

**ANALISIS KELAYAKAN DAN USULAN MODEL
BISNIS PRODUKSI BAWANG HITAM
(BLACK GARLIC)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana
dalam bidang ilmu Teknik Industri

Disusun Oleh :

Nama : Hugo Lugas Satyaji
NPM : 2012610185



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG
2018**



**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG**



Nama : Hugo Lugas Satyaji
NPM : 2012610185
Program Studi : Teknik Industri
Judul Skripsi : ANALISIS KELAYAKAN DAN USULAN MODEL BISNIS
PRODUKSI BAWANG HITAM (*BLACK GARLIC*)

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Agustus 2018

**Ketua Program Studi Teknik
Industri**

(Romy Loice, S.T., M.T.)

Pembimbing Tunggal

(Dr. Paulus Sukpto, Ir., M.B.A.)



Program Studi Teknik Industri
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Katolik Parahyangan

Pernyataan Tidak Mencontek atau Melakukan Tindakan Plagiat

Saya, yang bertanda tangan dibawah ini,
Nama : Hugo Lugas Satyaji
NPM : 2012610185

dengan ini menyatakan bahwa Skripsi dengan judul :

" ANALISIS KELAYAKAN DAN USULAN MODEL BISNIS PRODUKSI BAWANG HITAM (*BLACK GARLIC*)"

adalah hasil pekerjaan saya dan seluruh ide, pendapat atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan jika pernyataan ini tidak sesuai dengan kenyataan, maka saya bersedia menanggung sanksi yang akan dikenakan kepada saya.

Bandung, 13 Agustus 2018

Hugo Lugas Satyaji
2012610185

ABSTRAK

Dewasa ini, produksi dan penggunaan obat tradisional di Indonesia mengalami kecenderungan terus meningkat, baik jenis maupun volumenya. Perkembangan ini telah mendorong pertumbuhan usaha di bidang obat tradisional. Salah satu peluang bisnis obat tradisional yang sedang berkembang di Indonesia saat ini adalah penggunaan Bawang Hitam (*Black Garlic*). Melihat potensi tersebut Pemilik Perusahaan X hendak mengembangkan bisnis yang dimiliki dan yang bergerak dalam aktivitas produksi dan penjualan bawang hitam ke dalam skala yang cukup besar. Namun pengembangan bisnis tersebut memerlukan pertimbangan dari beberapa analisis aspek kelayakan usaha, yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek keuangan.

Pada analisis kelayakan usaha untuk aspek pasar dan pemasaran dapat dikatakan layak karena pasar potensial dari pengembangan Perusahaan X telah tersedia, yaitu masyarakat Kota Bekasi yang berusia di atas 45 tahun. Berdasarkan aspek teknis dapat dinyatakan layak karena sudah memiliki lokasi yang telah terfasilitasi dengan baik. Berdasarkan aspek hukum data dinyatakan layak karena proses legalitas sesuai dengan badan hukum yang berlaku di Indonesia masih sangat memungkinkan untuk didapatkan oleh pemilik Perusahaan X. Sedangkan berdasarkan aspek manajemen dan sumber daya manusia dapat dinyatakan layak karena sumber daya manusia yang diperlukan sangat memungkinkan untuk didapatkan oleh Perusahaan X. Analisis kelayakan usaha untuk aspek keuangan menggunakan metode *Payback Period*, *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR). Berdasarkan hasil penelitian, pengembangan bisnis tersebut mulai dapat dikatakan layak pada kondisi *most likely* dengan *payback period* selama satu tahun enam bulan, dengan nilai NPV kurang lebih sebesar Rp2.081.540.000,00 dan kebutuhan IRR sebesar 138,28%.

Pengembangan Perusahaan X dirancang dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Melalui metode tersebut dapat ditetapkan bahwa *value proposition* yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan segmentasi pasar yang dituju adalah dengan mengembangkan usaha produksi dan penjualan bawang hitam dalam skala besar dengan harga yang kurang dari Rp125.000,00.

ABSTRACT

Nowadays, the production and use of traditional medicine in Indonesia show us some tendencies to increase, both types and volumes. The development has encouraged the growth of business in the field of traditional medicine, one of the business that is developing in Indonesia today is the use of Black Garlic. Seeing that potential The Owner of Company X wants to develop a business that his owned and engaged the production and sales activities of the black garlic into a considerable scale. However, such business development requires consideration from several aspects of feasibility analysis, which includes market and marketing aspects, technical aspects, legal aspects, management aspects and human resources, and financial aspects.

