

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Studi kelayakan bisnis atau bisa dikatakan sebagai salah satu kegiatan yang mempelajari tentang sebuah kegiatan yang akan dijalankannya secara mendalam, untuk menentukan kelayakannya dari suatu bisnis tersebut menurut Yanuar, (2016:42).

Beberapa ahli seperti Jurningham (2009) juga mendefinisikan bahwa studi kelayakan bisnis juga dapat di artikan sebagai sebuah kegiatan tentang suatu bisnis atau usaha yang akan dijalankan baik dalam rangka layak atau tidaknya usaha tersebut (dalam Rinofah dan Kurniawan, 2016:2).

Menurut pendapat Ibrahim (2003) bahwa studi kelayakan merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan apakah menerima atau menolak dari gagasan usaha yang direncanakan. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan memberikan manfaat (dalam Santoso, 2014:160).

Untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu bisnis, maka perlu dilakukan Study Kelayakan Bisnis. Dalam melakukan kajian perlu dilakukan penilaian dari aspek-aspek yang mendukung layak atau tidak layaknya, seperti aspek pasar, aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi, aspek ekonomi, aspek hukum, serta aspek manfaat bagi perekonomian. Menurut Umar (2009:8) bahwa penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (dalam Fitriani, dkk., 2013:5).

Menurut Karadiah, dkk. (1999), bahwa studi kelayakan bisnis adalah suatu keseluruhan aktivitas yang menggunakan sumber-sumber untuk mendapatkan hasil, suatu aktiitas di mana dikeluarkan uang dengan harapan untuk mendapatkan hasil di waktu akan datang (dalam Purnamasari dan Hendrawan, 2013:84).

Studi kelayakan bisnis adalah suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu investasi dilaksanakan, dimana hasil kelayakan merupakan perkiraan suatu

bisnis menghasilkan keuntungan yang layak bila telah dioperasikan. Perkiraan keberhasilan mungkin dapat ditafsirkan berbeda-beda sesuai dengan pihak yang menjalankan tujuan bisnis. Berdasarkan pemahaman di atas, sudi kelayakan bisnis dapat dikerucutkan sebagai jenis kegiatan, bisnis atau usaha, dan nilai investasi. Yudori Jaya Mandiri adalah sebuah perusahaan distributor dan penjualan langsung peralatan rumah tangga *exclusive* dan *modern* yang mengedepankan mutu dan kualitas produk. Yudori Jaya Mandiri akan mengembangkan jaringannya pada beberapa kota di Jawa Tengah, khususnya di kota Solo. Pimpinan manajemen meminta staff khususnya untuk mempertimbangkan matang-matang tentang nilai investasi yang akan dikeluarkan sebagai pengembangan usaha di kota Solo. Yudori Jaya Mandiri didirikan di kota Semarang pada tanggal 1 November 2015 berlokasi di jalan taman Belimbing No. 11 Semarang. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Sodikin bersama temannya Bapak Yudhi Jaya Leksana. Berdirinya perusahaan ini dilandasi keinginan Bapak Yudhi dan Bapak Sodikin untuk membuka usaha sendiri, yang sebelumnya beliau bekerja sebagai direktur di perusahaan penjualan alat rumah tangga yang sudah cukup mempunyai nama di Indonesia, buktinya adalah tertanggal 4 Mei 2016 Yudori Jaya Mandiri terdaftar sebagai merk dagang yang resmi. Yudori Jaya Mandiri memiliki 2 kantor cabang yang berada di Jawa Tengah dan DIY, yaitu kantor cabang Semarang dan Yogyakarta. Setiap cabang memiliki staff dan karyawan sebanyak 40 orang, yang terdiri dari direktur hingga *sales* dan *office boy*. Jam kerja perusahaan dimulai dari hari senin hingga jumat pukul 08.00 hingga 16.00. Jam kerja berlaku untuk staff kantor, *sales*, *office boy* sampai kolektor. Kantor cabang yang berada di kota DIY sendiri, PT.Yudori Jaya Mandiri mulai di buka pada 11 Maret 2017 dari mulai berdiri dan memasarkan di awal sempat mengalami kendala karena persaingan pasar yang sangat ketat. Berdasarkan pada barang-barangnya yang sudah terjual di pasaran yang mempunyai kualitas bagus, baru terlihat pada bulan Oktober 2017 mengalami permintaan meningkat dikarenakan kualitas dan harga barangnya berani bersaing di pasaran, sehingga PT.Yudori Jaya Mandiri mampu bersaing dan penjualan mencakup ke berbagai kecamatan diwilayah DIY. Tabel 1.1 adalah hasil pengembangan pemasaran di kota Semarang dan DIY dalam beberapa bulan

dan tahun, berdasarkan hasil pengembangan tersebut pihak Manajemen menginginkan untuk melanjutkan pengembangan pemasaran yang berada di kota Solo. Table data pemasaran PT. Yudori adalah sebagai seperti di bawah ini :

Tabel 1.1 Pengembangan PT.Yudori Jaya Mandiri

No	Kota	Meliputi beberapa kecamatan	Bulan dan Tahun
1	Semarang	a. Gajahmungkur b. Pedurungan c. Tembalang d. Candisari e. Mijen f. Genuk g. Gunungpati	a. Desember 2015 b. Februari 2016 c. Februari 2016 d. Maret 2017 e. April 2018 f. Juli 2019 g. Desember 2019
2	DIY	a. Mantrijeron b. Kraton c. Tegalrejo d. Gondomanan e. Pakualaman f. Umbulharjo	a. Mei 2017 b. Agustus 2017 c. Juni 2018 d. April 2019 e. Januari 2020 f. Januari 2020
3	Solo	Usulan pengembangan di kota baru	

