

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang subur dan kaya akan hasil pertanian dan perkebunan. Potensi yang ada tersebut dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat Indonesia. Banyak masyarakat Indonesia yang menjadikan sektor perkebunan dan pertanian menjadi sumber mata pencaharian. Selain itu juga sektor pertanian dan perkebunan ini dapat menyediakan pasar dan bahan baku untuk produksi bagi pengusaha buah jambu kristal. Produk pertanian yang berpotensi dipasar, menjadi salah satu solusi yang diharapkan. Apalagi, peluang pertanian di Indonesia masih sangat besar. Selain ditopang lahan yang sangat luas, kesuburan tanah ikut mendukung pengembangan pertanian yang masih bersifat tradisional menuju pertanian modern. Transfer hasil penelitian dan teknologi pertanian yang dimiliki Taiwan diharapkan dapat membantu keberhasilan industri hortikultura dan usaha agribisnis di Indonesia.

Berkembangnya teknologi saat ini juga seiring dengan berkembangnya ilmu pengetahuan. Hal ini dapat dilihat dari berbagai jenis tanaman baik tanaman hias, sayur-sayuran, dan buah-buahan. Banyak jenis buah-buahan yang kini mulai dikembangkan di Indonesia. Bantuan transfer teknologi dari Taiwan yang diterima telah menciptakan berbagai macam produk pangan terbaik, sayur-sayuran dan buah-buahan yang salah satunya adalah Jambu Kristal. Jambu kristal ini merupakan jambu batu yang kemudian bijinya dikristalkan sehingga tidak terdapat biji. Beberapa jenis jambu biji selain Jambu Kristal yang dikenal dan memiliki nilai ekonomis yang tinggi antara lain adalah jambu sukun, jambu Bangkok, jambu merah, jambu apel, jambu sari dan jambu merah getas. Jambu-jambu tersebut juga merupakan jambu hasil persilangan antara jambu Indonesia dengan jambu dari negara lain.

Saat ini jenis jambu kristal mulai dikenal oleh masyarakat Indonesia dan banyak masyarakat yang ingin mencoba dan ingin tahu jambu

kristal ini. Jambu Kristal banyak di cari dan disukai karena praktis dimakannya dan dari dulu jambu kristal di sukai masyarakat. Banyak petani yang mulai berkebun jambu kristal ini. Di karawang sebanyak 100 tanaman jambu di tanam di lahan sawah, di Semarang, Jawa tengah dikebunkan sebanyak 40 jambu kristal sejak 5 bulan lalu, di Dlanggu Mojokerto terdapat 400 populasi tanaman sedangkan di Bogor, Jawa Barat disebar 500 bibit jambu kristal yang di tanaman dengan membuka kebun baru dan di Desa Cikarawang sendiri disebar 600 bibit tanaman untuk petani di Desa Cikarawang. Dari info gerai toko buah di kota –kota besar, permintaan rata – rata per 2 hari mencapai 50–100 kg. Harga saat ini (oktober 2017) sudah tembus pada level Rp 25.000 – Rp 30.000 per Kg. Meski mahal, jambu Kristal dicari karena renyah, bagian buah yang dapat dimakan pun lebih banyak ( [www.trubus-online.co.id](http://www.trubus-online.co.id), 2010 )

Oleh sebab itu tidak sedikit para pengusaha sangat tertarik untuk membuka usaha buah jambu kristal salah satunya yaitu dengan membuka usaha Buah Jambu Kristal CICI MALA. Usaha buah jambu Kristal CICI MALA merupakan usaha kecil menengah yang menggeluti usaha buah. Melihat dari perkembangan pola masyarakat yang senang mengkonsumsi buah, maka buah yang disajikan pun mempunyai rasa yang khas. Dalam bidang usaha apapun termasuk pengelolaan makanan pasti terdapat sebuah persaingan, persaingan yang terjadi berupa upaya menarik perhatian konsumen, mempertahankan kcita rasa sampai persaingan dalam merebut pangsa pasar.

Jambu Kristal CICI MALA merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam bidang usaha buah yang menjangkau semua kalangan. Usaha jambu Kristal ini memiliki khas buat menjaring para konsumen yang lebih banyak lagi. Jambu Kristal CICI MALA selalu memeberikan pelayanan yang baik agar memiliki pelanggan yang tetap. Jambu Kristal ini beroperasi didaerah bekasi dengan sistem door to door sehingga pelanggan dengan mudah dapat membeli produk buah jambu Kristal ini. Dalam perkembangannya banyak sekali usaha toko buah segar yang beraneka ragam buah. Ini merupakan salah satu ancaman dari luar usaha buah jambu Kristal. Akan tetapi dengan mempertahankan kekhasan buah jambu Kristal non biji dan pelanggan yang tetap maka usaha buah jambu Kristal ini bertahan dari ancaman eksternal.

