Bab 5
Analisis

5.1. Analisis Aspek

5.1.1. Analisis Aspek Pasar

Dari hasil pengolahan data aspek pasar di dapat hasil berupa peramalan permintaan kue bantal dengan menggunakan 3 metode peramalan yaitu Regresi Linier, *single eksponential smoothing* dan *double eksponential smoothing*. Dari ketiga hasil peramalan tersebut di dapat nilai MSE yang menyatakan rata-rata eror. MSE=491.29 untuk regresi linier, MSE=549.217 untuk *single eksponesial smoothing* dan MSE=557.23 untuk *double eksponensial smoothing*. Dari ketiga metode peramalan tersebut metode regresi linier merupakan metode yang tepat untuk meramalkan permintaan kue bantal di wilayah bandung karena memiliki nilai MSE terkecil yaitu sebesar 491.29. Selain itu *tracking signal* untuk hasil peramalan regresi linier berada pada *range* 4 hingga -4.

Berdasarkan selisih dari permintaan dan produksi kue bantal dari januari 2007-juni 2010, di dapat selisih yang menyatakan peluang pasar sebesar 24.89% untuk periode Januari 2007-Desember 2007, 24.02% untuk periode Januari 2008-Desember 2008, 23.06% untuk periode Januari 2009-Desember 2009 dan 22.17% untuk periode Januari 2010-Juni2010. Dari hasil di atas dapat dilihat bahwa masih besar peluang pasar kue bantal yang tersedia di wilayah bandung. Pemanfaatan peluang pasar dapat di gunakan untuk menjaga dan menambah pangsa pasar yang ada. Berdasarkan proyeksi produksi dan permintaan kue bantal, UD. Ali Bakri merupakan *market leader* dengan pangsa pasar 47.53% periode Januari 2007-Desember 2007, 49.71% untuk periode Januari 2008-Desember 2008, 50.65% untuk periode Januari 2009-Desember 2009 dan 51.25% untuk periode Januari 2010-Juni2010.

Pangsa pasar yang terbentuk merupakan hasil dari strategi pemasaran yang baik dari UD. Ali Bakri, dengan segmentasi pasar yang jelas yaitu kelas sosial bawah yang merupakan market potensial untuk pasar kue bantal. Pangsa pasar semakin diperkuat oleh keunggulan kompetitif produk yang berasal dari bahan baku yang berkualitas, hal ini jelas terlihat dengan rata-rata pangsa pasar UD. Ali Bakri sebesar 49.79%. Dengan pangsa pasar dan peluang pasar masing-masing rata-rata sebesar 23.54% dan 49.79%, maka pengembangan distributor kue bantal dinyatakan layak berdasarkan aspek pasar.

5.1.2. Analisis Aspek Teknik

Dari hasil pengolahan data aspek teknis di dapat hasil berupa lokasi distributor kue bantal wilayah bandung berada pada posisi yang tepat. Hal ini berdasarkan beberapa pertimbangan diantranya letak konsumen dan pasar, fasilitas transportasi yang memadai hal ini membantuk dalam proses pendidtribusian kue bantal. Selain itu lingkungan masyarakat sekitar yang mendukung pengembangan distributor, karena dengan adanya pengembangan distributor menghasilkan feedback bagi masyrakat yaitu berupa lapangan kerja baru.

Lokasi yang strategis untuk pengembangan distributor harus didukung dengan layout pabrik yang baik, hal ini akan membantu memperlancar kegiatan distribusi barang. Berdasarkan *template* terjadi perubahan layout terutama pada gudang penyimpanan kue bantal dan gudang penyimpanan Loyang kosong. Selain itu model terjadi perubahan model tumpukan di gudang penyimpanan kue bantal yaitu menjadi 10 tumpukan.

Penempatan layout yang baik sangat membantu dalam distribusi produk untuk kelancaran pemasaran, karena Distribusi produk merupakan salah satu hal penting dalam memasarkan produk. Maka dari itu teknik distribusi yang tepat sangat dibutuhkan. Berdasarkan rantai pasok kue bantal wilayah bandung, UD. Ali Bakri memiliki 1 distributor, yaitu Bapak Wahyu sebagai Kepala distributor. Untuk masarkan kue bantal kepada konsumen bapak wahyu mendistribusikannya melalui 4 orang agen yaitu: Ibu Pipin, Bapak Ujang, Ibu Entin dan Bapak Kosasih.

Selain ke pada agen, bapak wahyu juga langsung mendistribusikan kue bantal ke pada pengecer. Dan dari para pengecer barang di jual ke konsumen akhir. Berdasarkan posisi dan teknik distribusi yang baik, pengembangan distributor kue bantal di wilayah bandung dinyatakan layak berdasarkan aspek teknik.

