

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Penelitian**

Dalam persaingan dunia kerja yang semakin ketat disertai dengan menyempitnya lapangan kerja, maka sangatlah perlu bagi kita untuk dapat belajar berwiraswasta atau menciptakan lapangan kerja sendiri. Adapun manfaat yang akan kita dapat adalah dapat mengurangi tingkat pengangguran dan dapat belajar mandiri. Pengalaman berwirausaha akan sangat membantu kita dalam menata masa depan kita, dengan sedini mungkin berwirausaha, kita dapat mengaplikasikan teori-teori yang telah kita dapat di bangku kuliah untuk mengelola suatu bisnis.

Dalam memilih jenis bisnis yang akan kita geluti kita harus benar-benar selektif, pilih bisnis yang kira-kira berprospek bagus, menjanjikan keuntungan yang bagus, dan jangan lupa kita juga harus mempertimbangkan berbagai aspek seperti aspek ekonomi, usia dan tingkat pendapatan, selain itu kita juga harus memilih jenis produk yang terus dibutuhkan oleh masyarakat, dan sebisa mungkin kita memenuhi kebutuhan masyarakat. Kebutuhan yang harus kita penuhi bukan hanya kebutuhan pokok seperti makanan, pakaian, dsb. Kita bisa memenuhi kebutuhan pelanggan dengan cara melihat aktifitas yang dilakukan oleh pelanggan, sehingga kita dapat mengetahui, dan memenuhi apa saja yang diperlukan pelanggan dalam mendukung aktifitasnya.

Kebutuhan berolahraga sangat dibutuhkan oleh semua orang, karena dengan

mempunyai banyak kawan, dan sebagai sarana refreshing dari kegiatan-kegiatan keseharian kita yang menyibukkan. Daerah Bantul terkenal dengan masyarakat yang gemar berolahraga, karena mereka mempunyai banyak lahan yang luas yang bisa dijadikan sebagai lapangan olahraga, sedangkan olahraga memerlukan sarana dan prasarana untuk memenuhinya.

Dilatarbelakangi oleh tingkat kebutuhan akan alat olahraga dan music, yang ditandai dengan maraknya berbagai aktifitas-aktifitas olahraga didaerah bantul, maka penulis yang sekaligus sebagai pemilik, memilih untuk mendirikan toko alat olahraga dan music yang berlokasi di Jl. Bantul km 8.8 Bantul, Jogjakarta. Toko ini mulai dibuka tanggal 01 Mei 2007, dengan menyewa kios yang mempunyai panjang 7 meter dan lebar 4 meter. Kios ini mempunyai 2 muka yang menghadap ke utara dan barat, dengan 2 muka ini menambah daya tarik bagi pembeli.

Produk yang dijual tidak hanya alat olahraga, tetapi alat musik dan pancing juga dijual di toko penulis. Karena banyaknya macam alat olahraga, pancing, dan music penulis belum bisa menyediakan semua, hanya penulis pilih yang cepat laku dan banyak dibutuhkan.

Pada awal dibukanya toko pembeli masih sangat jarang, tetapi dengan berjalannya waktu dan bertambahnya barang dagangan, maka pembeli pun bertambah banyak. Dengan bertambah banyaknya pembeli maka akan meningkatkan keuntungan toko. Bisnis penyediaan alat olahraga ini akan meningkat tajam omzetnya pada bulan Juni, Juli, dan Agustus, karena pada saat itu banyak diselenggarakan turnamen-

Dalam pengelolaan bisnis penulis mencoba sedapat mungkin menerapkan teori-teori yang penulis dapatkan di bangku kuliah, seperti promosi, pelayanan yang baik bagi pelanggan, penggunaan teknologi informasi (internet), dll. Dengan penerapan teori itu penulis harapkan bisnis ini akan cepat berkembang.

Setelah lebih dari 1 tahun berdiri sangatlah perlu bagi penulis untuk meneliti kelayakan bisnis ini. Disamping untuk mengetahui dan memberi masukan bagi pengelolaan perusahaan. Dengan hasil dari evaluasi kelayakan bisnis ini, diharapkan juga dapat diketahui tentang layak atau tidaknya bisnis ini untuk dijalankan.

## **B. Rumusan Masalah Penelitian**

1. Apakah bisnis ini masih layak atau tidak ?
2. Bagaimana Peluang bisnis ini dimasa mendatang ?

## **C. Batasan Penelitian**

Batasan penelitian ini adalah :

Penelitian ini mengevaluasi kelayakan bisnis di toko Sahara berdasar pada aspek pasar dan keuangan.

## **D. Tujuan Penelitian**

1. Dapat menganalisis dan memutuskan untuk meneruskan bisnis ini atau tidak
2. Untuk mengevaluasi peluang bisnis ini dimasa mendatang.

## **E. Manfaat Penelitian**

**1. Manfaat penelitian bagi peneliti adalah:**

- a. Dapat mengevaluasi tentang kelayakan bisnis ini.

1. Dapat mengetahui peluang dan masalah yang dihadapi dalam mengelola bisnis ini

## **2. Bagi mahasiswa**

Dapat menganalisis peluang bisnis ini yang bisa dijadikan pertimbangan

apabila akan mendirikan usaha