

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Industri Kecil dan Menengah (IMK) atau yang biasa dikenal masyarakat dengan sebutan lainnya yaitu UMKM adalah suatu usaha yang dilakukan satu orang atau sekelompok orang yang bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi tingkat nasional. Berdasarkan hasil survei, DKI Jakarta memiliki jumlah IMK sebanyak 59.017 unit yang tersebar di lima kota dan satu kabupaten. Berikut merupakan jumlah Industri Mikro dan Kecil (IMK) di DKI Jakarta pada tahun 2020 yang dijelaskan dalam bentuk grafik pada Gambar I.1.



Gambar I. 1 Jumlah IMK Provinsi DKI Jakarta tahun 2020
(Sumber: Badan Pusat Statistik,2022)

Berdasarkan pada Gambar I.1 memperlihatkan bahwa pada tahun 2020, jumlah Industri Mikro dan Kecil tertinggi ada pada Kota Jakarta Barat dengan 15.929 unit IMK atau setara dengan 27 persen. Kota dengan jumlah IMK terbanyak kedua adalah Kota Jakarta Timur dengan 13.524 unit. IMK terbanyak selanjutnya adalah Kota Jakarta Selatan, Kota Jakarta Utara, dan Kota Jakarta Pusat. Sedangkan, Kabupaten Kepulauan Seribu adalah daerah dengan jumlah IMK terkecil dengan jumlah sebanyak 480 unit atau 0,8 persen.

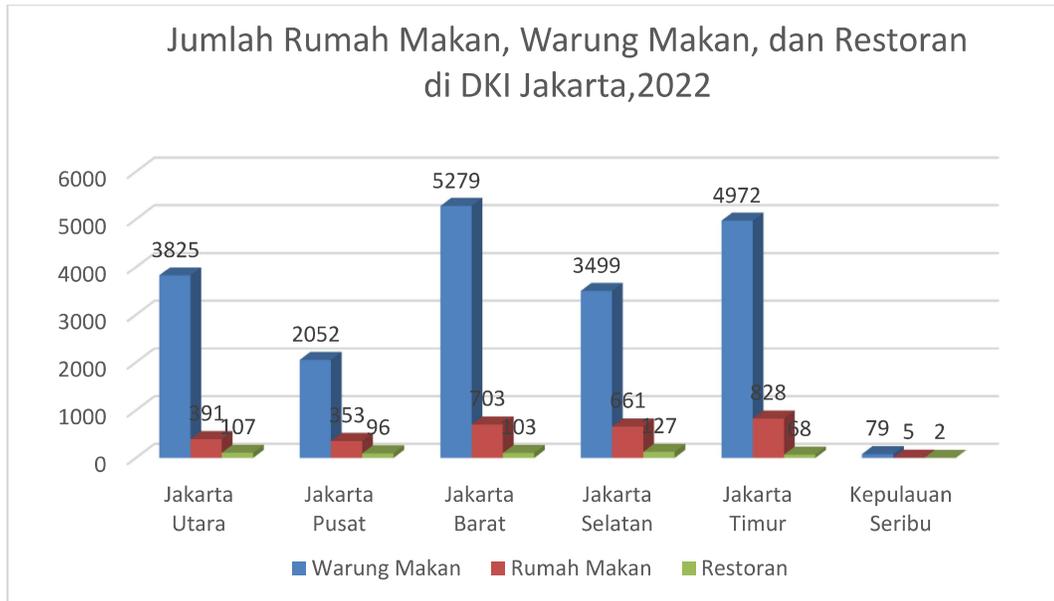
Jumlah IMK DKI Jakarta Tahun 2019 adalah sebesar 62.929 unit dan pada tahun 2020 adalah sebesar 59.017 unit. Jika dibandingkan dengan data 2019, pada tahun 2020 mengalami deflasi atau penurunan jumlah IMK di DKI Jakarta. Hal ini disebabkan oleh pembatasan sosial berskala besar atau PSBB yang diterapkan pemerintah untuk memutus penyebaran Covid-19. Tak sedikit pelaku usaha yang mengalami penurunan permintaan pasar diakibatkan pada pembatasan kegiatan di masyarakat, seperti pembatasan kegiatan usaha yang hanya menerima 25 persen pelanggan untuk bisa makan ditempat dan pembatasan jam operasional hanya sampai pukul 19.00 WIB. Sehingga, pelaku usaha harus mengurangi hari/jam kerja operasional hingga harus menghentikan produksinya. Akibatnya, terjadi penurunan pada perekonomian di Indonesia khususnya di DKI Jakarta.

