

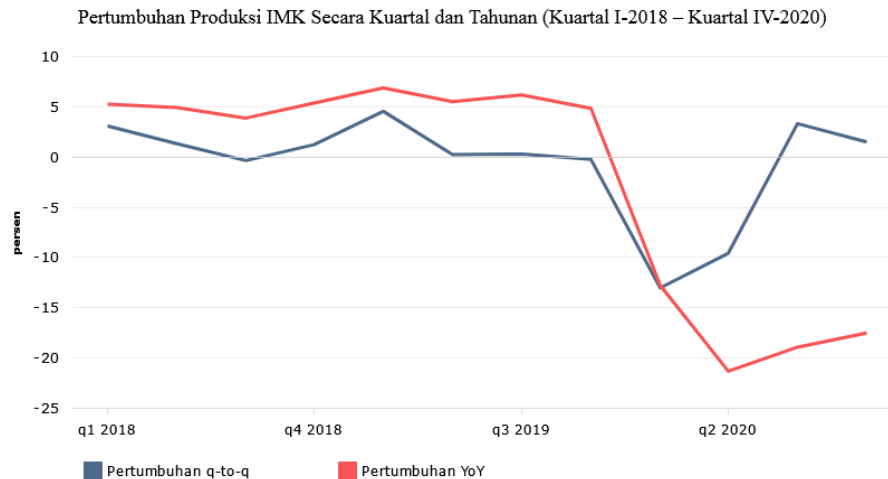
BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia dalam bidang industri terbantu dengan bidang industri mikro dan industri kecil yang sedang meningkat. Seiring berjalannya waktu, banyaknya industri mikro dan industri kecil yang tersebar di Indonesia akan terus mengalami kenaikan sehingga kondisi persaingan usaha akan semakin ketat bagi industri yang baru memulai usaha untuk berkembang dan bersaing atau industri yang sudah cukup lama berdiri untuk bertahan di antara para kompetitor.

Pada tahun 2020, karena pandemi virus Covid-19 semua sektor industri terkena dampaknya dan salah satunya adalah Industri Mikro Kecil (IMK). Pada kuartal IV tahun 2020, produksi IMK terkena kontraksi sebesar 17,5% menurut laporan Badan Pusat Statistik (BPS). Jika membandingkannya dengan kuartal sebelumnya, produksi IMK mengalami kontraksi terdalam sebesar 13,02% pada kuartal I tahun 2020. Penurunan produksi IMK pun kembali terjadi sebesar 9,57% pada kuartal II tahun 2020. Pada kuartal selanjutnya, produksi IMK mulai mengalami perbaikan, secara kuartal berhasil bangkit pada kuartal III tahun 2020 lantaran tumbuh 3,3%. Hanya saja, pertumbuhan tersebut kembali melambat menjadi sebesar 1,5% pada kuartal IV tahun 2020. Sementara berdasarkan sektoral Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KLBI), sektor makanan merupakan jenis usaha dengan *share* terbesar terhadap indeks IMK selama 2020. Pada kuartal IV tahun 2020, *share* IMK makanan mencapai 24,28%, diikuti industri barang galian bukan logam 11,56% dan industri pakaian dengan 9,67%. (Sumber: Badan Pusat Statistik melalui Katadata).



Gambar 1.1 Pertumbuhan Produksi Industri Mikro Kecil Secara Kuartal dan Tahunan

Dari pertumbuhan usaha industri kecil dan industri makro yang sedang merintis atau mengembangkan usaha, cukup banyak yang mengabaikan bahkan tidak melakukan analisis kelayakan sebelum memulai sebuah usaha. Sedangkan hal ini adalah tindakan awal yang perlu dilakukan agar dapat menghindari kemungkinan-kemungkinan buruk maupun meminimalisir risiko kegagalan dari investasi yang telah dilakukan. Semakin besar menanamkan modal, maka akan semakin tinggi ketidakpastian juga semakin kompleks faktor-faktor yang memengaruhi.

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).

