

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Penilaian terhadap suatu Negara yaitu pada sektor ekonomi. Perekonomian suatu negara diharapkan mengalami pertumbuhan, sehingga mampu meningkatkan kelayakan masyarakat di sektor ekonomi yaitu bisnis atau usaha. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Aktivitas perekonomian ini berdampak positif dengan adanya pemberian lapangan pekerjaan baru juga menghasilkan penambahan pendapatan masyarakat di periode tertentu.

UMKM memiliki posisi penting dalam perekonomian nasional dibuktikan dengan jumlah usaha dan kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja serta pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Sektor ekonomi UMKM dapat bertahan terhadap guncangan krisis ekonomi dan menurut Badan Pusat Statistik data angka pertumbuhan UMKM terus berkembang disetiap tahunnya. UMKM merupakan alat perjuangan nasional untuk menumbuhkan dan membangun perekonomian (Indrawan, 2016).

Tabel. 1.1 Perkembangan Data UMKM Tahun 2017-2018

NO.	INDIKATOR	SATUAN	TAHUN 2017		TAHUN 2018		PERKEMBANGAN	
			JUMLAH	PANGSA (%)	JUMLAH	PANGSA (%)	JUMLAH	(%)
1	UNIT USAHA	Unit	62.928.077		64.199.606		1.271.529	2,02
	A. UMKM	Unit	62.922.617	99,99	64.194.057	99,99	1.271.440	2,02
	a. Usaha Mikro (UM)	Unit	62.106.900	98,70	63.350.222	98,68	1.243.322	2,00
	b. Usaha Kecil (UK)	Unit	757.090	1,20	783.132	1,22	26.043	3,44
	c. Usaha Menengah (UM)	Unit	58.627	0,09	60.702	0,09	2.075	3,54
2	TENAGA KERJA	Orang	120.260.177		120.598.138		337.961	0,28
	A. UMKM	Orang	116.431.224	96,82	116.978.631	97,00	547.407	0,47
	a. Usaha Mikro (UM)	Orang	105.509.631	87,73	107.376.540	89,04	1.866.909	1,77
	b. Usaha Kecil (UK)	Orang	4.374.851	5,44	5.831.256	4,84	-715.486	- 10,93
	c. Usaha Menengah (UM)	Orang	3.828.953	3,64	3.619.507	3,13	-604.016	- 13,81
3	PDB ATAS DASAR HARGA BERLAKU	Rp. Milyar	12.840.859,0		14.038.598,5		1.197.739,6	9,33
	A. Usaha UMKM	Rp. Milyar	7.820.282,6	60,90	8.573.895,3	61,07	753.612,8	9,64
	a. Usaha Mikro (UM)	Rp. Milyar	4.827.398,9	37,59	5.303.075,7	37,77	475.676,8	9,85
	b. Usaha Kecil (UK)	Rp. Milyar	1.234.334,1	9,61	1.347.104,3	9,60	112.770,2	9,14
	c. Usaha Menengah (UM)	Rp. Milyar	1.758.549,6	13,69	1.923.715,4	13,70	165.165,7	9,39

Sumber : Kementerian Koperasi dan Kecil dan Menengah diolah oleh Data Badan Pusat Statistik
Tahun 2017-2018

Dari tabel 1.1 diatas, UMKM memiliki posisi penting dalam perekonomian nasional dibuktikan dengan peningkatan jumlah usaha dan kontribusinya yang baik terhadap penyerapan tenaga kerja disetiap tahunnya.

Pada krisis moneter tahun 1997/1998 dan 2008/2009 yang telah melanda Indonesia, telah membuat perekonomian Indonesia terpuruk, terjadi kembali di tahun 2020 ini, dunia sedang dilanda pandemi disebabkan oleh Covid-19. Covid-19 sangat berdampak pada masyarakat dunia baik dalam bidang kesehatan, perekonomian maupun pendidikan.

Menurut Deputy Restrukturisasi Usaha Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Eddy Satriya (2020), “Disektor inilah, yakni UMKM merupakan paling banyak menyerap tenaga kerja sekitar 97% dan kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional sekitar 61% (Tabel 1.1).



Gambar 1.1 Data Survei Tahun 2020 - Dampak Pandemi terhadap UMKM

Sumber : Perusahaan SaaS, SMESCO Kementerian Koperasi UKM & OK OCE.

