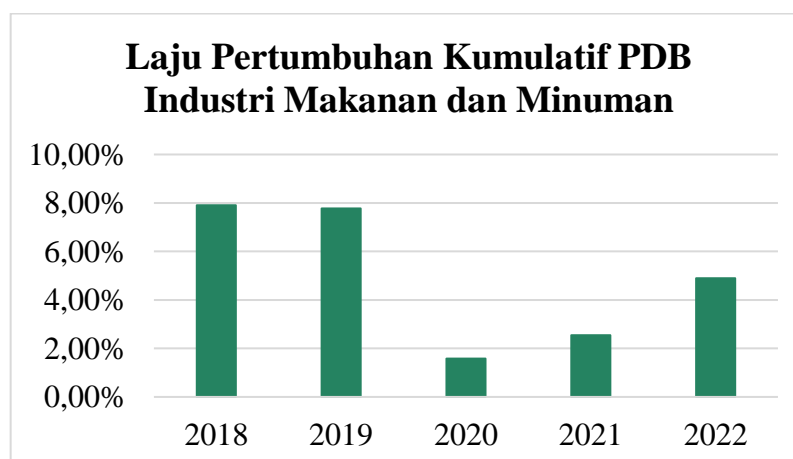


# BAB I PENDAHULUAN

## I.1. Latar Belakang

Bisnis kuliner berupa makanan maupun minuman pada zaman sekarang menjadi salah satu bisnis yang paling berkembang pesat, di mana konsumen dimanjakan dengan tempat-tempat yang nyaman dan estetik. Bisnis makanan atau kuliner adalah salah satu bisnis yang banyak diminati oleh masyarakat. Selain dapat menghasilkan pendapatan yang tinggi, usaha kuliner juga menjadi salah satu jenis usaha yang menjanjikan untuk dijalankan karena makanan sendiri merupakan kebutuhan dasar manusia. Selain itu terdapat alasan lain seperti terus meningkatnya jumlah penduduk dan kebutuhan akan pangan, terutama makanan siap konsumsi. Hal ini dipicu oleh meningkatnya kesejahteraan dan kesibukan masyarakat. Masyarakat membutuhkan makanan yang lebih praktis, baik dalam cara pembuatan, penyajian, maupun cara mengonsumsinya. Berdasarkan data Kemenperin tahun 2021, industri makanan dan minuman di Indonesia menjadi penyumbang terbesar di sektor pengolahan non migas, yaitu sebesar 38,42% pada triwulan II dan berkontribusi terhadap PDB nasional sebesar 6,66% (Kemenperin, 2021). Industri makanan dan minuman diproyeksikan akan masih menjadi salah satu penopang pertumbuhan ekonomi Indonesia. Gambar I.1 berikut menunjukkan laju pertumbuhan PDB 2018-2022 pada industri makanan dan minuman.

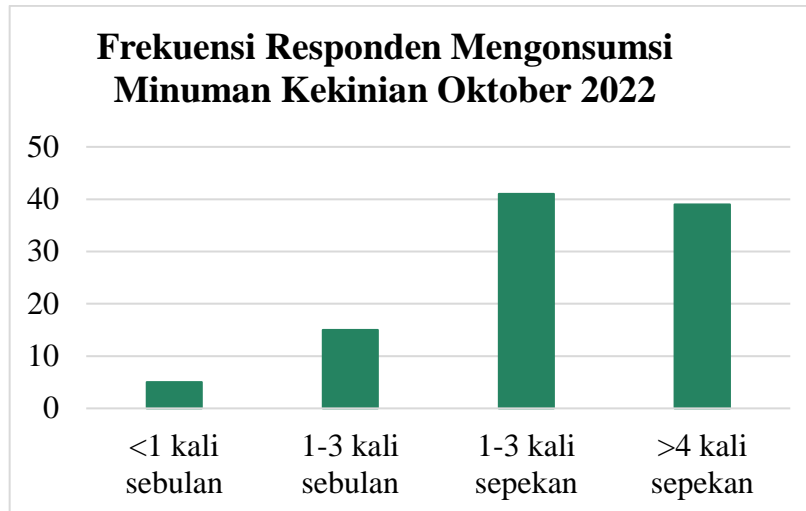


Gambar I.1 Laju Pertumbuhan PDB 2018-2022 pada Industri Makanan dan Minuman

(Sumber : Badan Pusat Statistik)

