

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

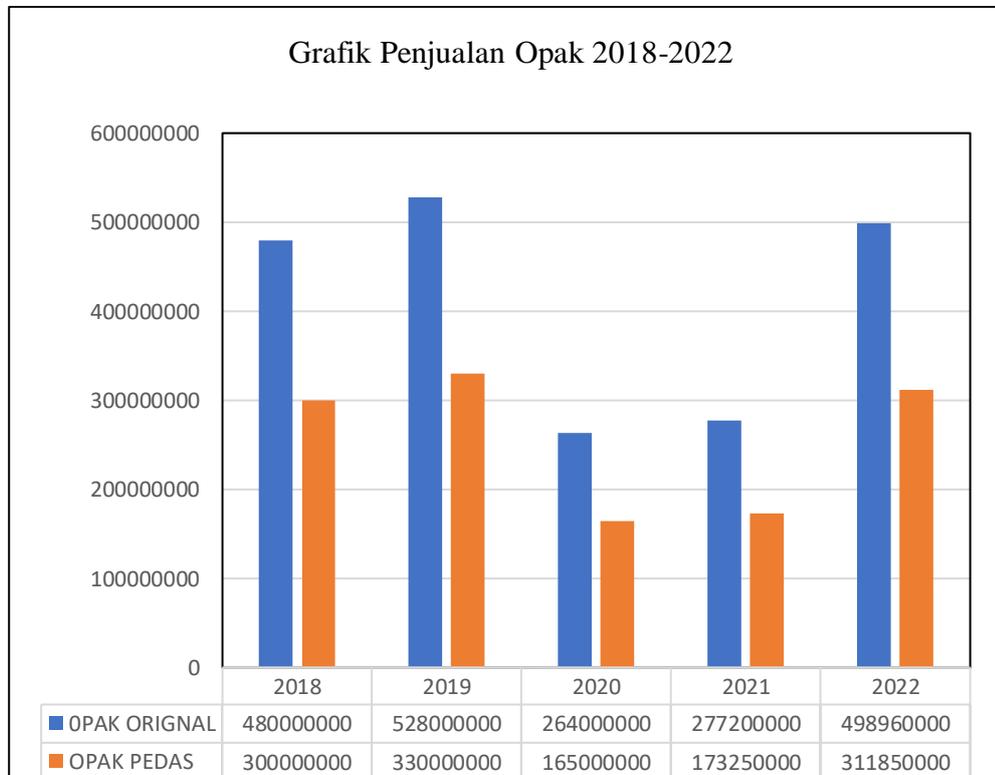
Bangsa Indonesia memiliki kekayaan kuliner yang sangat beragam, terutama di jajanan tradisional. Dari ujung timur sampai barat memiliki ciri khas kuliner masing-masing, contoh: papeda, klepon, pempek. Banyak kita jumpai kuliner tersebut di pasar maupun pinggir jalan. Dengan banyak usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kuliner, maka akan banyak menciptakan lapangan pekerjaan, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan bisa membuat ciri khas suatu daerah dengan kuliner yang dimiliki.

Kuliner lokal merupakan produk yang telah diproduksi, dikembangkan, dan dikonsumsi di suatu daerah, dan diolah atau diproduksi dari bahan baku lokal, teknologi lokal dan pengetahuan lokal. Adapun penelitian ini akan fokus ke usaha kuliner di Sukabumi. Sukabumi sebagai salah satu daerah terbesar yang ada di Jawa Barat yang memiliki potensi wisata kuliner yang cukup banyak. Kuliner yang dimiliki adalah mochi, rampang pala, paladang, opak, dan lain-lain. Selaian menggunakan bahan dasar yang sederhana namun memiliki cita rasa yang cukup khas.

Opak singkong merupakan kuliner yang terbuat dari singkong yang telah melalui proses pamarutan, pencampuran bumbu, dimasak, dicetak lalu dijemur dibawah terik matahari. Opak yang bermutu baik menggunakan singkong jenis manggu yang cukup tua sekitar umur 7-9 bulan dan baru dipanen. Hal itu disebabkan singkong tersebut memiliki kadar air yang cukup rendah sehingga menghasilkan opak singkong yang putih dan mengembang dengan baik. Sedangkan kripik singkong merupakan umbi singkong yang diiris tipis-tipis kemudian direndam lalu digoreng.