(Sumber : PT. Yudori Jaya Mandiri, 2020)

Tabel 1.2 adalah merupakan jenis-jenis barang yang merupakan produk-produk yang dihasilkan oleh PT.Yudori Jaya Mandiri, seperti di bawah ini.´

Tabel 1.2. Daftar Barang PT.Yudori Jaya Mandiri

No	Jenis barang	No	Jenis barang
1	Chooper	9	Mixer
2	Oven	10	Teflon
3	Presto	11	Blender
4	Panci semi presto	12	Alat Kukusan
5	Alat pemanggang	13	Penjepit Makanan
6	Wok pan	14	Pisau Sayur
7	Stir wok	15	Pisau Daging
8	Kompor Gas	16	Pemanas Air

(Sumber : PT.Yudori Jaya Mandiri, 2020)

Kota Solo tentang pesaing penjualan produk alat-alat rumah tangga sangat kompetitif seperti di kota Semarang dan DIY. Berdasarkan kendala-kendala yang pernah terjadi dalam pengalaman pembukaan awal di kota Semarang dan di kota DIY, pimpinan manajemen yakin akan peluang dari PT, Yudori Jaya Mandiri sangat memungkinkan untuk pengembangan pemasaran di kota Solo, karena nilai harga barang berani bersaing baik secara grosir, retail maupun eceran. Yang dipertanyakan dalam permasalahan oleh pihak manajemen mampukah nilai investasi untuk pengembangan pembukaan pemasaran di kota Solon maksimum 4 tahun pada dapat kembali.

Hasil survei untuk pesaing-pesaing yang berada di kota Solo ditunjukkan pada Tabel 1.3 yang didominasi berada di kota Surakarta sebagai tempat atau kantor cabang dari para pesaingnya. Berdasarkan nilai perkiraan pihak manajemen pesaing terberat adalah Grosir Alat Dapur Solo (GADS) karena juga mempunyai kantor di beberapa kota di Jawa Tengah dan di kota DIY ada pada tabel di bawah ini :

Tabel 1.3. Pesaing PT.Yudori Jaya Mandiri di kota Solo

No	Pesaing	Tempat
1	Toko Manis Abadi	Kota Surakarta
2	Toko Manis Jaya	Kota Surakarta
3	Bengawan Toko	Kota Surakarta
4	Grosir Alat Dapur Solo (GADS)	Kota Surakarta
5	UD Makmur Jaya	Kota Surakarta
6	Toko Murah	Kota Surakarta
7	Toko Metro Jaya	Kota Surakarta
8	Jumbo Homeware	Kota Surakarta

(Sumber : PT.Yudori Jaya Mandiri,2020)

P.T. Yudori Jaya Mandiri akan membuka cabang baru di kota Solo sebagai pengembangan usaha dalam melebarkan sayap, dengan melihat pertimbangan sebagai berikut : pertama adalah pesaing usaha sejenis di kota Solo, kedua adalah peluangnya di kota Solo, dan ketiga tempat di kota Kartasura sebagai alternative kantor cabang baru.

1.2. Perumusan masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut dapat ditentukan perumusan masalah yaitu:

1. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam membuka cabang baru PT.Yudori Jaya Mandiri di kota Solo ?
2. Bagaimana studi kelayakan untuk membangun cabang baru di kota Solo ?

1.3. Pembatasan Masalah

Ruang lingkup penelitian akan menjelaskan tentang bagaimana batasan dan asumsi yang digunakan selama penelitian.

1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan ,maka tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah :

1. Untuk mengetahui faktor yang harus dipertimbangkan dalam membuka cabang baru Yudori Jaya Mandiri.

2. Untuk mengetahui studi kelayakan untuk membangun cabang baru di kota Solo.

1.4.2. Manfaat Penelitian

Sebagai acuan PT.Yudori Jaya Mandiri dalam pengembang usaha membuka cabang kantor baru di kota Solo.

1.5. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang permasalahan, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan manfaat penilitan, dan sistematika penulisan .

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Memberikan pengertian dan penjelasan mengenai teori yang digunakan dalam pemecah masalah.

BAB III : METODE PENELITIAN

Sebagai gambaran umum bagaimana menyelesaikan perumusan masalah dengan langkah-langkah algoritma penalaran yang akan dilakukan.

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Berisikan pengumpulan data yang diperlukan dan akan di olah dalam memperoleh hasil yang akan digunakan dalam analisis dan pemecahan masalah yang ditemukan dari perusahaan.

BAB V : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang analisa yang diperoleh dari proses pengolahan data untuk memecahkan permasalahan mengenai analisa studi kelayakan.

BAB VI : SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan : Berisikan kesimpulan yang di dalamnya merupakan hasil dari analisa,demi menunjang kelancaran pross produksi.

Saran : Berisikan saran-saran dari hasil penelitian mengenai bagaimana mengimplementasikan hasil analisa dan pembahasan

sebagai solusi serta apa yang masih belum dikerjakan oleh peneliti.