

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Era globalisasi seperti saat ini, perkembangan teknologi sangat berpengaruh terhadap perkembangan bisnis yang ada. Perkembangan bisnis membuat persaingan antar perusahaan sejenis semakin meningkat. Perusahaan berlomba-lomba membuat produk baru yang lebih kompetitif, khususnya dalam segi harga dan kualitas produk. Persaingan bisnis kini tidak lagi mengandalkan cara konvensional (produksi-distribusi-penjualan) akan tetapi harus ada suatu strategi baru agar bisnis yang dijalankan mampu bersaing dengan bisnis lainnya. Persaingan tersebut mengharuskan perusahaan untuk mengelola dan memiliki manajemen perusahaan yang baik dan tertata dalam membuat suatu perencanaan dengan mengkoordinasikan segala hal sumber daya yang ada dalam perusahaan sehingga perusahaan tepat dalam mengambil sebuah keputusan dan tidak mengalami kerugian.

Menurut Sobana, Husen Dadang (2018:113) pengambilan keputusan merupakan proses memilih satu pilihan di antara dua atau lebih alternatif. Alternatif tersebut dilakukan apabila perusahaan menghadapi kondisi yang mungkin timbul pada perusahaan seperti pasar besar; pasar kecil; atau tidak ada pasar sama sekali. Salah satu alternatifnya adalah Sistem Pendukung Keputusan (SPK). Sistem Pendukung Keputusan (SPK) merupakan sistem berbasis komputer yang membantu dalam proses pengambilan keputusan. Pendekatan yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan adalah *Decision Support System* (DSS).

DSS merupakan suatu pendekatan (data metodologi) untuk mendukung pengambilan keputusan. DSS biasanya menggunakan berbagai model dan dibangun oleh suatu proses interaktif dan iteratif (Efraim, dkk. 2019:138). DSS menyediakan fasilitas untuk melakukan suatu analisis sehingga keputusan yang dilakukan oleh para pelaku bisnis akan lebih berkualitas. DSS sering digunakan

untuk menganalisis kelayakan usaha pendirian atau pengembangan suatu bisnis yang telah ada pada perusahaan jasa, dagang, ataupun manufaktur.

Berdasarkan Data Statistik Jumlah Perusahaan menurut Provinsi (unit) tahun 2017-2019 jumlah usaha mikro dan usaha kecil di Provinsi Jawa Timur berada pada urutan ke-2 sebanyak 770.419 usaha mikro dan 92.031 usaha kecil, dari seluruh Provinsi yang ada di Indonesia (Badan Pusat Statistik, 2019 *dalam* Data Sensus,2019). Kondisi tersebut dapat di asumsikan keseluruhan daerah kabupaten/kota provinsi Jawa timur memiliki usaha mikro dan usaha kecil. Berdasarkan Data Statistik Jumlah Perusahaan dan Tenaga Kerja Menurut Kabupaten/Kota di Jawa Timur, Kabupaten Jember memiliki sebanyak 176 perusahaan yang bergerak di bidang jasa, dagang, maupun manufaktur (BPS Provinsi Jatim, 2018), salah satu usaha manufaktur yang ada di Kabupaten Jember yaitu Usaha Bolu "Rizqi".

Usaha Bolu "Rizqi" merupakan usaha industri rumah tangga yang beralamat di Jalan Cempaka 1/17, Kelurahan Gebang, Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember. Usaha Bolu "Rizqi" berdiri pada tahun 2014 yang didirikan oleh Bapak Zainul Arifin sebagai pemilik tunggal perusahaan. Usaha ini menjual dua jenis roti kering yaitu Bolu Kering (roti klemben) dan Opak Gulung. Produk yang dihasilkan memiliki satu ukuran kemasan dan satu varian rasa yaitu original, dengan harga yang sama untuk kedua produknya. Harga yang ditawarkan untuk setiap bungkus seharga Rp. 8.500 untuk penjualan sales dan Rp. 9.000 untuk penjualan langsung ke toko dan agen pengecer lainnya, besar harga yang ditawarkan tergantung berapa banyak jumlah produk yang dibeli oleh *customer*. Pendistribusian produk usaha ini menggunakan metode penjualan *offline* dan *online*, penjualan *offline* dilakukan dengan mendatangi langsung ke toko-toko perancangan ataupun toko pusat oleh-oleh yang ada di sekitaran Kabupaten Jember dan Kabupaten Bondowoso dan penjualan *online* dilakukan dengan cara memasang iklan di *market place* media sosial facebook.

Usaha bolu "Rizqi" saat ini mempunyai beberapa masalah yang pertama yaitu persaingan antar kompetitor di mana produk yang ditawarkan kompetitor lain dijual dibawah harga normal. Kualitas produk pesaing tersebut memang

berbeda dengan produk yang ditawarkan usaha ini. Produk pesaing memiliki kelas mutu yang lebih rendah dan harga yang ditawarkan relatif murah, sedangkan usaha bolu “Rizqi” masih belum bisa menawarkan harga bersaing dikarenakan menurut usaha tersebut kualitas produk merupakan ciri khas produk yang membandingkan produknya dengan produk lainnya dan sebagai daya tarik tersendiri untuk para calon konsumennya. Masalah yang kedua yaitu tentang modal usaha. Modal usaha yang digunakan relatif minim dan hampir keseluruhan modal berasal dari pribadi sehingga sirkulasi keuangannya menggunakan istilah metode *selling in-selling out*. *Selling in-selling out* berarti uang yang didapat dari keluar masuk barang/produk digunakan sebagai modal usaha produksi selanjutnya sehingga pengembangan usaha terhambat dan proses produksi tidak dapat dilakukan secara maksimal serta harus membatasi pesanan penjualan.

Berdasarkan penjabaran diatas, banyak hal yang perlu diperbaiki terutama untuk meningkatkan daya saing sehingga perlu adanya suatu proses pengambilan keputusan untuk setiap aktivitas bisnis yang dijalankan, maka penulis berminat untuk melakukan penelitian dengan judul ”Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Agroindustri Bolu “Rizqi”, Gebang-Jember Dengan Pendekatan *Decision Support System*”. Penelitian ini dirasa cukup tepat melihat permasalahan yang ada pada usaha bolu “Rizqi”, dan mengingat *Decision Support System* yang dapat mencakup banyak aspek yaitu aspek hukum, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan dan aspek keuangan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas terdapat rumusan masalah yang perlu dibahas lebih lanjut, yaitu terkait perkembangan usaha agroindustri bolu “Rizqi” berdasarkan aspek hukum, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan, dan aspek keuangan.

1.3 Tujuan

Sesuai rumusan masalah diatas, penelitian ini mempunyai tujuan yaitu mengetahui kelayakan pengembangan usaha agroindustri bolu “Rizqi” berdasarkan aspek hukum, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan, dan aspek keuangan.

1.4 Manfaat

Berdasarkan latar belakang masalah dan perumusan masalah yang telah dijabarkan, maka hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pembelajaran terkait evaluasi kelayakan usaha yang dapat membantu pengembangan usaha agroindustri bolu “Rizqi”.

b. Bagi Peneliti

Sebagai syarat menyelesaikan pendidikan D4/S1, juga digunakan sebagai tambahan wawasan informasi perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) khususnya yang berada di Kabupaten Jember serta memberikan pengalaman dalam mengkaji suatu permasalahan yang ada di UMKM dengan menerapkan ilmu yang telah didapat selama berada di bangku kuliah.

c. Bagi Pembaca

Digunakan sebagai dasar dan informasi perkembangan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti selanjunya.