

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1. Latar Belakang Permasalahan

Dalam era globalisasi ini, persaingan antar usaha dalam memperebutkan pasar usaha semakin ketat. Secara nyata, hal ini dapat dilihat dari persaingan dalam bentuk harga dan kualitas produk. Setiap pelaku ekonomi juga dituntut agar mempunyai etos kerja yang tinggi, selalu berusaha untuk maju, dan menciptakan ide – ide yang baru dan inovatif, dan pandai memanfaatkan setiap peluang yang ada agar dapat meraih keuntungan maksimal dan bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

Peluang – peluang tersebut terbagi menjadi dua bagian, yaitu, peluang yang sudah tercipta, dan peluang yang belum tercipta ( abstrak ). Dalam penelitian ini peneliti membahas bagaimana mengambil peluang yang sudah tercipta dan menjadikan keuntungan tersebut secara maksimal untuk meraih keuntungan dan bertahan dalam persaingan.

Memancing merupakan sebuah hobi yang kini semakin di gemari, dari mulai kalangan kelas atas yang hingga kelas menengah kebawah pun banyak yang menyukai hobi ini. Lokasi favorit memancing pun bermacam-macam, ada yang suka memancing di laut, kolam pemancingan, sampai di danau atau pun juga bendungan-bendungan yang banyak terdapat ikan.

Bahkan banyak stasiun televisi sekarang ini yang menyuguhkan khusus acara memancing, ini menandakan peminatnya yang semakin banyak di seluruh penjuru Indonesia.

Toko alat pancing adalah salah satu tempat yang sering di datangi oleh para penghobi memancing untuk mempersiapkan berbagai keperluan perlengkapan, jumlah konsumen toko ini pun semakin hari semakin bertambah, terutama di daerah yang banyak terdapat lokasi pemancingan.

Banyaknya orang yang mempunyai hobi memancing di daerah Kras, namun di daerah ini belum ada toko yang menyediakan perlengkapan memancing. Hal ini menciptakan sebuah peluang usaha untuk membuka toko alat pancing di daerah Kras. Usaha di bidang perdagangan alat pancing dipandang sebagai peluang bagus dalam membuka toko alat pancing, mengingat minimnya penyedia alat pancing bagi para penghobi mancing, ini merupakan potensi pasar yang luar biasa besar. Terbukti, tidak sedikit pengusaha yang membangun bisnis alat pancing berhasil meraih kesuksesannya hingga membuka berbagai cabang di daerah – daerah dan mendapat omset puluhan juta rupiah setiap bulannya.

Seiring dengan perkembangan waktu, jenis alat pancing yang tersedia semakin banyak dengan berbagai merk dan kualitas. Hal ini yang membuat peluang bisnis alat pancing tak pernah sepi dari konsumen dan mampu bertahan di tengah persaingan bisnis yang kuat. Melihat peluang bisnis penyediaan alat pancing yang cukup bagus, maka pemilik perusahaan berkeinginan untuk mencoba menginvestasikan dananya dalam usaha penyediaan alat pancing dengan nama Purnomo Joyo. Dengan adanya bisnis penyediaan alat pancing ini diharapkan dapat memperoleh berbagai macam manfaat dikemudian hari. Sehubungan dengan hal tersebut, maka perlu adanya analisis dari berbagai aspek tentang kelayakan usaha yang dilakukan pemilik usaha apakah cukup menguntungkan selama tahun-tahun operasionalnya atautkah justru merugikan perusahaan.

## 2. Rumusan Masalah

Maka perumusan permasalahannya sebagai berikut :**Bagaimana peranan studi kelayakan dalam rangka investasi pembukaan toko baru alat pancing?**

## 3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

### a. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak di capai dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran bagaimana kelayakan usaha penyediaan alat pancing di tinjau dari aspek yang terkait.

**b. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan dilakukan penelitian ini adalah :

- 1) Dapat mengetahui kelayakan usaha penyediaan alat pancing ditinjau dari semua aspek yang terkait dan sebagai bahan pertimbangan yang baik dalam pembuatan atau pengambilan keputusan dari usaha baru yang akan dilakukan oleh pemilik berkenaan dengan masalah yang dihadapi.
- 2) Dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan bahan acuan penelitian lain yang dapat dipakai sebagai sumber investasi.
- 3) Dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman yang berharga dari hasil penelitian ini. Dan untuk membandingkan dan memadukan antara teori dan praktek dalam menghadapi masalah bisnis usaha.
- 4) Sebagai refrensi penelitian berikutnya.

