

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara berkembang yang sedang mengalami pembangunan baik di sektor pertumbuhan ekonomi maupun sektor lainnya. Dalam pembangunan banyak masalah yang dialami Indonesia salah satunya adalah masalah pengangguran. Pengangguran adalah masalah yang sangat buruk efeknya kepada perekonomian dan masyarakat. Menurut badan pusat statistik (BPS) dalam indikator ketenagakerjaan, pengangguran adalah penduduk yang tidak bekerja namun sedang mencari pekerjaan atau mempersiapkan usaha baru atau penduduk yang tidak mencari pekerjaan karena sudah diterima bekerja tetapi belum mulai bekerja.

Alasan pengangguran selalu muncul dalam perekonomian yaitu adanya proses pencarian kerja dibutuhkan waktu untuk mencocokkan para pekerja dengan upah yang didapatkan. Hal ini dikarenakan adanya kebijakan upah minimum, daya tawar kolektif dari serikat pekerja dan upah efisiensi (Mankiw, 2010). Oleh sebab itu, diharapkan agar masyarakat Indonesia dapat berwirausaha agar dapat memulai suatu pekerjaan dan membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain terutama yang masih menganggur.

Adanya perkembangan teknologi dan kemajuan zaman seharusnya dapat digunakan untuk memulai sebuah bisnis dengan modal kreatifitas dan keberanian. Kreatifitas itu sendiri dapat dilihat dari keunggulan sebuah produk atau jasa yang akan diciptakan. Sedangkan keberanian itu sendiri dimulai dari seseorang saat membuka usaha tersebut. Selain dari kreatifitas, memulai sebuah usaha diperlukan adanya kemampuan dalam mengidentifikasi peluang dari kewirausahaan tersebut, sumber daya keuangan, sumber daya manusia, dan fasilitas fisik. Setelah itu pelaku usaha dapat menjual produk jasa dan barang yang akan dipasarkan.

Menurut pengertian Pasal 1 angka 3 PP Nomor 58 Tahun 2001 tentang Pembinaan dan Pengawasan Penyelenggaraan Perlindungan Konsumen, Pelaku usaha adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk

badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi.

Setiap pelaku wirausaha tentu menginginkan adanya kemajuan dari usaha yang telah pelaku usaha tersebut rintis, wirausahawan sukses memiliki kompetensi yang dapat dilihat dari sikap dan perilaku. Sikap dan perilaku yang terarah dapat membantu seseorang untuk mencapai target dan prestasi dari usaha tersebut. Apabila sikap dan perilaku ini menunjukkan kinerja yang baik, maka ada kemungkinan bahwa para pemuda Indonesia sebagai pebisnis bisa untuk menjadi pebisnis seterusnya. Menurut Abbas (2018) kinerja sebuah usaha dapat dilihat dan dinilai dari keberhasilan dalam mengelola usaha dan penjualan dengan melakukan identitas kebutuhan dan keinginan dari konsumennya melalui penciptaan *customer value* dan *consumer satisfaction*. Sedangkan menurut penelitian dari Keeh, Tat, Nguyen, dan Ping (2007) kinerja sebuah usaha dapat diukur dari pendapatan, volume penjualan dan wilayah pemasaran.

Dengan berwirausaha tentunya menjadi sebuah alternatif bagi seseorang tentunya bagi para pemuda yang ada di Indonesia untuk memulai sebuah pekerjaan, hal ini tentunya dapat mengurangi angka pengangguran yang ada. Selain itu juga dapat memberikan keuntungan baik dari segi ekonomi, karena hal ini dapat berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi suatu bangsa dan negara.

Berangkat dari fenomena tersebut penulis mencoba mengembangkan sebuah bisnis dibidang kuliner yang penulis beri judul "***Bakso Mekar Ngebaks Skuy***".

Bakso mekar ngebaks skuy merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang industri khususnya kuliner olahan asli Indonesia. Usaha ini terbentuk berawal dari orang tua saya yang memiliki profesi sebagai pedagang bakso. Namun, dalam olahannya sendiri bakso asli Indonesia disajikan sebagai makanan berat yang terbuat dari daging dan disiram dengan kuah yang panas.

