



BAB I

PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Dewasa ini, industri makanan dan minuman sangatlah berkembang terutama pertumbuhan berskala usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang didukung dengan adanya fasilitas pengantaran dan pemesanan makanan secara daring yang turut mendukung perkembangan industri makanan dan minuman.

Industri di bidang makanan dan minuman juga dapat dikatakan adalah bidang usaha yang abadi dan defensif karena salah satu kebutuhan dasar manusia adalah makanan dan minuman selama manusia masih hidup.

Pada dasarnya semua industri makanan dan minuman ini tentunya akan perlu tempat dan perlengkapan lainnya untuk menunjang mereka dalam melakukan usaha terutama dengan pengantaran makanan dan minuman dimana yang umumnya menggunakan perlengkapan makanan dan minuman sekali pakai.

Sifat dari industri perlengkapan makanan dan minuman sendiri memiliki sifat memiliki perputaran barang yang cepat atau dikenal sebagai *fast moving consumer good (FMGC)* yang memungkinkan adanya pendapatan/penjualan yang stabil bagi para pengusaha yang berada di bidang usaha perlengkapan makanan dan minuman.

Dalam keadaan seperti ini, ayah penulis sudah memulai wirausaha di bidang penyedia perlengkapan makanan dan minuman yang dimulai sekitar 30 tahun lalu, tepatnya pada tahun 1986. Penulis pun sudah mengenal bisnis ini sejak duduk di kelas sekolah dasar karena secara perlahan-lahan dikenalkan dan disiapkan untuk melanjutkan bisnis ini.

Berdasarkan hal ini, penulis temotivasi untuk melakukan pengembangan usaha bisnis pada penyediaan perlengkapan makanan dan minuman yang sudah berjalan selama lebih dari

30 tahun agar tidak hanya dapat bertahan, tetapi dapat berkembang dalam skala yang fantastis.

B. Gambaran Usaha

1. Visi

Dalam pendirian suatu usaha pastinya tidaklah lepas dari visi dan misi. Keberadaan visi dan misi dalam suatu usaha menjadi pedoman dalam menjalankan usahanya. Menjadikan visi dan misi sebagai budaya dari suatu usaha akan memperoleh manfaat besar kedepannya bagi setiap usaha. Pernyataan visi menjawab pertanyaan “Kita ingin menjadi apa?”, sementara pernyataan misi menjawab pertanyaan “Apakah bisnis kita?”.

Visi sendiri merupakan pernyataan singkat yang menggambarkan tujuan akhir ataupun gambaran masa depan suatu usaha, oleh karena itu penulisan visi seharusnya jelas dan dapat dikomunikasikan ke semua bagian dari organisasi ataupun suatu usaha. Hal ini dimaksudkan agar seluruh bagian organisasi mengerti tujuan dari suatu usaha didirikan.

Visi dari perusahaan Teguh Jaya adalah “Menjadi distributor terbesar di Jabodetabek serta penguasa pasar di bidang perlengkapan makanan dan minuman.”

2. Misi

Pernyataan misi menempatkan pertanyaan dasar yang akan dihadapi oleh semua strategi: “apakah produk bisnis kita?”. Pernyataan misi yang jelas menjelaskan nilai dan prioritas dari organisasi. Mengembangkan pernyataan misi memaksa para penyusun strategi untuk berpikir mengenai sifat dan lingkup operasi saat ini dan untuk mengukur potensi daya tarik pasar serta aktivitas di masa yang akan datang. Pernyataan misi secara luas menentukan arah di masa yang akan datang dalam organisasi. Pernyataan misi



adalah pengingat konstan kepada karyawan tentang alasan organisasi berdiri dan apa visi pendirinya ketika mereka mempertaruhkan nama besar dan modal untuk mencapai mimpi mereka tersebut.

Misi dari Teguh Jaya adalah:

- 1) Menjalankan bisnis secara otomatis melalui sistem manajemen.
- 2) Memperluas jenis dan lini produk yang dijual.
- 3) Memperluas daerah pemasaran.
3. Tujuan Perusahaan

Dalam pendirian usaha pastinya penentuan tujuan sangat penting untuk menentukan keberhasilan usaha. Tujuan dari pendirian usaha ini sendiri ada yang bersifat jangka pendek dan bersifat jangka panjang.

a. Tujuan jangka pendek

1. Mendigitalisasi sistem pembukuan dan operasional perusahaan.
2. Riset pasar tentang produk yang dibutuhkan.
3. Meningkatkan penjualan dan mengaktifkan penggunaan situs dan media sosial perusahaan.

b. Tujuan jangka panjang

1. Merekrut karyawan secara bertahap untuk sistemasi bisnis.
2. Menjual jenis dan lini produk terlengkap di bidang perlengkapan makanan dan minuman.
3. Membuka cabang di 34 provinsi.