Penelitian ini dilakukan kepada para pengusaha opak di Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Bahwa usaha kuliner yang terbuat dari singkong ini dianggap kurang populer dikalangan krupuk atau kripik, ternyata opak memiliki para penggemarnya tersendiri. Opak dari sini memiliki 2 (dua) varian rasa: original dan

pedas dengan harga yang terjangkau. Untuk harga ada perbedaan varian pedas lebih mahal dikarenakan ada tambahan bumbu cabe.



**Gambar 1.1 Grafik penjualan opak**

Sumber : Data rata-rata penjualan opak di Cikembar Sukabumi

Tabel diatas adalah omset rata-rata penjualan 5 tahun terakhir dari para pengusaha opak di kecamatan Cikembar. Diketahui pada periode tahun 2018 omset yang cukup lumayan banyak. Kemudian pada tahun 2019 omset meningkat 10% dari tahun lalu. Dan ditahun 2020 mengalami penurunan yang sangat drastis sebesar 50% dikarenakan pandemi covid-19, sebab akses distribusi sempat terhalang akan adanya pembatasan aktifitas oleh pemerintah.

Banyak juga bisnis yang harus gulung tikar dikarenakan pandemi ini. Ditahun 2021 sedikit mengalami kenaikan 5%, dengan sedikit turunnya kasus pandemi namun cukup sulit untuk menjangkau pasar pada masa pemulihan pandemi bagi pelaku bisnis opak. Pada tahun 2022 bencana covid-2019 sudah mereda dan bisnis meningkat cukup pesat sebesar. Dari keterangan diatas terhitung untuk UMKM opak ini layak dan mampu berkelanjutan dengan dibuktikannya saat covid-2019.

Pembuatan opak singkong membutuhkan alat relatif sederhana, yaitu: pisau, bak atau ember untuk mencuci singkong, parut, panci atau dandang untuk meribus singkong, tungku kayu bakar, pengilingan dan alas plastik, cetakan plastik untuk mencetak opak singkong, irig dari bambu untuk alas menjemur opak. Bahan baku utama yang diutuhkan untuk usaha opak singkong adalah singkong jenis manggu dengan usia 7-9 bulan, usaha opak di Cikembar sudah memiliki 2 jenis rasa yaitu original dan pedas, untuk bumbu original yaitu : garam, bawang putih, micin. Sedangkan rasa pedas ditambahkan cabe rawit.

Cita rasa opak tidak konsisten atau berubah antar opak, disebabkan pengeolahan secara manual. Untuk takaran resep sudah ada akan tetapi proses pengadukan bumbu masih tradisional itu menyebabkan rasa dari setiap adonan bisa berubah. Proses penjemuran yang masih mengandalkan panas matahari mempengaruhi tekstur dan cita rasa opak. Cuaca yang tidak menentu menjadi penghambat proses penjemuran, sudah ada sebagian yang menggunakan cara mengoven opak namun cita rasa yang dihasilkan akan berbeda.

Untuk kemasan yang digunakan masih sederhana dan banyak persamaan dengan usaha mikro kecil menengah (UMKM) lain. Sehingga hal tersebut membuat produk kurang diminati serta berdampak pada omset penjualan. Opak yang sudah kering dikemas dalam karung plastik atau plastik bening ukuran 5 kg kemudian diikat dengan tali rafia. Hal ini membuat pengemasan kurang rapat sehingga mempengaruhi tingkat keawetan opak.

Bentuk opak kurang adanya inovasi dan terkesan monoton hanya berbentuk bulat. Inovasi yang sudah dilakukan berupa ukuran pencetakan yang berbeda, ada yang kecil, sedang dan besar. Hal tersebut dilakukan karena permintaan pasar, konsumen antar daerah memiliki kesukaan ukuran yang berbeda.

