

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kewirausahaan (*Entrepreneurship*) atau wirausaha adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang usaha, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian. (<https://www.marketingjoss.com>)

Kegiatan usaha pada dasarnya bertujuan untuk mendapat keuntungan yang maksimal guna mempertahankan keberadaan perusahaan di tengah persaingan. Setiap perusahaan, baik yang bergerak di bidang produk ataupun jasa, mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang. Perusahaan harus mampu memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen agar dapat menguntungkan. Kondisi pertumbuhan bisnis sekarang ini cukup tinggi, dimana dapat dilihat dari tumbuhnya perusahaan-perusahaan dengan produk yang sejenis sebagai pesaing, sehingga akan terjadi persaingan dalam memperebutkan pangsa pasar dan konsumen. Dalam hal ini perusahaan hendaknya mengetahui pasar, dimana produk atau jasa yang di produksi akan di tawarkan atau di pasarkan.

Saat ini, pertumbuhan ekonomi serta perubahan teknologi semakin berkembang pesat. Ditambah lagi perkembangan era digital yang memungkinkan arus informasi pun semakin mudah untuk diakses. Hal ini menjadi salah satu faktor pendorong terciptanya persaingan ketat didalam dunia bisnis. Pasar yang semakin dinamis, mengharuskan para pelaku bisnis untuk terus-menerus berimprovisasi dan berinovasi dalam mempertahankan para pelanggannya.

Di Indonesia, Jawa Barat merupakan salah satu provinsi yang memiliki daya tarik. Banyaknya wisatawan yang berkunjung ke kota-kota dan kabupaten-kabupaten di wilayah Jawa Barat terus meningkat setiap tahunnya, baik dari mancanegara maupun domestik. Hal tersebut ditunjukkan berdasarkan data berikut:

Tabel 1.1
Data Pengunjung Provinsi Jawa Barat Tahun 2012-2016

Tahun	Wisatawan		Jumlah
	Mancanegara	Domestik	
2012	1.905.378	42.758.063	44.663.441
2013	1.794.401	45.536.179	47.330.580
2014	1.962.639	47.992.088	49.954.727
2015	2.027.629	56.334.706	58.362.335
2016	4.428.094	58.728.666	63.156.760

(Sumber: <http://jabar.bps.go.id>)

Data di atas menunjukkan bahwa Jawa Barat merupakan provinsi yang banyak dikunjungi oleh wisatawan mancanegara maupun domestik. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan jumlah wisatawan yang terjadi dari tahun 2012 hingga tahun 2016. Ada beberapa faktor yang menjadi daya tarik wisatawan untuk mengunjungi Jawa Barat, di antaranya yaitu kuliner, pariwisata, *fashion* dan *lifestyle*, dan lain-lain.

Tabel 1.2
Jumlah Kunjungan Wisatawan ke Obyek Wisata Menurut Kabupaten/Kota di Jawa Barat 2016

No	Kabupaten / Kota	Wisatawan Mancanegara	Wisatawan Nusantara	Jumlah
1	Garut	4.983	671.858	676.841

Sumber: <http://jabar.bps.go.id>

Salah satu kabupaten yang ramai dikunjungi oleh wisatawan setiap minggunya yaitu kabupaten Garut. Banyaknya tempat wisata dan kuliner di kabupaten Garut yang menarik para wisatawan untuk berkunjung. Dengan meningkatnya jumlah wisatawan yang berkunjung, maka meningkat pula jumlah penjualan di bidang kuliner. Maka dari itu, semakin banyak pula kebutuhan pangan yang harus disediakan. Keadaan ini memaksa pelaku bisnis agar lebih kompetitif dalam melakukan kegiatan usaha kulinernya.

Kuliner atau *culinary* dalam bahasa Inggris berarti hal urusan dapur yang berkenaan dengan keahlian masak-memasak. Kuliner adalah suatu bagian hidup yang erat kaitannya dengan konsumsi makanan dan minuman sehari-hari. Kuliner merupakan sebuah gaya hidup yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan, karena setiap orang memerlukan makanan dan minuman untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Indonesia adalah negara yang kaya akan budaya. Oleh karena itu semakin beragam pula kekayaan kulinernya.

Di dalam dunia bisnis, sektor kuliner sebenarnya adalah sektor yang paling menjanjikan untuk dikelola. Mulai dari pemilik usaha, hingga distributor bahan baku. Distributor adalah perusahaan dan individu yang menyediakan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan dan para pesaing. Perusahaan-perusahaan tersebut harus selektif dalam memilih distributor. Hal ini dilakukan perusahaan untuk meningkatkan kualitas produknya.

