

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Semakin bertambahnya kasus corona saat ini, membuat seluruh bisnis di Indonesia mengalami penurunan. Dengan segala pembatasan yang dilakukan pemerintah membuat bisnis semakin meluas, misalnya semakin sedikit masyarakat yang datang ke pusat-pusat perbelanjaan. Wakil ketua umum APPBI Alphonzus Widjaja mengatakan pandemi ini membuat jumlah kedatangan masyarakat ke *mall* menurun menjadi 90 persen. Selain *mall*, usaha restoran, hotel, dan transportasi juga ikut terpuruk. Ketua umum perhimpunan restoran dan hotel Indonesia, Hariyadi Sukamdani mengatakan bahwa terdapat 1.226 hotel yang melaporkan untuk menutup sementara. Sedangkan di sektor transportasi, industri penerbangan juga ikut terdampak. Beberapa maskapai sudah merumahkan pilot dan karyawannya karena pendapatan mereka menurun drastis (Ramadhani, 2020)

Selain bisnis restoran, perhotelan, dan transportasi, bisnis UKM juga sangat berdampak. *Head of Mandiri Institute* Teguh Yudo Wicaksono, telah melakukan *survey* sebanyak dua kali yaitu dibulan Mei dan Agustus-September untuk melihat kondisi UMKM di masa pandemi. Terdapat 319 UMKM yang tersebar di Pulau Jawa, Kalimantan, Sulawesi, Sumatra dan Bali ikut berpartisipasi dalam survei kedua ini. Pada bulan Agustus 2020, mayoritas UMKM (sekitar 66%) masih membatasi operasionalnya. Mayoritas UMKM menyebutkan bahwa terbatasnya modal usaha (43%) dan kekhawatiran mengenai kondisi usaha mereka kedepannya (24%) menjadi alasan utama membatasi operasional usaha. Sementara sebanyak 14% UMKM melaporkan masih membatasi operasional usahanya faktor utamanya karena lemahnya permintaan dari konsumen (Sindonews, Shandy, 2020).

Stagnan adalah masalah yang seringkali dihadapi oleh para pengusaha, khususnya di kalangan UMKM. Beberapa penyebab yang membuat bisnis stagnan atau tidak berkembang yaitu, pertama, sistem pengelolaan bisnis yang konvensional, artinya bisnis ini dijalankan oleh sistem kekeluargaan atau orang-orang dalam lingkup kecil dengan manajemen seadanya tanpa adanya inovasi bisnis tertentu yang dapat membuat bisnis tersebut berkembang dan mengalami peningkatan. Kedua, tidak ada cadangan modal atau keuangan untuk pengembangan. Hal ini yang dapat menghambat likuiditas pengelolaan keuangan yang seringkali habis untuk biaya operasional dan konsumtif. Sebuah bisnis yang baik seharusnya memiliki sistem keuangan yang baik dan sehat, maksudnya biaya untuk pengembangan dan pengalokasian modal harus dibedakan dengan biaya-biaya yang lainnya. Ketiga, pemilik usaha tidak terus belajar untuk menyempurnakan bisnisnya.

Sebagai pemilik usaha pastinya menginginkan usahanya berkembang pesat. Evaluasi diperlukan untuk semua ukuran dan jenis perusahaan. Prinsip evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi. Melakukan evaluasi kemajuan usaha merupakan proses yang berlangsung terus menerus dan berkesinambungan. evaluasi diawali dari kegiatan monitoring setiap proses dalam usaha yang dijalankan. Kemudian dari hasil dari monitoring tersebut dapat dibuat analisis kemajuan, kemunduran, dan pencapaian apa yang sudah dilaksanakan.

Melakukan evaluasi dengan menggunakan analisis kelayakan bisnis. Dalam analisis kelayakan bisnis terdapat berbagai macam aspek yang perlu dievaluasi, yaitu aspek pasar, aspek lingkungan, aspek sumber daya manusia, dan aspek teknis. Sebelum melakukan evaluasi pada tiap aspek, harus menjelaskan gambaran analisis tiap aspek terlebih dahulu, kemudian

menerangkan realisasi pada tiap aspek. Aspek yang akan dievaluasi tentunya merupakan aspek yang memiliki masalah di dalam realisasinya.