Pengusaha opak di Cikembar secara umum karyawan masih tergolong keluarga. Dan sebagai pemilik usaha mereka memegang banyak peran dari mencari bahan baku, mengracik bumbu, pembuku, hingga pengiriman ke konsumen masih dilakukan oleh pemilik usaha itu sendiri. Satu sisi mempekerjakan orang sekitar itu bagus dalam membantu pertumbuhan warga sekitar dan menghemat budget bagi pengusaha, akan tetapi memiliki kendala motivasi mereka untuk bekerja. Karena

dengan adanya hubungan keluarga mereka akan berperilaku kurang profesional saat bekerja.

Lingkungan kerja yang panas dan juga tingkat kebisingan yang tinggi dapat memengaruhi konsentrasi karyawan. Penjemuran yang kurang optimal di area produksi usaha opak dapat berpotensi memengaruhi tingkat produktivitas, sehingga perlu dipertimbangkan peningkatan pencahayaan atau menggunakan mesin oven untuk menciptakan kondisi kerja yang lebih baik.

Keterbatasan bahan baku (singkong), kemasan yang sederhana, kurangnya motivasi dalam bekerja, dan inovasi produk, sebagian besar penjualan tidak terpenuhi itu akan menghambat pertumbuhan usaha opak. Pada rata-rata angka penjualan pada tabel di atas menunjukkan bahwa usaha opak layak untuk dilanjutkan, terbukti mampu bertahan di era COVID - 19 , namun kondisi target penjualan yang tidak pasti akan menjadi kendala besar untuk keberlangsungan usaha opak tersebut, artinya usaha opak hanya mampu memenuhi kebutuhannya sendiri.

Menurut (Drummond and Brefere 2020) dalam bukunya yang berjudul "*Nutrition for foodservice and culinary professionals*" cita rasa merupakan suatu cara pemilihan makanan yang harus dibedakan dari rasa (taste) makanan tersebut. Cita rasa merupakan atribut makanan yang meliputi penampakan, bau, rasa, tekstur, dan suhu. Indikator cita rasa bisa mempengaruhi adanya tiga faktor yaitu, bau rasa dan rangsangan mulut.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Samsuddin B. Messa dan Yahya (2022) dalam penelitiannya berjudul "Pengaruh Cita Rasa Terhadap Minat Beli Ulang Pada Dapur Lamongan Tolotoli" Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa cita rasa berpengaruh signifikan terhadap minat beli ulang pada Dapur Lamongan Tolitoli.

Menurut (Kotler and Armstrong 2021) dalam bukunya yang berjudul *Principles of marketing* bahwa: "Kemasan melibatkan perancangan dan produksi wadah atau pembungkus untuk sebuah produk. Pada dasarnya, fungsi utama kemasan adalah menyimpan dan melindungi produk. Namun saat ini ada banyak faktor yang membuat kemasan menjadi sarana pemasaran penting. Kompetisi dan kerumunan yang semakin padat di rak-rak toko pengecer berarti bahwa kemasan

sekarang haruslah melakukan banyak tugas penjualan-mulai dari menarik perhatian pelanggan, menggambarkan produk, hingga membuat penjualan.”

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ibadurrahman dan Abdul Hafid (2022) dalam penelitiannya berjudul “Pengaruh Cita Rasa, Harga Dan Kemasan Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Ringan Di Kelurahan Suidan Raya Kota Makasar” Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga, cita rasa dan kemasan produk secara simultan memiliki pengaruh kuat dan searah terhadap keputusan pembelian konsumen pada minuman ringan.

