasi rata-rata penjualan : merata-rata jumlah penjualan tiap tahun.
- Pembelian peralatan : menghitung selama lima tahun kemungkinan peralatan yang akan dibeli.
- Harga Pokok Penjualan : untuk mengetahui biaya pengeluaran
- Analisis pendapatan : Analisis pendapatan penjualan selama 5 tahun.
- Harga pokok penjualan : menghitung harga pokok penjualan selama lima tahun.
- Analisis arus kas : menghitung keluar masuknya kas selama lima tahun.

- Net Present Value (NPV) : untuk mengetahui layak atau tidak layak dalam melakukan bisnis.
- Payback periode : menghitung jangka waktu pengembalian modal.

i. Aspek hukum :

Prosedur hukum yang digunakan dalam menjalankan usaha.

3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan wawancara dan observasi (*survey*). Wawancara adalah percakapan antara dua orang atau lebih dan berlangsung antara yang mewawancarai dan yang di wawancarai. Sedangkan observasi adalah cara pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis agar observasi dapat diulang oleh peneliti lain dan agar dapat dimungkinkan penafsiran ilmiah (Soeratmo, 2003).

4. Analisis Data

Teknik yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif dan analisis kuantitatif (Soeratmo, 2003). Analisis kuantitatif adalah data yang digambarkan berupa kumpulan angka-angka dari hasil observasi atau pengukuran. Sedangkan analisis kualitatif adalah data yang dicatat bukan dengan angka-angka tetapi dengan menggunakan klasifikasi-klasifikasi.

1.5. Sistematika Penelitian

Bab 1 : Pendahuluan

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

Bab 2 : Landasan Teori

Bagian ini berisi teori mengenai perencanaan bisnis berdasarkan aspek-aspek yang digunakan dalam perencanaan bisnis.

Bab 3 : Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi serta informasi lain yang berkaitan dengan perusahaan.

Bab 4 : Hasil dan Pembahasan

Bagian ini berisi analisis kelayakan bisnis berdasarkan aspek industri, aspek pasar, aspek lingkungan, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek operasional dan *layout*, aspek keuangan, dan aspek hukum.

Bab 5 : Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan penelitian.