Jambu Kristal CICI MALA ini sudah 4 tahun beroperasi. Buah jambu Kristal ini merupakan usaha rumahan yang proses produksinya dilakukan diperkebunan pemilik usaha dan pemasarannya dilakukan dengan keliling ke komplek pemukiman masyarakat. Seiring dengan perkembangannya, usaha ini tidak menjual jambu Kristal saja, namun sesuai dengan permintaan pelanggan mulai melakukan inovasi seperti jambu biji merah, jambu Bangkok dan bahkan dengan permintaan pelanggan yang begitu besar juga menjual manisan jambu.

Konsumen disuguhkan oleh banyaknya jenis buah yang dijual. Jambu Kristal merupakan buah segar khas masyarakat Indonesia yang cukup terkenal sampai mancanegara. Dengan tekstur buah jambu kristal non biji ini yang membuat orang ingin mencicipi kesegaran dan kerenyahan buah jambu Kristal ini. Dengan rasa yang segar dan tekstur yang lembut dan renyah mengandung banyak air buah jambu Kristal non biji ini menghipnotis peminatnya sampai ke pelosok dunia. Dari berbagai aneka ragam buah segar yang ada, banyak hal yang menjadi pertimbangan konsumen untuk sampai pada keputusan untuk membeli aneka buah itu.

Untuk itu pemilik usaha harus mampu memenuhi semua kriteria yang bisa membuat pelanggan merasa puas akan produk yang ditawarkan, sehingga produk yang kita perkenalkan bisa memenuhi semua keinginan pelanggan. Oleh karena itu perlunya masukan agar usaha ini harus berkembang dan memenuhi keinginan konsumen.

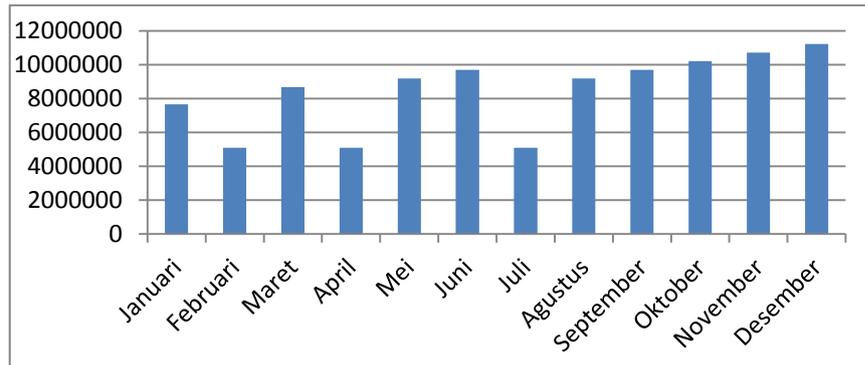
Usaha Buah Jambu Kristal memulai usahanya pada tanggal 1 Januari 2014. Berikut adalah data keuntungan penjualan buah jambu Kristal CCM ( CICI MALA ) selama berdiri dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1 Data pendapatan bersih tahun 2017 Jambu Kristal

<b>Bulan</b>	<b>Pendapatan Bruto (Rp)</b>	<b>Total Biaya Produksi (Rp)</b>	<b>Pendapatan Netto( Rp)</b>
Januari	11.250.000	3.600.000	7.650.000
Februari	7.500.000	2.400.000	5.100.000
Maret	12.750.000	4.080.000	8.670.000
April	7.500.000	2.400.000	5.100.000
Mei	13.500.000	4.320.000	9.180.000
Juni	14.250.000	4.560.000	9.690.000
Juli	7.500.000	2.400.000	5.100.000
Agustus	13.500.000	4.320.000	9.180.000
September	14.250.000	4.560.000	9.690.000
Oktober	15.000.000	4.800.000	10.200.000
November	15.750.000	5.040.000	10.710.000
Desember	16.500.000	5.280.000	11.220.000

Sumber: Penjualan buah jambu Kristal CICI MALA 2017

Berdasarkan Tabel 1.1 menunjukkan bahwa pendapatan usaha buah jambu kristal belum begitu pesat dikarenakan keuntungan yang tidak stabil. Usaha ini belum lama berdiri sehingga masih membutuhkan banyak masukan karena sebelumnya usaha ini belum pernah melakukan analisis terhadap kelayakan usahanya. Dari data tabel diatas bisa di lihat data pendapatan bersih dalam grafik 1.1 dibawah ini.



