

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Ide Bisnis**

Gorengan merupakan jajanan yang mencakup berbagai makanan yang dicelup adonan tepung yang di gorengkan dalam minyak panas sehingga jajanan ini sering dikonsumsi oleh kalangan masyarakat Indonesia karena memiliki rasa yang renyah, gurih dan cocok didampingi cabai rawit atau saus sambal untuk menjadi pendamping dalam mengonsumsi jajanan ini dengan memiliki harga yang terjangkau dan dapat dijumpai dipinggir jalan dalam bentuk gerobak sehingga jajanan ini memiliki banyak peminat oleh masyarakat kalangan menengah ke atas maupun menengah ke bawah. Dengan banyaknya variasi gorengan seperti mendoan, pisang goreng, risol, bakwan, tahu bakso dan lainnya membuat jajanan ini menjadi pilihan masyarakat Indonesia yang mudah dikonsumsi dan dijumpai.

Gorengan Mendoan merupakan makanan khas daerah Banyumas yang berbahan dasar tempe yang dipotong tipis dan lebar yang diolah dengan adonan tepung berbumbu dan di goreng disajikan dengan saus kecap. Gorengan tahu bakso merupakan makanan khas kota Ungaran, Semarang yang berbahan dasar tahu yang di isi dengan adonan bakso yang dapat dinikmati dengan saus kecap dan cabe rawit.

Dalam pengembangan usaha yang dimana usaha ini telah berjalan selama setahun di daerah Sitisari, Cileungsi yang berjalan secara tradisional dalam berjualannya dan hanya menjual gorengan mendoan. Dengan Melihat akan kebiasaan masyarakat akan konsumsi gorengan dan jarang nya usaha

gorengan yang menjual mendoan dan tahu bakso di daerah Metland Cileungsi yang dimana pada lingkungan usaha ini dekat dengan mall dan ruko-ruko dan juga merupakan jalan yang cukup ramai dilewati dikarenakan berada disekitar perumahan dan dekat dengan jalan alternatif, sehingga dapat menjadikan peluang yang dapat dikembangkan dengan konsep kedai gorengan yang lebih modern dalam segi sajian gorengan mendoan dan tahu bakso yang didampingi saus kecap dan saus sambal yang diracik sendiri dan menawarkan pelayanan yang lebih baik dari segi kenyamanan serta kebersihan yang dimana usaha gorengan masih dianggap kurang sehat dan kurang bersih dikarenakan dijual dipinggir jalan.

Untuk memperluas jangkauan target pasar “Mbah Dul” tidak hanya melakukan penjualan secara tradisional, namun juga melakukan penjualan secara online dengan berkerjasama menggunakan *Gofood, Shopeefood dan Grabfood*.

## **B. Gambaran Usaha**

Bidang usaha gorengan ini ialah usaha kuliner dengan menawarkan makanan ringan atau gorengan mendoan dan tahu bakso dengan inovasi saus-saus seperti saus sambal, saus kecap dan saus kacang sebagai menu yang ditawarkan dan nuansa kedai yang modern menjadikan usaha gorengan ini lebih nyaman dan bersih dalam penyajian dan pelayanan. Usaha ini telah berjalan dengan nama mendoannya Mbah Dul dengan hanya menawarkan gorengan mendoan yang dijual dekat perkarangan rumah dan masih secara tradisional dengan itu untuk menunjang pengembang usaha ini, maka berikut visi, misi dan tujuan “Mbah Dul” :

## **1. Visi**

Visi menurut Pearce dan Robinson (2015:33) seperti dalam kutipan Yanto Ramli dan Dwi Kartini (2022:66) merupakan rangkaian kata-kata yang menunjukkan impian, cita-cita, atau nilai inti dari sebuah keinginan dari sebuah organisasi maupun individu yang memiliki pandangan jauh di masa depan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sebagai berikut visi dari “Mbah Dul” :

“Menjadi kedai gorengan yang modern dengan mengedepankan kualitas dan cita rasa serta menjadi kedai gorengan yang dipilih oleh masyarakat luas.”

