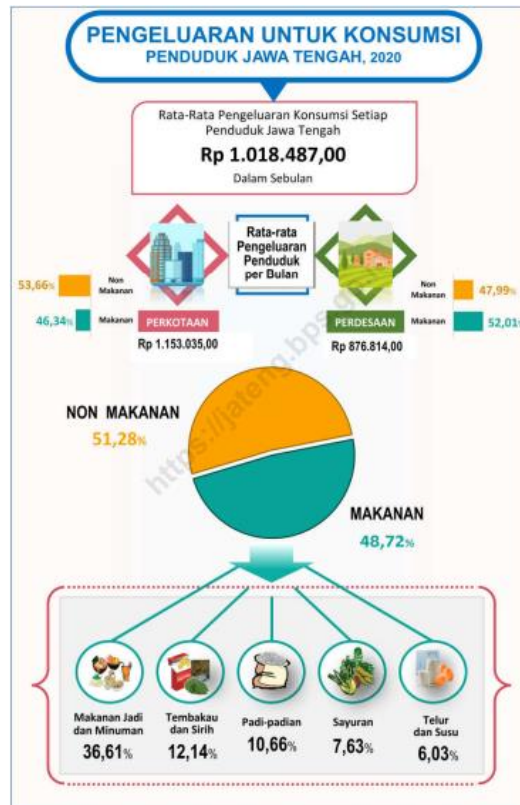


BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

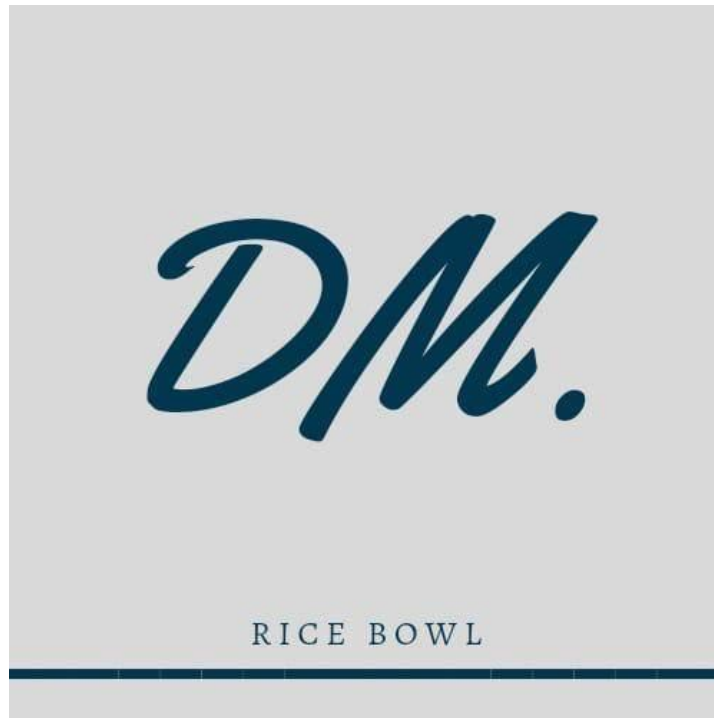
Perdagangan merupakan kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya dengan dasar kesepakatan bersama dan bukan dilakukan secara terpaksa. Pada masa sebelum ditemukannya mata uang, perdagangan dilakukan dengan cara tukar-menukar barang atau jasa sesuai dengan kesepakatan bersama atau lebih dikenal dengan nama barter. Menurut Marwati Djoened (2002) perdagangan adalah kegiatan ekonomi yang mengaitkan antara para produsen dan konsumen. Sebagai kegiatan distribusi, perdagangan menjamin peredaran, penyebaran, dan penyediaan barang melalui mekanisme pasar.

Pada era yang modern saat ini, perdagangan berkembang sangat pesat dan menimbulkan persaingan pasar yang ketat. Banyak inovasi-inovasi baru yang bermunculan dan memiliki variasi yang unik sebagai pembeda dari produk-produk yang sudah ada sebelumnya khususnya pada industri pangan di Indonesia. Beberapa tahun terakhir semakin banyak jenis makanan yang ditawarkan di Indonesia dengan berbagai macam kemasan. Salah satu jenis produk makanan yang memiliki peminat yang cukup banyak adalah produk makanan jadi dan minuman.



