

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Setiap usaha baru maupun yang sudah berjalan dan mengalami sukses seringkali dianggap pengelola atau pengusaha merupakan kesuksesan yang kekal dan stabil. Padahal jika dilihat bahwa lingkungan bisnis itu sangat dinamis dan harus dilakukan dengan berbagai cara jitu untuk mempertahankan kesuksesan tersebut. Salah satu cara agar perusahaan bertahan dan bisa berkembang diperlukan proses pengangkatan usahanya agar selalu tumbuh pada tingkatan yang diinginkan. Saat usaha dalam kondisi stabil justru pengusaha harus mengangkat usahanya dan jangan sampai terjadi penurunan. Tetapi tidak semua pengusaha yang mempunyai keberuntungan dalam mempertahankan usahanya, keberuntungan merupakan wujud dari kerja keras dalam mengelola resiko, jadi sangatlah keliru jika anggapan bahwa memulai usaha syarat utamanya adalah modal.

Menjadi perusahaan yang menguntungkan saja tidak cukup tetapi harus tumbuh dan berkembang dengan baik. Jalan untuk terus tumbuh dan berkembang tidaklah semudah yang dibayangkan dan jika perusahaan tidak mengalami pertumbuhan maka pengusaha tidak akan mempertahankan keuntungan dalam jangka panjang.

Bertitik tolak dari bagaimana melakukan dan mempertahankan pertumbuhan serta pengembangan usaha ini, akhirnya dipilih usaha yang bergerak dalam makanan ringan dengan melihat potensi yang dimiliki oleh usaha tersebut. Akhirnya pilihan jatuh pada usaha makanan ringan Risoles Bunda Bogor yaitu sebuah usaha yang baru dirintis atas dasar melihat adanya peluang dan dalam visinya bertekad untuk lebih mengembangkan usahanya.

Awalnya usaha ini didirikan pada Akhir 2008 dengan sistim penjualan melalui beberapa toko kue dan kantin karyawan, selain itu usaha ini juga menerima pesanan. Melihat dari perkembangan usaha ini yang menjanjikan, maka pemilik

usaha berkeinginan untuk lebih meningkatkan usaha menjadi sebuah usaha yang memiliki nama dan lokasi usaha dimana produk risoles agar lebih dikenal oleh masyarakat terutama di kawasan Kompleks Perumahan Indraprasta Bogor.

Risoles Bunda Bogor yang akhirnya dipilih sebagai sebuah nama usaha, dimana usaha makanan ringan yang didirikan tersebut bertujuan untuk menambah khasanah jenis makanan ringan di Kota Bogor. Selama ini Kota Bogor merupakan salah satu kota tujuan wisata kuliner di Jawa Barat selain Bandung, diharapkan mampu untuk menjadi alternatif penyedia jajanan makanan ringan. Saat ini memang telah banyak jenis makanan ringan di Kota Bogor seperti Pizza, Pastel, klapertart, macaroni bahkan risoles sendiri telah ada, namun dengan hadirnya Risoles Bunda ini alternatif pilihan masyarakat Kota Bogor, khususnya Kelurahan Tegalgundil Kecamatan Bogor Utara akan terpenuhi dengan berbagai aneka macam risoles yang ditawarkan oleh Risoles Bunda Bogor.

Untuk kawasan Kelurahan Tegalgundil di Kecamatan Bogor Utara adalah merupakan daerah yang belum banyak dimasuki oleh beberapa usaha makanan ringan terutama jenis makanan ringan risoles sehingga segmen pasar dari Risoles Bunda sangat luas. Namun untuk pesaing yang tidak sejenis seperti pizza, burger, roti dan aneka gorengan lain telah terlebih dahulu tersedia.

Saat ini usaha Risoles Bunda dibuka didaerah Kompleks Indraprasta II, yang merupakan segmen pasar yang masih terbuka lebar dan target konsumen yang dituju adalah Warga Kelurahan Tegalgundil, Kecamatan Bogor Utara dengan tujuan memudahkan untuk mendapatkan risoles yang panas atau hangat lebih cepat.

Usaha ini merupakan kelompok usaha mikro diharapkan dengan berkembangnya usaha ini akan menjadi usaha kecil yang menjanjikan dimasa akan datang. Usaha mikro ini agar lebih terarah dalam menjalankan dan mengembangkannya diperlukan adanya suatu Rencana Usaha. Meskipun Risoles Bunda merupakan usaha skala mikro sesuai dengan hasil Sensus Ekonomi 2006, yaitu Kelompok Usaha berdasarkan jumlah omset $\leq 50.000.000,-$ (Lima puluh juta) pertahun dan mempunyai tenaga kerja ≤ 5 (Lima) orang, diharapkan dengan pengembangannya kedepan mampu menjadi Usaha Kecil. Untuk mendukung pengembangan usaha tersebut dibutuhkan suatu rencana usaha yang baik karena

rencana usaha itu sendiri merupakan sebuah dokumen dan menjadikannya sebuah tuntunan atau arahan dimasa yang akan datang.

Menurut data resmi Pemerintah Kotamadya Bogor, prosentase jumlah pertambahan penduduk Kota Bogor rata-rata sebesar 2,81% per tahun. Jumlah per 31 Desember 2008 untuk Kecamatan Bogor Utara sendiri sebesar 136.005 jiwa, sedangkan di Kelurahan Tegalgundil sejumlah 29.904 jiwa dengan luas wilayah 198 ha yang terdiri dari 17 Rukun Warga (RW) dan 97 Rukun Tetangga (RT) dengan tingkat kepadatan penduduk sebesar 72 jiwa / ha.

