

BAB I

PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Perkembangan teknologi pada zaman sekarang, khususnya dalam transportasi *online*, mempermudah masyarakat dalam menjalani kegiatan sehari-harinya. Perkembangan ini juga berdampak kepada bisnis makanan karena kemudahan yang ditawarkan oleh jasa pembelian makanan secara *online*. Hal ini berpengaruh kepada masyarakat yang menjadi semakin konsumtif. Promo-promo yang ditawarkan juga menjadi salah satu faktor kuat yang membuat penulis ingin untuk membuka ide bisnis ini. Di tengah-tengah kesibukan masyarakat Jakarta, *nyemil* menjadi sebuah solusi jangka pendek yang dapat mengatasi kepenatan akan aktivitas yang merenggut waktu dan tenaga masyarakat Jakarta, khususnya yang bekerja.

Selain itu, di tengah besarnya kondisi pengaruh dari budaya asing, banyak budaya-budaya lokal yang mulai terlupakan, khususnya di bidang makanan ringan. Gorengan merupakan salah satu makanan ringan yang kegemaran masyarakat Indonesia, khususnya Jakarta. Namun, seiring berjalannya waktu, ditambah dengan semakin besarnya pengaruh dari budaya asing, jajanan lokal semakin dilupakan. Melihat fenomena ini, penulis tidak menolak peristiwa ini, namun penulis melihat peristiwa ini sebagai peluang baru yang dapat dimanfaatkan.

Melihat peluang tersebut, maka tercetuslah ide bisnis Crunchy. Ide bisnis yang menjual makanan ringan aneka gorengan yang dimodifikasi dengan pemberian rasa-rasa yang sedang menjadi favorit masyarakat zaman sekarang. Konsep usaha yang ingin dijalankan masih sekedar *booth* sederhana yang tidak menyediakan tempat untuk





nongkrong, namun hanya memfasilitasi tempat untuk menunggu pesanan atau berkonsep *come and go*. Walaupun pemilihan lokasi yang penulis pilih menyediakan tempat duduk, tapi penulis tidak memfokuskan diri kepada konsep tersebut. Dengan demikian, pendirian usaha Crunchy tidak membutuhkan tempat yang terlalu luas.

B. Gambaran Usaha

Dalam menjalankan usahanya, penulis menyadari adanya kebutuhan bagi sebuah usaha untuk memiliki visi dan misi sebagai sebuah pedoman dan tujuan yang ingin dicapai sebuah usaha agar memiliki arah yang jelas dalam menjalankan usahanya. Berikut adalah visi, misi dan tujuan usaha Crunchy:

1. Visi

Menurut David (2017 : 171), *“A vision statement should answer the basic question, “What do we want to become?” A clear vision provides the foundation for developing a comprehensive mission statement”*. Yang memiliki arti sebuah pernyataan visi harus bisa menjawab pertanyaan dasar *“kita ingin menjadi seperti apa?”* pernyataan visi yang jelas menyediakan fondasi untuk mengembangkan pernyataan misi yang komprehensif. Crunchy memiliki visi yaitu menjadi penyedia makanan ringan yang memiliki kualitas dan rasa terbaik di Jakarta.

2. Misi

Menurut David (2017 : 171), *“the mission statement is a declaration of an organization’s “reason for being.” It answers the pivotal question “What is our business?”*



A clear mission statement is essential for effectively establishing objectives and formulating strategies". Yang memiliki arti pernyataan misi adalah sebuah bentuk deklarasi dari sebuah perusahaan tentang "alasan perusahaan ada" dan menjawab pertanyaan penting "apa bisnis kita?" pernyataan misi yang jelas, penting dalam keefektifitasan mencapai tujuan dan merancang strategi-strategi. Oleh karena itu, misi dari Crunchy adalah sebagai berikut:

- a. Menggunakan bahan baku yang berkualitas *fresh* dan ramah lingkungan.
- b. Memberikan pelayanan yang terbaik dalam kegiatan usahanya.
- c. Terus melakukan inovasi-inovasi yang bertujuan untuk memuaskan keinginan konsumen.

3. Tujuan Pelaku Bisnis

Dalam membangun sebuah usaha, setiap pelaku bisnis perlu melakukan analisis dan penetapan tujuan dalam membangun sebuah usaha. Penetapan tujuan ini dilakukan agar berdirinya suatu usaha memiliki kejelasan dalam menjalani kegiatan usahanya. Tujuan pelaku bisnis juga dibagi menjadi tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek dari Crunchy adalah:

- a. Meraih keuntungan dalam setiap bulannya.
- b. Membuka lapangan pekerjaan baru bagi orang-orang yang ada di sekitar tempat usaha.
- c. Memberikan pelayanan dan kualitas produk yang terbaik.
- d. Memberikan pengalaman baru dalam menjalankan kegiatan usaha.