Berdasarkan Gambar I.1 dapat dilihat laju pertumbuhan tahunan industri makanan dan minuman mengalami penurunan signifikan sejak 2020 saat terjadi pandemi Covid, di mana PDB tahunan industri makanan dan minuman pada tahun 2019 sebesar 7,78% dan turun drastis menjadi 1,58% di tahun 2020. Laju pertumbuhan PDB industri makanan pada tahun 2020 mengalami penurunan yang signifikan, dikarenakan pada tahun 2020 sedang terjadi pandemi COVID-19 yang mengharuskan adanya pembatasan aktivitas. Banyak tempat-tempat usaha termasuk usaha makanan dan minuman harus ditutup sementara. Namun di tahun 2021, PDB industri makanan dan minuman mulai mengalami peningkatan menjadi sebesar 2,54% dan 4,9% pada tahun 2022 sejalan dengan melonggarnya peraturan PPKM yang diterapkan di Indonesia serta sosialisasi vaksin COVID-19. Hal ini tentunya berdampak pada banyaknya aktivitas yang mulai berjalan normal dan tentunya banyak usaha makanan dan minuman yang mulai buka. Dilihat dari data sebelumnya, maka pada tahun 2023 PDB industri makanan dan minuman akan diproyeksikan naik seiring dengan normalnya kegiatan masyarakat. Dengan begitu, salah satu industri makanan yang akan terus hidup adalah industri makanan olahan siap saji. Berdasarkan data yang telah diuraikan di atas, peluang untuk bisnis usaha kuliner makanan mempunyai peluang yang baik, maka minuman dan makanan olahan siap jadi dapat menjadi salah satu pilihan usaha yang menarik.

Minuman kekinian seperti boba, es kopi, hingga es teh cukup digandrungi masyarakat Indonesia. Minuman manis ini bahkan menjadi konsumsi rutin harian bagi sebagian orang. Menurut hasil survei jajak pendapat yang disajikan dalam gambar I.2, dari 1.209 orang responden, 41% biasa mengonsumsi minuman kekinian 1 sampai 3 kali dalam sepekan. Kemudian sebanyak 39% responden mengonsumsi minuman tersebut hampir setiap hari atau lebih dari 4 kali dalam sepekan, 15% mengonsumsinya 1 sampai 3 kali dalam sebulan, dan hanya 5% yang konsumsinya kurang dari sekali per bulan dalam 3 bulan terakhir.



Gambar I.2 Frekuensi Responden Mengonsumsi Minuman Kekinian Bulan Oktober 2022

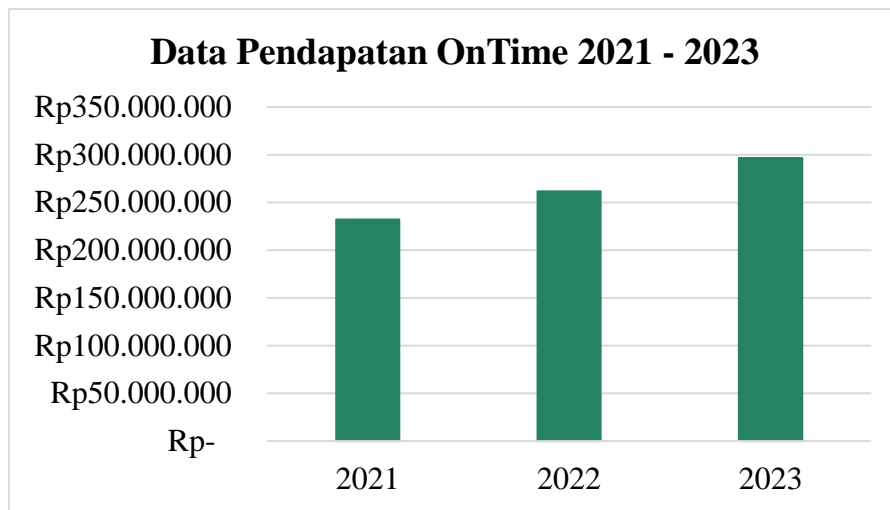
(Sumber : Databoks.id)

OnTime merupakan usaha minuman dan makanan olahan siap jadi yang berdiri sejak tahun 2021 beralamat di Jl. A. Yani No 337, Nglejok, Kuripan, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah. OnTime adalah usaha yang menyediakan berbagai minuman dan makanan ringan seperti minuman berbasis susu, minuman berbasis teh, sereal, serta *snack* berupa basreng, cireng, dan potato wedges. Bisnis ini dimulai pada akhir tahun 2021, karena pemilik melihat peluang yang ada menyebabkan pemilik usaha mendirikan usaha makanan OnTime.