Tujuan melakukan studi kelayakan bisnis adalah untuk mengetahui apakah suatu proyek akan mendatangkan keuntungan atau kerugian, tingkat resiko kerugian dapat diminimalisir dan dipastikan bahwa investasi yang dilakukan akan menguntungkan. Fungsi studi kelayakan bagi suatu investasi, yaitu untuk mendeteksi keadaan proyek sebelum melaksanakan investasi serta memproyeksi dan mengestimasi keadaan proyek atau bisnis di masa yang akan datang (Subagyo, 2007:15). Dengan melakukan analisis kelayakan untuk memutuskan suatu proyek harus ditindaklanjuti atau proyek itu layak. Hal ini bisa memberi

tindakan pencegahan agar seorang investor tidak salah langkah dengan membuang uang dan waktu untuk usaha yang gagal.

Bagi para pelaku usaha, kondisi yang perlu diperhatikan adalah mengenai bagaimana daya beli masyarakat di sekitar sehingga bisa memunculkan permintaan dari beberapa penawaran yang sudah dilakukan. Apabila permintaan meningkat memungkinkan pasar menjadi potensial dan ketika kondisi permintaan menurun menyebabkan kondisi pasar berada pada posisi yang tidak menguntungkan. Yang perlu diperhatikan adalah mengenai bagaimana tingkat persaingan, daya beli masyarakat, dan hukum permintaan maupun penawaran itu terjadi pada kondisi yang demikian.

Ada banyak usaha yang dapat dilaksanakan atau usaha yang bisa diinvestasikan di Indonesia, terutama di bidang usaha peralatan olahraga. Dari peningkatan minat olahraga masyarakat Indonesia menjadi peluang untuk membuat usaha peralatan olahraga atau mengembangkan usaha yang telah berjalan. Masyarakat menjadi lebih sering berolahraga baik di dalam ruangan atau luar ruangan, untuk olahraga di dalam ruangan dapat dilakukan dengan alat maupun tanpa alat dan salah satu aktivitas olahraga yang bisa dipraktikan di dalam ruangan yaitu bela diri. Olahraga bela diri memiliki berbagai jenis yang bisa dilakukan seperti Pencak Silat, Karate, Taekwondo, Muay Thai, dan yang lainnya. Olahraga yang sudah disebutkan membutuhkan alat bantu untuk setiap kegiatan aktivitasnya, maka samsak adalah contoh alat yang paling sering digunakan dalam olahraga tersebut.

Salah satu usaha produksi peralatan bela diri adalah Kenta Martial Arts Equipments dan yang menjadi objek dari penelitian ini. Usaha Kenta Martial Arts Equipments mulai berlokasi di Cipeucang, Kecamatan Cileungsi, Bogor. Usaha ini memproduksi berbagai peralatan olahraga bela diri seperti samsak, *shinguard*, *focus mitt*, *kicking shield*, super target, lalu menjualnya di berbagai *marketplace*. Dengan produk andalan dari Kenta Martial Arts Equipments yaitu samsak dan segmen pasar untuk perkumpulan bela diri dari berbagai jenis olahraga bela diri, maka produk dari Kenta Martial Arts Equipments menggunakan bahan kulit yang tidak kasar jika mengenai permukaan kulit tangan dan kaki, samsak yang terisi kain perca sehingga tidak keras saat digunakan, dan samsak yang terdiri dari tiga

lapisan bahan kulit berkualitas sehingga akan awet digunakan.

Tabel 1.1 Data Penjualan

Bulan	Jumlah Penjualan	
	2020	2021
Januari	11	5
Februari	15	10
Maret	12	5
April	10	8
Mei	13	9
Juni	12	5
Juli	16	10
Agustus	18	6
September	19	9
Oktober	20	10
November	17	8
Desember	14	7
Jumlah	177	92