Sebagai contoh UKM yang melakukan evaluasi untuk keberlangsungan bisnisnya yaitu usaha pengolahan daging buah pala. Buah pala merupakan tanaman perkebunan. Tanaman pala ini sangat cocok untuk ditanam di Indonesia, karena tanaman pala dapat tumbuh baik pada iklim tropis yang panas dan curah hujan tinggi tanpa ada periode kering yang nyata. Tanah yang cocok untuk buah pala yaitu tanah yang subur dan gembur. Dalam industri rumah tangga seringkali dihadapkan dengan berbagai masalah diantaranya pengadaan bahan baku karena sifat produk pertanian yang musiman. Selanjutnya masalah modal, karena rendahnya kemampuan dalam mengakses sumber-sumber permodalan misalnya bank, masalah manajemen karena pengelolaan industri kecil masih bersifat tradisional dan belum dapat mengembangkan manajemen keuangan dan personalia dengan baik (Apretty, 2000), dan masalah dalam pemasaran yang terkadang pengusaha tidak menghasilkan mutu produk yang sesuai dengan keinginan konsumen (Sarah, 2001). Untuk itu, usaha pengolahan buah pala menggunakan alat analisis kelayakan bisnis untuk mengevaluasi usahanya. Yang perlu dievaluasi dari usaha pengolahan daging buah pala yaitu ada beberapa aspek diantaranya aspek teknis dan teknologi, hukum, SDM, pemasaran, sosial dan ekonomi, keuangan dan lingkungan.

Berdasarkan kasus dan contoh yang terjadi, sebuah usaha memerlukan strategi-strategi yang secara konsisten mampu menghadapi segala kondisi yang terjadi. Kuatnya sebuah usaha dapat dicerminkan dari bagaimana sebuah usaha mampu dievaluasi dengan baik dan menciptakan strategi-strategi yang tepat dalam menghadapi situasi pasar. Banyak perusahaan besar telah menutup beberapa gerainya bahkan ada juga yang mengalami kegagalan. Salah

satunya Tentu bisnis mainan *Aeromodelling* ikut terdampak virus corona ini. Banyak karyawan yang mengalami pemutusan hubungan kerja di perusahaan, kemudian mereka mencoba merakit pesawat *Aeromodelling* sendiri dengan bahan dasar barang bekas yaitu *Styrofoam* dari bekas buah dan hidroponik. Membuat pesawat *Aeromodelling* dari barang bekas tentunya memiliki harga jual jauh lebih rendah dari pesawat *Aeromodelling* berbahan dasar *Polyfoam*. Dengan begitu, penjual pesawat *Aeromodelling* yang menggunakan bahan *Polyfoam* tentunya akan semakin terpuruk (Cahya, 2018).

Upaya yang sudah dilakukan pada awal berdiri bisnis *Aeromodelling* ini hingga sekarang yang pertama membuat pesawat komplit dengan *Remote Control* untuk keperluan pemasaran, pemasarannya dengan cara membuat video yang menunjukkan bagian pesawat secara detail dan bagaimana cara menerbangkannya. Melakukan pemasaran masih menggunakan cara lama atau belum memanfaatkan media sosial seperti *Instagram* dan *Facebook*, yaitu dengan cara mulut ke mulut dan menyebarkan melalui salah satu aplikasi *Chatting*.

Perencanaan pemasaran pada bisnis *Aeromodelling* ini yaitu memasarkan melalui berbagai media sosial seperti *Instagram* dan *Facebook*. Media sosial *Facebook* sangat dibutuhkan karena para komunitas pesawat ini biasanya menggunakan *Facebook* untuk mengumpulkan para komunitasnya untuk bermain bersama. Pada perencanaan sumber daya manusia, bisnis *Aeromodelling* ini memiliki 2 bagian yang diisi oleh 3 orang yaitu bagian pertama pemilik bisnis dan bagian kedua perakitan pesawat yang dikerjakan oleh 2 orang.