Selaku penggerak perekonomian Negara dan penyerap tenaga kerja, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mengalami kerugian yang besar sebab kegiatan usaha tersendat dan mengalami penurunan pendapatan yang drastis hingga penutupan total akibat pandemi Covid- 19. Perusahaan SaaS (*Software-as-a-Service*) *Paper. id* bekerjasama dengan SMESCO Kementerian Koperasi dan UKM serta OK OCE mengadakan survei bertema “Dampak Pandemi Covid-19 terhadap UMKM”, data survei 29 September 2020 – 13 Oktober 2020. Survei ini dilakukan

secara daring serta dikirimkan kepada lebih dari 3.000 UMKM yang terdapat di 22 provinsi Indonesia (Baskoro, 2020).

Bersumber pada survei gambar 1.1, data temuan yang terdapat sebanyak 78% responden mengaku mengalami penurunan omset, dengan kategori yang terbesar ada pada penurunan $\geq 20\%$ (67,5%). Penurunan tersebut terjadi hampir menimpa seluruh bidang usaha. Dalam data, terdapat 3 kategori usaha yang mengalami dampak paling besar, yakni :

- a. Sektor makanan (43,09%),
- b. Sektor jasa (26,02%), dan
- c. Sektor konveksi/fesyen (13,01%).

Kebijakan era normal baru (*New Normal*) oleh pemerintah diharapkan membangkitkan optimis UMKM Indonesia untuk cepat pulih kondisi perekonomian melalui sektor UMKM dapat kembali stabil di tahun 2021.

Melihat kondisi ini perlu dilakukan perencanaan untuk memverifikasi bisnis atau usaha, tidak terlepas dari proses studi kelayakan sebagai bagian dari proses pengambilan keputusan dalam pengembangan investasi yang akan dilakukan oleh pihak investor. Studi kelayakan (*feasibility study*) yakni sebuah pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan. Pengambilan keputusan ini memiliki pilihan dari sejumlah alternatif yang didasarkan pada pertimbangan yaitu penerimaan suatu gagasan usaha yang direncanakan atau dengan menolaknya. Kelayakan dalam penilaian pada studi kelayakan dimaksud pada kemungkinan dalam penemuan ide atau gagasan suatu usaha yang akan dilaksanakan dapat memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti *financial benefit* maupun *arti social benefit* (Purnomo, et all. 2017).

Usaha *frenchise*/waralaba Procil bubur organik ini sudah mulai berkembang lebih dari 200 Mitra dengan 350 *outlet* tersebar di Jawa dan Sumatera dengan produk utamanya divarian menu organik yang lengkap, diantaranya bubur organik, nasi tim organik, sup organik dan *fun pudding*. Perkembangan Procil bubur organik sangat pesat dimulai pada tahun 2012 hingga kini telah menjadi PT (Perusahaan Terbuka), potensi perkembangan ini dapat menjadi salah satu dalam peningkatan usaha di Indonesia di bidang sektor makanan (Procil, 2020).

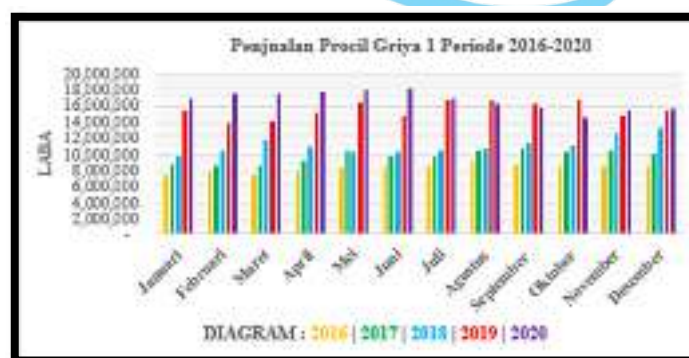
Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait analisis kelayakan pengembangan usaha di salah satu Mitra Procil bubuk organik di Karawang yaitu Bpk. Kusnan, untuk tahap penelitian ini analisis kelayakan pengembangan usaha ditinjau dari aspek finansial saja sebagai dasar pengambilan keputusan untuk melakukan investasi di masa pandemi tepatnya di masa *New Normal* ditahun 2021 ini.