Dari tabel di atas yang merupakan data penjualan di Kenta Martial Arts Equipments pada tahun 2020 dan 2021, dapat dilihat dari data tersebut jika penjualan mengalami penurunan karena dampak dari Covid-19. Setiap tahun selama berjalannya usaha ini, modal yang dikeluarkan terus mengalami peningkatan karena kenaikan harga bahan baku dan diikuti dengan hasil penjualan yang tidak menetap hingga membuat Kenta Martial Arts Equipments mengurangi hasil produksi, hal ini tentunya tidak akan memberikan keuntungan untuk usaha ini. Lalu setiap tahunnya para kompetitor selalu bertambah dan menuntut Kenta Martial Arts Equipments untuk memiliki strategi pengembangan bisnis agar usaha ini tetap bertahan. Usaha ini belum melakukan analisis kelayakan usaha dan pemilik juga mengakui jika bisnis ini belum pernah mengalami *break even point* (BEP) sehingga membutuhkan analisis kelayakan untuk dijadikan tolok ukur keberlanjutan bisnisnya. Oleh karena itu, usaha ini perlu di uji kelayakan bisnisnya dari segi finansial agar bisnis ini dikatakan layak secara finansial untuk dijalankan. Selain itu, Kenta Martial Arts Equipments juga harus memiliki

perencanaan bisnis agar tercapainya jumlah penjualan setiap tahunnya untuk proyeksi 5 tahun ke depan.

Peneliti akan merancang perencanaan bisnis menggunakan metode *Lean Canvas* dan menguji kelayakan bisnis ini dengan menganalisis nilai NPV, PP, IRR, PI, dari 3 kondisi yaitu pada kondisi *best*, *optimistic*, dan *pesimistic* serta analisis sensitivitas dari 3 kondisi tersebut. Sehingga peneliti mengambil judul untuk penelitian ini adalah “Analisis Kelayakan Usaha Samsak Kenta Martial Arts Equipments Menurut Aspek Finansial dan Strategi Penjualan Berdasarkan *Lean Canvas*”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan, permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana mengetahui kelayakan usaha dilihat dari aspek finansial berdasarkan nilai NPV (*Net Present Value*), PP (*Payback Period*), IRR (*Internal Rate of Return*), dan PI (*Profitability Index*).
2. Bagaimana analisis sensitivitas hasil kelayakan usaha aspek finansial pada kondisi *optimistic*, *best*, dan *pessimistic*.
3. Menentukan strategi penjualan berdasarkan analisis *lean canvas*.

1.3 Tujuan

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

1. Mengetahui kelayakan bisnis berdasarkan nilai NPV (*Net Present Value*), PP (*Payback Period*), IRR (*Internal Rate of Return*), dan PI (*Profitability Index*).
2. Menganalisis sensitivitas pada kondisi *optimistic*, *best*, dan *pessimistic*.
3. Merancang strategi penjualan dari hasil *lean canvas*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan untuk perusahaan dalam menjalankan usaha dalam kegiatan operasional dan upaya mengembangkan usaha kedepannya.

2. Bagi Peneliti

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

3. Bagi Universitas

Sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya terhadap permasalahan yang serupa, yaitu uji kelayakan bisnis menggunakan aspek finansial dan strategi penjualan berdasarkan *lean canvas*.

1.5 Batasan Masalah

Agar penelitian ini dibahas lebih terarah, maka batasan masalah diterapkan agar pembahasan tidak begitu meluas dan tidak menyimpang dari permasalahan yang hendak diteliti adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan di Kenta Martial Arts Equipments.
2. Penelitian berfokus pada perancangan *lean canvas* berdasarkan wawancara kepada konsumen dan pemilik usaha Kenta Martial Arts Equipments.
3. Penelitian berfokus pada penjualan samsak di Kenta Martial Arts Equipments.
4. Metode yang digunakan untuk mengukur analisis kelayakan usaha adalah metode NPV (*Net Present Value*), PP (*Payback Period*), IRR (*Internal Rate of Return*), PI (*Profitability Index*), dan analisis sensitivitas.
5. Penelitian berfokus pada aspek finansial kelayakan bisnis Kenta Martial Arts Equipments pada kondisi *Best*, *optimistic*, dan *pessimistic*.

1.6 Sistematika Penulisan

Pada penelitian ini, sistematika penulisan yang digunakan terdiri dari beberapa sub-bab dan dibuat dengan tujuan mempermudah pembahasan masalah yang diangkat, dengan sistematika sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah,

tujuan penelitian, manfaat penelitian, pembatasan masalah, dan sistematika penulisan tugas akhir.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

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

BAB 3 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 diperoleh.

BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN

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

BAB 5 KESIMPULAN

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