

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pariwisata adalah kegiatan seseorang yang akan keluar rumah dengan tujuan bukan untuk bekerja melainkan untuk berekreasi, menambah pengalaman yang menyenangkan baik di dalam kota, luar kota, luar pulau ataupun di luar negeri. Menurut Pitana & Diarta (2009:54) Pariwisata adalah Suatu kegiatan seseorang yang melakukan perjalanan diluar tempat tinggal nya dalam waktu tidak lebih dari 12 bulan dengan tujuan untuk melakukan berbagai kegiatan atas dasar alasan pribadinya tetapi tidak menerima pendapatan dari perjalanan tersebut.

Menurut Undang-undang RI No. 10 tahun 2009, Wisatawan yang bertujuan untuk berkunjung pada suatu tempat, akan tertarik jika tempat tersebut memiliki sebuah keunikan, keindahan, dan nilai yang berupa keanekaragaman budaya dan hasil buatan manusia. Wisatawan dari mancanegara maupun domestik yang melakukan perjalanan ke berbagai negara yang menjadi tujuan wisatanya, salah satu negara yang menarik perhatian wisatawan untuk mengunjungi negara tersebut adalah Indonesia.

Indonesia adalah tempat wisata yang mempunyai kekayaan alam, keanekaragaman budaya, macam-macam makanan dan minumannya, kerajinan yang dihasilkan dari penduduk setempat yang bisa dijadikan oleh-oleh dll. Wisatawan atau visitor yang berkunjung ke Indonesia akan menjadi suatu keuntungan yang besar, karena dapat meningkatkan perekonomian negara. Indonesia mempunyai 34 provinsi dan 514 Kabupaten dan Kota, salah satu kota yang dikunjungi oleh wisatawan sebagai tempat wisatanya yaitu Kota Bandung.

Kota Bandung adalah salah satu tujuan pariwisata yang banyak dikunjungi oleh wisatawan mancanegara maupun wisatawan nusantara, dapat lihat dari kendaraan yang masuk melalui gerbang tol, pengunjung yang datang dari bandara, stasiun, terminal, pintu gerbang kedatangan, wisatawan yang menginap, dan wisatawan yang tidak menginap.

Tabel 1.1

**REKAPITULASI DATA KUNJUNGAN WISATAWAN  
YANG DATANG KE KOTA BANDUNG TAHUN 2013 – 2015**

NO	KETERANGAN	2013	2014	2015	SATUAN
I	Jumlah Kendaraan yang masuk via gerbang tol (pasteur,Pasirkoja,Kopo,M.Toha,Buah Batu)	33.731.385	35.002.815	32.174.348	Kendaraan
II	1. Jumlah Pengunjung Melalui gerbang Tol.	76.765.364	79.164.051	73.592.442	Orang
	2. Jumlah Pengunjung melalui Bandara, stasiun,terminal	7.073.615	7.038.837	7.603.193	Orang
	<b>Jumlah</b>	<b>83.838.979</b>	<b>86.202.888</b>	<b>81.195.635</b>	Orang
III	Wisatawan yang melalui pintu gerbang kedatangan				
	a. Wisman	176.432	180.143	183.932	Orang
	b. Wisnus	5.388.292	5.627.421	5.877.162	Orang
	<b>Jumlah</b>	<b>5.564.724</b>	<b>5.807.564</b>	<b>6.061.094</b>	Orang
IV	Wisatawan Menginap				
	a. Wisman	170.982	176.487	130.039	Orang
	b. Wisnus	3.726.447	4.242.294	3.874.453	Orang
	<b>Jumlah Tamu Menginap</b>	<b>3.897.429</b>	<b>4.418.781</b>	<b>4.004.492</b>	Orang
	<b>Jumlah Tamu Tidak Menginap</b>	<b>1.667.295</b>	<b>1.388.783</b>	<b>2.056.602</b>	Orang
	<b>Rata-rata Lama Tinggal Wisatawan</b>	<b>2,25</b>			Hari

Sumber : (PPID KOTA BANDUNG, 2016)

Seiring pesatnya perkembangan industri pariwisata yang mengalami perubahan di Kota Bandung, maka akan terjadi pertumbuhan industri ekonomi yang semakin meningkat tidak terkecuali dengan industri kuliner pun semakin lama semakin meningkat. Industri kuliner semakin banyak persaingannya karena terdapat barang dan jasa di dalamnya, persaingan kuliner tersebut terdiri dari kalangan pengusaha kecil, industri rumahan, toko-toko kue, *food court*, *café* dan restoran, semuanya itu saling bersaing pada bidang makanan dan minuman.