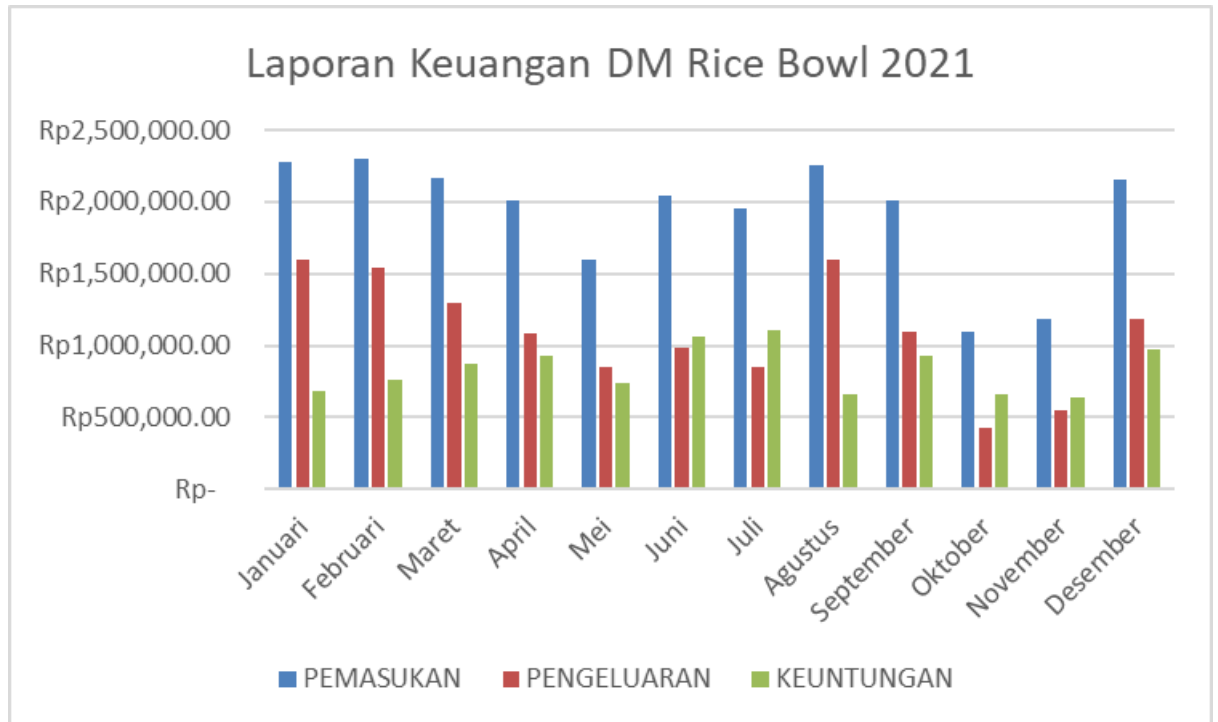
Gambar I. 1 Pengeluaran Untuk Konsumsi Penduduk Jawa Tengah

Berdasarkan data yang didapatkan mengenai pengeluaran untuk konsumsi penduduk Jawa Tengah, rata-rata pengeluaran konsumsi setiap penduduk Jawa Tengah adalah sebesar Rp 1.018.487,00 dalam sebulan. Adapun rata-rata pengeluaran di wilayah perkotaan adalah sebesar Rp 1.153.035,00 dalam sebulan dengan persentase pembelian non makanan sebesar 53,66% dan pembelian makanan sebesar 46,34%. Sedangkan rata-rata pengeluaran di wilayah pedesaan adalah sebesar Rp 876.814,00 dalam sebulan dengan persentase pembelian non makanan sebesar 47,99% dan pembelian makanan sebesar 52,01%. Untuk pembelian konsumsi yang memiliki persentase paling besar adalah makanan jadi dan minuman dengan persentase sebesar 36,61%, diikuti oleh tembakau dan sirih dengan persentase sebesar 12,14%, padi-padian dengan persentase sebesar 10,66%, sayuran dengan persentase sebesar 7,63, serta telur dan susu dengan persentase sebesar 6,03%.



