

Studi Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran Pada Pengembangan TB. Mujur Desa Penyaringan

Muhammad Diva Syayid Hardika¹⁾, Ni Putu Andini Desiyanti Laksmi²⁾,
Ni Wayan Ari Sudiartini³⁾

Universitas Mahendradatta

E-mail: divasyayid123@gmail.com, g3kandini@gmail.com, wayan.ari1987@gmail.com

ABSTRAK

Desa penyaringan merupakan desa yang berada di Kecamatan Mendoyo Kabupaten Jembrana dengan potensi UMKM yang melimpah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis suatu usaha di Desa Penyaringan yaitu TB. Mujur yang ditinjau dari aspek pasar dan pemasarannya. Karena melihat pada lokasi usaha yang kurang strategis namun mampu bertahan di tengah ekonomi yang semakin sulit. Penelitian ini menggunakan metode pengambilan data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode penelitian yang digunakan bertujuan untuk mendapatkan hasil data yang realistis. Wawancara yang dilakukan menggunakan wawancara tidak terstruktur dengan tujuan memberikan kebebasan bertanya dan bersifat fleksibel. Hasilnya adalah usaha TB. Mujur yang berada di desa Penyaringan mampu mempertahankan segment pasar dengan mengandalkan warga sekitaran desa dan dibantu dengan pemasaran melalui sosial facebook, WOM (word of mouth), dan kerabat. Dengan begitu TB. Mujur mampu mempertahankan usaha dari keterpurukan ekonomi dan tetap menjalankan perputaran roda perusahaan.

Kata kunci: aspek pasar dan pemasaran, desa penyaringan, kelayakan bisnis, TB. mujur

ABSTRACT

Penyaringan village is a village located in Mendoyo District, Jembrana Regency with abundant MSME potential. This study aims to analyze the business feasibility of a business in the Filtering Village, namely TB. Mujur in terms of market and marketing aspects. Because, looking at the location of the business that is less strategic but able to survive in the midst of an increasingly difficult economy. This research uses observation, interview, and documentation data collection methods. The research method used aims to obtain realistic data results. Interviews were conducted using unstructured interviews with the aim of providing freedom to ask questions and being flexible. The result is a TB Mujur effort, those in the village of screening are able to maintain the market segment by relying on the residents around the village and assisted by marketing through social media such as Facebook, WOM (word of mouth), and relatives. TB. Lucky to be able to maintain the business from the economic downturn and keep the company spinning.

Keywords: *business worthed, market and marketing aspects, penyaringan village, TB. mujur*

PENDAHULUAN

Kabupaten Jembrana merupakan kabupaten yang berada di daerah barat provinsi Bali. Kabupaten Jembrana memiliki luas wilayah sekitar 84.180 Ha, dan batas-batas wilayah kabupaten Jembrana ialah, sebelah utara berdekatan dengan kabupaten Buleleng, sebelah timur berdekatan dengan kabupaten Tabanan, sebelah selatan berdekatan dengan Samudera Hindia, dan sebelah barat berdekatan dengan Selat Bali. Kabupaten Jembrana memiliki 5 kecamatan yaitu, Melaya, Negara, Jembrana, Mendoyo, dan Pekutatan. Kabupaten Jembrana memiliki jalur perdagangan yang bisa membantu perekonomian masyarakat setempat dan memperlancar UMKM. Kabupaten Jembrana dilewati jalur utama lintas kabupaten yang menjadi jalur pendistribusian ke seluruh daerah di provinsi Bali, tentunya sangat mempermudah jalur perdagangan baik usaha tani, buah, ternak, bahan baku dan lainnya.

Kabupaten Jembrana terdiri dari batuan gunung api, dan memiliki 17 gunung, baik yang aktif maupun yang tidak aktif. Melihat daripada letak geografis kabupaten Jembrana yang dilewati jalur lintas kabupaten dan beberapa gunung yang ada, tentu dapat dilihat bahwa potensi UMKM dibidang bahan material bangunan sangat besar karena jalur perdagangan dan keadaan geografis yang mendukung. Pangsa pasar yang dimiliki tentu bisa menjadi lebih luas, karena tidak hanya mengandalkan masyarakat sekitar saja namun bisa dikembangkan ke daerah lain dengan memasarkannya sesuai perkembangan zaman. Seperti di Desa Penyaringan yang memiliki banyak UMKM dan dapat membantu perekonomian di desa Penyaringan, salah satunya adalah usaha yang berjalan dibidang bahan material bangunan.

