



BAB I

PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Bidang usaha yang penulis pilih adalah bidang usaha kuliner atau Bisnis Kuliner, Bisnis kuliner adalah sebuah jenis usaha yang dilakukan seseorang yang bergerak dibidang makanan dan minuman. Menurut Kementrian Perindustrian Republik Indonesia, Pertumbuhan industri makanan dan minuman di triwulan III tahun 2022 mencapai 3,57% lebih tinggi dari periode yang sama tahun lalu yang tercatat sebesar 3,49%. Meskipun terdampak pandemi Covid-19, bisnis kuliner ini masih tetap mampu bertumbuh dan memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan industri nonmigas yang mencapai angka 4,88% Bisnis kuliner merupakan peluang bisnis yang cukup menjanjikan dan hemat biaya meskipun terciptanya dengan modal kecil, tetapi dengan ide dan strategi yang baik dapat memberikan keuntungan yang besar di masa depan. Penulis memilih untuk membangun sebuah usaha di bidang kuliner karena sesuai dengan hobi dan minat penulis dalam memasak, dunia kuliner dan juga antusiasme penulis terhadap makanan Jepang.

Bisnis Kuliner adalah salah satu sektor bisnis yang tidak pernah mati dan akan terus berkembang seiring waktu berjalan karena makanan merupakan kebutuhan pokok manusia. Kemunculan berbagai macam kuliner memang semakin banyak, namun penggemar kuliner juga tidak akan kalah banyak, ditambah lagi dengan munculnya media sosial yang membuat bisnis kuliner semakin diminati masyarakat, hal ini dikarenakan konten yang diunggah ke dalam media sosial ini menarik minat masyarakat Indonesia untuk selalu mencoba kuliner baru. Salah satu bisnis kuliner yang sangat digemari dan diminati oleh masyarakat Indonesia



saat ini adalah bisnis kuliner makanan Jepang. Bisnis kuliner Jepang di Indonesia memiliki potensi yang cukup besar karena makanan Jepang populer dan digemari oleh banyak orang.

Salah satu makanan khas Jepang yang sempat viral di Indonesia adalah saus mentai, saus mentai ini sendiri adalah sebuah kondimen khas Jepang yang terbuat dari dua bahan utama yaitu mayonais dan telur ikan kod. Banyak faktor yang menyebabkan masyarakat menggemari saus mentai ini, hal ini dikarenakan rasa dari saus mentai yang cocok dengan selera makan masyarakat Indonesia, tidak hanya itu, saus mentai ini juga dapat dikreasikan menjadi beberapa jenis makanan yang lezat. Saus mentai ini mudah untuk dibuat dan tidak memerlukan terlalu banyak bahan, oleh karena itu saus mentai ini sangat digemari oleh masyarakat Indonesia. Melihat peluang ini, penulis terinspirasi untuk menjual produk dengan menggunakan saus mentai dengan berbagai macam jenis olahan saus mentai dengan memanfaatkan algoritma saus mentai yang sedang viral di media sosial masyarakat Indonesia. Menu yang akan dijual seperti *Salmon Mentai Rice*, *Beef Mentai Rice*, *Chicken Mentai Rice*, *Dimsum Mentai*, dan *Ebi Furai Mentai Rice*.

Your Mentai memfokuskan pemasarannya kepada para masyarakat Indonesia yang antusias dengan budaya dan makanan khas Jepang dan memiliki kegemaran untuk memperluas wawasan kuliner nya. Your Mentai akan menggunakan 2 metode yaitu *online* dan *offline*, yaitu *online* melalui platform aplikasi pesan-antar makanan seperti Gojek, Grab, dan ShopeeFood serta melalui media sosial seperti Whatsapp dan Instagram, sedangkan untuk metode *offline*, Your Mentai akan membuka toko fisik atau restoran di Bulevar Hijau, Harapan Indah di Bekasi. Your Mentai memiliki peran untuk memberikan produknya kepada pelanggan dengan bahan yang berkualitas dan higienis tetapi tetap dengan harga yang kompetitif. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan terhadap makanan yang di produksi oleh Your Mentai sehingga pelanggan akan puas ketika menerima dan menyantap makanan tersebut.