The feasibility analysis for the market and marketing aspects can be considered feasible because the potential market from the development of Company X has been available, that is the people in Bekasi who are over 45 years old. For the technical aspects, the development can be declared as feasible because it already has a location that has been facilitated properly. Based on the legal aspects the data is declared feasible because the legality process in accordance with the applicable legal entity in Indonesia is still very possible to be obtained by the owner of Company X. Meanwhile for the aspects of management and human resources the development can be declared feasible because the human resources that is needed is very possible to get. Business feasibility analysis for financial aspect assessment using Payback Period, Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR) methods. Based on the results of research that has been done, the development of the business can be said feasible from the most likely conditions can be considered feasible with a payback period for one year and six months, with the Net Present Value approximately Rp2,081,540,000.00 and with Internal Rate of Return approximately 138.28%.

Company X development is designed using Business Model Canvas. Through this method can be determined that the proposed value proposition to meet the needs of the intended market segmentation is to develop a business of production and sales of black onions on a large scale at a price less than Rp125.000,00.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, karunia, dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi yang berjudul “Rencana Pengembangan Bisnis Produksi Bawang Hitam (*Black Garlic*) dengan baik.

Terdapat beberapa kendala yang dihadapi penulis selama pembuatan skripsi ini. Akan tetapi berkat bantuan, bimbingan, serta kerja sama dari berbagai pihak, kendala yang dihadapi tersebut dapat diselesaikan. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih untuk dukungan serta doa yang telah diberikan oleh semua pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Secara khusus, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Kedua Orang Tua dan Saudara penulis yang selalu memberi semangat, dukungan, dan doa baik secara material maupun secara moral.
2. Dr. Paulus Sukpto, Ir., M.B.A. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan ide, masukan, dan arahan dari awal pembuatan skripsi sampai dengan akhir pembuatan skripsi ini.
3. Pemilik Perusahaan X yang selalu membantu serta memberi masukan bagi penulis dalam proses pembuatan skripsi ini.
4. Kedua Dosen Penguji yang menyediakan waktu untuk menguji dan memberi masukan yang membangun bagi penulis.
5. Paulina Kus Ariningsih, S.T., M.Sc dan Yansen Theopilus, S.T., M.T. sebagai dosen yang telah memberikan banyak masukan.
6. Reuben Alexander, Vindi Juliandi, Lukas Wahyu, Angga Cahaya dan Corina Averil selaku teman-teman penulis yang telah banyak memberi masukan serta membantu penulisan skripsi ini.
7. Anggota Organisasi Mahitala Unpar yang telah memberikan masukan serta menyediakan waktunya untuk mengisi kuesioner untuk skripsi ini.

8. Pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam upaya pembuatan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Penulis mengucapkan terima kasih.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu, penulis meminta maaf atas kekurangan yang ada dalam skripsi ini. Penulis juga menerima kritik dan saran yang membangun untuk dapat menjadi lebih baik lagi. Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan terhadap seluruh pihak yang terkait.

Bandung, Januari 2018

Penulis,

Hugo Lugas Satyaji

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
I.1 Latar Belakang Masalah.....	I-1
I.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah	I-3
I.3 Batasan Masalah dan Asumsi.....	I-5
I.4 Tujuan Penelitian.....	I-6
I.5 Manfaat Penelitian.....	I-7
I.6 Metodologi Penelitian.....	I-7
I.7 Sistematika Penulisan.....	I-10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
II.1 Khasiat Bawang Hitam Bagi Penderita HIV.....	II-1
II.2 Khasiat Umum Bawang Hitam.....	II-3
II.3 Pengertian Produk.....	II-4
II.4 Klasifikasi Produk.....	II-4
II.5 Atribut Produk.....	II-5
II.6 Pengertian Bisnis.....	II-6
II.7 Uji Validitas, Reliabilitas, dan Korelasi.....	II-6
II.8 Analisis Lima Kekuatan Porter.....	II-7
II.9 Analisis SWOT.....	II-9
II.10 Studi Kelayakan Bisnis.....	II-10
II.11 Segmentasi Pasar, Pasar Sasaran, dan Posisi Pasar.....	II-10

II.12 Strategi Bauran Pemasaran.....	II-11
II.13 Estimasi Perhitungan Jumlah Produk yang akan Terjual.....	II-12
II.14 <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	II-13