Penulis yang melakukan Kerja Sosial di Desa Penyaringan, menemukan UMKM yang bergerak dibidang jual beli bahan material bangunan yaitu TB. Mujur. Penulis mengamati bahwasannya lokasi dari pada usaha tersebut tergolong kurang strategis karena lokasinya tidak berada di jalur utama yang dilewati banyak kendaraan, lokasi TB. Mujur sendiri tergolong berada di tengah desa Penyaringan, namun mampu bertahan ditengah kondisi ekonomi yang sedang kurang baik dan juga lokasi yang kurang strategis. Di dalam mendirikan usaha bahan baku material, terdapat beberapa aspek yang bisa ditinjau untuk mempertahankan usaha dan mengembangkan usaha ditengah perekonomian yang semakin sulit bagi masyarakat. Berdasarkan pengamatan penulis selama melakukan kerja sosial di Desa Penyaringan, maka penulis memilih untuk menulis laporan Kerja Sosial dengan judul “Studi Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pasar dan Pemasaran Pada Pengembangan TB. Mujur Desa Penyaringan”

Di dalam penulisan studi kelayakan bisnis pada PT Mujur ini dijumpai beberapa masalah, yaitu:

- 1) Bagaimana Kelayakan Bisnis TB. Mujur Bangunan ditinjau dari aspek Pasar dan Pemasaran?
- 2) Bagaimana analisis SWOT pada TB. Mujur Desa Penyaringan?

Kemudin dari dari penelitian ini perihal studi kelayakan bisnis pada TB. Mujur, memiliki beberapa tujuan serta manfaat yang bisa digunakan sebagai refrensi penulisan selanjutnya. Tujuan penelitian ini, yaitu Untuk mengetahui kelayakan bisnis TB. Mujur Bangunan yang ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran, Untuk mengetahui apa saja analisis SWOT pada TB. Mujur, Untuk melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi, Khususnya Dharma ketiga yaitu pengabdian terhadap masyarakat. Dan terdapat beberapa manfaat, yaitu:

- 1) Bagi Universitas Mahendradatta

Dalam kegiatan penelitian ini yang didapat dari Universitas Mahendradatta yaitu:

- a) Mempromosikan dan memunculkan citra postif bagi Universitas.
- b) Dapat melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi, khusus Dharma ketiga yaitu pengabdian terhadap masyarakat.

- 2) Bagi Mahasiswa

Manfaat yang mahasiswa dapatkan dari pelaksanaan penelitian ini antara lain:

- a) Mahasiswa dapat belajar untuk melakukan pengabdian dan pendekatan terhadap masyarakat secara langsung.
- b) Mahasiswa dapat belajar untuk terjun langsung ke masyarakat
- c) Mahasiswa mendapatkan pengalaman yang berguna sebagai penerapan ilmu dalam pengabdian.
- d) Mahasiswa memperoleh pengalaman yang dpaat diterapkan dikehidupan sehari hari.

- 3) Bagi Masyarakat

Bagi masyarakat desa penyaringan agar mampu untuk saling bahu membahu memajukan UMKM di desa penyaringan, agar kedepannya dengan semakin banyaknya UMKM yang berhasil dan berkembang dapat membantu naiknya taraf perekonomian desa dan daerah.