## **2. Misi**

Misi menurut Pearce dan Robinson (2015:33) seperti dalam kutipan Yanto Ramli dan Dwi Kartini (2022:67) merupakan hal-hal yang lebih fokus terhadap langkah-langkah secara rinci yang akan dilakukan untuk mencapai visi yang telah ditentukan. Misi juga merupakan sebagai metode, strategi, rencana atau nilai-nilai kerja yang diprioritaskan dengan memberikan petunjuk secara rinci untuk mewujudkan sebuah visi yang telah ditetapkan. Berikut misi dari “Mbah Dul”:

- a. Menyediakan tempat yang nyaman dan bersih
- b. Menggunakan bahan-bahan berkualitas
- c. Menjaga kualitas bahan baku agar tetap menjaga cita rasa mendoan dan tahu bakso
- d. Mengedepankan hubungan yang baik dengan banyak pihak

### **3. Tujuan Bisnis**

Tujuan bisnis merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh para pelaku bisnis dari bisnis yang mereka jalankan dalam menentukan kinerja perusahaan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam tujuan jangka pendek dan jangka panjang untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

#### **a. Tujuan Jangka Pendek**

- 1) Menjadi kedai “Mbah Dul” yang mudah di jangkau oleh masyarakat Cileungsi
- 2) Menawarkan gorengan mendoan dan tahu bakso yang dengan penyajian yang berbeda
- 3) Mencapai taerget penjualan setiap bulannya
- 4) Memperoleh *awearness* akan kedai gorengan “Mbah Dul” dan mengutamakan kepuasan pelanggan

#### **b. Tujuan Jangka Panjang**

- 1) Dapat memperkenalkan kedai “Mbah Dul” pada Masyarakat luas dan dapat membuka cabang di luar daerah Cileungsi
- 2) Menjadi kedai gorengan yang dapat bersaing dengan para pesaing
- 3) Melakukan pengembangan dan invoasi dalam segi menu dan layanan dalam kedai “Mbah Dul”
- 4) Menjaga hubungan dengan berbagai pihak yaitu pelanggan dan supplier

### C. Besarnya Peluang Bisnis

Dapat diketahui bahwa tahu dan tempe memiliki banyak manfaat hal ini membuat tahu dan tempe masih diminati oleh banyak kalangan baik dari anak-anak, remaja hingga orang dewasa yang dapat diketahui telah tersedia diberbagai tempat. Berdasarkan data Badan Data Pusat Statistik (BPS) akan rata-rata konsumsi tahu dan tempe perkapital di Indonesia sebesar 0,304 kg setiap minggu pada tahun 2021 hal tersebut meningkat dari tahun sebelumnya sebesar 0,293 kg setiap minggu dengan rincian rata-rata konsumsi tahu pada tahun 2021 sebesar 0,158 kg setiap minggu yang meningkat 3,27% dari tahun sebelumnya, sedangkan rata-rata konsumsi tempe pada tahun 2021 sebesar 0,146 kg yang meningkat sebesar 4,29% dari tahun sebelumnya. Berikut rata-rata konsumsi tahu dan tempe perkapital di Indonesia pada tahun 2021-2022 :

**Gambar 1.1**  
**Rata-rata konsumsi tahu dan tempe perkapital di Indonesia pada tahun 2021-2022**

Kabupaten/Kota	Menurut Kelompok kacang-kacangan Per Kabupaten/Kota (Satuan Komoditas)									
	Kacang lainnya		Tahu		Tempe		Oncom		Hasil lain dari kacang-kacangan	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Kota Jakarta Selatan	0,009	0,001	0,205	0,176	0,153	0,178	0,077	0,044	0,003	0,000
Kota Jakarta Timur	0,004	0,002	0,164	0,153	0,162	0,152	0,080	0,139	0,001	0,001
Kota Jakarta Pusat	0,002	0,000	0,193	0,159	0,170	0,147	0,073	0,070	-	0,000
Kota Jakarta Barat	0,003	0,002	0,138	0,132	0,143	0,142	0,079	0,057	0,005	0,003
Kota Jakarta Utara	0,003	0,001	0,163	0,176	0,175	0,214	0,078	0,076	0,004	0,007
Bogor	0,002	0,002	0,139	0,149	0,136	0,130	0,046	0,067	0,000	0,001
Sukabumi	0,007	0,001	0,149	0,155	0,103	0,132	0,089	0,094	-	0,000
Cianjur	0,005	0,002	0,171	0,130	0,110	0,083	0,052	0,057	-	0,001
Bandung	0,008	0,009	0,212	0,174	0,126	0,101	0,006	0,006	-	0,002
Garut	0,010	0,012	0,167	0,163	0,095	0,116	0,014	0,019	0,002	0,002
Tasikmalaya	0,003	0,007	0,141	0,171	0,116	0,149	0,017	0,011	-	-
Ciamis	0,006	0,007	0,188	0,175	0,167	0,152	0,022	0,012	-	0,000
Kuningan	0,007	0,006	0,189	0,173	0,204	0,177	0,101	0,054	0,012	0,002
Cirebon	0,004	0,002	0,197	0,201	0,269	0,247	0,110	0,061	0,004	0,003