Pada perencanaan operasi terdapat tahap-tahap dalam proses pembuatan pesawat *Aeromodelling*. Tahap yang pertama harus di siapkan *prototype* yang berisi rancangan bentuk pesawat dan ukurannya kemudian setelah membuat *prototype* tahap keduanya yaitu menggambar di depron dengan cara menduplikasi. Tahap ketiga, memotong depron

menggunakan *cutter* setelah itu ditahap keempat menyusun potongan-potongan pesawat tersebut hingga menjadi bentuk pesawat. Setelah berbentuk pesawat kemudian tahap kelimanya yaitu diberi *sticker color*, lalu tahap keenam yaitu pemasangan mesin beserta roda dan bagian lainnya yang belum terpasang setelah itu tahap ketujuh mengkoneksikan mesin dengan sinyal ke remote controlnya dan di tahap yang terakhir atau ke delapan yaitu uji terbang. Semua pesawat yang sudah di pasang mesin dan dikoneksikan dengan *Remote Control* wajib diuji terbang terlebih dahulu agar kita dapat mengetahui mainan pesawat tersebut sudah layak dijual atau belum.

Perencanaan keuangan suatu bisnis adalah hal yang sangat penting, karena dengan adanya perencanaan keuangan pemilik bisnis dapat membandingkan ketidaksesuaian antara rencana keuangan yang telah dibuat dengan hasil nyata. Perencanaan keuangan dilakukan dengan tujuan untuk mengatur alokasi uang yang diperoleh agar uang tersebut digunakan secara tepat dan terencana (Finira & Yuliati, 2013). Perencanaan keuangan merupakan langkah awal dari pengelolaan keuangan dimana dalam mengelola keuangan harus dengan adanya perencanaan agar tercapai keuangan yang diinginkan (Lai & Tan, 2009).

Berdasarkan hasil hitungan dari *Break Even Point* (BEP), Tanah Jawa *Aeromodelling* dalam sebulan harus menjual sebanyak 11 unit *Aeromodelling*. Kemudian dengan perhitungan *Payback Period* dengan cara membagi investasi awal dengan arus kas dan dikalikan 1 tahun, dapat diketahui bahwa modal akan kembali dalam jangka waktu sekitar 1 tahun 8 bulan.

Semakin parahnya wabah corona ini, penjualan pesawat *Aeromodelling* semakin menurun. Salah satu strategi menjual pesawat ini yaitu dengan bermain bersama di lapangan, dengan begitu pasti banyak orang yang tertarik pada pesawat *Aeromodelling* ini kemudian mereka akan membeli. Tetapi akibat adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) membuat para

penjual *Aeromodelling* tidak bisa menerapkan strategi penjualannya. Penjualan mainan pesawat *Aeromodelling* pada saat pandemi ini tidak mengalami kenaikan yang signifikan. Sebelum pandemic biasanya mendapat pesanan sebanyak 4-5 kali, tetapi semenjak pandemi sebulan hanya mendapat pesanan satu kali. Dalam sekali menjual dapat memperoleh keuntungan yang cukup besar (Hidayat, 2020).

Pertumbuhan pesawat *Aeromodelling* sendiri dirasa cukup pesat. Awalnya *Aeromodelling* hanya digunakan untuk olahraga kedirgantaraan, pada saat dimainkan oleh para TNI masyarakat justru menyukainya dan kemudian banyak orang mulai membuat bisnis pesawat *Aeromodelling* dengan rancangannya sendiri. Kemudian para penggemar *Aeromodelling* membentuk komunitas *Aeromodelling* yang saat ini sudah hampir ada dikota-kota besar di Indonesia. Dalam pertandingan Pekan Olahraga Nasional (PON) di Indonesia *Aeromodelling* menjadi salah satu cabang olahraga yang dipertandingkan (Wiratama, 2016).

Masa pandemic COVID-19 ini semakin banyak orang yang bermain *Aeromodelling*. Dengan demikian, produksi pesawat mainan *Aeromodelling* pastinya semakin meningkat. Pesawat *Aeromodelling* dikenal memiliki harga yang mahal. *Aeromodelling* berbahan bakar minyak harganya bisa mencapai Rp. 4 juta sedangkan *Aeromodelling* yang bermesin dinamo dengan suplai bahan bakar baterai memiliki harga Rp. 1 juta (INDOPOS, 2020). Pesawat *Aeromodelling* memang memiliki harga yang tidak murah, karena segmentasi pasarnya yaitu *middle up*.