METODE PELAKSANAAN

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada TB. Mujur Desa Penyaringan dilakukan selama 3 hari yang dimulai dari hari kamis – sabtu pada tanggal 27 januari 2022 sampai dengan 29 januari 2022 yang berlokasi di Jembrana. TB. Mujur sendiri berada di Desa Penyaringan, Kabupaten Jembrana. Sasaran pada analisis kelayakan bisnis adalah untuk meninjau kelayakan bisnis TB. Mujur yang ditinjau melalui beberapa aspek yaitu, aspek pasar dan pemasaran karena melihat lokasi pada usaha yang lumayan masuk kedalam desa yang secara logika tentu akan sulit diketahui masyarakat perihal keberadaan usaha tersebut. Analisis Kelayakan Bisnis ini bertujuan untuk mengetahui apakah sebuah bisnis layak untuk dijalankan atau tetap berjalan yang ditinjau dari beberapa aspek. Pada analisis ini menggunakan objek penelitian yaitu TB. Mujur yang berlokasi di Desa Penyaringan, Kecamatan Mendoyo, Kabupaten Jembrana.

Metode pelaksanaan Analisis Kelayakan Bisnis ini dilakukan melalui beberapa tahap yang terdiri atas:

- 1) Tahap menentukan lokasi yang akan dipilih untuk kemudian di analisis sesuai permasalahan yang dijumpai dengan mengacu pada beberapa aspek.
- 2) Tahap pelaksanaan yaitu melakukan analisis serta penjelasan terhadap kelayakan bisnis yang diawali dengan observasi, yang bertujuan untuk mengetahui secara langsung lokasi dan tempat penelitian yang akan dianalisis sehingga memberikan gambaran realistik perilaku, tempat dan kejadian. Kemudian wawancara untuk menggali informasi dengan bertanya perihal aspek yang diteliti.
- 3) Tahap penentuan yaitu penentuan akhir dari analisis kelayakan yang kemudian menentukan apakah layak atau tidak usaha tersebut dengan pertimbangan hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

TB. Mujur adalah suatu usaha yang bergerak dibidang bahan dan alat material bangunan yang berada di Desa Penyaringan, Kecamatan Mendoyo, Kabupaten Jembrana. TB. Mujur berdiri pada tahun 2018 yang dirintis oleh Bapak Gede Wiratama sekaligus pemilik TB. Mujur, dengan memanfaatkan lokasi yang sebelumnya merupakan gudang sebuah usaha kontraktor yang juga dimiliki oleh pemilik usaha TB. Mujur. Pada awalnya, TB. Mujur memiliki 10 karyawan yang bekerja didalamnya dan membantu perusahaan untuk menjalankan roda usaha, akan tetapi seperti yang diketahui bahwasannya penyebaran virus covid-19 juga sangat

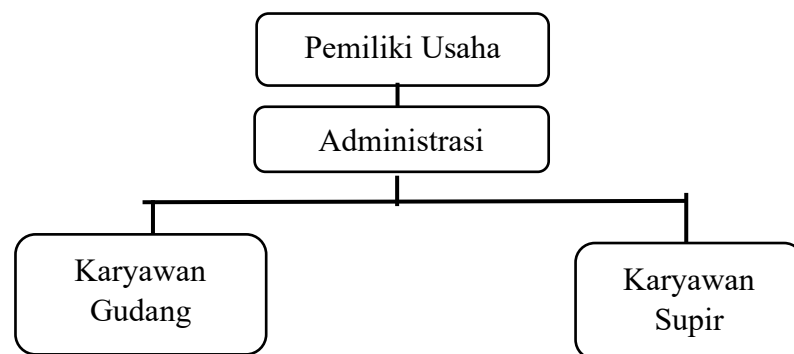
mempengaruhi perekonomian dari berbagai bidang dan tidak terlepas dari itu, usaha-usaha kecil maupun UMKM juga sangat merasakan dampak dari pada pandemi covid-19 sehingga terpaksa mengurangi tenaga karyawan hingga saat ini mmilik 4 karyawan, agar perputaran keuangan perusahaan bisa digunakan dan difokuskan kepada kelancaran usaha terlebih dahulu.