Untuk meningkatkan jumlah UMKM dimasa pemulihan akibat Covid-19 ini, maka pembukaan usaha merupakan salah satu peluang untuk membangkitkan kembali perekonomian di DKI Jakarta. Salah satu jenis usaha UMKM yang saat ini sedang berkembang pesat yaitu pada Industri makanan dan minuman. Di kutip dari bisnis.tempo.co, Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, Sandiaga Uno mengatakan bahwa terdapat tiga subsektor ekonomi kreatif yang berkontribusi paling besar untuk Produk Domestik Bruto (PDB) yaitu kuliner sebesar 41,5 persen, *fashion* sebesar 17,7 persen, dan kriya sebesar 15 persen.

Industri makanan atau kuliner di DKI Jakarta merupakan sektor yang memiliki persentase paling tinggi dibandingkan dengan industri lainnya. Pada tahun 2020, Industri makanan di DKI Jakarta dapat mencapai 37,7 persen. Selanjutnya terdapat Industri Pakaian Jadi sebesar 28,7 persen, dan industri furnitur sebesar 5,8 persen.

Industri makanan atau kuliner berkaitan erat dengan jenis usaha seperti restoran dan rumah makan. Di era modern ini, banyak masyarakat yang rela pergi ke lokasi-lokasi yang jauh dari tempat tinggalnya hanya untuk mencoba makanan-makanan yang dirasa enak dan terkenal. Terutama di kota-kota besar, keberadaan rumah makan dan restoran menjadi suatu kebutuhan hidup untuk memenuhi keinginan dalam berwisata kuliner. Akibat dari keinginan masyarakat dalam berwisata kuliner, banyak pelaku usaha yang akhirnya mendirikan warung makan, rumah makan, ataupun restoran. Sehingga jenis-jenis makanan semakin bervariasi meski dalam kondisi krisis

sekalipun. Berikut merupakan statistik jumlah rumah makan dan warung makan di DKI Jakarta tahun 2022 menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia yang dijelaskan pada Gambar I.2.



Gambar I. 2 Jumlah Rumah Makan, Warung Makan, dan Restoran di DKI Jakarta tahun 2022
(Sumber: umkm.depkop.go.id/)

Berdasarkan pada Gambar I.2 menunjukkan jumlah rumah makan, warung makan, restoran di DKI Jakarta yang tercatat pada aplikasi data UMKM yang dimiliki oleh Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2022. Jika dilihat pada data tersebut, jumlah warung makan lebih banyak dibandingkan dengan jumlah rumah makan dan restoran. Menurut FAO (2001), warung makan atau *street food* merupakan tempat usaha makanan dan minuman siap konsumsi yang dijual di tempat-tempat umum seperti di pinggir jalan. Sedangkan rumah makan dan restoran adalah suatu usaha yang menyajikan dan menjual makanan dan minuman untuk umum yang memiliki tempat usaha tetap atau bangunan permanen baik dilengkapi dengan peralatan maupun tidak yang telah mendapatkan surat keputusan sebagai restoran atau rumah makan dari instansi yang membina.

Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia pusat merupakan suatu usaha yang bergerak pada bidang kuliner. Usaha ini telah berdiri lebih dari 50 tahun lamanya yang merupakan bisnis keluarga yang telah turun-temurun. Kini usaha Sop Buntut Cut

Meutia telah berjalan selama tiga generasi. Selain membuka rumah makan pusat ini, Sop Buntut Cut Meutia menjual produknya dalam bentuk bisnis *franchise*. *Franchise* atau waralaba adalah suatu bentuk kerja sama yang dilakukan oleh suatu usaha dengan membagi hasil sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Dalam melakukan *franchise*, pemilik usaha disebut dengan *Franchisor*, sedangkan penerima *franchise* disebut dengan *Franchisee*. Untuk sistem yang dilakukan adalah *product franchising*. *Product franchising* merupakan pemberian lisensi dari *Franchisor* kepada *Franchisee* untuk menjual barang produksinya atau dengan kata lain penerima *franchise* berfungsi sebagai distributor produk dan diberikan hak eksklusif untuk memasarkan produk tersebut di wilayah tertentu (Bryce Webster:1986).

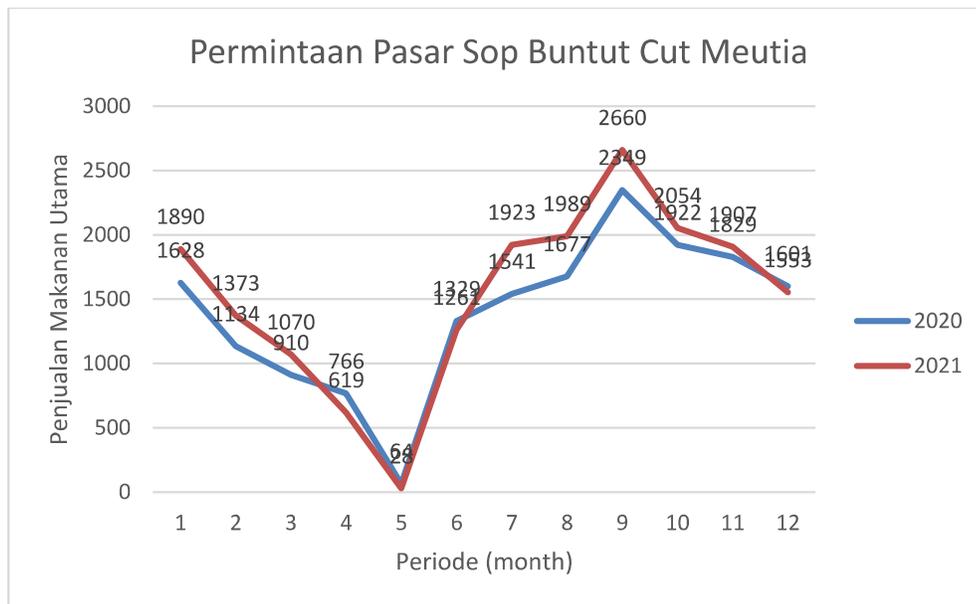
Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia pusat ini membuat kesepakatan kerjasama dengan *franchise* yang berisi mengenai durasi kontrak selama empat tahun. Sistem penjualan produknya dilakukan secara *online*. Hasil dari kesepakatan tersebut menghasilkan penambahan area- area yang menjual Sop Buntut Cut Meutia. Area tersebut meliputi Tambora, Kebayoran Lama, Duren Sawit, Rawamangun, dan Aren Jaya Bekasi. Bagi para *franchise* yang ingin memesan produk, maka perlu mengonfirmasi terlebih dahulu ketersediaan stok produknya. Hal ini dikarenakan rumah makan Sop Buntut Cut Meutia pusat ini memproduksi dan menjual produknya sendiri, sehingga dalam kegiatan produksinya, Sop Buntut Cut Meutia pusat ini memfokuskan terlebih dahulu ketersediaan produk untuk rumah makan pusat.

Selain penjualan dengan sistem *franchise*, Sop Buntut Cut Meutia ini memiliki dua area cabang yang berlokasi di Kota Jakarta Barat dan di Kota Tangerang Selatan. Kedua cabang tersebut tidak dikelola langsung oleh pemilik usaha pusat. Hal ini dikarenakan rumah makan Sop Buntut Cut Meutia merupakan bisnis keluarga yang telah berdiri sejak tahun 1970-an atau lebih tepatnya pada tahun 1971. Sehingga terjadi pembagian wilayah usaha dalam keluarga pemilik.