Gambar I. 2 Logo DM Rice Bowl

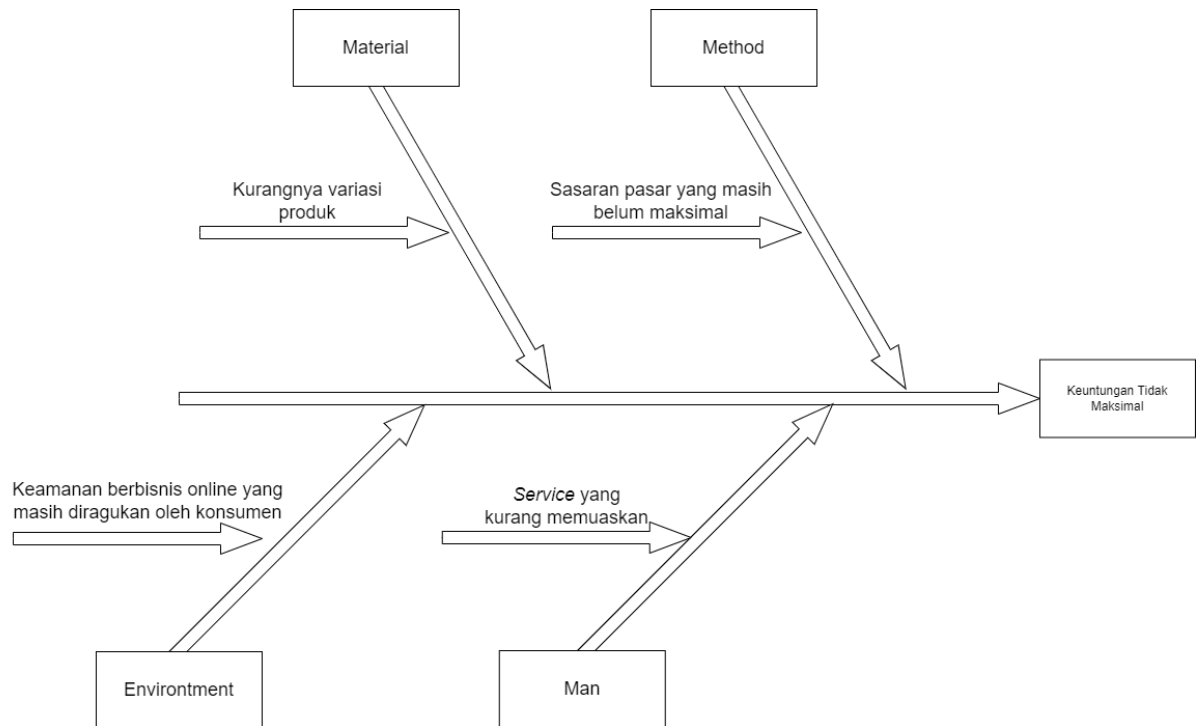
DM Rice Bowl merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah yang berdiri pada awal tahun 2021. Pada awalnya DM Rice Bowl hanya mengeluarkan lima menu, diantaranya adalah *Rice Bowl Blackpaper*, *Rice Bowl Teriyaki*, *Rice Bowl Barbeque*, *Rice Bowl Salted Egg*, dan *Rice Bowl Cheese Sauce*. Setelah berjalan hampir satu tahun, DM Rice Bowl memiliki beberapa menu tambahan yaitu *Rice Bowl Sambal Matah* dan *Rice Bowl Chicken Katsu*, serta memiliki tambahan topping seperti kentang goreng, sosis goreng, telur, dan pangsit ayam. Penambahan menu yang dilakukan oleh DM Rice Bowl bertujuan untuk menarik perhatian konsumen dengan banyaknya pilihan *menu* yang ada sehingga konsumen tidak merasa bosan dengan *menu* yang terbatas.



Gambar I. 3 Laporan Keuangan DM Rice Bowl

Berdasarkan data yang didapatkan mengenai laporan keuangan dari DM Rice Bowl pada tahun 2021, terlihat persentase pemasukan, pengeluaran, dan keuntungan pada setiap bulannya. Pemasukan dan pengeluaran dari DM Rice Bowl masih mengalami naik turun setiap bulannya. Untuk keuntungan pada bulan Januari sampai April mengalami kenaikan, kemudian mengalami penurunan di bulan selanjutnya. Pada bulan Mei sampai dengan bulan Juli, keuntungan yang diterima oleh DM Rice Bowl mengalami kenaikan lagi. Pada bulan selanjutnya mengalami fase naik turun pada setiap bulannya.

Sejauh ini DM Rice Bowl hanya melakukan penjualan produk secara *online* dengan sistem *pre-order*. Terkadang pada saat membeli produk secara online, tidak sedikit konsumen yang merasa kurang percaya dengan produk yang akan dibeli, karena beberapa faktor yang dapat mempengaruhi seperti bahan baku, penampilan produk, dan ukuran produk yang terkadang berbeda dengan produk sebenarnya. Maka dari itu, DM Rice Bowl berencana untuk membuka gerai offline pertamanya di Semarang.