Gambar 1. Lokasi Usaha TB. Mujur di Desa Penyaringan

Sesuai dengan pengamatan dan penelitian selama 3 hari berada di Desa Penyaringan mulai dari tanggal 27 Januari s/d 29 Januari 2022, TB. Mujur mampu mempertahankan usaha

tersebut dengan mengandalkan pasar yang ada, meliputi warga sekitar desa penyaringan, sosial media facebook, dan kenalan kerabat melalui usaha sebelumnya yaitu kontraktor. Pemasaran yang dilakukan juga mengandalkan WOM (word of mouth), karena sesuai hasil wawancara dengan pemilik usaha dari pada TB. Mjur, bahwasannya memang benar lokasi usaha memang lumayan masuk kedalam desa, namun lokasi TB. Mujur berada di satu-satunya jalur keluar masuk untuk warga desa yang berada didalam dan mau keluar desa, sehingga ini menjadi keuntungan tersendiri ditengah lokasi yang lumayan masuk kedalam desa. Kemudian dengan bantuan sosial media facebook yang mana sangat dirasakan begitu berpengaruh pada pemasaran yang dapat menjangkau lebih luas, dan yang terakhir ialah beberapa kenalan secara personal memiliki usaha terhadap beberapa kerabat kontraktor karena pemilik usaha dari pada TB. Mujur juga memiliki usaha kontraktor yang telah dimulai lebih dulu.



Gambar 2. Struktur Organisasi

- 1) Pemilik usaha.
- 2) Pemilik usaha atau pemilik toko memimpin kegiatan usaha secara keseluruhan,
- 3) memonitoring langsung kegiatan ditoko agar tetap terawasi pelaksanaannya.
- 4) Administrasi
- 5) Membantu dalam pembuatan laporan keuangan, melaksanakan tugas sesuai
- 6) perintah pemilik toko dan membantu pelayanan di toko.
- 7) Karyawan gudang.
- 8) Memeriksa ketersediaan barang di gudang, mempersiapkan barang yang dipesan, dan membantu mempersiapkan pengiriman
- 9) Karyawan supir.

- 10) Membantu mempersiapkan pengiriman barang dan melakukan pengantar sesuai alamat yang dituju.

Aspek – Aspek Studi Kelayakan Bisnis

- 1) Aspek Hukum

TB. Mujur merupakan usaha yang bergerak dibidang bahan material bangunan. TB. Mujur sendiri baru terdaftar di OSS sebagai usaha Toko Bangunan (TB). Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik atau Online Single Submission (OSS) adalah Perizinan Berusaha yang diterbitkan oleh Lembaga OSS untuk dan atas nama menteri, pimpinan lembaga, gubernur, atau bupati/wali kota kepada Pelaku Usaha melalui sistem elektronik yang terintegrasi.

- 2) Aspek Pasar

Desa Penyaringan merupakan desa yang memiliki luas pemukiman 103,651 ha/m² dengan total penduduk 10.207 orang. Target pasar dari pada TB. Mujur tentu mengarah kepada pembangunan dan perbaikan semua jenis bangunan. Dengan total penduduk dan luas wilayah yang banyak dan cukup luas, tentu target pasar dari pada TB. Mujur masih sangat bisa diperluas dengan memaksimalkan pemasaran. Hasil wawancara bersama pemilik usaha TB. Mujur, bahwasannya pemilik usaha tidak terlalu meladeni persaingan harga yang harus menurunkan harga sampai menekan keuntungan yang terlalu berlebihan untuk menarik minat pasar. Hal tersebut dilakukan karena pemilik usaha meyakini bahwasannya bersaing secara sehat tanpa merugikan perusahaan merupakan langkah yang tepat untuk bisa mempertahankan usaha. Dan melihat potensi pembangunan daerah yang masih cukup luas tentu masih menjadi sebuah segmen pasar yang bisa diperhatikan sebaik mungkin oleh TB. Mujur.

- 3) Aspek Pemasaran

Desa Penyaringan merupakan desa yang berdekatan dengan pusat kota, dan para penduduknya juga sudah terjamah dengan adanya teknologi seperti handphone dan beberapa sosial media. TB Mujur sendiri pada awalnya memanfaatkan keadaan jalur utama desa yang mana jalan yang ada di depan lokasi usaha merupakan satu – satunya akses keluar masuk warga desa yang hendak pergi ke kota ataupun keluar untuk mencari sesuatu, jadi dapat dikatakan bahwaannya TB. Mujur masih mengandalkan pemasaran melalui

