

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Seiring berkembangnya teknologi yang semakin modern memberikan pengaruh terhadap kegiatan ekonomi termasuk aktivitas bisnis pada suatu perusahaan, sehingga banyak terjadi persaingan yang kompetitif ditambah dengan adanya suatu perjanjian atau kerja sama di bidang Industri dan perdagangan yang dilakukan pemerintah Indonesia dengan negara lain telah menjadikan produk asing dapat dengan mudah masuk ke pasar dalam negeri ataupun sebaliknya yang menjadikan produk dalam negeri dapat dengan mudah masuk ke pasar luar negeri.

Isu yang saat ini hangat diperbincangkan oleh pemerintah Indonesia mengenai pasar global yaitu persiapan dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean atau yang biasa disebut dengan MEA. Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) merupakan tujuan dari integrasi ekonomi regional kawasan Asia Tenggara yang diberlakukan pada tahun 2015. Karakteristik MEA sendiri meliputi: (1) berbasis pada pasar tunggal dan produksi, (2) kawasan ekonomi yang sangat kompetitif, (3) wilayah pembangunan ekonomi yang adil, dan (4) kawasan yang begitu terintegrasi dalam hal ekonomi global. (*Online*), (<http://www.asean.org/asean-economic-community/>, diakses 05 Februari 2016)

Dengan adanya penerapan MEA dapat memberikan peluang dan ancaman bagi industri dalam negeri. Adanya peluang tersebut harus dimanfaatkan oleh industri dalam negeri karena kebijakan MEA tentunya akan dijadikan oleh pemerintah Indonesia sebagai kawasan yang memiliki perkembangan ekonomi yang merata, dengan memprioritaskan pada Usaha Kecil Menengah (UKM). Kemampuan daya saing dan dinamisme UKM akan ditingkatkan dengan memfasilitasi akses mereka terhadap informasi terkini, kondisi pasar, pengembangan sumber daya manusia dalam hal peningkatan kemampuan, keuangan, serta teknologi. Seperti yang dikutip pada situs Kementerian Perindustrian menurut Erwin yang juga pengusaha dari Bosowa Group Erwin Aksa mengemukakan bahwa peluang untuk memasarkan produk dalam negeri ke pasar yang lebih luas di Negara-negara ASEAN akan terbuka dengan lebar, itu

antara lain didukung dengan aset yang sangat besar dan produk berdaya saing tinggi. Perusahaan-perusahaan tersebut khususnya bergerak di bidang makanan dan minuman, pertambangan, migas, dan perkebunan. Peluang tersebut sudah dimanfaatkan oleh sejumlah perusahaan dalam negeri seperti Indofood Sukses Makmur, Garuda Foods, Medco, Ciputra Development, Wijaya Karya, serta Grup Wilmar. (Online), (<http://www.kemenperin.go.id/artikel/3222/MEA-Peluang-Emas-bagi-Pengusaha-RI>, diakses 01 April 2016)

Dalam memanfaatkan peluang yang potensial tersebut harus didukung dengan rencana bisnis atau *business plan* yang baik agar perusahaan dapat mengelola bisnis yang ada. Pengelolaan bisnis yang baik pun sangat diperlukan sebagai modal utama keberlangsungan hidup usaha terutama pengelolaan pada sektor-sektor yang penting pada usaha tersebut. Dengan demikian, perusahaan akan mampu bersaing dengan perusahaan asing yang akan masuk ke Indonesia.

Mengembangkan rencana bisnis atau *business plan* dalam suatu usaha pada saat ini adalah hal yang paling penting guna meningkatkan keuntungan dalam suatu usaha atau bisnis. Dalam upaya untuk menciptakan sebuah peluang pasar baru di dalam berbisnis terlebih dahulu harus mempunyai rencana bisnis yang baik. Dimana dunia bisnis saat ini berkembang dengan sangat pesat yang juga dipengaruhi dengan adanya kebijakan yang diterapkan oleh Negara-negara di Asean yaitu Masyarakat Ekonomi Asean. Sehingga perusahaan harus fokus dalam memanfaatkan segala potensi peluang bisnis yang ada agar menjadi kesempatan untuk mendapatkan keuntungan dalam bisnis tersebut. Selain memanfaatkan segala potensi peluang yang ada, perusahaan juga harus mampu menerjemahkan segala kebutuhan konsumen, sehingga bisnis yang ada akan memperoleh keuntungan dari peluang tersebut.

Adanya perkembangan dan perubahan teknologi saat ini, yang didukung dengan MEA, olahan makanan dan minuman tradisional khas Indonesia khususnya Jawa Barat memiliki peluang yang sangat potensial untuk mengembangkan bisnis yang harus dimanfaatkan oleh perusahaan.