Sistem penjualan yang dilakukan oleh Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia pusat ini adalah secara *offline* dan *online*. Penjualan secara *offline* dilakukan dengan membuka warung makan di Menteng, Kota Jakarta Pusat. Penjualan secara *online* dilakukan dengan melalui *e-commerce* seperti Gojek, Grab, Shopee, dan Traveloka. Pada area Duren Sawit, Jakarta Timur di kelola sendiri oleh *owner* karena berlokasi

di tempat tinggal *owner* rumah makan Sop Buntut Cut Meutia pusat.

Untuk kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia pusat ini hanya mengandalkan instagram dan WhatsApp saja. Berikut merupakan data penjualan Rumah makan Sop Buntut Cut Meutia pusat selama dua tahun terakhir dimulai dari Januari 2020 hingga Desember 2021 yang dijelaskan pada Gambar I.3.



Gambar I. 3 Data Penjualan pada usaha Sop Buntut Cut Meutia Pusat
(Sumber: Data Historis)

Berdasarkan pada Gambar I.3 menunjukkan bahwa penjualan pada usaha rumah makan mengalami kenaikan dan penurunan yang signifikan. Pada bulan kelima menurun diakibatkan oleh toko yang tidak membuka usahanya secara rutin dan juga disebabkan oleh adanya bulan suci ramadhan. Selanjutnya sedikit demi sedikit mengalami kenaikan akibat banyaknya konsumen yang membeli secara *online* dan akibat masa transisi dari pandemi. Lalu kembali mengalami penurunan akibat adanya pengetatan menjelang tahun baru. Sebelum masa pandemi, penjualan Sop Buntut Cut Meutia pusat ini dapat menjual 150-200 porsi dalam sehari, sedangkan berdasarkan pada gambar I.4, rata-rata tertinggi dalam satu hari adalah 88 porsi saja.

Berdasarkan hasil wawancara, kegiatan bisnis pada cabang yang berlokasi di Kota Jakarta Barat memiliki kondisi yang tidak jauh berbeda dengan rumah makan pusat karena memiliki tingkat peminat konsumen yang tinggi. Hal ini juga disebabkan oleh

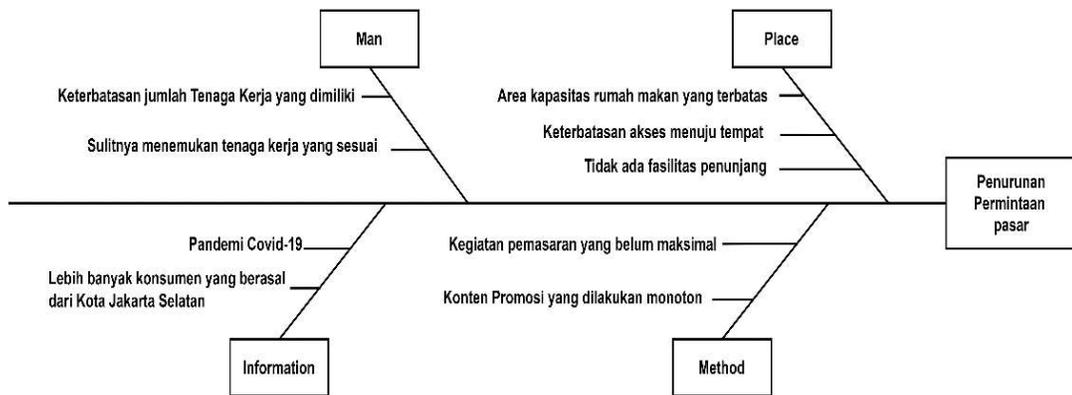
jumlah penduduk Kota Jakarta Barat paling tinggi. Berikut merupakan data jumlah penduduk DKI Jakarta pada tahun 2021 yang di jelaskan pada Gambar I.4.