Ada banyak toko-toko besar di kota Bandung yang tidak membuat sendiri makanan yang dijualnya tetapi ada juga yang memasok kue dari usaha rumahan.

Maka sekarang ini banyak bermunculan industri rumahan yang membuat kue sesuai kebutuhan toko besar atau bertujuan untuk dijual lagi. Salah satu industri rumahan yang ada di kota Bandung ialah usaha rumahan Sarasa yang dimiliki oleh Bapak Tatang dan Bapak Ali Hamzah sebagai penanggung jawab, industri rumahan yang sudah berdiri sejak 10 April 2000. Produk yang dikeluarkan oleh usaha rumahan Sarasa ini adalah kue bolu yang diantaranya bolu karamel, bolu lapis surabaya dan bolu lapis panggang. Usaha rumahan Sarasa ini sudah mampu bersaing dan bertahan hingga saat ini.

Penulis tertarik untuk meneliti usaha rumahan Sarasa karena dengan penjualan yang terus meningkat di setiap tahunnya dan kedepannya akan merencanakan membuka *outlet* sendiri, ditengah persaingan yang semakin meluas dan semakin berat, maka dari itu perlu adanya pengembangan usaha yang mungkin akan dilakukan oleh pihak sarasa yang dimulai dengan studi kelayakan bisnis, untuk menghindari kegagalan atau mengurangi resiko yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan mendatang, menuntut perlu adanya penilaian terhadap usaha yang dijalankan dari beberapa aspek.

Segmentasi pasar dari usaha rumahan Sarasa berpotensi pada toko-toko kue dari daerah kota Bandung, yang menjadi target dari usaha rumahan Sarasa yaitu para pembeli baik dari kalangan pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga ataupun yang sudah bekerja dan yang belum. Pasar yang dituju oleh usaha rumahan Sarasa ini adalah para pembeli di toko-toko kue di Kota Bandung, oleh karena itu produk yang ditawarkan pun mempunyai kualitas yang baik rasa dan aroma yang konsisten.

Usaha rumahan Sarasa dalam memasarkan produknya hanyalah dengan strategi mendatangi langsung ke toko-toko kue seperti Vitasari, Primarasa, Sari-Sari, Golden Leaf, beberapa hotel seperti Grand Tjokro, Intercontinental dan Ardan yang ada di kota Bandung dengan menawarkan produk-produk yang ada di usaha rumahan Sarasa. Belum melebarkan kerjasama keluar kota Bandung dan tidak melakukan promosi melalui media sosial, brosur dll, dalam meningkatkan penjualan, usaha rumahan sarasa merencanakan membuka *outlet* sendiri, yang sebelumnya hanya di titip kan ke toko-toko kue yang ada di Kota Bandung.

Alat-alat yang digunakan sudah menggunakan alat yang mendukung kegiatan produksi dan sudah menggunakan alat-alat sendiri. Dari data yang didapat penulis, jumlah produksi dan penjualan sarasa mengalami kenaikan secara terus menerus setiap tahunnya, seperti yang terdapat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 1.2**

**Jumlah Produksi, Jumlah Penjualan dan Sisa Produk Sarasa dari tahun 2013-2016:**

<b>Tahun</b>	<b>Produksi (Loyang)</b>	<b>Penjualan (Loyang)</b>	<b>Sisa Produk (Loyang)</b>
2013	22576	18260	4316
2014	26626	25066	1560
2015	32624	30921	1703
2016	41397	39573	1824
<b>Total</b>	<b>123223</b>	<b>113820</b>	<b>9403</b>

Sumber : *Data diolah, 2017*

Tabel 1.2 dapat dilihat bahwa jumlah produksi dan jumlah penjualannya dalam kurun waktu 4 tahun terakhir, usaha rumahan Sarasa mengalami kenaikan setiap tahunnya, tetapi masih banyak terdapat produk yang tidak terjual dipasaran sebanyak 7,63 %.

