

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Ide Bisnis

Masyarakat di Indonesia bisa terbilang masyarakat yang memiliki tingkat konsumtif sangat tinggi terutama di bidang kuliner. Ada beberapa faktor penyebab yang mendorong tingkat pertumbuhan sifat konsumtif di Indonesia semakin tinggi. Faktor penyebab tersebut, antara lain adalah perkembangan teknologi sangat pesat yang terjadi pada saat ini. Selain meningkatkan tingkat konsumtif masyarakat, perkembangan teknologi ini juga telah membuat masyarakat di Indonesia cenderung memilih segala sesuatu hal yang praktis dalam hidup mereka, salah satunya dalam mencari kebutuhan pangan mereka. Oleh karena itu bisnis di bidang kuliner pada saat ini merupakan salah satu bisnis yang tidak ada matinya. Bisnis di bidang kuliner juga memiliki target pasar yang luas dari berbagai kalangan.

Salah satu bisnis kuliner yang sangat di gemari dan dinikmati oleh masyarakat pada saat ini adalah bisnis *ricebowl*. Banyak faktor yang menyebabkan masyarakat menggemari hidangan *ricebowl*, diantaranya adalah sifat kepraktisan yang ditawarkan oleh *ricebowl* yang membuat masyarakat tertarik untuk mengkonsumsi makanan ini. Bagi masyarakat yang tidak ingin merasa repot dalam mengkonsumsi sebuah makanan, dan menghindari makanan yang tidak baik serta sehat bagi tubuh, *ricebowl* merupakan salah satu opsi bagi mereka.

Terlebih lagi dengan adanya dukungan perkembangan terhadap teknologi yang sangat pesat pada saat ini tentunya telah mempengaruhi gaya hidup manusia terutama dalam mencari, menentukan, menemukan informasi akan kebutuhan yang mereka perlukan terutama dalam kebutuhan akan makanan. Dengan adanya teknologi seperti aplikasi Gojek, Grab, dan



Shopee yang menyediakan dan menawarkan berbagai fitur yang mampu membantu dan mempermudah masyarakat dalam mencari kebutuhan akan makanan.

Berdasarkan hal tersebut, penulis disini memiliki ide untuk membuat sebuah usaha *ricebowl* yang menawarkan beragam jenis menu, yang dimana menu tersebut terdiri dari menu *Indonesian ricebowl*, *Japanese ricebowl*, dan juga *Chinese ricebowl*. Ide dalam menciptakan dan membangun usaha *ricebowl* dengan keberagaman jenis menu *ricebowl* yang ditawarkan ini bertujuan untuk memenuhi rasa keinginan masyarakat dalam menikmati beragam jenis makanan *ricebowl* yang ada, dan bertujuan untuk menghindari rasa kebosanan masyarakat terhadap menu *ricebowl* yang hanya berfokus pada satu jenis makanan *ricebowl*.

Penulis memberi nama usaha *ricebowl* ini dengan nama *EatBowl*. Penggunaan nama *EatBowl* sendiri diambil dari Bahasa Inggris, yaitu dari kata “*eat*” yang artinya makan dan “*bowl*” yang artinya adalah mangkuk. Nama tersebut digunakan oleh penulis pada usaha ini, karena nama *EatBowl* sangat mudah diingat dan diucapkan oleh masyarakat.

1.2 Gambaran Usaha

EatBowl Merupakan sebuah unit usaha yang bergerak di bidang kuliner atau *food and beverages* berfokus dalam menyediakan makanan berat, berupa *ricebowl*. *EatBowl* menawarkan beragam jenis menu *ricebowl*, antara lain menu *Indonesian ricebowl*, *Japanese*



ricebowl, dan *Chinese ricebowl*. *EatBowl* akan didirikan di Boulevard Kelapa Gading, Jakarta Utara.