BAB III PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

III.1 Deskripsi Singkat Perusahaan X.....	III-1
III.2 Deskripsi Mesin <i>Fermentor</i>	III-3
III.3 Kuesioner Penelitian.....	III-4
III.3.1 Uji Validitas.....	III-5
III.3.2 Uji Reliabilitas.....	III-6
III.4 Analisis Lima Kekuatan Porter.....	III-6
III.5 Analisis SWOT (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>)....	III-10
III.6 Aspek Pasar dan Pemasaran.....	III-13
III.6.1 <i>Segmenting, Targeting, and Positioning</i>	III-13
III.6.1.1 Segmentasi Pasar (<i>Segmenting</i>)	III-13
III.6.1.2 Penetapan Target Pasar (<i>Targeting</i>)	III-19
III.6.1.3 Penentuan Posisi Pasar (<i>Positioning</i>)	III-22
III.6.2 Bauran Pemasaran.....	III-24
III.6.2.1 Produk (<i>Product</i>)	III-24
III.6.2.2 Harga (<i>Price</i>)	III-24
III.6.2.3 Tempat (<i>Place</i>)	III-24
III.6.2.4 Promosi (<i>Promotion</i>)	III-25
III.6.3 Estimasi Permintaan Pasar	III-25
III.7 Aspek Teknis	III-29
III.7.1 Penentuan Lokasi Usaha.....	III-29
III.7.2 Peralatan dan Renovasi Perusahaan Bawang Hitam.....	III-30
III.7.3 Tata Letak Pengembangan Usaha Perusahaan X.....	III-31
III.8 Aspek Hukum	III-32
III.9 Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia.....	III-37
III.9.1 Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan	III-37
III.9.2 Spesifikasi Pekerjaan.....	III-38
III.9.3 Rekrutmen dan Seleksi Pekerja.....	III-39
III.10 Aspek Keuangan	III-39
III.10.1 Perhitungan Investasi Awal dan Depresiasi.....	III-39

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data Pertumbuhan Penduduk Kota Bekasi	I-3
Tabel I.2	Jumlah Penduduk Kota Bekasi Tahun 2015 Menurut Kelompok Umur.....	I-4
Tabel II.1	Kekuatan Hubungan Koefisien Korelasi.....	II-7
Tabel III.1	Uji Validitas Atribut yang Berpengaruh saat Membeli Bawang Hitam.....	III-5
Tabel III.2	Hasil Pengujian Reliabilitas.....	III-6
Tabel III.3	Hasil Kuesioner Survei Pasar.....	III-13
Tabel III.4	Hasil Tabulasi Silang Pertama.....	III-20
Tabel III.5	Hasil Tabulasi Silang Kedua.....	III-21
Tabel III.6	Penilaian Atribut yang Berpengaruh untuk Pembelian Bawang Hitam.....	III-22
Tabel III.7	Persentase Minat Responden Provinsi Jawa Barat > 45 tahun.....	III-26
Tabel III.8	Omset/Bulan Perusahaan X untuk Penjualan Bawang Hitam.....	III-28
Tabel III.9	Daftar Peralatan dan Renovasi Pengembangan Perusahaan X.....	III-30
Tabel III.10	Perengkapan Pengembangan Usaha yang Mengalami Depresiasi.....	III-39
Tabel III.11	Perhitungan Depresiasi dalam Rupiah.....	III-40
Tabel III.12	Kebutuhan Biaya Tenaga Kerja.....	III-40
Tabel III.13	Arus Kas Kondisi <i>Pessimistic</i> dalam Ribuan Rupiah.....	III-42
Tabel III.14	Arus Kas Kondisi <i>Most Likely</i> dalam Ribuan Rupiah.....	III-43
Tabel III.15	Arus Kas Kondisi <i>Optimistic</i> dalam Ribuan Rupiah.....	III-44
Tabel III.16	Perhitungan <i>Payback Period</i> untuk Skenario <i>Pessimistic</i> <i>dan Most Likely</i>	III-45
Tabel III.17	Perhitungan <i>Payback Period</i> untuk Skenario <i>Optimistic</i>	III-46
Tabel III.18	Tabel Rata-Rata Inflasi Indonesia 2012-2017.....	III-47
Tabel III.19	Tabel Perhitungan NPV <i>Pessimistic</i> , dalam Ribuan	

	Rupiah	III-47
Tabel III.20	Tabel Perhitungan NPV <i>Most Likely</i> , dalam Ribuan Rupiah.....	III-48
Tabel III.21	Tabel Perhitungan NPV <i>Optimistic</i> , dalam Ribuan Rupiah.....	III-48
Tabel III.22	Perhitungan IRR dalam Ribuan Rupiah.....	III-49

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Tampilan Bawang Hitam Tunggal/Lanang.....	I-2
Gambar I.2 Metodologi Penelitian.....	I-10
Gambar II.1 <i>The Five Competitive Forces</i>	II-9
Gambar II.2 <i>The Business Model Canvas</i>	II-14
Gambar III.1 Tampilan Bawang Hitam Tunggal/Lanang.....	III-1
Gambar III.2 Tampilan Kemasan Bawang Hitam Milik Perusahaan X....	III-2
Gambar III.3 Tampilan Mesin <i>Fermentor</i> yang Digunakan Perusahaan X.....	III-3
Gambar III.4 Diagram Analisis Porter untuk Bisnis Bawang Hitam.....	III-10
Gambar III.5 Tata Letak Rencana Pengembangan Bisnis.....	III-31
Gambar III.6 Struktur Organisasi.....	III-37
Gambar III.7 <i>Business Model Canvas</i> Bisnis Produksi Bawang Hitam....	III-50

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A KUESIONER PENELITIAN SURVEI PASAR