WOM (Word Of Mouth) dimana cara pemasaran ini memanfaatkan hubungan sosial atau interaksi antar masyarakat sehingga informasi mengenai lokasi dan keberadaan usaha TB. Mujur tersebar secara perlahan. Akan tetapi, setelah adanya pandemi covid-19 kemudian membuka ide dari owner TB. Mujur untuk menggunakan sosial media dalam membantu menyebarkan dan mempromosikan TB. Mujur. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, bahwasannya penggunaan sosial media ternyata disadari sangat membantu promosi dan menaikkan omset penjualan pada usaha, jadi sosial media yang dimanfaatkan oleh TB. Mujur dalam hal ini baru menggunakan sosial media facebook, belum menggunakan sosial media lainnya.

Kemudian dari pada itu, pemasaran yang juga efektif diandalkan TB. Mujur yaitu, kerabat-kerabat dari usaha kontraktor yang dimiliki juga oleh pemilik usaha. Sehingga para kontraktor yang membutuhkan bahan bangunan maupun alat, tentu akan lebih memilih ke kerabat yang dikenal, hal tersebut juga membantu pemasaran dikalangan kontraktor.

4) Aspek Ekonomi Sosial

Peranan TB. Mujur dalam membantu perekonomian di desa penyaringan dapat dilihat melalui penyerapan beberapa tenaga kerja. Karyawan yang sebelumnya bekerja di TB. Mujur merupakan warga sekitar di desa penyaringan. Hal ini tentu mengurangi angka pengangguran, dan turut membantu masyarakat yang belum memiliki pekerjaan sehingga mampu memperbaiki perekonomian keluarga, walau sangat disayangkan adanya pengurangan tenaga kerja karena dampak dari pada pandemi covid-19. Namun sesuai dengan wawancara bersama pemilik toko, tidak menutup kemungkinan jika keadaan ekonomi akibat dari pandemi sudah kembali normal dan keadaan ekonomi perusahaan kian meningkat, pemilik toko akan mempekerjakan karyawan yang berasal berada di desa penyaringan.

5) Aspek Manajemen SDM

Sumber daya manusia manusia merupakan aspek penting yang membantu berjalannya perusahaan. Desa penyaringan memiliki 10.651 orang penduduk dan TB. Mujur menyerap tenaga kerja dari desa penyaringan sebanyak 10 orang sebelum pengurangan tenaga kerja. TB. Muju. Berdasarkan hasil wawancara bahwasannya pemilik usaha yaitu Bapak Gede Wiratama sering berada di toko dan turut membantu beberapa pekerjaan ditoko seperti pelayanan terhadap customer dan tugas lainnya, merupakan bentuk Bapak Gede Wiratama

selaku owner TB. Mujur untuk turut dalam mengarahkan dan mengawasi kinerja karyawan agar semua berjalan baik sehingga mengurangi kesalahan dan kecelakaan kerja.

Hasil Analisis SWOT

1) *Strength* (Kekuatan)

TB. Mujur merupakan salah satu usaha material bangunan yang berada di desa penyaringan namun memiliki lokasi yang lumayan masuk kedalam. Disini jika dapat dilihat, bahwasannya hal tersebut bisa menjadi kekuatan dan keuntungan, karena TB. Mujur mampu menjamah warga desa yang memerlukan bahan dan alat bangunan dengan jarak yang lebih dekat terutama bagi warga desa penyaringan yang berada cukup jauh di dalam desa. Keuntungan penggunaan sosial media juga menjadi faktor pendukung bagi TB. Mujur dalam memperluas promosi dan penambahan omset. Kerabat kerabat dari pada kontraktor juga membantu melengkapi kelengkapan material di TB. Mujur.

2) *Weakness* (Kelemahan)

Lokasi usaha dari pada TB. Mujur bisa dikatakan juga menjadi kelemahan karena tidak bisa sepenuhnya menjangkau customer yang melewati jalur utama distribusi dari luar daerah sehingga tidak terlalu diketahui banyak pihak dan belum memaksimalkannya promosi seperti pemasangan banner, baliho atau pun poster yang mampu dilihat di jalur utama. Berkurangnya tenaga karyawan juga menjadi kelemahan usaha dikarenakan mampu memperlambat proses pelayanan jikalau sewaktu-waktu mendapatka orderan barang yang lumayan banyak.