Hal ini lah yang membuat saya tertarik mencari ide olahan bakso disajikan dalam bentuk lain. Sehingga dalam penyajiannya dapat di konsumsi sebagai cemilan ataupun lauk dengan campuran nasi.

Lokasi dari penjualan bakso mekar ngebaks skuy ini berada pada Ginung, Gajahan, Colomadu, Karanganyar. Letaknya sangat strategis dikarenakan berada pada lingkungan mahasiswa dan dekat dengan kampus Universitas Muhammadiyah Surakarta. Hal ini menjadi sebuah peluang usaha dikarenakan bakso ngebaks skuy merupakan cemilan yang bisa dimakan dengan atau tanpa nasi namun memiliki harga yang terjangkau di kantong mahasiswa.

B. Analisis Situasi Pasar

1. Analisis pasar menggunakan analisis STP (*segmentation, targeting, dan positioning*), antara lain:
 - a. *Segmentation* (Segmentasi Pasar) untuk segmentasi demografis bakso mekar ditujukan kepada masyarakat umum, yang mana calon konsumen membutuhkan produk/ makanan ringan siap saji serta makanan asli Indonesia.
 - b. *Targeting* (Sasaran Pasar) semua kalangan baik dari kalangan anak-anak yang berusia hingga orang dewasa terutama masyarakat yang menyukai cemilan crispy dan produk makanan asli Indonesia.
 - c. *Positioning* (Posisi Produk) melihat banyak produk sejenis yang beredar di pasaran, maka makanan asli Indonesia ini dibuat menjadi beberapa olahan salah satunya menjadi bakso mekar yang crispy diluar lembut di dalam.
2. Analisis swot

ASPEK	FAKTOR
-------	--------

Strength (Kekuatan)	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku relatif mudah didapat • Bahan dari produk ini terjamin sehat dan bergizi • Bahan dari produk ini memiliki kualitas tinggi • Bahan yang digunakan halal Harganya cukup terjangkau
Weakness (Kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> • Produknya mudah ditiru • Jika tidak jeli dalam memilih bahan, akan mempengaruhi kualitas produk
Threat (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> • Banyaknya pesaing yang akan bermunculan karena bahan dari produk ini sangat mudah ditiru.
Opportunity (Peluang)	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah peminat tinggi • Belum banyak yang menjual bakso mekar khususnya didaerah solo raya, sehingga memiliki peluang besar untuk mendapatkan keuntungan bisnis • Bahannya mudah didapatkan Fasilitasnya memadai • Memiliki produk turunan yaitu frozen food yang bisa tahan beberapa lama. Produk turunan bisa dikirim di seluruh Indonesia.

a. Business Model Canvas

Customer Segment	Value Proposition	Channel	Revenue	Customer
Seluruh kalangan masyarakat, anak-anak, remaja, dan mahasiswa	Makanan halal, harga terjangkau, menciptakan trend makanan sehat	Website, media sosial, food delivery, expo entrepreneur, market	Penjualan produk makanan ringan	Promo penjualan, penjualan langsung, feedback dari konsumen

Key Partnership	Cost Structure
<ol style="list-style-type: none"> 1. Suplier bahan baku 2. Food delivery 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya produksi 2. Biaya bahan baku 3. Biaya promosi 4. Biaya packaging 5. Administrasi perusahaan

3. Tujuan

Tujuan dari pembuatan usaha ini adalah:

1. Melatih diri penulis dan pembaca untuk berani memulai sebuah usaha dan bisnis.
2. Mendapatkan pengalaman serta pengetahuan dalam berwirausaha.
3. Menumbuhkan jiwa-jiwa kewirausahaan dalam generasi muda.
4. Membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain.

4. Manfaat

Manfaat dari pembuatan usaha ini adalah:

1. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada diri pebisnis dan generasi muda.
2. Menciptakan lapangan pekerjaan untuk diri sendiri dan orang lain.
3. Memberikan pengalaman baru bagi penulis dan pembaca mengenai dunia bisnis yang sebelumnya belum pernah penulis dan pembaca rasakan.
4. Memberikan gambaran mengenai management dalam membuka sebuah usaha.