**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Ide Bisnis**

Pada saat ini bisnis rumah oleh-oleh di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat. Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki banyak suku, budaya, bahasa dan latar belakang yang berbeda-beda. Hal tersebut menunjukkan bahwa di setiap daerah memiliki kekayaan budaya yang menjadi ciri khas masing-masing. Dimana orang-orang banyak melakukan perjalanan keluar kota untuk bisnis, wisata dan pulang ke kampung halaman. Sudah menjadi kebiasaan bagi masyarakat khususnya di Indonesia membeli oleh-oleh untuk orang-orang yang terkasih dan di sayangi dari kota atau tempat yang dikunjungi. Bisnis rumah oleh-oleh memiliki prospek yang cerah dan berkelanjutan. Dimana mobilitas masyarakat sangat tinggi serta banyaknya wisatawan asing maupun wisatawan lokal yang berkunjung ke kota-kota yang ada di Indonesia.

Palembang merupakan kota yang terletak di provinsi Sumatera Selatan. Kota Palembang saat ini telah sukses menjalankan berbagai macam *event* olahraga internasional seperti: *South East Asian Games* 2011, *Islamic Solidarity Games* 2013 dan *Asian Games* 2018. Banyaknya *event* yang di adakan oleh pemerintah kota Palembang meningkat sehingga nama kota Palembang makin dikenal oleh masyarakat Indonesia dan luar negeri.

Ide bisnis dari rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri berasal dari orang tua penulis. Orang tua penulis merupakan wirausahawan yang memiliki pengalaman dan minat di bidang makanan serta kerajinan khas Palembang. Melihat hal tersebut membuat penulis tertarik untuk memajukan pariwisata di kota Palembang melalui bidang kerajinan dan makanan.

Penulis merupakan asli putra daerah Palembang yang memiliki minat di bidang bisnis rumah oleh-oleh. Nama Sriwijaya Etniq Galeri diambil dari nama kerajaan Sriwijaya yang berdiri di kota Palembang serta kerajaan Sriwijaya memiliki kerajinan dan makanan yang etnik dan menjadi ciri khas dari kota Palembang saat ini. Sriwijaya Etniq Galeri dapat juga disingkat menjadi SEGA merupakan rumah oleh-oleh yang menjual oleh-oleh dari kota Palembang dan Sumatera Selatan. Produk yang ditawarkan terdiri dari Sambel Tempoyak, Sambel Cenge, Sambal Pedes, Sambel Tempe, Sambel Kentang, Baju Kaos Jumputan Anak-anak, Baju Kaos Jumputan Dewasa, Hoodie Jumputan, Jaket Jumputan, Kemplang Panggang, Kerupuk Ikan, Kerupuk Keriting, Kain Jumputan, Pempek Campur Beku, Pempek Telor, Pempek Adaan, Lempok Durian Sambelingkung, Bumbu Pindang Daging, Bumbu Pindang Ikan, Bumbung Pindang Udang, Kopi Semendo dan Kopi Pagaralam. Penulis yakin bahwa bisnis rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri akan terus maju dan berkembang pesat.

1. **Gambaran Usaha**
2. **Bidang Usaha**

Sebagai seorang pengusaha harus memahami keahlian dan potensi dalam diri sendiri. Seorang pengusaha yang sukses dalam menjalankan usahanya harus mampu mengetahui tujuan dan bidang usaha yang akan dijalankan sehingga usaha tersebut berjalan dengan baik. Sriwijaya Etniq Galeri merupakan rumah oleh-oleh yang menawarkan berbagai macam kerajinan dan makanan khas Palembang. Rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri memiliki tujuan sebagai pusat oleh-oleh yang paling diminati konsumen dan menjadi nomor satu di Palembang. Selain itu tujuan rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri adalah memperkenalkan budaya serta ciri khas dari Sumatera Selatan agar dapat dikenal luas oleh masyarakat Indonesia dan dunia.

1. **Visi**

Menurut. David dan David (2015:44), pernyataan visi harus menjawab pertanyaan dasar, "Kita akan menjadi seperti apa?", visi yang jelas memberikan landasan untuk mengembangkan pernyataan misi yang baik.

Visi dari rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri: “Menjadi pusat toko oleh-oleh khas Palembang yang berkualitas dan menjadi pilihan utama bagi pelanggan”.