C. Besarnya Peluang Bisnis

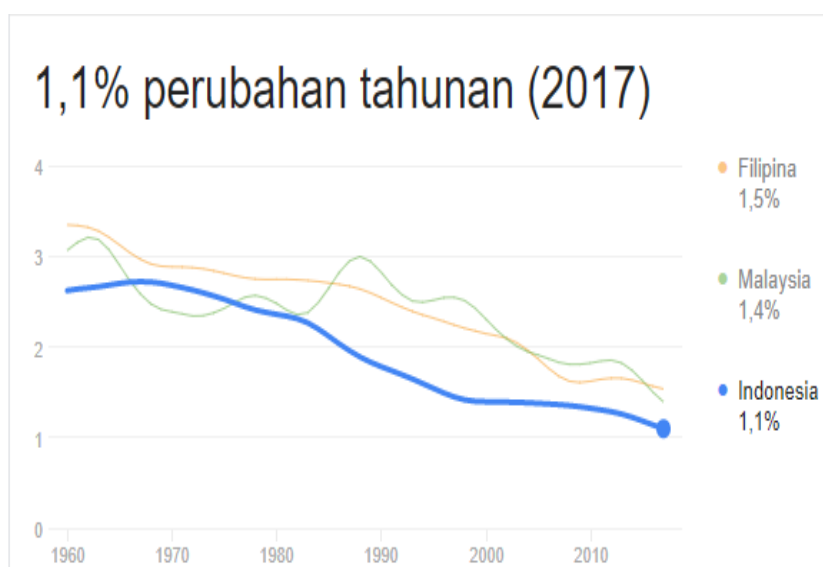


Perkembangan penduduk yang semakin lama akan semakin banyak orang yang tinggal akan sangat berdampak kepada sektor konsumsi dimana orang butuh untuk makan dan minum.

Dimana juga bahwa piring kertas, piring plastik, & tusuk gigi adalah suatu kebutuhan dasar manusia yang paling dasar.

Tabel 1.1

Pertumbuhan Ekonomi Indonesia



Penduduk di Indonesia pada tahun 2017 sudah memiliki 264 juta penduduk dengan pertumbuhan penduduk sebesar 1.1% setiap tahunnya. Dimana 1.1% dari 264 juta penduduk adalah sebanyak 2.904.000 jiwa setiap tahunnya dimana masing-masing orang ini membutuhkan makanan dan minuman. (sumber: <http://datatopics.worldbank.org>).

Fenomena berikutnya lagi adalah pemasaran melalui internet atau daring yang membutuhkan perlengkapan sekali pakai seperti piring kertas, piring plastik, & tusuk gigi. Pertumbuhan pemesanan makanan secara daring terus meningkat setiap tahunnya. secara daring terus meningkat setiap tahunnya dimana Grab mencatat pertumbuhan delapan kali lipat setiap tahunnya dan delapan puluh persen dari restoran adalah UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah). (sumber: <https://www.republika.co.id>)



D. Kebutuhan Dana

Dana yang diperlukan untuk menjalankan bisnis Teguh Jaya sepenuhnya berasal dari modal sendiri yang sudah ditanamkan dikarenakan bisnis ini sudah berjalan yakni:

Sewa gudang	Rp 50.000.000
Peralatan	Rp132.300.000
Perlengkapan	Rp 910.000
Renovasi	Rp 20.000.000
Kas	<u>Rp164.790.000</u>
Total Kebutuhan	Rp350.000.000

Rincian Kas:

Piring kertas	Rp1.000	X 50.008 pak	= Rp50.008.000
Piring plastik	Rp12.000	X 4.166 pak	= Rp49.992.000
Tusuk gigi	Rp8000	X 6.250 pak	= Rp50.000.000
Cadangan	Rp14.790.000		= <u>Rp14.790.000</u>
			Rp164.790.000

1. Di rang 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.