Gambar I. 4 Jumlah Penduduk DKI Jakarta tahun 2021
(Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta)

Sedangkan berdasarkan hasil wawancara, pada cabang yang berlokasi di Kota Tangerang Selatan atau lebih tepatnya di area Bintaro ini sudah tidak mengambil produk jadi ke lokasi pusat. Sehingga dapat dikatakan cabang tersebut tidak lagi beroperasi. Hal ini dikarenakan kekurangan jumlah tenaga kerja akibat sulitnya dalam menemukan tenaga kerja.

Pada Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia pusat ini berlokasi di jalan perlintasan sempit sehingga akses menuju tempat tersebut cukup sulit apabila calon pelanggan datang membawa kendaraan roda empat maupun roda dua akibat minimnya lahan parkir pada lokasi tersebut. Rumah makan ini juga memiliki area usaha yang terbatas. Selain itu, tidak ada fasilitas penunjang seperti toilet, musholla, dan area parkir. Permasalahan-permasalahan tersebut kemudian terbagi menjadi beberapa faktor, yaitu *man*, *place*, *method*, dan *information* yang digambarkan dengan bentuk diagram *fishbone* pada gambar I.5 berikut ini.



Gambar I. 5 *Fishbone Diagram* Faktor Penyebab Masalah

Berdasarkan Gambar I.5 yang berisi *fishbone* diagram diatas menunjukkan bahwa terdapat beberapa permasalahan yang dibagi berdasarkan beberapa faktor. Faktor tersebut meliputi faktor *man*, *place*, *method*, dan *information*. Permasalahan yang ada pada faktor *man* adalah mengenai sumber daya manusianya. Pada kegiatan proses bisnis, keluarga pemilik usaha turun tangan dalam melayani dan menyiapkan produk usaha akibat kurangnya jumlah tenaga kerja yang ada. Hal ini terjadi karena sulitnya mendapat tenaga kerja yang sesuai. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, kesulitan menemukan tenaga kerja yang sesuai ini diakibatkan oleh banyaknya kritikan konsumen mengenai cita rasa produk yang berubah.

Selanjutnya adalah faktor *place*. Tempat usaha yang telah ada yaitu di Kota Jakarta Pusat merupakan cabang pertama yang dimiliki oleh pemilik usaha. Sebagai rumah makan legendaris yang telah memiliki banyak pelanggan, rumah makan Sop Buntut Cut Meutia pusat memiliki tempat usaha yang sangat terbatas dari akses menuju tempat maupun dari ketersediaan tempat usaha untuk menampung konsumen dalam jumlah banyak. Selain itu, fasilitas seperti lahan parkir, toilet, dan area mushola tidak ada pada lokasi usaha tersebut sehingga menjadi suatu permasalahan dari tempat usaha ini.

Faktor selanjutnya adalah faktor *method*. Melakukan kegiatan promosi adalah hal utama yang perlu diterapkan dalam melakukan kegiatan pemasaran. Promosi dilakukan untuk menjangkau pasar yang lebih luas sehingga dapat meningkatkan permintaan pasar dan meningkatkan pendapatan usaha. Pada rumah makan Sop Buntut Cut Meutia pusat ini menggunakan *social media* (Instagram dan WhatsApp) sebagai media melakukan promosi. Tetapi jika dilihat pada akun sosial media

Insatgram, pemilik usaha melakukan promosi terakhir pada bulan Februari lalu dan isi konten pada akun tersebut tidak ada kegiatan interaktif kepada *followers*-nya. Dengan hal tersebut maka kegiatan promosi belum dilakukan pemasaran secara maksimal yang berdampak pada kecenderungan calon pelanggan yang tidak mengetahui usaha tersebut terlebih pada generasi-generasi sekarang. Untuk mendapatkan jumlah pelanggan yang lebih banyak maka perlu sekali meningkatkan *brand awareness* guna memperkenalkan produk-produk yang dijual.

