

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Ide Bisnis

Semakin sibuknya masyarakat menyebabkan mereka tidak memiliki waktu untuk memasak sendiri. Sebagian besar masyarakat lebih memilih untuk mengonsumsi makanan cepat saji. Namun makanan cepat saji dapat dikatakan tidak sehat. Dengan melihat keadaan tersebut, penulis ingin membuat bisnis makanan yang praktis dan enak. Selain itu penulis memiliki kegemaran dalam olahraga gym, tentunya penulis membutuhkan makanan yang tinggi protein untuk mencukupi kebutuhan protein sehari-hari penulis.

Penulis juga sangat menyukai makanan *rice bowl* yang sedang trend di kalangan masyarakat. *Rice bowl* merupakan makanan yang dinilai praktis karena dalam satu mangkuknya sudah tersaji makanan pokok dan berbagai jenis lauk. Kandungan gizinya yang lengkap dan memiliki estetika dalam penyajiannya. Hal ini yang membuat penulis ingin membuat usaha *rice bowl* dengan versi yang lebih menyehatkan yaitu Top Bowl. Top Bowl adalah makanan *rice bowl* yang tinggi protein, enak, sehat, mengenyangkan dan praktis untuk dimakan.

Dengan didukung oleh kemajuan teknologi yang mempengaruhi gaya hidup masyarakat dalam mencari dan memesan makanan, masyarakat dapat menemukan keinginan mereka melalui aplikasi *Gojek* dan *Grab*. Di dalamnya terdapat banyak fitur terpisah, salah satunya adalah fitur *Gofood* dan *Grabfood* yang sangat membantu masyarakat dalam memesan makanan atau minuman yang diinginkan tanpa harus datang langsung ke tempat makanan atau minum tersebut karena pesanan akan langsung diantarkan oleh kurir *Gofood* dan *Grabfood* sendiri. Hal ini akan dimanfaatkan oleh penulis dalam melakukan penjualan produk, yang memudahkan konsumen dalam memesan Top Bowl.





1.2 Gambaran Usaha

1.2.1 Bidang Usaha

Top Bowl ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Top Bowl menawarkan makanan yang tinggi akan protein serta lebih menyehatkan dengan bahan dasar daging sapi, nasi merah dan juga telur mata sapi. Top Bowl merupakan *Rice Bowl* yang dihidangkan dengan nasi merah yang masih hangat dalam mangkuk dengan 100 gram daging sapi yang dimasak menjadi beef bulgogi dan 1 butir telur mata sapi sebagai lauk diatasnya. Dimana setiap bahan memiliki kandungan protein, seperti dalam 100 gram daging memiliki kandungan protein sebesar 26 gram, 1 butir telur ayam mengandung 13 gram protein dan 100 gram nasi merah memiliki kandungan protein sebesar 7 gram. Total protein yang didapat dalam satu mangkuk Top Bowl adalah 46 gram protein.

1.2.2 Visi

Visi menurut David (2017 : 158) adalah pernyataan tentang alasan yang menjawab pertanyaan dasar seperti “ingin menjadi seperti apa bisnis kita?”. Visi yang jelas memberikan dasar untuk mengembangkan pernyataan misi yang komprehensif".

Visi dari Top Bowl adalah:

Membangun usaha makanan sehat yang tinggi protein bagi masyarakat Indonesia.

Dengan visi yang dimiliki oleh Top Bowl, diharapkan dapat menjawab seluruh keinginan masyarakat Indonesia terhadap makanan tinggi protein yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari.

1.2.3 Misi

Misi menurut David (2017 : 160) adalah deklarasi tentang alasan keberadaan organisasi untuk menjawab pertanyaan penting "apa bisnis kita?". Pernyataan misi yang jelas sangat penting untuk menetapkan tujuan secara efektif dan merumuskan strategi secara efektif".

Himpunan Ilmiah dan Informatika Kwik Kian Gie
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



Misi adalah prioritas, metode, atau nilai kerja yang menjadi landasan sebagai petunjuk garis besar dalam mewujudkan sebuah visi.

Misi dari Top Bowl adalah:

1. Menawarkan produk makanan yang berkualitas
2. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen

Misi ini akan menjadi landasan Top Bowl dalam menjalankan usahanya.