LAMPIRAN B PERATURAN PEMERINTAH RI NO. 23 TAHUN 2018

LAMPIRAN C DATA JUMLAH PENDUDUK 2015 WILAYAH JAWA BARAT

LAMPIRAN D PERATURAN PEMERINTAH RI NO. 69 TAHUN 1999

LAMPIRAN E PERATURAN PEMERINTAH RI NO. 32 TAHUN 2017

LAMPIRAN F IZIN INDUSTRI OBAT TRADISIONAL (IOT) DAN IZIN

INDUSTRI EKSTRAK BAHAN ALAM (IEBA)

LAMPIRAN G PERATURAN MK RI NO. 96/PMK.03/2009

BAB I

PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang serta identifikasi dan perumusan masalah dari permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini. Selain itu pada bab ini juga berisi penjelasan mengenai batasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian ini.

I.1 Latar Belakang Masalah

Obat tradisional adalah bahan atau ramuan bahan yang berasal dari tumbuhan, hewan, mineral, sediaan sarian (galenik), atau campuran dari bahan tersebut yang secara turun-temurun telah digunakan untuk pengobatan dan dapat diterapkan sesuai dengan norma yang berlaku di masyarakat (Permenkes RI No. 007 Tahun 2012), bahan-bahan yang digunakan tidak mengandung bahan kimia sintetik. Menurut WHO, obat tradisional telah digunakan secara luas di dunia sejak hampir dua puluh tahun. Pada negara-negara seperti Ghana, Mali, Nigeria, dan Zambia, penggunaan obat tradisional mencapai 60%, dan sekitar 80% populasi di banyak negara menggunakan obat tradisional sebagai perlindungan kesehatan mereka (Kayne, 2010).

Di Indonesia, obat tradisional memiliki peranan yang sangat besar dalam pelayanan kesehatan masyarakat di Indonesia, sehingga obat tradisional sangat berpotensi untuk dikembangkan. Indonesia kaya akan tanaman obat-obatan, yang mana masih belum dimanfaatkan secara optimal untuk kesehatan. Indonesia diketahui memiliki keragaman hayati terbesar kedua di dunia setelah Brazil. Selain itu obat tradisional merupakan warisan budaya bangsa yang perlu terus dilestarikan dan dikembangkan untuk menunjang pembangunan kesehatan sekaligus untuk meningkatkan perekonomian rakyat (Notoatmodjo, 2007).

Dewasa ini, produksi dan penggunaan obat tradisional di Indonesia memperlihatkan kecenderungan terus meningkat, baik jenis maupun volumenya. Perkembangan ini telah mendorong pertumbuhan usaha di bidang obat tradisional, mulai dari usaha budi daya tanaman obat, usaha industri obat

tradisional, dan penjaja obat tradisional atau jamu. Salah satu usaha atau peluang bisnis obat tradisional yang sedang berkembang di Indonesia saat ini adalah penggunaan Bawang Hitam (*Black Garlic*).

Persediaan bawang hitam di Indonesia saat ini masih terbilang sangat langka, sedangkan bawang hitam sendiri sudah sangat lama digunakan di China, Jepang, Korea sebagai suplemen kesehatan dan juga obat yang sangat baik. Bawang hitam merupakan hasil fermentasi bawang putih dengan penggunaan suhu yang tinggi, sehingga menghasilkan bawang yang berwarna hitam. Rasanya agak sedikit manis dan gurih dengan teksturnya yang lembut dan kenyal. Hal ini membuat popularitas dari bawang hitam juga sudah mulai menyebar di Amerika Serikat, karena selain dapat dijadikan obat tradisional bawang hitam juga dijadikan sebagai bahan utama untuk masakan kelas atas.

Bawang hitam memiliki beragam khasiat yang antara lain dengan adanya senyawa allicin bawang hitam dapat membantu pencegahan infeksi oportunistik pada penderita HIV (Karima, A. 2015). Bawang hitam juga mengandung senyawa antioksidan kuat berupa polifenol yang mampu mengaktifkan jalur apoptosis sel kanker sehingga dapat menghambat pertumbuhan sel kanker pada serviks (Ningrum, S. S. 2015). Selain memiliki senyawa antioksidan yang sangat tinggi untuk melawan penyakit kanker, bawang hitam juga sangat baik dalam membersihkan darah, bekerja sebagai antitoksin alami untuk melawan gatal-gatal ataupun alergi, meregenerasi sel darah dan pembentukan jaringan pasca operasi, dan sebagai *anti-aging* dalam usaha mencegah penuaan dini. Berikut ini merupakan tampilan bawang hitam tunggal yang dapat dilihat pada Gambar I.1.