5.1.3. Analisis Aspek Hukum.

Izin usaha merupakan salah satu faktor penting dalam pendirian usaha, hal ini sangat berpengaruh terhadap lancarnya suatu kegiatan usaha. Berinduk dari UD. Ali Bakri yang merupakan usaha perseorangan, maka dari itu untuk badan hukum distributor wilayah bandung akan berbentuk usaha perseorangan. Pengurusan badan usaha ini agar distributor sah secara hukum dan tidak menyalahi aturan pemerintah mengenai pendirian usaha. Selain itu ada beberapa izin usaha yang harus di lengkapi. Dokumen izin usaha diperlukan untuk kepentingan perusahaan dan izin ini diperlukan bagi instansi tertentu sebagai data untuk melakukan berbagai pengawasan terhadap jalannya kegiatan usaha dari berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi. Beberapa izin yang harus dilengkapi dalam pengembangan distributor kue bantal wilayah bandung yaitu: Tanda Daftar Gudang, Surat Izin Tempat Usaha, NPWP, Surat Rekomendasi dari Tetangga dan Surat Rekomendasi RT/RW. Berdasarkan perizianan yang dilengkapi, maka pendirian distributor kue bantal wilayah bandung dinyatakan layak berdasarkan aspek hukum.

5.1.4. Analisis Aspek Manajemen

Manajemen organisasi merupakan hal penting dalam mengatur suatu kegiatan usaha. Karena walaupun suatu usaha dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, bukan tidak mungkin mengalami kegagalan. Oleh karena itu distributor kue bantal wilayah bandung menerapkan fungsi manajemen yaitu: perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan dalam usaha distribusinya. Dengan adanya perencanaan kita dapa menentukan arah yang akan di tempuh dan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan usaha yang telah ditetapkan. Perencanaan dapat terlaksana dengan adanya pengorganisasian. Oragnisasi di

distributor kue bantal wilayah bandung terdapat 1 kepala bagian distribusi dan di bantu oleh empat staf yaitu: Staf SDM, Staf Produksi, Staf Pemasaran dan Staf Keuangan. Selain itu terdapat 4 pekerja yang bekerja di bagian gudang distribusi. Setelah adanya organisasi yang baik, selanjutnya adalah pelaksanaan. Pelaksanaan ini berdasarkan organisasi yang telah ditentukan sebulumya hal ini bermaksud agar dalam pelaksannya dapat berjalan dengan baik. Yang terakhir dalam fungsi manajemen adalah Pengendalian sebagai salah satu fungsi manajemen yang bertujuan untuk mencegah terjadinya penyimpangan-penyimpangan dalam berjalanya kegiatan usaha di distributor kue bantal. Dengan penerapan fungsi *Planning*, *Organizing*, *Actuating* dan *Controlling* (POAC) maka kegiatan manajemen di distributor kue bantal wilayah bandung dapat berjalan dengan baik. Semua fungsi manajemen di atas diterapkan dalam beroganisasi, yaitu dengan adanya *job description* dan *job spesification*. Dalam job descripsion di jelaskan bahwa masing-masing jabatan mempunyai uraian yang berbeda dari mulai identitas jabatan, tujuan jabatan, tanggung jawab utama dan spesifikasi jabatan.

5.1.5. Analisis Aspek Finansial

Dalam analisis aspek finansial dilakukan evaluasi tehadap rencana pendirian usaha dengan metode-metode NPV, IRR dan PP. dari evaluasi tersebut diperoleh hasil: Dengan menggunakan MARR sebesar 8% di dapat nilai NPV positif sebesar Rp. 30448913. Karena NPV>0 maka pengembangan distributor di nyatakan layak. Selama NPV memberikan nilai positif, IRR akan selalu bernilai baik dan layak. Nilai IRR didapatkan dengan cara *trial & error*, yaitu 72.1%. Nilai IRR 72.1% lebih besar dari MARR 8%, hal tersebut menunjukan rencana pengembangan distributor layak. Selain itu berdasarkan perhitungan cumulative net cash flow, dihasilkan nilai positif pada tahun pertama sehingga dapat diketahui *payback periode* selama 1.24 Tahun. Berdasarkan nilai *payback periode* yang lebih kecil dari umur maka pengembalian modal lebih cepat dan usaha pengembangan distributor dinilai layak.

5.2. Analisis Keseluruhan

Berdasarkan hasil analisis dari seluruh aspek yaitu aspek pasar, aspek teknik, aspek hukum, aspek manajemen dan aspek finansial, maka perluasan distributor kue bantal di wilayah bandung di nilai layak.