Gambar I.3 Area Toko OnTime

Dalam pemasarannya, usaha ini mengawali dengan pemasaran melalui rekomendasi sahabat dan saudara, lalu membuat media sosial untuk mengenalkan serta memasarkan OnTime ke lebih banyak orang. Untuk memuaskan keinginan pelanggan, OnTime terus berinovasi dan belajar tentang perkembangan jenis dan rasa yang disukai oleh banyak orang. Setelah usaha makanan ini berdiri, pendapatan dan jumlah permintaan yang didapatkan mengalami peningkatan setiap bulannya selama tahun 2022 hingga tahun 2023. Hal ini dapat dilihat melalui Gambar I.4 yaitu Grafik Data Pendapatan OnTime tahun 2021-2023.



Gambar I. 4 Grafik Pendapatan OnTime Tahun 2021-2023

Peningkatan pendapatan OnTime sejalan dengan peningkatan rata-rata pengeluaran per kapita untuk kelompok komoditas makanan dan minuman jadi di Provinsi Jawa Tengah. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (Badan Pusat Statistika, 2023), pengeluaran per kapita untuk kelompok komoditas makanan dan minuman jadi di Provinsi Jawa Tengah pada tahun 2022 sebesar Rp198.402 dan mengalami peningkatan menjadi Rp204.129 pada tahun 2023.

Meskipun pendapatan dan permintaan meningkat, namun setelah berdiskusi dengan pemilik OnTime, terdapat kendala yang dialami yaitu sulit untuk menampung permintaan pelanggan untuk makan langsung di tempat atau dine in. Hal tersebut dikarenakan area toko OnTime sangat kecil, seperti dapat dilihat di gambar I.2, dan hanya memiliki fasilitas kursi untuk menunggu minuman atau makanan dibuat. Saat ini pembelian hanya dilakukan secara *online* atau *take away*. Selain itu, di hari tertentu dan saat jam *in rush hour* seringkali terjadi antrian pelanggan. Hal ini

mendorong pemilik usaha untuk memikirkan alternatif pendirian gerai untuk menjual produk secara *dine-in*.

Dewasa ini banyak sekali anak muda yang menghabiskan waktunya untuk berkumpul bersama teman bercengkerama dan menjadikan nongkrong sebagai salah satu gaya hidup. Kebiasaan untuk *kongkow* atau nongkrong di tempat atau *café* kekinian telah menjadi budaya di berbagai wilayah mulai dari Aceh, Makassar, Medan, Bangka, termasuk kota-kota di Pulau Jawa (Ulung, 2011: 5). Tren ini pun merambah ke kota-kota kecil yang mulai mengadaptasi tren di ibukota. Persebaran tren ini dengan mudah menjalar melalui sosial media.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistika, diketahui bahwa pada tahun 2021 jumlah restoran/rumah makan di Kabupaten Grobogan ada sebanyak 41 unit. Jumlah tersebut lebih sedikit jika dibandingkan dengan rata-rata jumlah restoran/rumah makan di Provinsi Jawa Tengah yaitu sebanyak 61 unit.

*Coffee shop* telah menjadi tempat favorit bagi banyak orang untuk bekerja, belajar, atau sekadar berkumpul dengan teman. Namun, fenomena pengunjung yang duduk berlama-lama dengan hanya memesan satu minuman menjadi tantangan tersendiri bagi pemilik *coffee shop*. Keunggulan *coffee shop* tidak hanya pada suasana, tetapi juga pada kelengkapan fasilitas yang disediakan. Wi-Fi gratis dengan koneksi yang stabil menjadi daya tarik utama bagi para pengunjung yang bergantung pada internet untuk menyelesaikan tugas. Colokan listrik yang tersebar di berbagai sudut memastikan perangkat elektronik tetap terisi penuh. Hal ini menjadi tantangan yang akan dihadapi oleh pemilik usaha Ontime. Namun, dibandingkan dengan kota lain seperti Semarang yang memiliki 26 perguruan tinggi dan Bandung yang memiliki 171 perguruan tinggi, maka peluang terjadi fenomena tersebut sangat kecil. Hal ini dikarenakan di Grobogan hanya terdapat 5 perguruan tinggi yang mengakibatkan hanya terdapat sedikit mahasiswa. Selain itu, salah satunya perguruan tinggi yang ada di Grobogan adalah Universitas Terbuka Purwodadi, dimana perkuliahan dilaksanakan pada akhir pekan dikarenakan diperuntukkan untuk kelas pekerja.

Selain itu, terdapat tantangan eksternal seperti pesaing yang akan dihadapi oleh bisnis Ontime. Terdapat beberapa usaha serupa yaitu Wise Bean yang memiliki rentang harga Rp8.000 hingga Rp115.000, Mitalogy yang memiliki rentang harga

produk Rp12.000 hingga Rp48.000, dan Delapan Coffee memiliki rentang harga produk serupa Rp8.000 hingga Rp28.000. Oleh karena itu, OnTime hadir untuk customer segmen menengah kebawah dengan rentang harga Rp4.000 hingga Rp17.000.