Gambar I.1 Tampilan Bawang Hitam Tunggal/Lanang
(Sumber : <https://bawanghitam.org/>)

Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat Indonesia terhadap khasiat bawang hitam yang sangat baik maka produk-produk yang berhubungan dengan bawang hitam tersebut dapat dijadikan peluang usaha yang menarik bagi masyarakat Indonesia. Selain itu usaha ini merupakan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang membutuhkan modal yang tidak terlalu besar. Perusahaan X merupakan salah satu contoh bisnis UKM yang bergerak dalam bidang yang memproduksi bawang hitam. Perusahaan X mendistribusikan produknya dan menjual bawang hitam secara langsung kepada pelanggan. Proses produksi bawang hitam dilakukan di Kota Bekasi. Perusahaan X memiliki target pasar yang hanya masih berfokus di lingkup Kota Bekasi saja.

Beberapa konsumen Perusahaan X membutuhkan produk bawang hitam dalam jumlah yang sangat besar, namun beberapa dari mereka mengaku masih sulit mencari pasokan bawang hitam dengan kualitas yang baik dan dalam jumlah yang cukup besar. Melihat hal ini, pemilik Perusahaan X berencana untuk mengembangkan usahanya dengan meningkatkan kuantitas produksinya. Namun pengembangan tersebut memerlukan strategi yang dilihat dari berbagai aspek. Pengembangan strategi bisnis tersebut diperlukan agar pengembangan bisnis yang akan dilakukan dapat terlaksana dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

I.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

Perusahaan X merupakan suatu organisasi rumah tangga yang hendak memproduksi produk bawang hitam dalam jumlah besar dan menjadikan sebagai peluang usaha. Perusahaan X hendak menjalankan aktivitas produksinya dengan berpusat di kawasan Rawa Lumbu Bekasi. Kota Bekasi dipilih menjadi target pasar saat ini karena merupakan ruang lingkup terkecil dimana bawang hitam itu diproduksi. Jumlah penduduk Kota Bekasi dapat dilihat pada Tabel I.1.

Tabel I.1 Data Pertumbuhan Penduduk Kota Bekasi

Tahun	2011	2012	2013	2014	2015
Jumlah	2,422,922	2,523,032	2,592,819	2,663,011	2,733,240

Sumber : <https://bekasikota.bps.go.id/statictable/2016/12/20/46/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-.html>

Melalui Tabel I.1 tersebut dapat dilihat bahwa pertumbuhan penduduk di Kota Bekasi dari tahun 2011 hingga tahun 2015 selalu meningkat di setiap tahunnya. Kemudian pada Tabel I.2 berikut dapat dilihat data klasifikasi jumlah penduduk kota Bekasi yang terbaru yang sudah dapat diakses yaitu klasifikasi jumlah penduduk pada tahun 2015 menurut umur dan jenis kelamin.

Tabel I.2 Jumlah Penduduk Kota Bekasi Tahun 2015 Menurut Kelompok Umur

Kelompok Umur	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
0 – 4	129,866	124,138	254,004
5 – 9	128,457	121,505	249,962
10 – 14	115,822	111,039	226,861
15 – 19	117,651	125,228	242,879
20 – 24	130,479	136,049	266,528
25 – 29	146,452	148,6	295,052
30 – 34	134,336	135,11	269,446
35 – 39	120,228	117,224	237,452
40 – 44	103,651	102,021	205,672
45 – 49	84,232	83,185	167,417
50 – 54	66,609	59,634	126,243
55 – 59	46,122	35,769	81,891
60 – 64	24,146	20,978	45,124
65 +	30,832	33,877	64,709
Total	1,378,883	1,354,357	2,733,240

Sumber : <https://bekasikota.bps.go.id/statictable/2016/12/20/46/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-.html>

Aktivitas bisnis yang dilakukan Perusahaan X hanya terbatas pada produksi bawang hitam, distribusi dan penjualan bawang hitam secara langsung kepada pelanggan. Terkadang jumlah produk Perusahaan X ini dianggap belum maksimal dalam memenuhi permintaan konsumen karena keterbatasan jumlah stok yang sudah diproses dan siap untuk dijual (keterbatasan *finished goods*). Namun, pemilik perusahaan tersebut masih ragu untuk mulai memproduksi bawang hitam dalam jumlah yang sangat besar, karena tentunya langkah tersebut akan memerlukan biaya yang cukup besar. Pemilik Perusahaan X masih belum yakin terhadap jumlah permintaan yang akan datang, apakah akan tetap stabil dalam jangka waktu yang panjang dengan melihat saat ini sudah terdapat banyak produk pesaing dengan sistem pemasaran yang baik.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 26 responden yang merupakan pelanggan tetap dari Perusahaan X, didapatkan informasi bahwa 21 responden menyatakan bahwa masih cukup sulit untuk mendapatkan produk bawang hitam dengan kualitas baik. Berdasarkan penilaian tersebut, niat pemilik Perusahaan X semakin kuat dalam mengembangkan bisnisnya dengan menambah kuantitas produksi bawang hitam dalam jumlah besar. Namun pemilik Perusahaan X berharap keputusannya ini dilandaskan dengan pertimbangan yang matang dengan melihat berbagai aspek permasalahan yang akan dihadapi. Beberapa aspek permasalahan tersebut antara lain aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek keuangan.