Berdasarkan data penjualan yang diperoleh penulis dari Mitra Procil Karawang Bapak Kusnan, terjadi peningkatan penjualan di 5 tahun terakhir (2016-2020) di sektor yang sama, terlihat pada tabel berikut :

Tabel 1.2 Data Penjualan Outlet Griya 1 Tahun 2016-2020

Ket : Pagi		Outlet : Perumahan Griya 1				
No.	Bulan	Tahun				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	Januari	7.656.000	8.872.000	9.949.000	15.540.000	16.873.000
2	Februari	7.984.000	8.545.000	10.545.000	14.050.000	17.692.000
3	Maret	7.556.000	8.735.000	11.748.000	14.280.000	17.514.000
4	April	7.956.000	9.225.000	10.893.000	15.313.000	17.814.000
5	Mei	8.365.000	10.547.000	10.259.000	16.628.000	18.030.000
6	Juni	8.556.000	9.873.000	10.422.000	14.757.000	18.246.000
7	Juli	8.656.000	9.945.000	10.495.000	16.737.000	16.878.000
8	Agustus	9.231.000	10.485.000	10.797.000	16.667.000	16.328.000
9	September	8.921.000	10.875.000	11.430.000	16.402.000	15.832.000
10	Oktober	8.640.000	10.322.000	11.235.000	16.672.000	14.722.000
11	November	8.548.000	10.565.000	12.788.000	14.737.000	15.521.000
12	Desember	8.663.000	10.185.000	13.283.000	15.521.000	15.612.000
Jumlah		100.732.000	118.174.000	133.844.000	187.304.000	201.062.000
Rata-Rata		8.394.333	9.847.833	11.153.667	15.608.667	16.755.167

Sumber : Mitra Procil Karawang

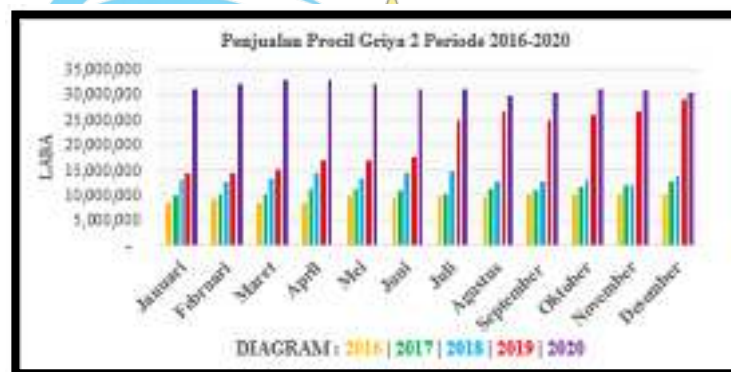


Gambar 1.2 Diagram Penjualan Procil Outlet Griya 1 (2016-2020)

Tabel 1.3 Data Penjualan *Outlet* Griya 2 Tahun 2016-2020

Ket : Pagi Pagi Sore		Outlet : Perumahan Griya 2				
No.	Bulan	Tahun				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	Januari	8.662.000	9.875.000	12.982.000	14.393.000	31.236.000
2	Februari	9.225.000	10.283.000	12.775.000	14.480.000	32.229.000
3	Maret	8.689.000	10.345.000	13.474.000	15.236.000	33.093.000
4	April	8.755.000	11.423.000	14.525.000	16.806.000	32.921.000
5	Mei	9.928.000	11.486.000	13.577.000	16.895.000	32.285.000
6	Juni	9.524.000	10.892.000	14.559.000	17.777.000	31.185.000
7	Juli	9.882.000	10.356.000	14.723.000	25.081.000	31.173.000
8	Agustus	9.692.000	11.576.000	12.927.000	26.718.000	29.870.000
9	September	10.275.000	10.995.000	12.893.000	25.030.000	30.552.000
10	Oktober	10.283.000	11.865.000	13.101.000	25.938.000	31.338.000
11	November	10.345.000	12.242.000	12.148.000	26.819.000	30.954.000
12	Desember	10.340.000	12.785.000	13.957.000	29.197.000	30.573.000
Jumlah		115.600.000	134.123.000	161.641.000	254.370.000	377.409.000
Rata-Rata		9.633.333	11.176.917	13.470.083	21.197.500	31.450.750

Sumber : Mitra Procil Karawang

**Gambar 1.3** Diagram Penjualan Procil *Outlet* Griya 2 (2016-2020)

Melihat perkembangan data penjualan Mitra Karawang diatas, kemungkinan besar ada potensi untuk dikembangkan lagi menjadi suatu usaha yang berskala lebih luas dari yang telah ada, meningkatkan manajemen pengelolaan dengan konsekuensi penambahan dana investasi yang cukup besar.