Dalam mendukung keberlangsungan suatu usaha penentuan sebuah visi dan misi serta tujuan dari usaha merupakan hal yang penting, hal ini dikarenakan dengan adanya visi, misi, serta tujuan yang mendasari sebuah usaha dapat mendukung kelangsungan hidup usaha tersebut di masa depan.

a. Visi

Visi merupakan impian atau cita-cita suatu perusahaan yang dirangkai ke dalam bentuk kata-kata. Visi dibentuk oleh para pendiri suatu perusahaan sebagai tujuan masa depan dari suatu organisasi. Visi *EatBowl* sendiri adalah “Menjadi pilihan pertama dan solusi yang mempermudah masyarakat dalam memenuhi kebutuhan makan”.

b. Misi

Misi merupakan langkah-langkah yang harus diambil oleh suatu perusahaan dalam mencapai visi utama dari perusahaan tersebut. Misi dari *EatBowl* dalam mencapai visi, adalah :

- 1) Menyajikan hidangan menu yang beragam dengan cita rasa yang berkualitas dan harga yang terjangkau
- 2) Mengutamakan dan memperhatikan kebutuhan serta menjaga kepuasan konsumen terhadap produk *EatBowl*
- 3) Memberikan pelayanan yang terbaik dalam melayani konsumen

c. Tujuan

Tujuan merupakan hal yang menjadi target dalam kurun waktu tertentu yang ingin dicapai atau dihasilkan oleh suatu perusahaan atau organisasi. Dalam menentukan tujuan



perusahaan, EatBowl memiliki tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang yang menjadi target dan ingin dicapai.

Tujuan jangka pendek adalah pencapaian yang ingin diraih oleh suatu perusahaan atau organisasi dalam kurun waktu singkat, berkisar antara satu sampai dengan tiga tahun. Agar dapat berkembang menjadi perusahaan yang lebih maju, penting bagi suatu perusahaan memiliki tujuan jangka pendek. Tujuan jangka pendek dari EatBowl, adalah sebagai berikut :

- 1) EatBowl dapat dikenal oleh masyarakat luas di seluruh wilayah Jakarta, baik Jakarta bagian utara, barat, timur, dan selatan
- 2) Memiliki serta membentuk manajemen kerja yang baik, bermutu dan handal
- 3) Menjaga serta membentuk loyalitas konsumen dan mengutamakan kepuasan dan keinginan konsumen dengan cara konsisten dalam menjaga cita rasa makanan yang disajikan

Tujuan jangka panjang adalah pencapaian yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan atau organisasi dalam kurun waktu panjang, berkisar antara 10 tahun hingga 20 tahun. Tujuan jangka panjang bertujuan agar perusahaan dapat berkembang dan beroperasi menjadi perusahaan yang memiliki skala besar. Tujuan jangka panjang dari EatBowl, adalah sebagai berikut :

- 1) Memperluas usaha EatBowl dengan membuka gerai atau cabang di wilayah luar Jakarta
- 2) Menciptakan dan menghadirkan menu makanan yang selalu *up to date* dalam memenuhi permintaan, keinginan, dan kepuasan para konsumen
- 3) Mampu menjadi restoran ricebowl yang terkenal di seluruh Indonesia



1.3 Besarnya peluang bisnis

Mengetahui besarnya suatu peluang bisnis merupakan hal penting dalam menentukan bisnis apa yang ingin dijalankan. Hal ini dikarenakan dengan melihat dan memanfaatkan peluang bisnis yang ada, dapat membantu memprediksi atau menentukan bagaimana keberlangsungan bisnis yang ingin dijalankan kedepannya. Dalam menentukan peluang bisnis terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan, seperti daya beli, tren sedang berlangsung, dan perilaku konsumen.

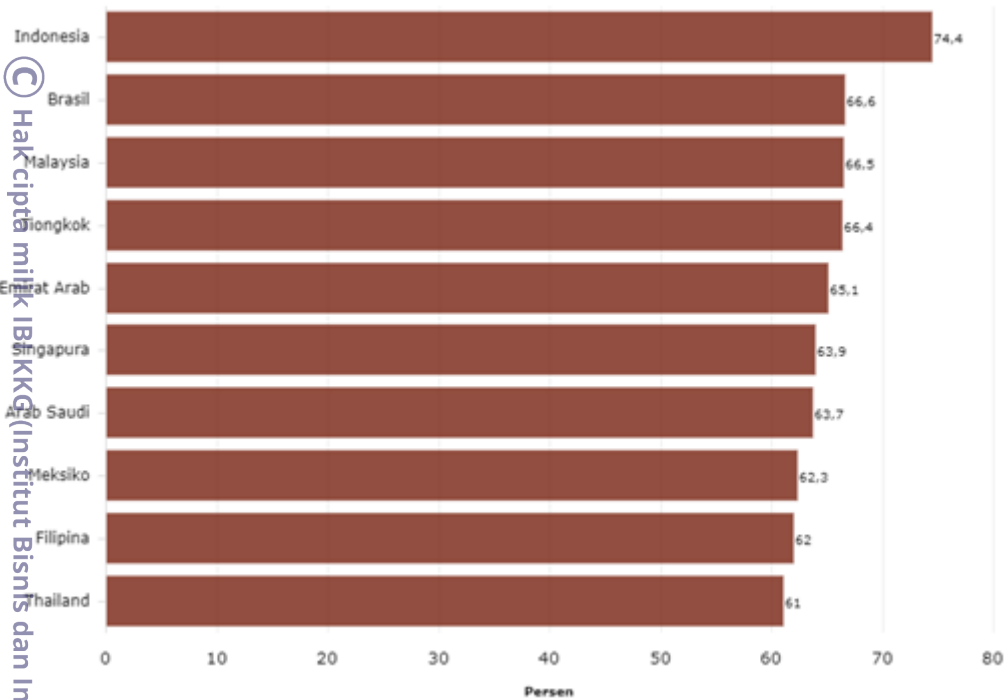
Bisnis dibidang *food and beverages* merupakan salah satu bisnis yang memiliki peluang besar, mengingat makan dan minum merupakan kebutuhan utama masyarakat. Sering dengan perkembangan teknologi, khususnya di bidang makanan telah menghadirkan banyak aplikasi layanan pesan antar makanan yang membantu dan mempermudah masyarakat dalam membeli makanan.