Dari penilaian terhadap beberapa aspek tersebut dapat dilihat apakah usaha pengembangan bisnis bawang hitam yang dilakukan oleh Perusahaan X dapat dinyatakan layak atau tidak. Kemudian, apabila hasil dalam analisis kelayakan yang dilakukan terhadap pengembangan bisnis Perusahaan X dinyatakan layak, maka diperlukan perencanaan strategi bisnis yang tepat. Strategi bisnis yang tepat tersebut perlu diperhatikan oleh Perusahaan X agar dapat bersaing dengan produk merek lain yang menjual produk serupa dengan kemasan yang menarik.

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan dari pengembangan bisnis Perusahaan X dalam menjalankan usaha bawang hitam berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek keuangan?
2. Bagaimana strategi bisnis yang direkomendasikan untuk pengembangan usaha bawang hitam Perusahaan X dengan menggunakan metode *Business Model Canvas*?

I.3 Batasan Masalah dan Asumsi Penelitian

Dalam penelitian ini, terdapat batasan masalah yang bertujuan untuk mengetahui ruang lingkup dari penelitian yang dilakukan. Berikut adalah batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Analisis kelayakan usaha ini dilakukan dalam jangka waktu lima tahun.
2. Aspek kelayakan usaha yang dibahas dalam penelitian adalah aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek keuangan.
3. Aspek lingkungan dalam aspek kelayakan usaha tidak perlu dibahas dalam penelitian dengan melihat bahwa sisa hasil proses produksi hanya berupa sampah organik.
4. Lokasi produksi sudah ditetapkan, yaitu tetap menggunakan lokasi produksi saat ini (rumah pribadi pemilik Perusahaan X)
5. Terdapat keterbatasan luas lahan pada lokasi produksi saat ini sehingga Perusahaan X hanya dapat memiliki maksimal sebanyak sepuluh *unit* mesin *fermentor*.

Selain batasan masalah tersebut, terdapat asumsi yang bertujuan untuk memperjelas kondisi penelitian dengan menentukan hal-hal yang dapat dikendalikan. Berikut asumsi yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. Kondisi ekonomi dan sosial di Indonesia tidak mengalami perubahan yang signifikan dari tahun ke tahun.
2. Suku bunga pinjaman dan deposito dianggap stabil setiap tahunnya.
3. Harga satu *unit* alat yang digunakan untuk memproduksi bawang hitam (mesin *fermentor*) sebesar Rp9.000.000,00.
4. Kapasitas produksi satu *unit* mesin *fermentor* sebanyak 140 botol.
5. Total waktu satu kali proses produksi yang diperlukan adalah 360 jam.

I.4 Tujuan Penelitian

Terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai dengan dilakukannya penelitian ini sehingga permasalahan yang ada dapat terselesaikan. Tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Mengetahui kelayakan dari pengembangan bisnis Perusahaan X dalam menjalankan usaha bawang hitam jika dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek hukum, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek keuangan.
2. Memberikan rekomendasi strategi bisnis untuk pengembangan Perusahaan X dalam menjalankan usaha bawang hitam berdasarkan Metode *Business Model Canvas*.

I.5 Manfaat Penelitian

Terdapat beberapa manfaat yang didapatkan dengan dilakukannya penelitian ini. Manfaat yang didapatkan antara lain:

- a. Manfaat penelitian untuk peneliti
 1. Menambah wawasan dan kemampuan peneliti untuk menganalisis suatu masalah dan cara penyelesaian masalah tersebut.
 2. Sebagai penerapan ilmu perkuliahan dalam dunia nyata dalam bidang bisnis terutama pada produk bisnis terkait.
- b. Manfaat penelitian untuk Perusahaan X
 1. Mengetahui kelayakan bisnis penembangan Organisasi X dalam usaha bawang hitam.
 2. Mengetahui strategi bisnis yang tepat jika pengembangan usaha bawang hitam dinyatakan layak.
- c. Manfaat penelitian untuk pembaca

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan bagi pembaca serta menjadi referensi untuk penelitian yang berkaitan dengan analisis kelayakan usaha dan strategi bisnis.

I.6 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian berisi tahapan dalam melakukan rencana pengembangan bisnis bawang hitam (*black garlic*). Dalam penelitian ini terdapat beberapa tahapan yang dilakukan dari awal hingga akhir penelitian untuk menjawab rumusan masalah. Tahapan metodologi penelitian secara keseluruhan dalam bentuk diagram alir dapat dilihat dalam Gambar I.2 pada halaman I-10.