12.4 Tujuan

Sudah sewajarnya jika sebuah usaha memiliki target yang akan dicapai dalam kurun waktu tertentu. Dengan menentukan tujuan akan menciptakan strategi, membantu mengevaluasi dan sebagai dasar untuk aktivitas perencanaan yang efektif.

Tujuan jangka pendek yang ingin dicapai Top Bowl adalah:

1. Membangun citra merek Top Bowl kepada konsumen
2. Mengutamakan serta menjaga kepuasan konsumen
3. Top Bowl dikenali oleh konsumen di wilayah Jakarta dan sekitarnya

Tujuan jangka panjang yang ingin dicapai Top Bowl adalah:

1. Memperluas pasar Top Bowl dengan membuka cabang di luar kota Jakarta
2. Berinovasi dalam menciptakan menu makanan yang baru

1.3 Besarnya Peluang Bisnis

Mengetahui seberapa besarnya peluang bisnis sangatlah penting dalam menentukan keberlangsungan hidup perusahaan. Dengan mengetahui besarnya peluang bisnis, dapat memudahkan perusahaan untuk mengambil langkah-langkah yang strategis sehingga dapat mencapai target. Banyak hal yang dapat diamati, seperti mencari tahu kebiasaan pelanggan,



persaingan, daya beli dan lainnya serta selalu kreatif dan berinovasi untuk mengembangkan perusahaan.

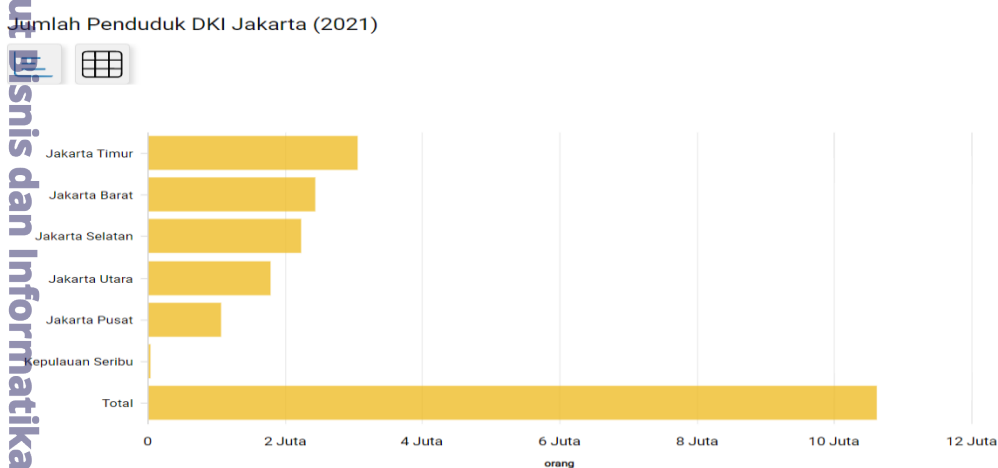
Beberapa hal yang menjadi peluang bisnis Top Bowl:

1. Top Bowl menjadi opsi penyelamat disaat seseorang sedang lapar dan tidak punya banyak waktu untuk memasak sendiri atau pergi ke restoran
2. Top Bowl cukup praktis untuk dibawa kemana saja yang dapat menjadi alternatif masyarakat dengan mobilitas yang cukup tinggi
3. Produk yang ditawarkan sedang tren di kalangan mahasiswa dan pekerja yang tinggal di perkotaan
4. Proses produksi Top Bowl yang cukup mudah karena dapat memasak nasi menggunakan rice cooker dan memasak lauknya saja
5. Modal yang diperlukan untuk membuat usaha Top Bowl tidak terlalu besar

Berbagai hal tersebut yang membuat penulis memilih Top Bowl sebagai peluang bisnis di bidang makanan.