Masalah yang dihadapi Mitra Procil bubur organik kebanyakan adalah pemodal, pemasaran, akses informasi pasar dan sebagainya dalam pengembangan potensi usaha di masa pandemi covid-19 dan peraturan dalam perluasan skala pemasaran yang lebih luas, tidak dapatnya dilakukan pemasaran dengan cara penjualan *online* dikarenakan terbentur peraturan tertulis dalam Kemitraan Procil yang tergabung pada PT. Mitra Sehat Indonesia : “Pembukaan cabang (*outlet*) dengan merek yang sama yaitu Procil Bubur Organik dapat

dilakukan di suatu lokasi/daerah yang sama dengan jarak maksimum radius $\pm 2\text{KM}$ dari cabang (*outlet*) yang telah terdaftar sebelumnya”.

Berdasarkan latar belakang diatas, analisis kelayakan perlu kiranya dilakukan guna meminimalisir besarnya resiko yang di hadapi oleh Mitra Procil bubuk organik khususnya dalam pengembangan usahanya dalam penambahan *outlet* baru di masa *New Normal* Pandemi Covid-19 tahun 2021 ini, penggunaan nilai *profit outlet* pendukung untuk memulai investasi dari menganalisis pembukaan cabang baru (*outlet*) sampai masa balik modal guna menentukan layak atau tidaknya investasi tersebut.

Maka penelitian ini mengambil judul “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha dalam Penambahan *Outlet* dengan Metode *Net Present Value*, *Payback Period*, *Internal Rate of Return*, *Probability Index* dan *Break Even Point*. Studi kasus di Mitra Procil Cabang Karawang Bapak Kusnan.”

1.2. Batasan Masalah

Berdasarkan penelitian ini, maka batasan masalah, sebagai berikut :

Analisis kelayakan pengembangan usaha ini, dilakukan dengan mengkaji aspek finansial dengan metode perhitungan matematika *Net Present Value* (analisis perbandingan nilai sekarang dengan arus kas yang akan datang dari nilai investasi yang dikeluarkan), *Payback Period* (mengukur pengembalian investasi dalam periode), *Internal Rate of Return* (mengukur tingkat persentase pengembalian investasi), *Probability Index* (mengukur indeks kemampuan usaha menghasilkan laba) dan *Break Event Point* (titik impas).

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penelitian ini merumuskan permasalahan, sebagai berikut :

Bagaimana rencana kelayakan pengembangan usaha UMKM Procil Karawang dalam penambahan cabang baru ?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang tercantum diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, sebagai berikut :

Mengetahui layak atau tidaknya rencana pengembangan usaha penambahan *outlet* (cabang baru) pada UMKM Procil Karawang dengan menganalisis kelayakan usaha dalam aspek finansial yaitu *Net Present Value* (analisis perbandingan nilai sekarang dengan arus kas yang akan datang dari nilai investasi yang dikeluarkan), *Payback Period* (mengukur pengembalian investasi dalam periode), *Internal Rate of Return* (mengukur tingkat persentase pengembalian investasi), *Probability Index* (mengukur indeks kemampuan usaha menghasilkan laba) dan *Break Event Point* (titik impas).

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian diharapkan penulis dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang bersangkutan, antara lain :

1. Manfaat Bagi UMKM :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menjadi pertimbangan dan masukan (rekomendasi) untuk mengembangkan usaha UMKM Procil menjadi lebih baik.

2. Manfaat Bagi Mahasiswa :

- a. Hasil penelitian ini berguna untuk menambah wawasan dan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Studi Teknik Industri Universitas Buana Perjuangan Karawang.
- b. Melatih keterampilan mahasiswa dalam penelitian khususnya Program Studi Teknik Industri sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan.

3. Manfaat Bagi Fakultas :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi, wawasan, dan pengetahuan serta sebagai bahan perbandingan untuk permasalahan yang sama.