**Gambar 1.1** Pendapatan bersih bulan Januari-Desember 2017  
 Sumber: Penjualan buah jambu Kristal CICI MALA 2017

Dengan membaca grafik diatas maka diketahui bahwa pendapatan buah jambu Kristal non biji belum begitu pesat dikarenakan keuntungan yang masih belum stabil, sehingga dalam menjalankan usaha, baik dalam skala kecil maupun besar sebaiknya memiliki studi kelayakan. Studi kelayakan usaha sangat diperlukan untuk melihat sebuah gambaran mengenai layak atau tidak layaknya.

Suatu usaha memerlukan sebuah metode, metode yang bisa dipakai yaitu metode SWOT (*Strenghts, Weaknesses, Opportunities dan Threats Analysis*). Analisis SWOT dibagi menjadi 2 bagian yaitu dari dalam perusahaan kekuatan dan kelemahan serta dari luar perusahaan peluang dan ancaman. yang akan dijalankan, maksud dari studi kelayakan ini adalah apakah investasi pada usaha buah jambu kristal layak untuk dilaksanakan dalam jangka waktu yang lama dan mempunyai prospek yang baik dimasa yang akan datang maka dari uraian tersebut perlu dilakukannya suatu penelitian tentang **“Analisis Kelayakan Usaha Buah Jambu Kristal Non Biji Dengan Metode SWOT Di Home Industri Bekasi”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, masalah dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Hasil keuntungan yang didapat tidak stabil dari bulan Januari sampai Desember 2017

2. Belum pernah dilakukan suatu analisis studi kelayakan secara finansial ataupun non finansial untuk mempunyai prospek usaha yang baik di masa yang akan datang.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka penulis dapat merumuskan sebagai berikut:

1. Aspek-aspek apakah yang mempengaruhi ketidak stabilan keuntungan buah jambu Kristal CICI MALA dengan metode SWOT?
2. Bagaimana kondisi kelayakan usaha buah jambu Kristal CICI MALA berdasarkan standar aspek nonfinansial seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan aspek manajemen serta berdasarkan standar aspek finansial?

### **1.4 Batasan Masalah**

Guna mempertegas penulis skripsi ini penulis membatasi pembahasan masalah yaitu:

1. Penelitian ini hanya ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek finansial.
2. Usaha yang dikaji adalah usaha buah jambu Kristal CICI MALA
3. Data penjualan yang digunakan adalah bulan Januari 2017 sampai dengan Desember 2017
4. Wilayah yang dikaji adalah wilayah Bekasi Timur

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui aspek-aspek yang mempengaruhi keuntungan usaha buah jambu dengan metode SWOT.

2. Untuk menganalisis kondisi dan standar kelayakan usaha buah jambu Kristal CICI MALA berdasarkan standar nonfinansial dan finansial.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Menambah pengetahuan dan wawasan mengenai usaha buah jambu Kristal
2. Dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi pengusaha buah jambu Kristal di Home Industri Bekasi

### **1.7 Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di usaha buah jambu Kristal CICI MALA yang berada di Jalan Raya Pengasinan No.35, Bekasi Timur. Penelitian ini berlangsung bulan Januari 2017 sampai Desember 2017

### **1.8 Metode Penelitian**

Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif diperoleh dari aspek-aspek non-finansial, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, dan aspek manajemen. Sedangkan aspek finansial dilakukan dengan menghitung nilai PP, NPV, PI dan IRR.

### **1.9 Sistematika Penulisan**

Secara sistematika penyusunan skripsi mencakup keseluruhan dari isi pembahasan yang menjadi garis besar dari skripsi ini yang bertujuan agar mempermudah dalam pembuatan skripsi ini dengan benar, adapun sistematika penulisan ini dibuat menjadi 5 (lima) bab yaitu:

## **BAB I           PENDAHULUAN**

Diuraikan mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan, metodologi, sistematika penulisan.

## **BAB II           LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini diuraikan teori-teori yang mendukung penelitian ini agar mampu memperkuat dengan menunjukkan hasil penelitian sebelumnya.

## **BAB III          METODOLOGI PENELITIAN**

Menjelaskan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, batasan operasional variabel, definisi operasional variabel, jenis data, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

## **BAB IV          ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini mengemukakan tentang gambaran umum usaha, analisis data dan hasil penelitian.

## **BAB V           PENUTUP**

Bab penutup berisi uraian tentang kesimpulan yang diperoleh dari penulisan skripsi dan saran-saran yang sekiranya dapat bermanfaat di masa yang akan datang.

## **DAFTAR PUSTAKA**