B. Gambaran Usaha

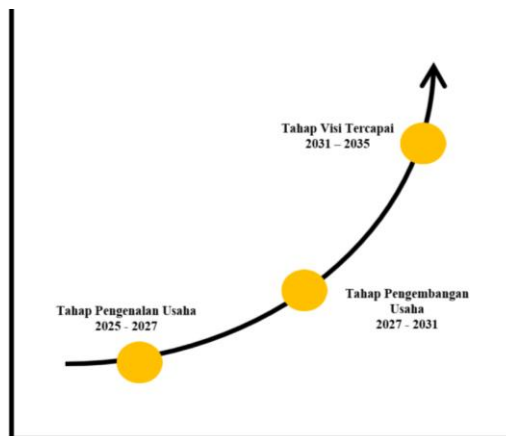
1. Bidang Usaha

Your Mentai merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner yang fokus menjual makanan dalam kategori makanan jepang. Menu yang dijual Your Mentai menggunakan saus mentai khas jepang yang kemudian akan di sajikan bersama dengan daging pilihan dan juga nasi

2. Visi

Menurut Kotler, visi merupakan sebuah penjelasan mengenai tujuan sebuah organisasi yang ditunjukkan melalui sebuah pelayanan dan produk yang perusahaan tersebut tawarkan atau pasarkan, Visi biasanya merupakan sebuah cita-cita yang ingin dicapai di masa mendatang. Visi adalah sebuah impian yang ingin dituju oleh suatu perusahaan sehingga visi ini dapat menjadi pedoman bagi suatu perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Berdasarkan dari pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa visi dari Your Mentai untuk tahun 2035 adalah “Menjadi perusahaan ikon untuk hidangan mentai, melalui cita rasa dan kreativitas yang luar biasa”. Berikut ini adalah tahapan Your Mentai untuk mencapai visi nya:

Gambar 1. 1
Milestone Visi



Sumber: Your Mentai, 2023



Berikut ini adalah tabel rincian proses pencapaian Visi Your Mentai:

Tabel 1. 1
Proses Pencapaian Visi Your Mentai

Tahun	Kegiatan
2025 - 2027	- Memperkenalkan brand Your Mentai kepada masyarakat
	- Melakukan berbagai macam promosi di media sosial
	- Membangun kesadaran merek dan mendapatkan pangsa pasar
2027 - 2031	- Melakukan inovasi produk baru
	- Meningkatkan skill sumber daya manusia yang dimiliki
	- Mempertahankan nama baik brand Your Mentai
2031 - 2035	- Membuka cabang baru di beberapa wilayah
	- Memperkuat brand Your Mentai sehingga bisa terus bersaing
	- Visi tercapai

Sumber: Your Mentai, 2023

3. Misi

Menurut Kotler dan Armstrong, dalam buku teks “*Principle of Marketing*”, Philip Kotler dan Gary Armstrong mendefinisikan misi sebagai sebuah pernyataan yang formal yang mengekspresikan sebuah visi dan juga tujuan sebuah organisasi. Misi juga mengandung berbagai tujuan organisasi yang ingin dicapai, nilai inti sebuah organisasi dan juga target yang ingin dicapai organisasi tersebut. Misi juga dapat diartikan sebagai sebuah langkah yang harus diambil oleh suatu perusahaan untuk mencapai visi utama yang sudah menjadi pedoman perusahaan tersebut.

Oleh karena berikut ini adalah Misi dari Your Mentai untuk mencapai visinya adalah:

- Menciptakan hidangan Mentai yang berkualitas dan cita rasa yang lezat.
- Merekrut Sumber Daya Manusia yang berkualitas dan terlatih sehingga terjaga konsistensi cita rasa produk.
- Menawarkan menu dengan harga terbaik dengan memberikan promo atau potongan harga.



- d. Menjaga kepuasan dan kepercayaan konsumen dengan memberikan pelayanan yang cepat dan baik.
- e. Mengembangkan variasi menu dengan cara terus berinovasi.

4. Tujuan Perusahaan

Mengetahui tujuan sebuah perusahaan merupakan hal yang sangat penting, dengan menentukan tujuan sebuah perusahaan dapat membantu perusahaan untuk memiliki arah yang jelas dan lebih fokus terhadap apa yang ingin dicapai. Dengan mengetahui tujuan perusahaan juga dapat meningkatkan kinerja perusahaan, serta dapat membantu perusahaan untuk mengambil keputusan dan membuat strategi yang lebih baik.

