

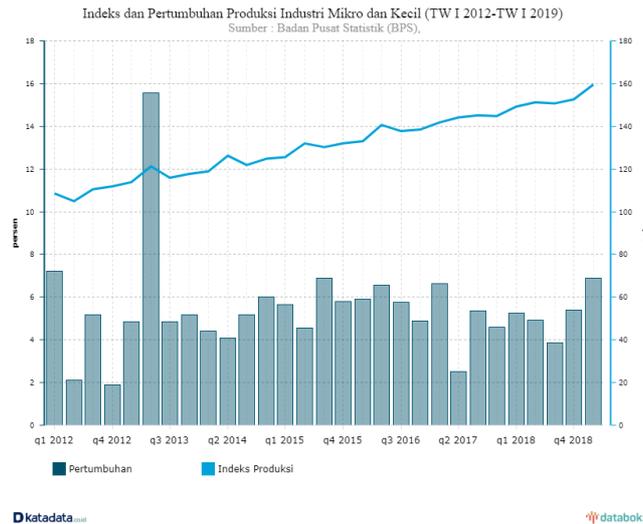
# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Pembangunan ekonomi sedang menjadi perhatian besar di berbagai negara di dunia karena merupakan salah satu faktor penting untuk meningkatkan standar hidup masyarakat. Hal yang menjadi tolak ukur dalam pengukuran pembangunan ekonomi jangka panjang adalah pendapatan per kapita tiap penduduk (Sumber : Alam, K. M., dkk, 2020). Proses pembangunan ekonomi membuka kesempatan bagi para pelaku ekonomi baik dari skala usaha kecil, skala usaha menengah, ataupun dari skala usaha besar untuk berlomba-lomba meningkatkan produksinya.

Pembangunan ekonomi diiringi dengan perkembangan teknologi yang membuat perubahan pada proses produksi ataupun poses pemasaran produksi yang menjadi semakin canggih. Perkembangan teknologi ini dimanfaatkan oleh berbagai sektor industri sehingga mengalami peningkatan, tidak terkecuali pada industri makro dan mikro. Dapat dilihat berdasarkan data Badan Pusat Statistik diketahui bahwa pada tahun 2019 produksi industry makro dan mikro nasional naik 6,88% pada triwulan I menjadi level 159,5 dari posisi akhir tahun lalu di 152,57. Produksi industry makro dan mikro terbesar dihasilkan oleh industri percetakan dan reproduksi sebesar 29,63% dan ditopang oleh industri makanan sebesar 26,67%, (Sumber : Badan Pusat Statistik melalui Katadata).



**Gambar 1.1** indeks pertumbuhan produksi industri makro dan mikro

(Sumber : Katadata.co.id)

Salah satu faktor yang menjadi penyebab meningkatnya industri makro dan mikro adalah sistem bisnis *online* yang merupakan hasil dari pesatnya perkembangan teknologi. Tercatat pada tahun 2019 pertumbuhan bisnis *online* mencapai 78% di Indonesia (Sumber : Kominfo). Kondisi ini dimanfaatkan oleh industry makro dan mikro untuk mengembangkan bisnisnya melalui sistem *online*. Dengan semakin banyaknya bisnis *online*, proses studi kelayakan bisnis tidak dapat dilepaskan. Hal ini perlu dilakukan karena kondisi di masa yang akan datang penuh dengan ketidakpastian sehingga perlu beberapa pertimbangan tertentu untuk menentukan apakah bisnis tersebut layak dilaksanakan, ditunda, atau dibatalkan (Sumber : Yudha Pratama, 2020).

Studi kelayakan bisnis dikatakan penting dalam memulai sebuah bisnis dikarenakan suatu langkah awal yang menjadi keputusan dalam pelaksanaan atau pembatalan dalam memulai suatu bisnis. Studi kelayakan bisnis memiliki tujuan utama yaitu bisnis yang akan dibangun berjalan sesuai dengan harapan dalam jangka pendek maupun jangka panjang dan untuk mengetahui besarnya potensi bisnis yang akan dimulai dalam situasi mendukung ataupun tidak mendukung (Beni A. S., 2018).

Salah satu bisnis *online* yang menjadi objek penelitian ini adalah bisnis *online* Botolku. Botolku merupakan *supplier* botol kale 1 liter yang sudah berjalan dari bulan april 2020 dan menjual produknya di berbagai *marketplace*. Botol kale

merupakan botol plastik besar yang berukuran 1 liter dan biasa digunakan sebagai wadah untuk berjualan berbagai jenis minuman seperti jus, kopi, dan jamu.