Inovasi produk menurut (Kotler and Armstrong 2021) adalah pengembangan dari produk orisinal, peningkatan produk, modifikasi produk dan merek baru melalui usaha R & D perusahaan itu sendiri. Inovasi produk adalah hasil dari beberapa jenis proses berbeda yang terus-menerus mempengaruhi satu sama lain. bukan sebuah konsep dari ide baru, eksperimen baru, atau pengembangan baru dari pasar baru, melainkan sebuah contoh dari semua proses tersebut.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Sinta Maryana dan Berlintina Permatasari (2021) dalam penelitiannya berjudul “Pengaruh Promosi Dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Gerai Baru Es Teh Indonesia di Bandar Lampung)” hasil menunjukkan bahwa inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Menurut (Sutrisno 2016) mengemukakan motivasi adalah faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Motivasi sering diartikan sebagai faktor pendorong perilaku manusia. Motivasi mempersoalkan bagaimana caranya mengarahkan daya dan potensi bawahan, agar mau bekerja sama secara produktif berhasil mencapai dan mewujudkan tujuan yang telah ditentukan. Seberapa kuat motivasi yang dimiliki individu akan banyak menentukan terhadap kualitas perilaku yang ditampilkannya, baik dalam konteks belajar, bekerja maupun dalam kehidupan lainnya.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Thria Putri Natasha, Ilham Safar dan Nasyirah Nurdin (2021) dalam penelitiannya berjudul “Motivasi Berwirausaha Pada Pengusaha Muda Di Kota Makasar” hasil menunjukkan bahwa motivasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Menurut (Sedarmayanti 2017) lingkungan kerja merupakan keseluruhan alat perkakas dan bahan yang dihadapi, lingkungan sekitarnya dimana seseorang bekerja, metode kerjanya serta pengaturan kerjanya baik sebagai perseorangan maupun kelompok. Dengan lingkungan yang baik karyawan akan betah bekerja di perusahaan tersebut, sebaliknya lingkungan kerja yang tidak memadai bisa menurunkan kinerja.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nunu Nurjaya (2021) dalam penelitiannya berjudul “Pengaruh Disiplin Kerja, Lingkungan Kerja Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Hazara Cipta Pesona” hasil menunjukkan bahwa lingkungan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Menurut (Tjiptono 2019) definisi mengenai omzet penjualan, esensinya diterapkan dalam tiga apresiasi yaitu: pertama, tingkat volume penjualan yang ingin dicapai, kedua, pasar yang ingin dikembangkan sebagai kegiatan transaksi atau tempat melakukan transaksi dan ketiga, adalah keuntungan atas volume penjualan. definisi mengenai volume penjualan, esensinya diterapkan dalam tiga apresiasi yaitu: pertama, tingkat volume penjualan yang ingin dicapai, kedua, pasar yang ingin dikembangkan sebagai kegiatan transaksi atau tempat melakukan transaksi dan ketiga, adalah keuntungan atas volume penjualan. volume penjualan adalah total penjualan yang dinilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Suria Alamsyah Putra, SE., MM (2019) dalam penelitiannya berjudul “Analisa Peramalan Penjualan Dan Promosi Penjualan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt. Cakra Anugerah Arta Alumindo Medan” hasil menunjukkan bahwa omzet penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Melalui observasi awal penelitian maka ada masalah dengan produk dan sumber daya manusia, untuk bidang produk yaitu cita rasa yang belum stabil, proses produksi yang masih manual, proses pengemasan yang masih sederhana, dan inovasi produk yang kurang. Dari bidang sumber daya manusia yaitu kekurangan

tenaga kerja dan masih cenderung melakukan semuanya sendiri, hal ini membuat ketergantungan proses usaha dan menjadikan sulit untuk berkembang secara cepat. Kondisi lingkungan kerja yang kurang memadai atau belum standar nasional membuat kesehatan dan keselamatan kerja harus lebih diperhatikan.

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lanjutan dengan judul **“Peran Produk Dan sumber Daya Manusia Terhadap Keberhasilan Usaha Yang Dimediasi Omzet Penjualan Opak Di Cikembar Sukabumi”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah adalah kalimat pertanyaan yang dirumuskan selaras dengan tujuan penelitian (Darmalaksana 2020). Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, beberapa permasalahan prioritas pengusaha opak di Cikembar Sukabumi, yaitu:

1. Apakah produk (cita rasa, kemasan dan inovasi produk) berpengaruh terhadap keberhasilan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
2. Apakah sumber daya manusia (motivasi pengusaha dan lingkungan kerja) berpengaruh terhadap keberhasilan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
3. Apakah produk (cita rasa, kemasan dan inovasi produk) berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
4. Apakah sumber daya manusia (motivasi pengusaha dan lingkungan kerja) berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
5. Apakah produk (cita rasa, kemasan dan inovasi produk) dan sumber daya manusia (motivasi pengusaha dan lingkungan kerja) secara bersama-sama berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
6. Apakah omzet penjualan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
7. Apakah produk (cita rasa, kemasan dan inovasi produk), sumber daya manusia (motivasi pengusaha dan lingkungan kerja) dan omzet penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha opak di Cikembar Sukabumi?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini membahas formula penilitan sebagai keselarasan antara rumusan masalah (Darmalaksana 2020). Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah, peneliti menetapkan tujuan penelitian ini adalah:

1. Membuktikan apakah produk (cita rasa, kemasan dan inovasi produk) berpengaruh terhadap keberhasilan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
2. Membuktikan apakah sumber daya manusia (motivasi pengusaha dan lingkungan kerja) berpengaruh terhadap keberhasilan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
3. Membuktikan apakah produk (cita rasa, kemasan dan inovasi produk) berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
4. Membuktikan apakah sumber daya manusia (motivasi pengusaha dan lingkungan kerja) berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
5. Membuktikan apakah produk (cita rasa, kemasan dan inovasi produk) dan sumber daya manusia (motivasi pengusaha dan lingkungan kerja) secara bersama-sama berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
6. Membuktikan apakah omzet penjualan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha opak di Cikembar Sukabumi?
7. Membuktikan apakah produk (cita rasa, kemasan dan inovasi produk), sumber daya manusia (motivasi pengusaha dan lingkungan kerja) dan omset penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberhasilan usaha opak di Cikembar Sukabumi?

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Menurut (Sugiyono 2020) metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian yang didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris, dan sistematis.

Penelitian ini di harapkan akan memberikan manfaat positif serta berguna secara teoritis maupun praktis bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

1. Manfaat secara teoritis:

Penelitian ini bisa menjadi sarana pembelajaran dan pengembangan keilmuan terkait keberhasilan usaha dan menjadi ilmu pengetahuan yang bisa diterapkan didalam menjadi pengusaha.

2. Manfaat secara praktisi:

Penelitian ini bisa dijadikan bahan pertimbangan bagi pengusaha serta menambah wawasan tentang peran produk dan Sumber Daya Manusia terhadap keberhasilan usaha opak. penelitian ini juga diharapkan bisa sebagai gambaran untuk output dan input (masukan) kepada para pengusaha opak di Cikembar Sukabumi, sehingga produktivitas usaha tetap terjaga sesuai yang diharapkan serta dapat membawa kemajuan usaha.

### 1.5 Sistematikan penulisan

Untuk mempermudah membahas proposal skripsi ini, maka penulisan terdiri dari tiga bab yang terdiri dari sub bab yang terkait antara satu dengan yang lainnya, dengan sistematika sebagai berikut:

#### BAB I: PENDAHULUAN

Pendahuluan terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan.

#### BAB II: KAJIAN PUSTAKA

Pada bagian ini memuat tentang landasan teori/tinjauan pustaka, penelitian terdahulu yang relevan, dan hipotesis dan model penelitian.

#### BAB III: METODE PENELITIAN

Dalam bab ini mencakup pokok-pokok bahasan, antar lain: jenis dan desain penelitian, definisi operasional dan pengukuran variabel, populasi dan metode pengambilan sampel, jenis, sumber, dan metode pengumpulan data dan metode analisis.

#### BAB IV: HASIL PENELITIAN

Berisi hasil penelitian, deskripsi data, karakteristik responden, analisa *structural equation modeling (SEM)*, analisa model pengukuran, analisa model struktural, pengujian hipotesis pengaruh

langsung dan tidak langsung variable eksogen dan endogen,  
pembahasan hasil penelitian

#### **BAB V: PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dan saran penelitian