

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Bisnis makanan dipercaya merupakan salah satu dari sekian banyak bisnis yang tidak terlalu terkena imbas krisis. Sebabnya, semua orang butuh makanan sehingga otomatis pasti dicari orang, tinggal bagaimana mengemas bisnis tersebut sehingga mampu dijual. Faktor paling mendasar adalah rasa (*taste*) dari makanan yang dijual. Setelah itu, untuk dapat sukses diperlukan strategi yang fokus dan komitmen penuh. Tiga hal tersebut mutlak dilakukan oleh pengusaha bisnis makanan (*inspirasibisnis.com*).

Bisnis makanan termasuk bisnis yang beresiko besar, karena bisnis makanan beda dengan bisnis-bisnis lain, kecuali yang dijual adalah makanan kering yang bisa bertahan sampai berbulan-bulan. Namun jika pengusaha yakin pangsa pasarnya bagus, maka bisnis makanan akan memberi keuntungan yang berlipatganda. Industri makanan ternyata termasuk industri yang tidak terpengaruh dampak krisis ekonomi yang dialami Indonesia pada tahun 1997/1998. Hal tersebut dimungkinkan karena sifatnya sebagai *basic needs* yang memiliki elastisitas permintaan tidak elastis, maka industri makanan tidak telah mengalami dampak dari krisis tersebut. (Lasmone dan

Geliat bisnis kuliner di Kabupaten Pekalongan akhir-akhir ini menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan. Tidak terkecuali usaha warung bakso yang banyak diminati oleh masyarakat di wilayah tersebut, yang dibuktikan dengan cukup banyaknya pengusaha warung bakso dan pada umumnya juga cukup banyak pembelinya.

Agar tidak tergerus oleh persaingan dan guna memperbesar usaha yang ada, sebuah perusahaan mesti melakukan perluasan usaha guna menangkap peluang yang lebih besar lagi. Namun untuk dapat melakukan perluasan usaha dibutuhkan pertimbangan matang baik internal maupun eksternal, agar langkah perluasan usaha tersebut dapat memberikan hasil yang optimal (Tjiptono, 2002).

Dalam penelitian ini akan dibahas mengenai rencana perluasan usaha warung bakso Sahabat yang berlokasi di Kabupaten Pekalongan. Sebagai putra dari pemilik warung bakso Sahabat sekaligus calon penerus usahanya, peneliti mempunyai rencana untuk memperluas usaha warung bakso Sahabat di masa mendatang setelah menyelesaikan pendidikan di kampus. Perluasan usaha ini dimaksudkan untuk menjawab kebutuhan masyarakat yang selama ini menjadi pelanggan setia, namun berdomisili cukup jauh dari tempat usaha bakso Sahabat. Selain itu, tujuan perluasan usaha ini adalah juga untuk mempertahankan eksistensi warung bakso Sahabat itu sendiri di masa-masa mendatang, karena peneliti menduga bahwa di masa-masa mendatang akan semakin banyak wirausahawan-wirausahawan yang membuka usaha sejenis sehingga persaingan usaha akan semakin ketat

Kesempatan untuk melakukan perluasan usaha warung bakso Sahabat masih terbuka lebar, meskipun peneliti mengetahui bahwa tidak sedikit tantangan yang harus dihadapi. Peneliti harus mengetahui pertimbangan-pertimbangan apa saja yang dapat dipakai sebagai landasan untuk memutuskan perluasan usaha. Hal utama yang perlu diketahui peneliti adalah apakah benar penjualan warung bakso Sahabat telah meningkat secara signifikan. Sebab, kenaikan volume penjualan harus menjadi ukuran. Jika volume penjualan benar-benar meningkat, maka itu baru diperhitungkan sebagai peningkatan yang nyata. Namun, penjualan yang meningkat juga bisa bersifat sementara. Kalau demikian halnya, peneliti hendaknya tidak perlu tergesa-gesa mengambil keputusan untuk melakukan perluasan usaha, karena investasi yang besar pada waktu penjualan stagnan bisa mencelakakan perusahaan. Sebaliknya kalau penjualan memang menunjukkan kecenderungan untuk terus menerus meningkat, peneliti tidak boleh ketinggalan dalam mengantisipasi kebutuhan pasar yang akan datang. Keterlambatan bisa berarti hilangnya pangsa pasar kepada pesaing yang lebih bisa membaca kesempatan di kemudian hari (Tjiptono, 2002).

Karena itu penting sekali untuk membaca dengan amat sangat teliti angka-angka penjualan dari waktu ke waktu. Tidak hanya total penjualan, tetapi rincian produk-produk apa yang meningkat penjualannya dan produk-produk apa yang tidak meningkat, atau bahkan mungkin turun penjualannya. Itulah tugas dan tanggung jawab seorang pengusaha yang secara terus-menerus harus

melakukan analisa terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di pasar (Tjiptono, 2002).

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti bermaksud melakukan penelitian tentang evaluasi kelayakan perluasan usaha yang tertuang dalam skripsi dengan judul **“Evaluasi Kelayakan Perluasan Usaha pada Warung Bakso Sahabat di Kabupaten Pekalongan”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah: “Apakah rencana perluasan usaha warung bakso Sahabat di Kabupaten Pekalongan layak untuk dilaksanakan berdasarkan pada aspek pemasaran dan aspek keuangan?”.

C. Batasan Masalah

Supaya tidak menyimpang dari pokok permasalahan, maka ruang lingkup penelitian ini dibatasi pada warung bakso-warung bakso yang berada di Kelurahan Cap Gawen Kec. Kedung Wuni Kab. Pekalongan.

D. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Mengevaluasi kelayakan perluasan usaha warung bakso Sahabat berdasarkan pada aspek pemasaran.

2. Mengevaluasi kelayakan perluasan usaha warung bakso Sahabat berdasarkan pada aspek keuangan.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat antara lain:

1. Bagi peneliti

Menambah pengetahuan, wawasan dan pengalaman tentang dunia usaha sebelum terjun menjadi seorang wirausahawan, di mana peneliti nantinya akan menjadi penerus usaha warung bakso Sahabat.

2. Bagi usaha warung bakso Sahabat

Sebagai masukan dan evaluasi apakah perluasan usaha pada saat ini layak dilaksanakan atau tidak.

3. Bagi pihak lain

Sebagai masukan dan evaluasi kepada para wirausahawan dan calon wirausahawan sebelum memutuskan untuk memperluas kapasitas