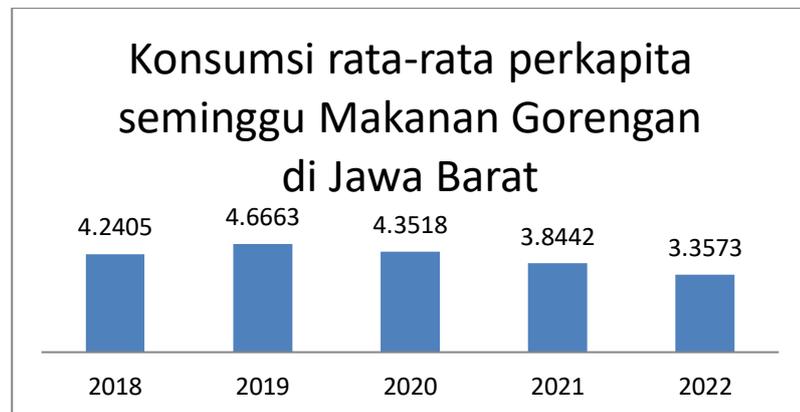
Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

Dengan melihat rata-rata konsumsi tahu dan tempe di Indonesia pada tahun 2022 mengalami peningkatan, hal itu dapat memunculkan inovasi-

inovasi baru terhadap olahan tempe dan tahu yang dapat memberikan nilai tambah pada olahan tahu dan tempe salah satunya ialah di olah menjadi gorengan seperti tempe mendoan dan tahu bakso. Peminat akan gorengan cukup banyak dinikmati dapat dilihat dengan adanya kebiasaan konsumsi makanan gorengan di daerah Jawa Barat.

Berikut data rata-rata konsumsi makanan gorengan perkapita seminggu di Jawa Barat:

**Gambar 1.2**  
**Rata-rata konsumsi makanan gorengan perkapita seminggu di Jawa Barat selama 5 tahun**



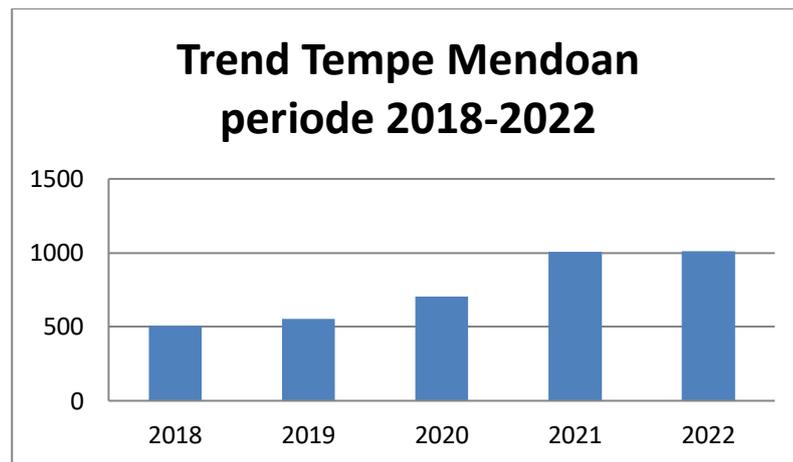
Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