Gambar 1.1

Grafik Penduduk DKI Jakarta tahun 2021

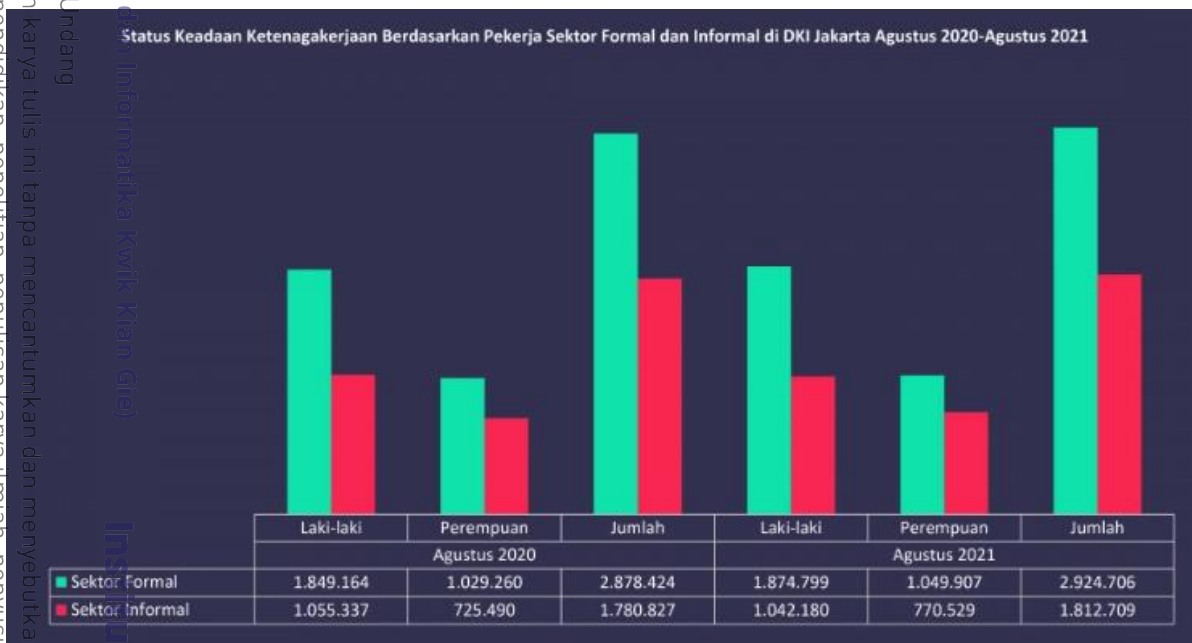


Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/06/22/ini-wilayah-jakarta-dengan-penduduk-terbanyak-pada-2021>



Pada Gambar 1.1 berdasarkan sumber dari Badan Pusat Statistik (BPS) dapat dilihat bahwa jumlah penduduk di DKI Jakarta pada tahun 2021 mencapai 10,6 juta jiwa. Dari data tersebut, peluang bisnis dari Top Bowl masih cukup besar dikarenakan padatnya penduduk yang berada di daerah perkotaan yang membuat Top Bowl dapat menjadi alternatif makanan praktis untuk masyarakat yang tinggal di Jakarta.

Gambar 1.2
Grafik Tenaga Kerja di DKI Jakarta



Sumber: BPS

Pada Gambar 1.2 berdasarkan sumber dari Badan Pusat Statistik (BPS) dapat dilihat bahwa jumlah pekerja pada sektor formal di DKI Jakarta sebesar 61,74% dan jumlah pekerja pada sektor informal di DKI Jakarta sebesar 38,26%. Jumlah pekerja pada sektor formal lebih banyak dari pekerja pada sektor informal di DKI Jakarta. Target pasar Top Bowl dapat dikatakan masih cukup luas karena ada banyak orang yang sibuk di kantor sehingga tidak

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

© Jakarta memiliki IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

memiliki waktu untuk memasak sendiri. Berdasarkan data tersebut, penulis melihat adanya peluang bagi usaha Top Bowl.

1.4 Kebutuhan Dana

Tabel 1.1

Rencana Kebutuhan Dana Awal Tahun 2024

| Keterangan | Jumlah |
|---------------------|--------------|
| Kas | Rp2.000.000 |
| Peralatan | Rp6.002.300 |
| Perlengkapan | Rp572.600 |
| Bahan Baku | Rp22.414.920 |
| Biaya Pemasaran | Rp3.500.000 |
| Biaya Sewa Bangunan | Rp42.000.000 |
| Total | Rp76.489.820 |

Sumber: Observasi Penulis