Gambar I. 4 Diagram Fishbone Penyebab Keuntungan Tidak Maksimal

Berdasarkan data dan permasalahan yang telah dijabarkan pada diagram *fishbone*, penulis membuat algoritma penyelesaian masalah yang memungkinkan untuk diselesaikan dengan berbagai alternatif solusi.

I.2 Alternatif Solusi

Berdasarkan permasalahan yang sudah dijelaskan pada bagian latar belakang, didapatkan beberapa akar masalah dan solusi alternatif dari masalah utama. Berikut merupakan akar masalah yang dihadapi DM Rice Bowl :

Tabel I. 1 Daftar Alternatif Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1.	Kurangnya variasi produk	Melakukan perencanaan penambahan produk
2.	Keamanan berbisnis online yang masih diragukan oleh konsumen	Melakukan perancangan pembukaan toko offline
3.	Service yang kurang memuaskan	Melakukan perancangan sistem pelayanan
4.	Sasaran pasar yang masih belum maksimal	Melakukan perancangan untuk menganalisis pasar yang memiliki peluang terbaik

Dari beberapa potensi solusi yang telah dijabarkan, dapat diketahui bahwa terdapat empat akar masalah yang dapat menyebabkan keuntungan perusahaan tidak maksimal. Dari keempat akar masalah yang ada, akan difokuskan kepada satu akar masalah yaitu keamanan berbisnis online yang masih diragukan oleh konsumen. Hal tersebut disebabkan karena kepercayaan masyarakat pada belanja *online* masih minim. DM Rice Bowl akan melakukan perancangan pembukaan toko offline pertamanya untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dijual. Maka dari itu, akan dilakukan analisis kelayakan dengan meninjau beberapa aspek, diantaranya adalah aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, dan juga aspek finansial.

I.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan kondisi dan permasalahan yang sudah dipaparkan dalam latar belakang, maka didapatkan rumusan masalah yang sesuai dengan yang dialami DM Rice Bowl yaitu:

1. Bagaimana kelayakan perancangan toko offline UMKM DM Rice Bowl jika ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial?
2. Bagaimana tingkat sensitivitas Usaha Mikro Kecil Menengah DM Rice Bowl?

I.4 Tujuan Tugas Akhir

Setelah mengetahui permasalahan apa saja yang telah dirumuskan, maka tujuan penelitian yaitu :

- a. Dapat mengetahui kelayakan perancangan pengembangan UMKM DM Rice Bowl ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial.
- b. Mengetahui tingkat sensitivitas pada Usaha Mikro Kecil Menengah DM Rice Bowl.

I.5 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat tugas akhir ini:

1. Bagi perusahaan
Perusahaan dapat mengetahui kelayakan dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah DM Rice Bowl ditinjau dari ketiga aspek yang

digunakan, yaitu aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial serta mendapatkan masukan yang diperlukan bagi perusahaan.

2. Bagi peneliti

Peneliti dapat melakukan evaluasi suatu bisnis yang dijalankan sesuai dengan estimasi melalui analisis sensitivitas.

I.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir merupakan gambaran umum dan inti dari tiap bab penelitian yang dilakukan. Berikut merupakan sistematika penulisan dari tugas akhir yaitu :

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi tentang menjelaskan secara keseluruhan terkait objek tugas akhir, latar belakang, permasalahan yang diperoleh, tujuan dari melakukan tugas akhir, manfaat yang didapatkan dari tugas akhir, ruang lingkup dan Batasan dari tugas akhir serta sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisi tentang teori-teori yang relevan terkait tugas akhir serta mengimplementasikan teori yang telah diperoleh untuk diterapkan dalam menyelesaikan permasalahan di dalam tugas akhir.

BAB III Metodologi Perancangan

Pada Bab ini berisi tentang pendekatan dan teknik yang digunakan dalam mengidentifikasi masalah serta metode yang digunakan untuk memecahkan masalah.

BAB IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Pada bab ini berisi tentang langkah-langkah pada saat pengumpulan dan pengolahan data.

BAB V Validasi Hasil Rancangan

Pada bab ini berisi tentang analisis dan juga evaluasi hasil dari pengolahan data yang telah dilakukan.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dari keseluruhan hasil penyelesaian masalah dan saran.