CV. Cihanjuang Inti Teknik (Cintek) bergerak pada dua bidang usaha yaitu rekayasa dan manufaktur pembangkit listrik tenaga air dan angin, dan bergerak di bidang makanan dan minuman tradisional Jawa Barat. Cintek dibangun dengan

berbasis pada usaha kegiatan masyarakat yang berpegang pada konsep teknologi untuk memberdayakan bukan untuk memperdayai masyarakat.

Divisi makanan dan minuman tradisional mengelola industri agrobisnis dengan pemanfaatan bahan baku yang berasal dari pertanian dengan produk berupa minuman tradisional khas Jawa Barat yaitu bandrek dan bajigur. Merk dagang yang digunakan yaitu Hanjuang. Saat ini divisi makanan dan minuman tradisional telah memproduksi 12 jenis minuman yaitu bandrek, bajigur, kopi bandrek, enteh bandrek, bandrek spesial dewasa, coklat bandrek, kopi bajigur, beras cikir, sekoteng, bandrek panah arjuna, kopi panah arjuna dan satu produk baru yaitu *green tea* hanjuang. Selain itu, diproduksi juga 2 produk makanan yaitu keripik nangka dan stik pisang.

Dengan adanya produk makanan dan minuman tradisional yang sebagian besar bahan baku yang melimpah berasal dari alam yang ada di Indonesia ini, maka produk makanan dan minuman tradisional khas Jawa Barat akan menjadi produk yang potensial untuk dipasarkan ke Negara-negara Asean. Hal tersebut didukung dengan adanya data yang dapat dilihat pada gambar 1.1 dibawah ini:

Produk Potensial Ekspor Indonesia ke Asean	
Produk Potensial Indonesia	Negara Tujuan Ekspor Ke Asean
Kulit & Produk Kulit	Vietnam, Malaysia, Thailand, dan Filipina
Peralatan dan instrumen medis	Singapura, Malaysia, Thailand, dan Filipina
Rempah-Rempah untuk obat	Malaysia, Singapura, Vietnam, dan Thailand
Makanan Olahan	Malaysia, Filipina, Singapura, Kamboja, Thailand, Myanmar dan Vietnam
Minyak Atsiri	Singapura
Ikan & Produk Ikan	Thailand, Vietnam, Singapura, dan Malaysia
Produk Kerajinan	Singapura, dan Malaysia
Perhiasan	Singapura, Thailand, dan Malaysia
Spices	Vietnam, Singapura, Malaysia, dan Thailand
Peralatan Tulis selain Kertas	Malaysia, Thailand, Filipina, dan Singapura

Gambar 1.1 Produk Potensial Ekspor Indonesia ke Asean

Sumber : <http://inforial.bisnis.com/read/20151214/353/501739/mea-2015-peluang-barang-dan-jasa-di-pasar-bebas-asean>, (diakses 05 Februari 2016; 9:40)

Dengan melihat peluang yang potensial tersebut, maka industri olahan minuman dan makanan tradisional Khas Jawa Barat akan memperoleh keuntungan dari bisnis yang dijalankan. Namun, dengan adanya peluang tersebut akan memunculkan persaingan yang semakin sengit. Dengan kondisi persaingan tersebut, perusahaan CV. Cihanjuang Inti Teknik yang bergerak di bidang olahan

minuman dan makan tradisional Khas Jawa Barat harus meningkatkan kualitas barang, pelayanan yang ditawarkan, inovasi, desain produk bahkan strategi pemasaran yang diterapkan dalam perusahaan itu sendiri maka perusahaan harus memiliki rencana bisnis atau *business plan* yang baik agar dapat mengembangkan bisnis terhadap potensi pangsa pasar di pasar Asean. Maka dari itu peneliti tertarik untuk mengambil judul Tugas Akhir ini dengan judul **“Pengembangan *Business Plan* Di CV. Cihanjuang Inti Teknik”**.

1.2. Perumusan Masalah

Semakin ketatnya persaingan industri yang terjadi pada saat ini dan dengan adanya kebijakan MEA, mendorong perusahaan untuk melakukan perencanaan bisnis atau *business plan* yang tepat dan cermat. Selain itu dengan adanya kebijakan MEA di Negara-negara Asean yang tidak ada batasannya dalam perdagangan dan perindustrian sehingga menjadikan persaingan yang lebih kompetitif menuntut perusahaan harus mampu membuat rencana bisnis atau *business plan* yang baik untuk mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain. Dari latar belakang tersebut, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menyusun rencana bisnis atau *business plan* yang tepat untuk dapat bertahan dan tumbuh berkembang di tengah persaingan yang begitu ketat dan dapat memenangkan persaingan bisnis terhadap *competitor*.
2. Bagaimana membuat strategi fungsional dengan melihat pada aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek operasional dalam menghadapi pesaing atau *competitor*.