Pada usaha rumahan Sarasa ini tidak memiliki struktur organisasi karena semua dikelola oleh pemilik usaha yaitu Bapak Tatang dan Bapak Ali Hamzah yang bertanggung jawab, mulai dari pemasaran, pendistribusian, perizinan, kegiatan produksi dan keuangan.

Meskipun usaha rumahan ini mempunyai sumber daya manusia sebanyak 4 orang karyawan, sebagian besar kegiatan usaha masih ditangani oleh pemilik. Penulis menilai ini adalah sebuah masalah, karena alangkah baiknya dalam suatu usaha mempunyai struktur organisasi yang jelas dan lebih spesifik sehingga masing-masing karyawan akan lebih fokus dalam menjalankan usaha.

Peningkatan secara finansial juga menjadi bagian dari penilaian apakah bisnis tersebut sudah memiliki peningkatan yang baik atau belum, pada usaha

rumahan Sarasa ini sudah cukup baik dalam memperoleh keuntungan, dilihat dari peningkatan omzet setiap tahunnya.

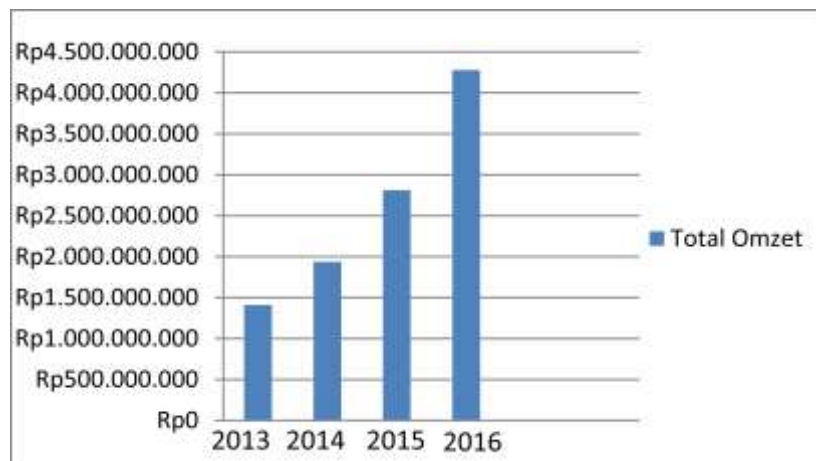
**Tabel 1.3**

**Jumlah omzet per tahun dari tahun 2013-2016**

No	Tahun	Total Omzet	Persentase (%)	Kenaikan (%)
1	2013	Rp 929.600.000	21,73	-
2	2014	Rp 1.410.170.000	32,96	11,23
3	2015	Rp 1.938.255.000	45,31	12,34
4	2016	Rp 2.811.450.000	65,72	20,41
	<b>TOTAL</b>	<b>Rp 4.278.025.000</b>	<b>100</b>	<b>23,58</b>

Sumber : *Data diolah, 2016*

Tabel 1.3 jumlah omzet diatas dapat dilihat usaha rumahan Sarasa terus mengalami kenaikan dari tahun 2013-2014 meningkat 11,27% dari tahun 2014 sampai 2015 meningkat 12,03%, dari tahun 2015-2016 meningkat hingga 20,41 %. Seperti grafik dibawah ini:



