

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri pariwisata dapat menghasilkan manfaat ekonomi yang sangat besar baik bagi negara, bagi wilayah setempat yang bersangkutan, maupun bagi negara asal dari para wisatawan yang datang berkunjung. Dengan perekonomian yang baik, sebuah negara tentu dapat memberikan kesejahteraan bagi rakyatnya. Untuk mencapai tujuan tersebut pemerintah tidak dapat bekerja sendiri tanpa adanya didukung oleh partisipasi dari rakyat yaitu dari masyarakat Indonesia sendiri. Salah satu bentuk dari partisipasi masyarakat Indonesia itu di antaranya adalah dengan cara setiap daerah/wilayah memajukan sektor pariwisata di daerahnya dengan memanfaatkan berbagai sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada dengan sebaik-baiknya sehingga dapat menarik para wisatawan yang ada di dalam negeri maupun wisatawan asing untuk berkunjung dan berwisata ke daerahnya. Berikut adalah data kunjungan wisatawan Kota Tasikmalaya tiga tahun terakhir.

Tabel 1.1 Data Kunjungan Wisatawan ke Kota Tasikmalaya

No.	Wisatawan	Tahun		
		2013	2014	2015
1.	Domestik	5.988	20.482	76.896
2.	Mancanegara	173	647	1094
	Jumlah	6.161	21.129	77.990

Sumber: Dinas Kebudayaan Pariwisata Pemuda dan Olahraga Kota Tasikmalaya

Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisata (Central Java Culture and Tourism, 2015), Industri Pariwisata sebagai kumpulan usaha pariwisata yang saling terkait dalam rangka menghasilkan barang dan/atau jasa bagi pemenuhan kebutuhan wisatawan dalam penyelenggaraan pariwisata. Kemudian usaha pariwisata sendiri didefinisikan dengan usaha yang menyediakan barang dan/atau jasa bagi pemenuhan kebutuhan wisatawan dan penyelenggaraan pariwisata. Berdasarkan angka tersebut membuktikan bahwa peluang usaha di sektor kepariwisataan ini sangat menjanjikan.

Marwah Azizah, 2016

STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA RUMAH MAKAN SAUNG POJOK DADAHA KOTA TASIKMALAYA
Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Salah satu usaha yang terkait di dalam dunia pariwisata adalah makanan dan minuman karena termasuk ke dalam akomodasi yang dibutuhkan dalam berwisata. Sebuah survey yang dilakukan oleh Hilton Worldwide, perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan mengatakan bahwa 90% dari 2700 wisatawan yang berkunjung pada sebuah negara yang tersebar pada sembilan negara di Asia Pasifik mencari pengalaman kuliner yang unik saat mereka berkunjung ke suatu tempat wisata. Sementara 86% menganggap bahwa sangat penting mencoba makanan khas lokal yang terkenal saat mereka berkunjung ke suatu tempat wisata. Selanjutnya 89% dari mereka mengatakan akan kembali ke tempat tersebut hanya karena makanan atau pengalaman bersantap yang memuaskan. Kemudian hasil survey tersebut disimpulkan oleh Markus Schueller, Wakil Presiden untuk *Food and Beverage (F&B) Operations* Asia Pasifik Hilton Worldwide bahwa Kuliner khas sebuah negara atau kota jelas dapat menentukan kemana para wisatawan Asia Pasifik memilih untuk berlibur (Kompas, 2014).

Indonesia memiliki beragam suku budaya yang membuat Indonesia memiliki berbagai macam makanan khas lokal yang tersebar disetiap daerahnya. Salah satunya adalah Nasi Timbel Komplit yang menjadi ciri khas kuliner dari Jawa Barat. Nasi Timbel Komplit adalah sebuah menu makanan utama dengan nasi yang dibungkus oleh daun pisang umumnya didampingi oleh lauk ayam goreng atau bakar, tempe goreng, tahu goreng, sambal dan lalapan. Salah satu pelaku usaha nasi timbel komplit ini yaitu Rumah Makan Saung Pojok Dadaha yang berada di Kota Tasikmalaya.