Berdasarkan data diatas mengenai konsumsi makanan gorengan di Jawa Barat pada setiap minggunya pada tahun 2018 mengkonsumsi sebanyak 4 potong perorang setiap minggunya dan pada tahun 2019 mengalami peningkatan 2,08% dengan 5 potong perorang setiap minggunya, sedangkan dengan pada tahun 2020 mengalami penurunan 1,54% dengan rata-rata konsumsi sebanyak 4 potong perorang setiap minggunya dan pada tahun 2021-2022 mengalami penurunan sekitar 2,43% dengan rata-rata konsumsi 3 potong perorang setiap minggunya. Data diatas menggambarkan rata-rata konsumsi makanan gorengan selama 5 tahun menunjukkan bahwa mengalami

penurunan yang tidak terlalu signifikan dengan hal ini dimana peminat akan gorengan di Jawa Barat tetap masih di minatin disetiap kalangan.

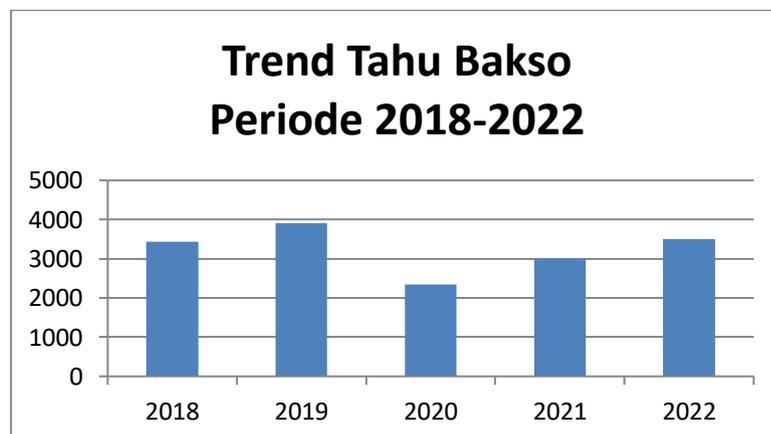
Berikut gambaran trend pada peminatan tempe mendoan dan tahu bakso yang ada di Indonesia selama 5 Tahun terakhir

**Gambar 1.3**  
**Trend Tempe Mendoan selama 5 Tahun**



Sumber : Google Trend

**Gambar 1.4**  
**Trend Tahu Bakso selama 5 Tahun**



Sumber : Google Trend

Berdasarkan gambar 1.3 dapat dilihat tren minat akan tempe mendoan di Indonesia cukup diminati setiap tahunnya selama 5 tahun terakhir tempe mendoan selalu mengalami peningkatan yang lumayan signifikan sehingga

menunjukkan bahwa tempe mendonan cukup diminati. Pada gambar 1.4 menggambarkan bahwa tren akan minat tahu bakso cukup stabil yang dapat dilihat dalam 5 tahun terakhir mengalami peningkatan yang lumayan signifikan.

#### **D. Kebutuhan Dana**

Kebutuhan dana merupakan gambaran semua dana yang dikeluarkan untuk memulai mengoperasikan suatu bisnis dan biaya-biaya yang diperlukan yaitu kas awal, bahan baku, peralatan, perlengkapan, biaya sewa, gaji dan biaya-biaya lainnya. Berikut kebutuhana dana awal yang diperlukan “Mbah Dul” :

**Tabel 1.1**

**Kebutuhan Dana Awal gorengan “Mbah Dul”**

<b>Kebutuhan Dana</b>	<b>Biaya</b>
Kas Awal	12.000.000
Sewa lahan ruko	12.000.000
Bahan Baku	7.439.000
Peralatan	9.972.800
Perlengkapan	3.000.000
Gaji Karyawan	4.500.000
<b>Total</b>	<b>48.911.800</b>

Sumber : Data dari “Mbah Dul”

Kebutuhan dana awal untuk membuka usaha “Mbah Dul” membutuhkan dana awal sebesar **Rp. 48.911.800** terdiri dari kas awal untuk biaya-biaya lain yang dapat membantu operasi bisnis, sewa lahan, bahan baku terdiri bahan baku dan perlengkapan produk, peralatan, perlengkapan dan gaji karyawan serta dalam memperoleh dana tersebut berasal dari sumber pendanaan uang pribadi dan bantuan hibah orang tua.