Faktor terakhir adalah *information*. Penurunan jumlah permintaan pasar ini selain diakibatkan oleh faktor-faktor diatas, disebabkan juga oleh beberapa hal, yaitu akibat adanya pandemi Covid-19 dan juga banyaknya pelanggan yang berasal dari Kota Jakarta Selatan. Berdasarkan pada Gambar I.4, memperlihatkan penurunan jumlah permintaan selama tahun 2020 dan 2021. Pelanggan yang lebih banyak berasal dari luar kota khususnya lebih banyak dari Kota Jakarta Selatan tidak dapat mendatangi untuk membeli produk dari tempat usaha ini akibat adanya pandemi.

Berdasarkan Gambar I.5, perlu mempertimbangkan solusi terbaik yang dapat menyelesaikan masalah-masalah tersebut. Pemilihan kota didasarkan pada keinginan pemilik usaha untuk membuka cabang usaha di Kota Jakarta Selatan dan banyaknya konsumen yang berasal dari kota tersebut. Selain itu, mengingat produk yang dijual merupakan makanan olahan yang cepat basi maka pemilihan kota tersebut menjadi alasan dalam membuka cabang baru ini. Kota Jakarta Selatan dikenal sebagai pusat bisnis yang dapat menjadi rekomendasi dalam mengembangkan bisnis karena berada di daerah yang strategis. Pemilihan Kota Jakarta Selatan sebagai cabang baru juga dikarenakan jumlah rumah makan dan warung makan di kota tersebut relatif sedikit untuk dikatakan kota dengan segudang tempat-tempat populer.

Berdasarkan data tersebut, pada tahun 2021 Kota Jakarta Selatan berada pada urutan ketiga pada jumlah penduduk sebanyak 2.233,86 ribu jiwa atau senilai 21,08 persen. Dengan hal tersebut dapat menunjukkan bahwa Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia akan memiliki target pasar yang tinggi. Selain itu, Rumah makan Sop Buntut Cut Meutia ini telah memiliki cabang di Jakarta Barat dan Jakarta Timur, maka Kota Jakarta Selatan merupakan pilihan terbaik untuk mendirikan cabang *offline* dengan potensi usaha yang lebih besar.

Kota Jakarta Selatan merupakan kota yang sering dikunjungi oleh para wisatawan karena keaneka ragaman kuliner yang ada pada kawasan tersebut. Banyaknya makanan legendaris yang bertahan pada kawasan tersebut menunjukkan bahwa wisatawan tetap tertarik meski banyaknya usaha kekinian yang bermunculan, sehingga bagi rumah makan Sop Buntut Cut Meutia ini masih memiliki potensi cukup tinggi untuk membuka usaha di area tersebut.

I.2 Alternatif Solusi

Alternatif solusi merupakan upaya yang dilakukan dalam memecahkan masalah dari setiap akar masalah yang ada. Masalah yang terjadi pada Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia pusat adalah mengalami penurunan permintaan pasar akibat adanya pembatasan jam adanya *social distancing* yang ditetapkan oleh pemerintah, sehingga terjadi perubahan penjualan pada usaha Sop Buntut Cut Meutia ini. Selain akibat adanya pandemi, terdapat beberapa faktor penyebab dari penurunan jumlah permintaan pasar yang terbagi menjadi empat faktor seperti, *Man, place, Method,* dan *Information*. Berikut ini merupakan daftar alternatif solusi disajikan pada tabel I.1.

Tabel I. 1 Daftar Alternatif Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Area Kapasitas rumah makan yang terbatas.	Melakukan Perancangan usulan pembukaan Cabang baru di kota yang berbeda untuk meningkatkan jumlah permintaan .
2	Keterbatasan akses menuju tempat.	
3	Tidak ada fasilitas penunjang.	
4	Banyak konsumen yang berasal dari Kota Jakarta Selatan.	
6	Keterbatasan jumlah tenaga kerja yang dimiliki.	Melakukan penambahan tenaga kerja.
7	Sulitnya menemukan tenaga kerja yang sesuai.	Memberikan pelatihan kepada tenaga kerja sesuai SOP yang berlaku
8	Kegiatan pemasaran yang belum maksimal.	Melakukan perancangan program promosi dengan membuat konten produk untuk memperluas pemasaran.
9	Konten Promosi yang dilakukan monoton.	