Bisnis *Aeromodelling* memerlukan strategi pengembangan untuk mengetahui kelebihan kekurangan dan ancaman peluang bagi bisnisnya. Setelah mengetahui apa saja yang menjadi kelebihan dan kekurangan maka harus bisa meminimalisir kekurangan dan mempertahankan kelebihan, begitupun dengan peluang dan ancaman. Peluang dan ancaman sekecil apapun

harus ditemukan agar bisnis dapat terus bertahan. Strategi pengembangan tidak hanya dibutuhkan untuk bisnis ini saja tetapi semua bisnis pasti memerlukan strategi pengembangan, yang dibutuhkan mainan pesawat *Aeromodelling* yaitu strategi pengembangan untuk meningkatkan produktivitas.

Dalam sebuah bisnis pasti memiliki pesaing. Pesaing usaha adalah usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang mana masing-masing perusahaan berusaha mendapatkan pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Sebenarnya persaingan dalam usaha sangat dibutuhkan, karena jika sebuah bisnis memiliki pesaing maka perusahaan akan terus melakukan pengembangan terhadap produknya agar dapat bertahan dan tidak kalah dengan pesaing. Salah satu warga Boyolali yang bernama Deni, memiliki impian mempunyai pesawat karena rumahnya berdekatan dengan Bandara Adi Soemarmo. Kemudian ditahun 2011, Deni bersama temannya mulai membuat pesawat *Aeromodelling*, awalnya mereka membuat dari bahan yang sudah tidak terpakai, seerti kayu untuk dirangkai menjadi pesawat mini, namun untuk mesin dan alat elektroniknya Deni tetap harus membeli. Kemudian komunitas *Aeromodelling* banyak berdatangan untuk memesan pesawat. Model pesawat yang dibuatnya sangat beragam, seperti pesawat angkatan udara atau militer, esawat latih, dan helikopter. Deni hanya memasarkan melalui media sosial seerti Instagram dan Facebook. Harga yang diberikan oleh Deni dimulai dari Rp. 300.000 per unit jika model pesawat komplit dengan *Remote Control* harganya berkisar Rp. 2,5jt-3jt. Dalam 1 bulan, Deni bersama temannya dapat membuat sebanyak 6 unit pesawat (Hafiyyan, 2019).

Berdasarkan teori evaluasi dan strategi pengembangan bisnis dengan kondisi bisnis *Aeromodelling* saat ini dapat dijelaskan bahwa menggunakan teori evaluasi dan strategi pengembangan bisnis untuk bisnis *Aeromodelling* saat ini adalah hal yang sangat penting.

Penelitian ini dibuat agar dapat mengetahui kesalahan-kesalahan sebelum menyusun strategi dengan cara mengevaluasi bisnis ini. Setelah dilakukan evaluasi maka perlu menyusun strategi pengembangan bisnis dengan menggunakan teori SWOT agar bisnis *Aeromodelling* ini dapat bertahan sampai di masa mendatang.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dilakukan penelitian dengan judul “Evaluasi Bisnis Tanah Jawa *Aeromodelling*”.

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan maka rumusan masalah yang dapat dikemukakan adalah :

Bagaimana evaluasi bisnis saat ini dengan perencanaan bisnis *Aeromodelling*?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

Mengetahui bagaimana capaian bisnis saat ini dibandingkan dengan perencanaan bisnis *Aeromodelling*

## 1.4 Manfaat Penelitian

### a. Bagi Pemilik Bisnis

Dari penelitian ini diharapkan pemilik bisnis dapat terus mengembangkan bisnisnya sesuai dengan strategi yang telah dibuat

### b. Bagi peneliti

Dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan referensi bagi penelitian dengan topik serupa dimasa mendatang.

## 1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :



## BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

## BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang konsep teoritis sebagai dasar untuk menganalisis permasalahan yang merupakan hasil studi pustaka, kerangka pikir, dan definisi operasional.

## BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi objek dan lokasi penelitian; populasi, sampel dan teknik sampling; metode pengumpulan data yang terdiri dari jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, dan validitas dan reliabilitas instrument; dan analisis data yang terdiri dari alat analisis data dan pengujian hipotesis.

## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas gambaran umum obyek penelitian, analisis data, dan pembahasan hasil penelitian.

## BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran hasil penelitian.