Di dalam menjalankan usaha kuliner, yang harus diperhatikan oleh pelaku bisnis adalah proses produksi. Yaitu dimulai dari proses pembelian bahan baku sampai menjual produk kuliner ke tangan konsumen. Salah satu pasokan bahan baku yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan-perusahaan yaitu es kristal. Es kristal adalah sejenis es batu yang layak dikonsumsi untuk berbagai kegiatan yang berhubungan dengan makanan dan minuman baik itu usaha besar, menengah, maupun usaha kecil. Es kristal lebih banyak dipilih oleh pelaku usaha kuliner dibanding es batu biasa ataupun es balok. Permintaan es kristal di pasaran yang semakin tinggi menjadikan bisnis es kristal semakin diperhatikan. Hal ini membuat usaha es kristal menjadi ladang bisnis yang sangat menjanjikan.

Pembuatan es kristal dilakukan melalui proses filterisasi untuk menyaring zat-zat berbahaya yang mungkin terkandung dalam air. Berbeda dengan es batu biasa yang hanya sekedar membekukan air pada suhu tertentu agar menjadi batu es. Sehingga tidak dapat diragukan lagi kualitas es kristal pastinya lebih baik dibandingkan es batu biasa. Selain memperhatikan kualitasnya, pengusaha es kristal harus memperluas jaringan pemasarannya. Sebab tidak jarang pelaku usaha

kuliner mengandalkan jaringan dalam memperoleh rantai distribusi bahan baku. Tujuannya adalah untuk mengurangi biaya.

Maka dari itu, dengan melihat banyaknya peluang di bidang kuliner tepatnya sebagai distributor bahan baku untuk makanan dan minuman, penulis berniat untuk mendirikan usaha distributor es kristal. Usaha ini diberi nama **”RAKILA CRYSTAL”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Dalam membangun sebuah usaha diperlukan perencanaan usaha dan strategi dalam mencapai sebuah keberhasilan serta kreativitas yang menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam sebuah usaha.

1. Bagaimana pengembangan usaha dalam bisnis distributor Rakilla Crystal.
2. Hambatan-hambatan apa saja yang berkaitan dalam bisnis distributor Rakilla Crystal.
3. Solusi yang tepat dalam proses pengembangan bisnis distributor Rakilla Crystal.

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui alasan mengapa diperlukan pengembangan dalam usaha distributor Rakilla Crystal.
2. Untuk mengetahui hambatan yang terjadi pada usaha distributor Rakilla Crystal.
3. Untuk mengetahui solusi apa saja yang harus dilakukan agar produk dari distributor Rakilla Crystal dapat berkembang.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai bisnis yang sedang dirintis melalui penerapan ilmu dan teori yang diperoleh dibangku perkuliahan dan mengaplikasikannya kedalam teori penelitian ini.

2. Bagi Peneliti Lain

Untuk peneliti lain diharapkan berguna sebagai bahan masukan dan penelitian berikutnya dan dapat menambah wawasan yang dapat menambah pengetahuan tentang berbisnis dan berwirausaha dengan baik dan benar.

3. Bagi Universitas

Diharapkan dapat memberikan pengetahuan perpustakaan universitas dan tambahan referensi bagi penelitian selanjutnya, sehingga dapat memperluas tinjauan penelitian dan dapat meneruskan penelitian ini agar lebih efektif.

1.5. Sistematika Penulisan

Laporan tugas akhir ini terdiri dari 5 bab, antara lain :

1. Bab I Pendahuluan

Menjelaskan mengenai latar belakang, identifikasi masalah, tujuan, manfaat, dan sistematika penulisan.

2. Bab II Tinjauan Pustaka

Menjelaskan mengenai definisi manajemen, manajemen bisnis, analisis swot, kewirausahaan, definisi wirausaha, jenis-jenis wirausahawan, peran wirausahawan, karakteristik wirausaha, ciri-ciri dan watak wirausaha, kreativitas dan keinovasian kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan, faktor-faktor pendorong keberhasilan kewirausahaan, definisi pengembangan usaha, hambatan dan solusi

dalam pengembangan usaha, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

3. Bab III Metodologi

Menjelaskan mengenai metode penelitian, parameter penelitian, rincian kerja prosedur penelitian, serta alat dan bahan yang digunakan.

4. Bab IV dan pembahasan

Memaparkan dan menganalisis data data yang didapatkan dari hasil pengujian.

5. Bab V Penutup

Menjelaskan mengenai kesimpulan akhir penelitian dan saran-saran yang direkomendasikan berdasarkan pengalaman di lapangan untuk perbaikan proses pengujian selanjutnya.