**Gambar 1.1 Jumlah omzet pertahun dari tahun 2013-2016**

Sumber : *Data diolah, 2017*

Di Kota Bandung tidak hanya Sarasa yang menjual kue dengan produk yang sejenis, ada beberapa usaha kue yang memiliki omzet yang tidak jauh berbeda jumlahnya. Peneliti pun mencoba membandingkan usaha sarasa dengan

tempat lain yang sejenis dari segi omzet yang diperoleh ditahun 2016. Berikut adalah daftar usaha dan jumlah omzet yang peneliti kunjungi:

**Tabel 1.4**

**Daftar Usaha dan Jumlah Omzet**

No	Nama Toko	Alamat Toko	Jumlah Omzet Tahun 2016
1	Istana Cake and Bkery	Jl. Geger Kalong Girang	Rp. 1.006.390.000
2	Cahaya Cake	Jl. Geger kalong Hilir No 7 E	Rp. 6.835.290.000
3	Aneka Rasa Cake	Jl. Raya Cikutra No 167	Rp. 4. 150.080.000
4	Sarasa	Jl. Titimplik dalam	Rp. 2.811.450.000

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel 1.4 jumlah omzet dari beberapa usaha kue yang sejenis di tahun 2016, usaha kue Istana Cake and Bakery mencapai Rp. 1.006.390.000, Cahaya Cake mencapai Rp. 6.835.290.000, Aneka Rasa Cake mencapai Rp.4.150.080.000, dan Sarasa mencapai Rp. 2.811.450.000 dapat dilihat bahwa usaha rumahan Sarasa masih memiliki omzet rendah dibandingkan dengan usaha cahaya cake dan Aneka Rasa Cake.

Informasi yang didapat dari hasil wawancara , usaha rumahan Sarasa ini sudah terdaftar dan mempunyai Sertifikat Halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) dengan No. 01101097550214 dan Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga dari Dinas Kesehatan Kota Bandung dengan Nomor P-IRT 306327301052-20.

Semakin berkembangnya usaha ini, usaha ruumahan Sarasa akan berdampak apa terhadap lingkungan eksternal dilihat dari ekonomi dan sosialnya yang ada disekitar tempat produksi. Dengan studi kelayakan bisnis kita dapat mengetahui apakah usaha ruumahan Sarasa membawa pengaruh atau tidak terhadap lingkungan sekitarnya.

Kegiatan produksi pada usaha rumahan Sarasa ini tidak mengganggu keseimbangan lingkungan di sekitar warga masyarakat, limbah yang di hasilkan tidak berbahaya karena berupa limbah cair yang langsung dibuang ke saluran air

dan limbah kering langsung dibuang ke tempat pembuangan sampah seminggu 2x, dan asap yang di hasilkan dari oven langsung dibuang keluar melalui blower.

Dari permasalahan yang sudah dijabarkan di atas, maka melalui studi kelayakan bisnis dapat diketahui sudah sejauh mana usaha rumahan Sarasa dapat dikembangkan.

Dari latar belakang yang sudah diuraikan sebelumnya, maka dari itu penulis mencoba melakukan penelitian yang berjudul “STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA RUMAHAN SARASA DI KOTA BANDUNG”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

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

1. Bagaimana gambaran usaha pada usaha rumahan Sarasa?
2. Bagaimana kelayakan bisnis pada usaha rumahan Sarasa ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, finansial, hukum, ekonomi sosial dan dampak lingkungan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang sudah penulis rumuskan, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui gambaran usaha pada usaha rumahan Sarasa.
2. Untuk mengetahui kelayakan bisnis pada usaha rumahan Sarasa ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, finansial, hukum, ekonomi sosial dan dampak lingkungan.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Manfaat teoritis**

Penelitian ini semoga menjadi bahan kajian/ilmu manajemen khususnya Manajemen Industri Katering tentang studi kelayakan bisnis Sarasa, dapat menambah pengalaman dan ilmu dari penelitian ini.

#### 1.4.2 Manfaat Praktis

Peneliti berharap dalam penulisan ini dapat memberikan manfaat pada pihak pengusaha untuk mengembangkan usahanya. Sebagai sarana pengaplikasian ilmu yang sudah didapat. Dapat membantu memberikan informasi bagi peneliti selanjutnya.