Berdasarkan tabel I.1, terdapat beberapa masalah yang ada pada usaha rumah makan Sop Buntut Cut Meutia. Solusi yang terpilih yaitu melakukan perancangan pembukaan cabang baru di kota yang berbeda. Hal ini disebabkan solusi tersebut

dapat menyelesaikan tiga masalah yang ada. Selain itu, dengan solusi ini juga mendapatkan target pasar baru dan jangkauan pasar yang lebih luas, sehingga bisa menaikkan jumlah permintaan pasar.

I.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka permasalahan yang akan ditinjau dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana estimasi pasar usaha produk dalam pembukaan cabang pada Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia?
2. Bagaimana rancangan teknis dan operasional pada pembukaan cabang Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia?
3. Bagaimana mengukur aspek finansial pada pembukaan cabang Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia?
4. Bagaimana mengukur tingkat sensitivitas pada pembukaan cabang Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia?

I.4 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan perumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengukur besarnya permintaan pasar dalam pembukaan cabang usaha Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia dilihat dari segi aspek pasar.
2. Merancang Aspek teknis dan operasional dari pembukaan cabang usaha Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia.
3. Mengukur kelayakan dalam pembukaan cabang usaha Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia.
4. Mengukur tingkat sensitivitas pada pembukaan cabang usaha Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia.

I.5 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat dalam melakukan penelitian ini adalah:

1. Manfaat bagi penulis yaitu mampu mempelajari, memahami, dan mengolah informasi mengenai perancangan bisnis usaha dalam membuat cabang baru Rumah Makan Sop Cut Meutia.

2. Penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan bagi pemilik usaha UMKM dalam membuat cabang baru Rumah Makan Sop Buntut Cut Meutia.
3. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi tambahan wawasan bagi pembaca mengenai studi kelayakan usaha dan dapat dijadikan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya.

I.6 Sistematika Penulisan

Tugas Akhir ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini menjelaskan mengenai latar belakang permasalahan dalam melakukan penelitian yang membahas secara singkat objek yang dikaji. Selanjutnya masalah yang dihadapi dibuktikan dengan melakukan identifikasi akar masalah sehingga didapatkan alternatif solusi. Dari latar belakang tersebut dirumuskan masalah penelitian, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisi mengenai permasalahan dan rancangan, literatur atau kerangka standar terkait perancangan yang berasal dari tiga mata kuliah yang dipelajari. Selain itu, bab ini berisi pula penjelasan teori dasar yang melandasi penelitian dalam menyelesaikan masalah dari penelitian.

BAB III Metodologi Perancangan

Pada bab ini menjelaskan langkah-langkah mengenai pendekatan dan metode yang akan digunakan dalam mengumpulkan data sehingga dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi tersebut.

BAB IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Pada bab ini dijelaskan secara rinci mengenai data yang dibutuhkan dalam Tugas Akhir untuk merancang sistem terintegrasi seperti, olahan data historis perusahaan untuk mendapatkan kriteria tertentu. Sehingga dapat menghasilkan praktik terbaik yang akan digunakan oleh objek Tugas Akhir.

BAB V Validasi dan Evaluasi Hasil Rancangan

Pada bab ini dilakukan validasi dan mengevaluasi hasil dari rancangan sistem terintegrasi yang sudah didapat untuk disesuaikan dengan tujuan dari Tugas Akhir dan membuktikan hasil rancangan tersebut dapat menghasilkan praktik terbaik yang sesuai.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisi uraian mengenai kesimpulan dari keseluruhan tahapan yang telah dilakukan untuk mencapai tujuan dengan dilengkapi saran perbaikan untuk penelitian selanjutnya.