Hal ini dapat dilihat dari survei yang dilakukan oleh databoks bahwa tingkat penggunaan aplikasi pesan-antar makanan di Indonesia menempati posisi tertinggi di dunia (Katadata.co.id, 2021). Berikut merupakan gambar yang menunjukkan penggunaan aplikasi pesan-antar makanan di dunia.

Gambar 1. 1

Penggunaan Aplikasi Pesan-Antar Makanan Tertinggi di Dunia





Sumber : databoks.katadata.co.id

Pada Gambar 1.1 terlihat bahwa Indonesia menempati posisi tertinggi di bandingkan negara lain. Hal ini menunjukkan bahwa dalam mencari atau memesan makanan masyarakat Indonesia menyukai hal yang praktis. Oleh karena itu, dapat dilihat bahwa bisnis di bidang food and beverages ini memiliki peluang yang besar didukung dengan banyaknya aplikasi pesan-antar makanan yang ada di Indonesia, seperti Gofood, GrabFood, dan Shopee Food.

Salah satu aplikasi pesan-antar makanan terbesar di Indonesia, yaitu Gofood menyatakan bahwa ricebowl telah menjadi salah satu kuliner terfavorit di tahun 2021 (Pebrianto, 2021). Bahkan kuliner *ricebowl* telah menjadi tren sejak tahun 2019 dan akan tetap eksis sampai saat ini (Yulia, 2019). Hal ini diperkuat dengan kebiasaan masyarakat yang kerap menggunakan jasa pesan-antar makanan online.

Dari data di atas, dapat disimpulkan bahwa bisnis di bidang *food and beverages*, khususnya *ricebowl* memiliki peluang yang besar. Oleh karena itu EatBowl memiliki prospek

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber dan menyatakan bahwa merupakan salinan atau turunan dari karya tulis ini dalam bentuk apapun.
 - 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.

bisnis yang baik untuk dijalankan. Hal ini didukung oleh perubahan trend yang sedang berlangsung, daya beli dan perilaku konsumen.

1.4 Kebutuhan Dana

Dalam merealisasikan sebuah bisnis, kebutuhan dana merupakan hal penting dan menjadi kebutuhan utama dalam mendirikan sebuah usaha. Kebutuhan modal dalam merealisasikan EatBowl berasal dari modal pribadi dan hibah dari orang tua. Berikut merupakan kebutuhan dana yang diperlukan EatBowl.

Tabel 1. 1

Rincian Kebutuhan Dana Pendirian Usaha *EatBowl*

| Keterangan | Jumlah (Rp) |
|--------------------|---------------|
| Kas Awal | Rp15.000.000 |
| Biaya Peralatan | Rp32.715.000 |
| Biaya Perlengkapan | Rp1.960.817 |
| Biaya Sewa Ruko | Rp240.000.000 |
| Biaya Renovasi | Rp50.000.000 |
| Biaya Bahan Baku | Rp43.513.500 |
| Biaya Pemasaran | Rp10.550.000 |
| Total | Rp393.739.317 |

Sumber : EatBowl

Berdasarkan pada Tabel 1.1, dapat disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha EatBowl adalah sebesar Rp. 393.739.317.