I.2. Perumusan Masalah

Karena menjadi perusahaan yang menguntungkan saja tidak cukup tetapi harus tumbuh dan berkembang dengan baik apalagi jika suatu usaha tidak mengalami pertumbuhan maka pengusaha tidak akan dapat mempertahankan keuntungan dalam jangka panjang. Bertitik tolak dari bagaimana melakukan dan mempertahankan pertumbuhan serta pengembangan usaha ini, akhirnya dipilih usaha yang bergerak dalam makanan ringan dengan melihat potensi yang dimiliki oleh usaha tersebut.

Dari keinginan yang ingin dicapai dengan melakukan pengembangan usaha melalui strategi perluasan pasar maka Risoles Bunda dalam mengembangkan usahanya melakukan strategi perluasan pasar yang diawali dengan melakukan *segmenting*, *targeting* dan *positioning* serta menyusun rencana usaha yang terdiri dari beberapa tahapan sebagai dokumen dalam pengembangan usaha. Dengan demikian pokok bahasan yang disampaikan pada ulasan berikutnya adalah :

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha yang dijalankan oleh Risoles Bunda Bogor melalui strategi perluasan pasar bisa berhasil?
2. Bagaimana pola penyusunan rencana usaha sebagai dokumen menjadi arah pengembangan usaha?

I.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah diatas dapat disampaikan tujuan dari melakukan penelitian ini adalah :

1. Memberikan panduan dalam mengembangkan usaha melalui strategi perluasan pasar agar usaha yang dijalankan terarah serta memberikan hasil yang maksimal dan memuaskan.
2. Melakukan analisa terhadap Rencana Usaha yang disusun berdasarkan atas tahapan-tahapan yang merupakan dokumen perusahaan dalam mengembangkan usaha.
3. Menjadi pedoman dalam memberikan pemahaman atas pengembangan usaha yang dilakukan perusahaan kepada semua elemen organisasi perusahaan agar lebih mengerti.
4. Menjadi acuan bagi pengusaha kecil dalam menjalankan usaha makanan ringan.

I.4. Manfaat Penelitian

Selain penelitian memuat tentang tujuan dari penelitian itu sendiri diharapkan juga dapat memberikan manfaat yaitu :

1. Setelah melakukan analisa terhadap strategi perluasan pasar maka manfaat yang akan diperoleh adalah strategi tersebut dapat menjadi acuan dan pertimbangan yang jelas bagi perusahaan untuk dapat mengembangkan usaha di masa yang akan datang.

2. Rencana Usaha yang telah tersusun sesuai dengan kaidah yang terbaik dan bersifat dinamis dapat menjadikannya sebagai suatu strategi perusahaan dalam melakukan pengembangan usaha dimasa datang.
3. Informasi merupakan bagian dari pedoman pengembangan usaha yang ditujukan kepada semua elemen perusahaan agar lebih memahami tujuan dari pengembangan usaha sehingga setiap elemen dalam perusahaan mampu mewujudkannya.
4. Strategi dalam merencanakan pengembangan usaha dapat menjadi acuan bagi pengusaha skala mikro atau skala kecil lainnya dalam menentukan arah dan tujuan perusahaannya dimasa datang.

I.5. Ruang Lingkup Penelitian

Agar lebih fokus dan terarahnya penelitian ini, maka ruang lingkup penelitian ini adalah meliputi :

1. Melakukan Strategi Perluasan Pasar sebagai langkah strategis dalam mengembangkan usaha.
2. Segmenting, Targeting dan Positoning (STP) sebagai langkah awal dalam mengembangkan usaha.
3. Perencanaan Usaha sebagai dasar pengembangan usaha disusun berdasarkan atas tahapan - tahapan yang bersifat dinamis.
4. Jenis usaha yang dijalankan adalah usaha mikro makanan ringan risoles.
5. Usaha ini ditujukan untuk semua segmen di Kelurahan Tegalgundil Kecamatan Bogor Utara.

I.6. Sistematika Penulisan

Tesis ini ditulis dan terbagi dalam 5 (Lima) Bab yang masing-masing Bab terdiri dari Sub-Sub Bab, sebagai berikut :

1. Bab I PENDAHULUAN :

Didalam Bab ini akan dibahas mengenai dasar pemikiran yang melatarbelakangi penelitian dengan pembahasan tentang perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematika penulisan.

2. Bab II TINJAUAN PUSTAKA :

Bab ini akan memuat tentang teori-teori dan konsep-konsep sebagai suatu kerangka berpikir yang bertujuan untuk memecahkan masalah, termasuk didalamnya adalah konsep teori tentang strategi pengembangan usaha dan penyusunan rencana usaha.

3. Bab III METODOLOGI PENELITIAN :

Berisi tentang metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dan menjelaskan juga ruang lingkup penelitian, metodologi penelitian cara pengumpulan data dan cara menganalisa data tersebut sehingga menjadi suatu acuan.

4. Bab IV PEMBAHASAN :

Pembahasan masalah dalam bab ini diantaranya tentang strategi pengembangan usaha yang berisikan strategi perluasan pasar dan penyusunan rencana usaha yang ideal diharapkan dapat memberikan panduan dalam pengembangan usaha kedepan.

5. Bab V PENUTUP :

Bab ini akan memuat tentang kesimpulan dari keseluruhan pembahasan dan disertai beberapa saran untuk menjalankan usaha ini.