Dengan tren kebutuhan yang ada dan pilihan tempat yang masih sedikit, menjadikan peluang membuka gerai *dine-in* cukup besar. Pembukaan gerai *dine-in* memerlukan biaya yang cukup besar, sehingga perlu direncanakan dengan hati-hati. Selain itu, seiring berjalannya waktu mengakibatkan banyaknya bisnis serupa yang mulai beroperasi sehingga diperlukan inovasi untuk tetap bersaing dalam pasar konsumen. Semua ini menjadi alasan untuk melakukan analisis kelayakan pendirian gerai *dine-in* OnTime di Kabupaten Grobogan.

## **I.2. Perumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dari tugas akhir adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan aspek pasar dari pembukaan gerai *dine in* pada toko OnTime Kabupaten Grobogan?
2. Bagaimana kelayakan aspek teknis dari pembukaan gerai *dine in* pada toko OnTime Kabupaten Grobogan?
3. Bagaimana kelayakan aspek finansial dari pembukaan gerai *dine in* pada toko OnTime Kabupaten Grobogan?
4. Bagaimana analisis sensitivitas kelayakan pembukaan gerai *dine in* pada toko OnTime Kabupaten Grobogan?

## **I.3. Tujuan Tugas Akhir**

Adapun tujuan dari tugas akhir adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis kelayakan aspek pasar dari pembukaan gerai *dine in* pada toko OnTime Kabupaten Grobogan.
2. Menganalisis kelayakan aspek teknis dari pembukaan gerai *dine in* pada toko OnTime Kabupaten Grobogan.
3. Menganalisis kelayakan aspek finansial dari pembukaan gerai *dine in* pada toko OnTime Kabupaten Grobogan.

4. Menganalisis sensitivitas kelayakan dari pembukaan gerai *dine in* pada toko OnTime Kabupaten Grobogan.

#### **I.4. Manfaat Tugas Akhir**

Adapun manfaat tugas akhir yang diharapkan dari berbagai pihak terkait, yaitu:

1. Bagi Pemilik Usaha

Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan untuk pemilik usaha terkait pengambilan keputusan dalam rencana untuk membuka cabang bisnis OnTime khususnya gerai yang akan menyediakan tempat *dine in*.

2. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan kepada pembaca mengenai studi analisis kelayakan sebuah usaha dan dapat digunakan sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya

#### **I.5. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam tugas akhir ini akan dibagi menjadi beberapa bab. Setiap bab akan terdiri dari beberapa sub bab yang akan menjelaskan mengenai bab tersebut lebih terperinci. Berikut merupakan penjelasan dari sistematika penulisan yang akan digunakan dalam tugas akhir ini.

##### **Bab I Pendahuluan**

Bab pendahuluan berisikan mengenai penjelasan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan tugas akhir, manfaat tugas akhir, dan sistematika penulisan.

##### **Bab II Landasan Teori**

Bab landasan teori menjelaskan mengenai konsep umum yang relevan dengan masalah yang diteliti dalam tugas akhir ini. Tujuan dari bab ini yaitu menyusun kerangka kerja sehingga hasil perancangan dapat menyelesaikan permasalahan. Selain itu di bab ini juga akan dijelaskan mengenai pemilihan metoda.

##### **Bab III Metodologi Penyelesaian Masalah**

Bab metodologi berisikan rencana penyelesaian masalah yang meliputi penjelasan tentang sistematika penyelesaian masalah, batasan dan asumsi penelitian, serta identifikasi komponen sistem terintegrasi.

##### **Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data**

Bab ini berisikan mengenai pengumpulan data yang digunakan untuk penelitian serta berisikan tahap-tahap pengolahan data untuk mengolah data yang sudah dikumpulkan menggunakan metode yang relevan guna menyelesaikan permasalahan.

### **Bab V Analisis**

Bab ini akan menjelaskan mengenai verifikasi dan validasi terkait hasil rancangan dengan acuan metode penyelesaian masalah yang sudah dipilih. Bab ini juga akan menjelaskan analisis dari hasil rancangan yang sudah didapatkan pada bab sebelumnya.

### **Bab VI Kesimpulan dan Saran**

Bab kesimpulan dan saran merupakan bab terakhir dari penyusunan tugas akhir. Pada bab ini akan berisikan kesimpulan berupa penjelasan mengenai seluruh proses perancangan serta jawaban dari permasalahan yang diangkat. Adapun saran yang berisikan mengenai usulan solusi bagi pemangku kepentingan yang terkait.