Sedangkan untuk tujuan jangka panjang dari Crunchy adalah:

- a. Mengembangkan usaha Crunchy sampai menjadi *franchise*.
- b. Dapat membuka cabang bahkan sampai di Negara lain.



C. Besarnya peluang bisnis

Dewasa ini, dengan berkembang pesatnya globalisasi di dunia dan juga kesadaran masyarakat Indonesia akan penggunaan teknologi serta kemajuan akan *finance technology*.

Industri makanan juga menikmati dampak dari seluruh perkembangan yang masif ini.

Kemudahan masyarakat dalam melakukan transaksi, menghilangkan faktor lokasi dalam melakukan pembelian.

Perkembangan globalisasi yang cepat ini, membuat masyarakat semakin cepat berubah keinginannya. Hal ini secara langsung berpengaruh terhadap pemilik usaha agar dapat terus beradaptasi dan terus melakukan inovasi-inovasi yang dibutuhkan demi memuaskan keinginan konsumen. Keinginan konsumen saat ini sudah terpengaruh dengan budaya-budaya asing.

Finance technology juga memegang bagian penting dalam berkembangnya industri makanan. *Gopay, Ovo, dan Dana* yang merupakan bagian dari *finance technology*, melakukan persaingan satu sama lain dengan memberikan berbagai macam promosi yang menguntungkan konsumen. Dalam persaingan ini, bukan hanya konsumen saja yang diuntungkan, pemilik bisnis pun juga diuntungkan dengan adanya kemudahan bagi usaha untuk dapat mencapai konsumen.

Peluang terbesar yang dapat dimanfaatkan adalah masyarakat laki-laki dan perempuan dengan usia dari 15 tahun sampai 54 tahun. Tabel 1.1 di bawah ini akan menjelaskan tentang jumlah penduduk Jakarta menurut usia dan jenis kelamin, yaitu:



Tabel 1. 1

Data Jumlah Penduduk Jakarta Menurut Kelompok Usia dan Jenis Kelamin Tahun 2018

Kelompok Umur	2018		Jumlah
	Laki-laki	Perempuan	
0-4	461794	444147	905941
5-9	472159	455206	927365
10-14	394643	370999	765642
15-19	355617	354567	710184
20-24	372793	411459	784252
25-29	468262	497588	965850
30-34	523215	508986	1032201
35-39	495643	475638	971281
40-44	429869	412091	841960
45-49	362091	349920	712011
50-54	296955	293992	590947

Sumber: Jakarta.bps.go.id, diakses 16 September 2019

Sesuai dengan data dari Tabel 1.1 dapat terlihat prospek yang menjadi target pasar dari Crunchy. Dengan besarnya jumlah target dari Crunchy, menjadi peluang yang besar untuk dapat dimanfaatkan

D. Kebutuhan Dana

Menurut Zutter dan Smart (2019 : 445), “*The term capital refers to a firm’s long-term sources of financing, which include both debt and equity*”. Yang diterjemahkan sebagai modal mengacu terhadap sumber keuangan jangka panjang yang mana termasuk hutang dan modal awal.

Dalam menjalankan suatu usaha, dibutuhkan sejumlah dana untuk membiayai suatu usaha mulai dari pendirian sampai kepada tahun pertama berjalannya usaha. Crunchy dalam pelaksanaan usahanya, menggunakan dana sendiri sebagai modalnya. Kebutuhan dana untuk

membangun usaha Crunchy pada tahun pertama adalah sebesar Rp.175.670.900,-.

Pendanaan usaha Crunchy dapat dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 1. 2
Rincian Modal Crunchy

Keterangan	Jumlah
Biaya Perlengkapan	Rp18,750,000
Biaya Peralatan	Rp7,920,900
Kas Awal	Rp219,687,000
Biaya Sewa	Rp146,000,000
Total	Rp392,357,900

Sumber: Crunchy, 2019.

Berdasarkan tabel 1.2 dijabarkan tentang kebutuhan dana awal pendirian Crunchy dengan kebutuhan kas awal sebesar Rp219,687,000,-, Perlengkapan awal sebesar Rp.18.750.000,-, peralatan awal sebesar Rp.7.920.900,-, sewa tempat dalam satu tahun sebesar Rp. 146.000.000,-.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.