Saung Pojok Dadaha merupakan rumah makan yang beroperasi sejak tahun 2009 dan mengalami perkembangan yang cukup baik. Bermula dari warung nasi kecil lalu berkembang menjadi rumah makan yang mampu menjual hingga 1000 porsi per hari. Produk yang ditawarkan adalah Nasi Timbel Komplit (Nasi timbel, Ayam goreng serundeng, Tahu goreng, Tempe goreng, Ikan asin, Lalapan, Sambal) dengan harga Rp.10.000,-. Salah satu keunggulan Rumah Makan ini dibandingkan dengan Rumah Makan yang lain adalah harganya yang sangat terjangkau oleh berbagai kalangan masyarakat. Keunggulan yang lainnya dari Saung Pojok Dadaha ini adalah lokasi yang sangat strategis. Rumah makan ini terletak di jantung kota Tasikmalaya yaitu di Jalan Lingkar Dadaha yang

bersebrangan langsung dengan lapangan lingkaran dadaha dimana lapangan ini sering sekali digunakan untuk kegiatan tahunan yang diadakan oleh pemerintah atau perusahaan seperti festival ataupun pekan olahraga, dan juga kegiatan pasar malam. Kemudian letak rumah makan ini berada di sudut persimpangan jalan raya sehingga mudah sekali terlihat dari berbagai arah.

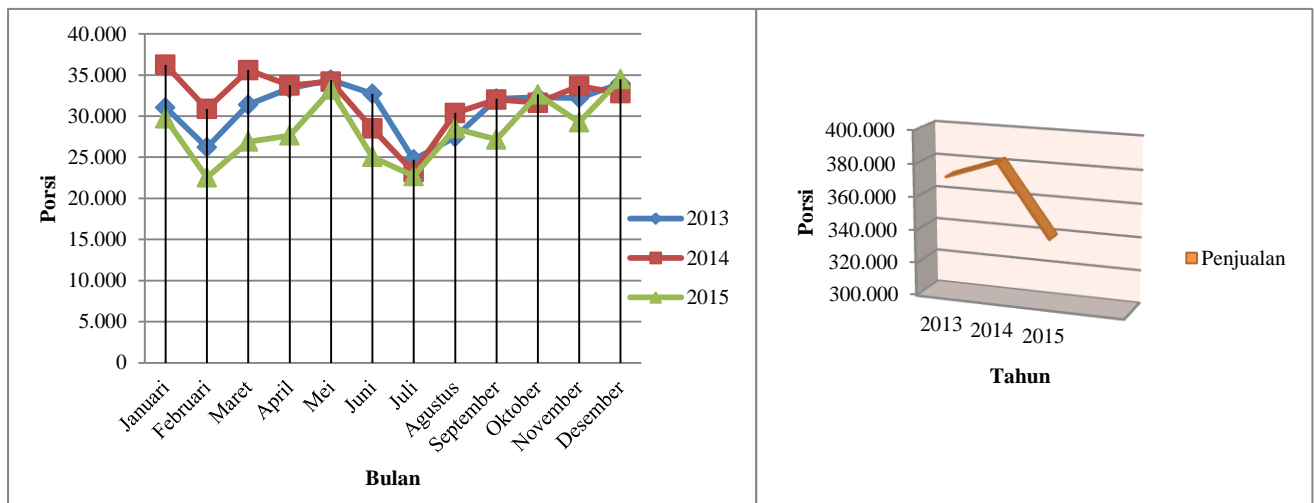
Di samping keunggulan yang telah dijabarkan, Saung Pojok Dadaha juga memiliki hal-hal yang perlu ditingkatkan. Diantaranya adalah sistem pengelolaan keuangan yang masih konvensional. Dengan pendapatan rata-rata pertahun Rp. 3.000.000.000-Rp. 4.000.000.000 Saung Pojok Dadaha tidak memiliki staff khusus yang menangani keuangan perusahaan. Kemudian mengenai media promosi, Saung Pojok Dadaha tidak melakukan promosi apapun untuk memperluas jangkauan pasar. Namun hal ini tidak lantas membuat Saung Pojok Dadaha tidak dikenal masyarakat sekitarnya. Dengan harga yang murah, rumah makan ini mampu menarik perhatian masyarakat sekitar. Hal ini dapat dibuktikan dengan rata-rata penjualan per hari Saung Pojok Dadaha antara 900-1000 porsi. Berikut adalah data penjualan Saung Pojok Dadaha dalam kurun waktu tiga tahun yaitu tahun 2013-2015.