1.3. Tujuan dan Manfaat Pemecahan Masalah

Dalam tujuan dari studi kasus ini adalah melakukan analisa yang dapat memberikan manfaat bagi perusahaan dalam mengambil sebuah keputusan, yaitu :

1. Menyusun rencana bisnis atau *business plan* yang tepat untuk dapat bertahan dan tumbuh berkembang di tengah persaingan yang begitu ketat dan dapat memenangkan persaingan bisnis terhadap *competitor*.
2. Membuat strategi fungsional dengan melihat pada aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek operasional dalam menghadapi pesaing atau *competitor*.

Selain tujuan, ada manfaat dalam melakukan penelitian ini. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan yang berguna untuk menyusun kebijaksanaan pengambilan keputusan dalam pengembangan rencana bisnis atau *business plan* yang akan digunakan guna menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean.
2. Dapat mengetahui rencana bisnis atau *business plan* yang akan dijalankan oleh CV. Cihanjuang Inti Teknik guna meningkatkan keuntungan.

1.4. Batasan dan Asumsi Penelitian

Agar pembahasan tidak menyimpang sehingga tujuan dan penelitian Tugas Akhir ini dapat tercapai sesuai yang diharapkan. Adapun batasan masalah dalam pembahasan laporan ini adalah :

1. Penelitian dilakukan di CV. Cihanjuang Inti Teknik (CINTEK).
2. Produk yang diteliti yaitu produk minuman tradisional khas Jawa Barat.
3. Penelitian dilakukan untuk merancang *business plan* yang meliputi aspek pemasaran, aspek operasional, dan aspek keuangan atau *financial*.
4. *Business plan* ini hanya dilakukan dengan pendekatan studi kelayakan bisnis.

Asumsi Penelitian dalam laporan ini sebagai berikut :

1. Data yang dikumpulkan dari hasil perusahaan diasumsikan benar dan tidak mengalami perubahan.
2. Konsumen adalah dari semua kalangan
3. Penyusunan *business plan* difokuskan pada aspek pemasaran, operasional, organisasi, dan keuangan.

1.5. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam melaksanakan penelitian ini yaitu :

1. Studi Lapangan

Studi lapangan yaitu mengumpulkan data yang diperlukan dengan dilakukan pengamatan secara langsung di perusahaan CV. Cihanjuang Inti Teknik, menyebarkan kuesioner dan melaksanakan wawancara secara langsung dengan

pihak-pihak yang dirasa berkepentingan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam melakukan penelitian ini.

2. Studi Literatur

Survey yang dilakukan terhadap data yang ada dengan menggunakan teori-teori yang telah berkembang dalam ilmu yang berkepentingan untuk memperoleh orientasi yang lebih luas dalam permasalahan yang dipilih.

1.6. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV. Cihanjuang Inti Teknik yang bertempat di Jl. Cihanjuang No. 204 Kelurahan Cibabat, Kecamatan Cimahi Utara, 40153, Kota Cimahi, Jawa Barat.

1.7. Sistematika Penulisan Laporan

Agar dapat melakukan penelitian secara terperinci dan sistematis dengan maksud untuk mempermudah kearah penalaran masalah, maka penulis menyusun laporan penelitian *business plan* ini berdasarkan :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menguraikan serta memberikan gambaran mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat dari pemecahan masalah, pembatasan dan asumsi dari masalah yang diteliti, serta lokasi penelitian dan sistematika penulisan laporan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisikan teori-teori yang berkaitan dan mendukung dalam pembahasan masalah ini serta metoda-metoda yang akan dipergunakan didalam pengolahan data.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini yang dilakukan oleh penulis adalah membuat tahapan-tahapan dalam pemecahan masalah dari awal hingga mendapatkan hasil atau bab ini berisikan tentang rencana pendekatan atau pemodelan masalah serta langkah-langkah yang dilakukan dalam pemecahan masalah dari awal hingga akhir, agar pembahasan dan pemecahan masalah ini terlaksana secara terstruktur dan terarah.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Berisikan data-data yang dibutuhkan dalam *business plan* yang digunakan sebagai bahan untuk kemudian diolah sesuai dengan tujuan dari pemecahan masalah atau sebagai bahan pertimbangan dalam menyelesaikan studi kelayakan yang telah dilakukan oleh penulis.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berisikan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis dari hasil pengolahan data, dengan melakukan perbaikan-perbaikan serta melakukan pemecahan masalah yang ada.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan kesimpulan akhir dari penelitian yang dilakukan dan saran yang berhubungan dengan penelitian ini.