3) *Opportunities* (Peluang)

Desa penyaringan merupakan desa yang masih memiliki wilayah yang belum dibangun, dalam artian disini TB. Mujur masih mampu untuk memiliki potensi berkembang jika melihat ke peluang yang akan datang, tentu dengan mengencarkan promosi dan pemasaran.

4) *Threats* (Ancaman)

Dalam dunia usaha, ancaman nyata yang harus dihadapi tentu adalah adanya kompetitor. Namun hal ini diartikan sebagai ancaman yang positif, karena dengan adanya kompetitor suatu usaha mampu untuk berkembang dan berinovasi lagi yang disebabkan adanya tekanan bersaing dari kompetitor. Manajemen yang kurang tentu akan menjadikan suatu

usaha tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik, maka dari itu manajemen menjadi ancaman yang berasal dari dalam perusahaan.



Gambar 3. Pencarian Data di TB. Mujur Desa Penyaringan

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan metode pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi, TB. Mujur masih dikatakan layak untuk berdirinya sebuah bisnis yang ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran. Karena melihat keadaan TB. Mujur yang masih mampu bertahan ditengah keadaan ekonomi yang sulit, dengan memanfaatkan sosial media facebook dan memaksimalkan kerabat serta WOM (Word Of Mouth) dari warga Desa Penyaringan itu sendiri, TB. Mujur bisa mengatasi keadaan yang telah banyak menghambat beberapa sector usaha baik mulai dari usaha yang kecil hingga perusahaan besar.

Saran yang dapat diberikan kepada TB. Mujur agar lebih memperluas kembali jangkauan promosi guna memperluas lagi cakupan pemasaran yang tentunya dengan pertimbangan biaya dan hal lain, dengan menambahkan akun sosial media lain selain facebook, terutama yang banyak digunakan di era modern ini seperti Instagram, tiktok dan youtube. Karena didalam platform sosial media tersebut sangat mempermudah proses promosi dengan meminimalkan biaya yang keluar tentu dengan membuat konten kreatif menarik yang bertujuan sebagai cara memperkenalkan usaha, kegiatan usaha, dan beberapa informasi seputar TB. Mujur. Kemudian untuk memanfaatkan jalur utama distribusi dari luar daerah itu sendiri bisa dengan menambahkan sarana promosi konvensional lain seperti, banner, baliho ataupun poster yang

disana termuat informasi nama usaha, lokasi usaha, ketersediaan barang yang ada di TB. Mujur dan informasi tambahan lainnya. Tentu yang dapat meningkatkan rasa kepercayaan dan ketertarikan terhadap TB. Mujur.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih saya sampaikan kepada ibu Ni Putu Andini Desiyanti Laksmi, Ni Wayan Ari Sudiartini yang telah membimbing untuk melakukan penelitian ini, dan juga kepada bapak Gede Wiratama yang bersedia memberikan informasi data yang berguna untuk penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aufar, Arizali. 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM.
- Galavan, R. (2014). Doing Business Strategy. Ireland: NuBooks.
- Ibrahim Yacob, 2009. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi. Jakarta : Rineka Cipta.
- Kasmir dan Jakfar. (2012). Study Kelayakan Bisnis, Jakarta: Fajar Interpratama Offset.
- Kasmir, Jakfar. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Edisi revisi. Jakarta: Kencana.
- Malayu S.P Hasibuan. (2019). Manajemen Sumber Daya Manusia. (Edisi Revisi). Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Rangkuti, Freddy. 2013. Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI. Penerbit PT.Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono.(2015).Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan (R&D).Bandung: Alfabeta
- Suharsimi Arikunto. (2013) Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek (Jakarta: PT.Rineka Cipta).
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Statistik untuk Bisnis dan Ekonomi. Yogyakarta: Pustak Baru Press.
- Thamrin, A., Tantri, F. (2012). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Pers.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Yuniarta, dkk.2015. Kewirausahaan dan Aspek-Aspek Studi Kelayakan Usaha. Yogyakarta: Graha Ilmu