Tabel 1.2
Data Penjualan Paket Nasi Timbel Komplit Saung Pojok Dadaha
Tahun 2013 - 2015

Bulan	2013		2014		2015	
	Bulanan	Rata-rata per hari	Bulanan	Rata-rata per hari	Bulanan	Rata-rata per hari
Januari	31,035	1,001	36,245	1,169	29,707	958
Februari	26,200	936	30,870	1,103	22,543	805
Maret	31,400	1,013	35,595	1,148	26,895	868
April	33,392	1,113	33,725	1,124	27,637	921
Mei	34,410	1.110	34,200	1,103	33,207	1,071
Juni	32,720	1,091	28,500	950	25,024	834
Juli	24,710	797	23,195	748	22,710	733
Agustus	27,460	886	30,375	980	28,489	919
September	32,115	1,071	32,015	1,067	27,145	905
Oktober	32,285	1,041	31,625	1,020	32,645	1,053
November	32,183	1,073	33,660	1,122	29,247	975
Desember	33,980	1,133	32,778	1,093	34,480	1,149
Total	371,890		382,783		339,729	

Sumber: Data diolah 2016

Tabel 1.2 yang tersaji di atas, kita dapat melihat bahwa penjualan nasi timbel di Saung Pojok Dadaha mengalami kenaikan pada tahun 2014 dari tahun sebelumnya kemudian mengalami penurunan yang sangat drastis pada tahun 2015 bahkan lebih rendah dari angka penjualan pada tahun 2013. Untuk dapat dilihat lebih jelas, berikut disajikan pada gambar 1.1 penjualan nasi timbel komplit Saung Pojok Dadaha pada tahun 2013-2015:



Gambar 1.1
Penjualan Saung Pojok Dadaha Tahun 2013-2015

Gambar 1.1 menjelaskan penjualan nasi timbel komplit Saung Pojok Dadaha mengalami penurunan sebesar 11% pada tahun 2015 dari tahun sebelumnya. Hal ini sangat jauh dari target yang diproyeksikan oleh pemilik Saung Pojok Dadaha yang mengharapkan peningkatan penjualan sebesar 24% atau rata-rata penjualan 1300 paket per harinya pada tahun 2015. Hal ini jelas menjadi sebuah masalah bagi Saung Pojok Dadaha yang memiliki niat untuk mengembangkan usahanya dan membuka cabang di lain tempat. Mengidentifikasi permasalahan tersebut, perlu adanya kita mengetahui keadaan sebenarnya yang terjadi pada perusahaan dengan melakukan sebuah studi kelayakan bisnis agar dapat diketahui sejauh mana usaha tersebut dilaksanakan dan mampu menjalankan segala kegiatan-kegiatannya serta kewajiban dalam usaha tersebut untuk prospeknya dimasa yang akan datang. Sehingga pemilik perusahaan dapat memutuskan langkah strategis untuk mengembangkan usahanya.

Studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan menganalisis keadaan suatu usaha ditinjau dari aspek internal perusahaan dan aspek eksternal perusahaan. Aspek internal meliputi aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis dan teknologi, aspek sumber daya manusia, dan aspek manajemen. Selanjutnya aspek eksternal dapat ditinjau dari berbagai hal seperti aspek hukum, dampak lingkungan, serta ekonomi dan sosial. Hasil akhir dari analisis ini adalah gambaran keadaan perusahaan apakah layak dikembangkan atau tidak.

Berdasarkan latar belakang tersebut, perlu dikaji dan dirumuskan penelitian untuk mengetahui apakah bisnis nasi timbel di Saung Pojok Dadaha ini layak atau tidak untuk dilanjutkan dan atau dikembangkan dengan judul: **Studi Kelayakan Bisnis pada Saung Pojok Dadaha Kota Tasikmalaya.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, permasalahan yang diteliti difokuskan dalam beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran bisnis nasi timbel komplit pada Saung Pojok Dadaha kota Tasikmalaya berdasarkan aspek pemasaran, teknis dan teknologi, sumber daya manusia, manajemen, keuangan, dan hukum?
2. Bagaimana kelayakan bisnis pada Saung Pojok Dadaha?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mendapatkan hasil temuan mengenai hal berikut:

1. Untuk mengetahui gambaran bisnis nasi timbel komplit pada Saung Pojok Dadaha kota Tasikmalaya berdasarkan aspek pemasaran, teknis dan teknologi, sumber daya manusia, manajemen, keuangan, dan hukum.
2. Untuk mengetahui kelayakan bisnis pada Saung Pojok Dadaha kota Tasikmalaya

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu dan pengalaman.

2. Dapat menjadi bahan kajian lebih lanjut mengenai studi kelayakan bisnis.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Penelitian ini diharapkan juga dapat memberikan sumbangan dalam aspek praktis yaitu sebagai dasar pertimbangan bagi perusahaan untuk mengelola dan mengembangkan usaha.
2. Memberikan sumbangan bahan pemikiran terhadap praktisi usaha jasa boga dalam upaya melakukan studi kelayakan bisnis
3. Dapat memberikan informasi atau masukan bagi peneliti selanjutnya