**Tabel 1.1** Data Penjualan Botolku

TAHUN	BULAN	JUMLAH PENJUALAN
2020	APRIL	11350
	MEI	19850
	JUNI	15900
	JULI	13251
	AGUSTUS	12479
	SEPTEMBER	13971
	OKTOBER	14987
	NOVEMBER	13822
	DESEMBER	18398
2021	JANUARI	14978
	FEBRUARI	12098
	MARET	17736
TOTAL		178820

Tabel diatas merupakan data penjualan bisnis Botolku dari bulan april 2020 sampai maret 2021. Selama berjalannya bisnis Botolku menyimpan ketersediaan stok di garasi rumah. Seiring berjalannya bisnis botolku mengalami kesulitan dalam menyimpan ketersediaan barang dikarenakan tidak muat jika harus disimpan digarasi rumah. Dengan begitu usaha Botolku ingin menyewa tempat untuk dijadikan tempat penyimpanan stok ketersediaan botol kale 1 liter. Dengan begitu bisnis Botolku ini perlu diuji kelayakan bisnisnya dari segi finansial agar bisnis ini dikatakan layak secara finansial untuk dijalankan. Peneliti akan menguji kelayakan bisnis ini dengan menganalisis nilai NPV, IRR, PP, PI dari 3 kondisi yaitu pada kondisi *best*, *optimistic*, dan *pesimistic* serta analisis sensitivitas dari 3 kondisi tersebut. Selain itu bisnis botolku ini belum memiliki acuan keunggulan dan kelemahan apa yang dimiliki oleh bisnis botolku sehingga mempengaruhi dalam merancang strategi penjualan agar tercapainya jumlah penjualan botol kale 1 liter setiap tahunnya untuk proyeksi 5 tahun kedepan. Dengan begitu diperlukan

rancangan *lean canvas* untuk dapat membuat strategi penjualan yang harus dilakukan Botolku. Jadi peneliti mengambil judul untuk penelitian ini “Analisis Kelayakan Usaha Botolku dan Strategi Penjualan Berdasarkan *Lean Canvas*”.

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah belum memiliki rancangan *lean canvas* untuk dijadikan acuan dalam strategi penjualan supaya tercapainya jumlah penjualan, serta bisnis botolku ini belum memiliki analisis keuangan 5 tahun kedepan agar dinyatakan bisnis Botolku ini layak secara finansial untuk dijalankan. Dengan begitu dapat disimpulkan masalahnya adalah :

1. Apa strategi penjualan yang harus dilakukan oleh botolku berdasarkan analisis *lean canvas*.
2. Apakah bisnis botolku ini layak untuk berjalannya suatu bisnis berdasarkan nilai NPV, IRR, PP, dan PI untuk jangka waktu 5 tahun kedepan.
3. Apakah analisis sensitivitas penjualan botolku pada kondisi *optimistic*, *best*, dan *pessimistic* layak untuk 5 tahun kedepan.

## 1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang sudah disebutkan, maka penelitian ini bertujuan menganalisis uji kelayakan bisnis mengenai :

1. Merancang strategi penjualan Botolku dari hasil *lean canvas*.
2. Mengetahui kelayakan bisnis *online* Botolku berdasarkan nilai NPV, IRR, PP, dan PI jangka waktu 5 tahun kedepan.
3. Mengetahui sensitivitas dari penjualan botolku pada kondisi *optimistic*, *best*, dan *pessimistic* dalam kurun waktu 5 tahun kedepan.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan pada penelitian ini yaitu :

1. Bagi Perusahaan

Sebagai pertimbangan perusahaan dalam menjalankan dan mengelola perusahaan dengan efektif dari strategi finansial dan strategi penjualan untuk mencapai tujuan perusahaan.

2. Bagi Peneliti

Peneliti dapat menambah kemampuan dalam merancang analisis *Lean Canvas*, dan uji kelayakan bisnis serta perancangan strategi penjualan pada skala usaha kecil menengah.

3. Bagi Universitas

Dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang memiliki permasalahan yang serupa, yaitu uji kelayakan bisnis menggunakan aspek finansial dan strategi penjualan berdasarkan *lean canvas*.

### 1.5 Batasan Masalah

Batasan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian berfokus pada perancangan *Lean Canvas* berdasarkan wawancara kepada pemilik usaha Botolku.
2. Data penjualan pada kondisi *Best*, *optimistic*, dan *pessimistic* yang digunakan adalah data asumsi pemilik usaha Botolku.
3. Penelitian berfokus pada aspek finansial kelayakan bisnis Botolku pada kondisi *Best*, *optimistic*, dan *pessimistic* dalam kurun waktu 5 tahun kedepan.
4. Merancang strategi penjualan yang harus dilakukan oleh perusahaan Botolku berdasarkan *lean canvas*.
5. Tingkat suku bunga yang dipakai berdasarkan data Bank Indonesia

### 1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini dibuat untuk mempermudah pembahasan masalah yang diangkat tiap bab sebagai berikut :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, pembatasan masalah, dan sistematika penulisan tugas akhir.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi teori-teori yang menjadi penunjang dalam penelitian untuk menyelesaikan masalah.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan langkah-langkah penelitian untuk penyelesaian masalah secara sistematis dengan membuat diagram alir, metode pengumpulan data, metode pengolahan data, dan sumber data yang didapat.

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi data-data yang diperlukan, deskripsi objek penelitian, penyajian data yang sudah diolah serta analisis hasil.

### **BAB V KESIMPULAN**

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil analisis yang sudah didapat serta saran yang diberikan oleh peneliti untuk perusahaan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**