1. Penentuan Topik

Tahap awal dari penelitian ini adalah menentukan topik yang akan diteliti. Topik yang dipilih yaitu analisis kelayakan dan usulan model bisnis produksi bawang hitam (*black garlic*).
2. Studi Pendahuluan

Studi pendahuluan dilakukan dengan melakukan observasi secara langsung terhadap lingkungan bisnis Perusahaan X dan melakukan wawancara terhadap beberapa konsumen Perusahaan X.

3. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Dalam tahap kedua ini, dilakukan identifikasi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Perusahaan X. Selain itu, identifikasi juga dilakukan terhadap studi pendahuluan yang telah dilakukan. Setelah melakukan identifikasi masalah, maka akan didapatkan masalah yang menjadi permasalahan utama dan dirumuskan dalam rumusan masalah.

4. Pengumpulan Data

Terdapat tiga jenis sumber data yang digunakan dalam penelitian ini. Berikut adalah tiga jenis sumber data, antara lain:

- a. Data primer, yaitu data yang secara langsung dikumpulkan oleh peneliti yang berasal dari sumber pertama. Pengumpulan data primer dilakukan dengan menggunakan metode kuesioner dan wawancara semi terstruktur terhadap pemilik Perusahaan X dan pelanggan organisasi tersebut.
- b. Data sekunder, yaitu data yang didapatkan oleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada. Data sekunder ini berupa data statistik, data produk pesaing dan data harga mesin yang didapatkan dengan cara mencari sumber referensi dari internet untuk menunjang ataupun melengkapi kebutuhan penelitian.
- c. Studi Literatur, yaitu sumber data yang didapatkan dari teori-teori serta penelitian pendahulu yang relevan dengan penelitian.

5. Pengolahan Data

Dalam tahap ini akan dilakukan uji validitas dan uji reliabilitas terhadap hasil kuesioner yang didapatkan oleh peneliti. Uji validitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana ketepatan dan kecermatan setiap instrumen yang digunakan oleh peneliti di dalam kuesioner terhadap pengukuran yang dilakukan. Sedangkan uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui apakah pengukuran tersebut akan mendapatkan hasil yang sama ketika dilakukan pengulangan.

6. Analisis *Porter's Five Forces*

Analisis *Porter's Five Forces* dilakukan untuk mengetahui bagaimana kondisi bisnis yang akan diteliti dilihat dari *threat of new entrants*, *bargaining power of suppliers*, *bargaining power of customers*, *threat of substitutes*, dan *competitive rivalry within the industry*.

7. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk memahami lingkungan Perusahaan X dengan melihat peluang, ancaman, kekuatan serta kelemahan yang ada pada Perusahaan X.

8. Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari pengembangan bisnis Perusahaan X dalam memproduksi bawang hitam (*black garlic*). Studi kelayakan bisnis yang dilakukan dilihat dari aspek-aspek berikut:

- a. Aspek Pasar dan Pemasaran
- b. Aspek Teknis
- c. Aspek Hukum
- d. Aspek Manajemen dan SDM
- e. Aspek Keuangan

