

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Banyak cara yang dilakukan oleh seseorang dalam memulai atau menjalani kegiatan usaha, seperti home industri dalam membuat produk sendiri yang akan dijual. Kegiatan usaha dengan cara membuat sendiri produk yang akan dijual akan lebih banyak kelebihannya dibandingkan dengan cara kegiatan usaha lainnya. Seperti usaha ini yaitu dagang Rengginang “Udang Spesial” di Probolinggo yang memproduksi rengginang mentah dan di kemas per 1 Kg per Unit

Rengginang Udang Spesial adalah usaha dagang yang bergerak di bidang home industri pembuatan Rengginang mentah, dan berdiri selama 8 tahun. Usaha ini berlokasi di Desa Pajurangan Kec. Gending Kab. Probolinggo, usaha tersebut masih tergolong home industri dengan jumlah karyawan 5 orang pekerja yang sering mengalami kelelahan karena bekerja secara tidak normal dan melibatkan tenaga kerja dari luar seperti anak dan istrinya sendiri akibat meningkatnya permintaan pasar yang tidak terpenuhi yang terus meningkat setiap tahunnya.

Beberapa daerah yang menjadi target pasar kerupuk samilir ini adalah Kec. Dringu, Kec. Klaseman, Kec. Karangpranti yang berada di Kabupaten Probolinggo. Dilihat dari banyaknya permintaan pasar yang tidak terpenuhi dalam usaha ini, maka perlu adanya pengembangan usaha yaitu penambahan tenaga kerja karena dalam proses produksinya di lakukan secara manual.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada usaha Rengginang “Udang Spesial” ini terdapat 5 karyawan. Karena meningkatnya permintaan pasar, mengakibatkan permintaan pasar tidak terpenuhi.

Oleh karena itu perlu di lakukan uji kelayakan penambahan tenaga kerja pada usaha Rengginang “Udang Spesial”.

Untuk menambahkan tenaga kerja, harus menghitung waktu standart pembuatan per unit dahulu dan mengetahui berapa permintaan pasar di tahun

2019 - 2021 agar jumlah tenaga kerja yang optimal bisa sesuai dengan produksi yang di inginkan untuk memenuhi permintaan pasar.

Tabel 1.1 Data Penjualan Rengginang “Udang Spesial”

Tahun	Tenaga kerja (orang)	Penjualan (unit)			Jumlah Penjualan Per Tahun (Unit)	Permintaan Pasar Yang Tidak Terpenuhi Per Tahun (Unit)	Jumlah Permintaan Pasar Per Tahun (Unit)
		Kecamatan Dringu	Kecamatan Klaseman	Kecamatan Karangpranti			
2014	5	1.178	1.154	1.218	3.550	430	3.980
2015	5	1.332	1.390	1.362	4.084	980	5.064
2016	5	1.682	1.590	1.512	4.784	1.780	6.567
2017	5	1.813	1.821	1.833	5.467	2.637	8.104
2018	5	2.120	2.163	2.180	6.463	2.975	9.438
2019	5	2.335	2.358	2.339	7.032	3.899	10.931
Rata-rata Kenaikan Penjualan Per Tahun dari Tahun 2014 – 2018					583 (Unit)		

Sumber : home industry Rengginang “Udang Spesial” model forcast aplikasi POM

Dilihat dari permintaan pasar yang terus meningkat maka memerlukan adanya pengembangan usaha dengan penambahan tenaga kerja. Berdasarkan data penjualan pada table 1.1 dan grafik diatas menunjukkan total penjualan kerupuk samiler tiap tahun mengalami rata-rata kenaikan penjualan sebesar 583 Unit dengan menggunakan jumlah tenaga kerja yang sama pada setiap tahunnya dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.

Dari penjelasan latar belakang diatas, maka kami tertarik untuk melakukan perbaikan dengan cara “Analisis kelayakan penambahan tenaga kerja pada usaha Rengginang Udang Spesial”

## 1.2 Identifikasi Masalah

berdasarkan permasalahan diatas dapat diketahui bahwa penjualan usaha Rengginang Udang Spesial setiap tahunnya mengalami kenaikan permintaan pasar yang membuat Usaha Rengginang Udang Spesial ini tidak dapat memenuhi permintaan pasar, karena itu penelitian ini akan menganalisis layak

atau tidak usaha tersebut dalam penambahan tenaga kerja dengan menggunakan analisis biaya. Dalam permasalahan yang ada maka judul yang diambil dalam penelitian ini adalah “**Analisis kelayakan penambahan tenaga kerja pada usaha Rengginang Udang Spesial Di Probolinggo**”

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka permasalahan yang dihadapi perusahaan bagaimana perusahaan dapat memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat setiap tahunnya dan menganalisis kelayakan perusahaan jika menambah tenaga kerja yang optimal pada usaha Rengginang Udang Spesial Di Probolinggo ?

### **1.4 Batasan Masalah**

Karena luasnya permasalahan yang dihadapi usaha bisnis ini, perlu diberikan Batasan masalah, guna untuk memudahkan pemahaman, maka Batasan masalah ditekankan sebagai berikut :

1. Hanya membahas tentang penentuan jumlah tenaga kerja yang optimal.
2. Hanya membahas tentang perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Payback Peridoe* (PP), dan *Profitability Index* (PI).
3. Hanya menganalisis aspek finansial, aspek pasar dan pemasaran, Dan aspek SDM.

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari permasalahan yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan penambahan tenaga kerja yang optimal agar dapat memenuhi permintaan pasar pada usaha Rengginang Udang Spesial Di Probolinggo dan ditinjau dari Aspek Finansial, Aspek Pasar Dan Pemasaran, Dan Aspek Sumber Daya Manusia (SDM).

## 1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Mahasiswa

Dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama kuliah dan menambah wawasan ilmu pengetahuan.

2. Bagi Pemilik Usaha

Menjadikan bahan evaluasi dalam studi dan Analisa usaha yang dijalankan oleh Rengginang “Udang Spesial”

3. Bagi Pembaca

Memberikan bahan referensi dan acuan dalam melakukan penelitian

## 1.7 Kerangka Berfikir