1. **Misi**

Menurut David dan David (2015:44) adalah :”Sebuah penyataan maksud yang membedakan satu organisasi dari organisasi-organisasi lain yang serupa, pernyataan misi (*mission statement*) adalah sebuah deklarasi tentang alasan keberadaan suatu organisasi. Pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting, “Apa bisnis kita?” Pernyataan misi sangat penting untuk menetapkan tujuan dan merumuskan strategi”. Misi dari rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri adalah sebagai berikut :

1. Memberikan dan meningkatkan kepuasan bagi pelanggan.
2. Memperluas jaringan penjualan.
3. Meningkatkan mutu produk.
4. **Tujuan Perusahaan**

Penentuan tujuan sangat penting untuk keberhasilan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Tujuan perusahaan dapat dicapai dengan dukungan dari visi dan misi perusahaan. Tujuan perusahaan terdiri dari dua jenis yaitu, tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek adalah tujuan perusahaan dalam waktu dekat agar perusahaan dapat berjalan efektif dan efisien. Berikut ini tujuan jangka pendek dari rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri :

1. Membangun citra merek yang kuat.
2. Memberikan produk yang terbaik bagi pelanggan.
3. Menjaga kualitas dan mutu produk.
4. Memberikan pelayanan yang maksimal.

Tujuan jangka panjang adalah tujuan perusahaan dalam waktu lama. Berikut ini tujuan jangka panjang dari rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri :

1. Menjadikan makanan dan kerajinan Sumatera Selatan terkenal hingga mancanegara.
2. Memberikan inovasi-inovasi di masa yang akan datang.
3. **Besarnya Peluang Bisnis**

Peluang dalam usaha adalah hal yang harus diperhatikan oleh wirausahawan untuk menentukan strategi dan langkah-langkah keputusan yang diambil dalam menjalankan bisnisnya. Besarnya peluang usaha dapat memudahkan bisnis itu berkembang dengan pesat dan akan bertahan lama di pasar.

 Peluang di bisnis rumah oleh-oleh sangat besar, dikarenakan tingginya minat konsumen serta kebiasaan masyarakat untuk membeli oleh-oleh di kota yang mereka kunjungi. Wisata ke luar kota sudah menjadi gaya hidup masyarakat pada saat ini. Berwisata merupakan hal yang dapat dilakukan untuk melepas penat dan sudah menjadi kebiasaan masyarakat, khususnya di kota-kota besar Indonesia.

Rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri didirikan di pusat kota Palembang, sehingga mudah dijangkau oleh wisatawan lokal, wisatawan mancanegara dan masyarakat kota Palembang. Produk yang dibeli dapat dikonsumsi pribadi dan juga dapat dijadikan oleh-oleh.

Berikut ini adalah grafik wisatawan lokal dan wisatawan mancanegara yang berkunjung ke kota Palembang berikut ini.

**Gambar 1.1**

**Grafik Jumlah Kunjungan Wisatawan Nusantara dan Wisatawan Asing di Kota Palembang 2013-2017**

 Sumber : <https://www.palembangkota.bps.go.id>

Berdasarkan gambar grafik di atas dapat disimpulkan bahwa jumlah wisatawan asing dan wisatawan lokal yang datang ke kota Palembang dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri melihat fenomena tersebut sebagai peluang untuk memperoleh keuntungan dari sektor pariwisata dan memajukan perekonomian sektor pariwisata kota Palembang.

1. **Kebutuhan Dana**

 Merealisasikan sebuah bisnis dibutuhkan dana. Dana adalah hal yang utama bagi awal pendirian usaha. Modal usaha sangat diperlukan untuk dapat menjalankan bisnis agar berjalan secara efektif dan efisien. Dana yang digunakan oleh rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri berjumlah Rp 286.771.000 dan dana tersebut berasal dari modal sendiri serta pemberian orang tua.

 Dana tersebut akan digunakan untuk renovasi toko, peralatan toko, perlengkapan toko, pembelian bahan baku dan kebutuhan kas. Dana yang diperlukan akan digunakan untuk kegiatan operasional dari rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri. Berikut ini rincian modal usaha rumah oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri :

**Tabel 1.1**

**Kebutuhan Dana Awal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah Biaya** |
| Kas Operasional | Rp 15.000.000 |
| Biaya Renovasi | Rp 30.000.000 |
| Biaya Perlengkapan | Rp 74.562.000  |
| Biaya Peralatan | Rp 41.009.000  |
| Gaji Karyawan  | Rp 70.200.000  |
| Pembelian Barang dagangan | Rp 45.000.000  |
| Kendaraan Operasional | Rp 11.000.000 |
| **Total** | **Rp 286.771.000** |

 Sumber: Rumah Oleh-oleh Sriwijaya Etniq Galeri