9. Perancangan Rencana Bisnis dengan *Business Model Canvas*

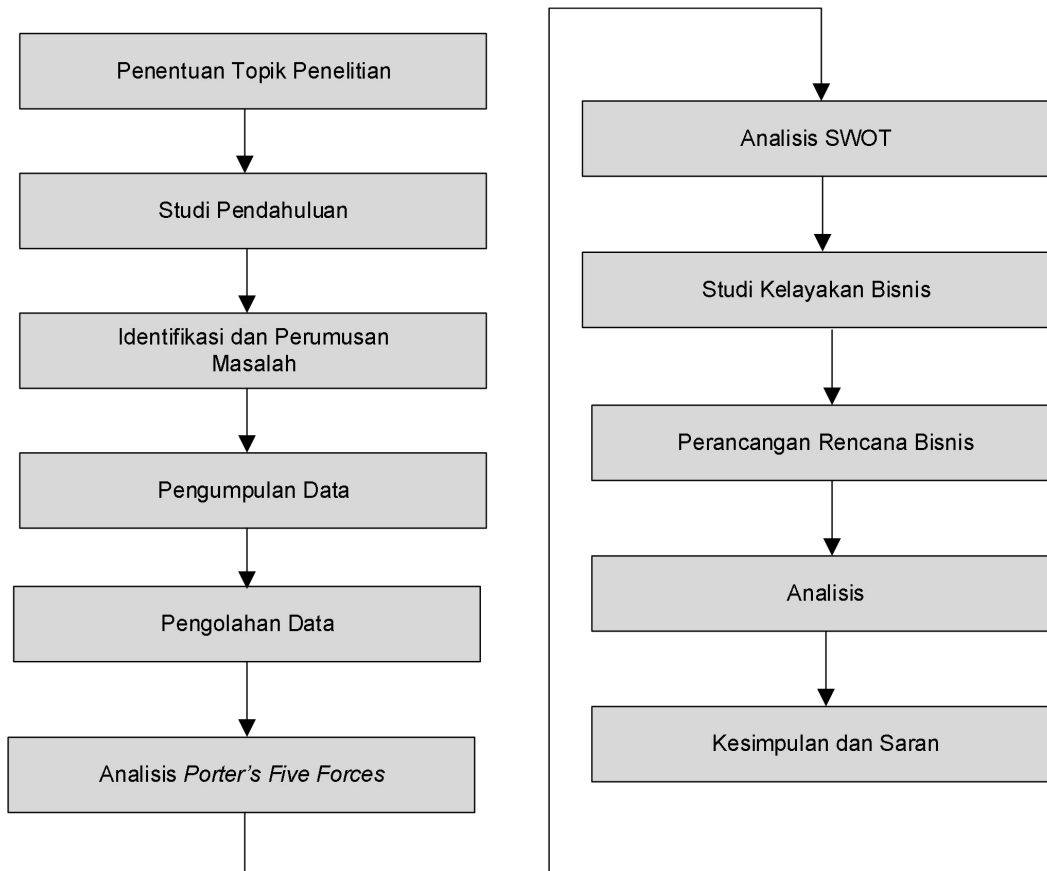
Pada tahap ini, akan dilakukan perancangan rencana bisnis dengan metode *Business Model Canvas*. Pemilihan metode ini didasari oleh alasan pembuatan rencana bisnis yang dibuat dengan *Business Model Canvas* akan lebih cepat dan mudah untuk dibuat jika dibandingkan dengan membuat rencana bisnis biasa. Selain itu, jika terjadi kesalahan akan lebih mudah ditemukan karena rencana bisnis yang dibuat dengan *Business Model Canvas* dibagi menjadi sembilan blok.

10. Analisis

Pada tahap analisis akan dilakukan analisis mengenai studi kelayakan usaha, pemilihan *Business Model Canvas* untuk membuat rencana bisnis, dan analisis mengenai rencana bisnis yang telah dibuat.

11. Kesimpulan dan Saran

Tahap terakhir dari penelitian ini adalah membuat kesimpulan dan saran yang didasarkan dari hasil pengolahan data serta analisis yang telah dilakukan. Kesimpulan yang didapatkan diharapkan mampu menjawab permasalahan-permasalahan yang ada pada identifikasi dan rumusan masalah yang ada pada penelitian ini. Saran yang dibuat adalah saran yang diberikan terhadap pemilik Perusahaan X untuk pengembangan bisnis bawang hitam tersebut.



Gambar I.2 Metodologi Penelitian

I.7 Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini menggunakan sistematika penulisan laporan yang terbagi menjadi lima bab. Berikut adalah penjelasan mengenai isi dari masing-masing bab, antara lain:

BAB I PENDAHULUAN

Bab pertama ini berisi mengenai latar belakang masalah, identifikasi dan rumusan masalah, batasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan laporan. Latar belakang dan identifikasi masalah yang ada pada bab satu ini merupakan dasar dari dilakukannya penelitian. Rumusan masalah dibuat agar penelitian lebih fokus untuk menjawab permasalahan yang akan diteliti. Batasan masalah dan asumsi penelitian juga dibuat agar penelitian lebih fokus terhadap permasalahan utama pada penelitian ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab dua merupakan bab yang berisi mengenai dasar-dasar teori serta ilmu yang digunakan dalam penelitian ini. Dasar teori dan ilmu tersebut digunakan untuk menjawab permasalahan yang dihadapi dalam penelitian. Selain itu juga akan dijadikan pedoman dalam melakukan penelitian ini.

BAB III PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab tiga berisi mengenai data-rata yang dikumpulkan selama penelitian dan diolah untuk mengetahui kelayakan bisnis. Setelah pengolahan data untuk mengetahui kelayakan bisnis dilakukan, rencana bisnis akan dibuat dengan menggunakan metode *Business Model Canvas*.

BAB IV ANALISIS

Bab empat berisi mengenai analisis alasan penggunaan metode-metode yang dipakai dalam penelitian. Selain itu, analisis juga dilakukan terhadap hasil pengolahan data yang dilakukan pada bab tiga dan rekomendasi pengembangan yang tertuang di dalam penjelasan setiap aspek kelayakan bisnis. Selain itu, dilakukan analisis terhadap hasil perancangan rencana bisnis yang telah diuat dengan menggunakan *Business Model Canvas*.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab lima merupakan bab akhir pada penelitian ini yang berisi kesimpulan yang didapatkan selama melakukan kegiatan penelitian dari pengolahan data sampai hasil akhir yang didapatkan dari penelitian ini. Selain itu, pada bab lima ini diberikan saran untuk Perusahaan X serta untuk penelitian selanjutnya.