Dalam konteks bisnis, terdapat tiga jenis tujuan, yaitu tujuan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Tujuan jangka pendek adalah sebuah tujuan yang dapat dicapai dalam rentang waktu 1-2 tahun, sedangkan untuk tujuan jangka menengah biasanya dapat dicapai dalam rentang waktu 3-4 tahun dan tujuan jangka panjang biasanya dalam rentang waktu 5 tahun keatas.

Berikut ini adalah tabel tujuan perusahaan Your Mentai:

Tabel 1. 2
Tujuan Jangka Pendek, Menengah & Panjang Your Mentai

Kategori	Jangka Pendek	Jangka Menengah	Jangka Panjang
Penjualan Produk	Meningkatkan penjualan produk sebesar 2-5% per tahun.	Meningkatkan penjualan produk sebesar 5-8% per tahun.	Meningkatkan penjualan produk sebesar 8-10% per tahun.
Pengembangan Produk		Menambah varian produk yang menggunakan bahan dasar saus mentai.	Mengembangkan lebih banyak varian produk makanan Jepang lainnya yang unik dan bervariasi.

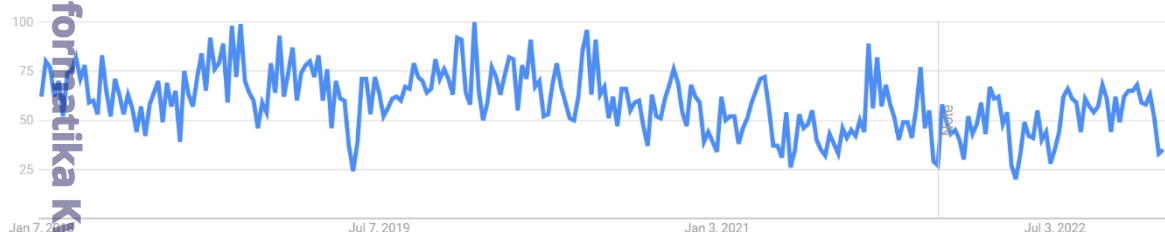


Kategori	Jangka Pendek	Jangka Menengah	Jangka Panjang
Perluasan Pasar			Pembukaan cabang diberbagai kota besar di seluruh wilayah Indonesia.
Pengembangan Merek		Mempertahankan nama baik Your Mentai, dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan menjalin hubungan baik dengan konsumen.	Memperkuat nama baik Your Mentai

C. Besarnya Peluang Bisnis

Mengetahui seberapa besarnya peluang bisnis yang akan dijalankan adalah hal yang sangat penting, hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah peluang dan prospek bisnis yang akan dijalankan baik dan untuk mengetahui apakah bisnis tersebut akan terus berkembang di kemudian hari. Makanan merupakan kebutuhan pokok dan kebutuhan dasar setiap manusia yang harus dipenuhi setiap harinya supaya dapat mempertahankan hidup, oleh karena itu permintaan masyarakat Indonesia terhadap makanan akan terus ada dan seiring meningkatnya pertumbuhan penduduk di Indonesia maka permintaan terhadap makanan akan terus meningkat. Bisnis kuliner merupakan bisnis yang berpeluang besar di masa depan karena pangsa pasar yang dapat dijangkau sangatlah luas dikarenakan minat beli masyarakat Indonesia terhadap makanan tidak akan pernah ada mati nya.

Grafik 1. 1
Tren Bisnis Kuliner di Indonesia Tahun 2018-2022



Sumber: Google Trend, 2023



Berdasarkan **Grafik 1.1** yang tertera diatas, dapat disimpulkan bahwa sejak 5 tahun ini bisnis kuliner tidak pernah terjadi penurunan tren atau penurunan minat terhadap bisnis kuliner secara signifikan. Dapat dilihat pada grafik tersebut dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2022 pertumbuhan tren bisnis kuliner tetap stabil, bahkan sempat mengalami peningkatan pada tahun 2019 hingga tahun 2020. Oleh karena itu bisnis di bidang kuliner ini akan terus berkembang dan memberikan peluang keberhasilan yang besar dikarenakan minat beli masyarakat terhadap makanan yang tidak pernah pudar.

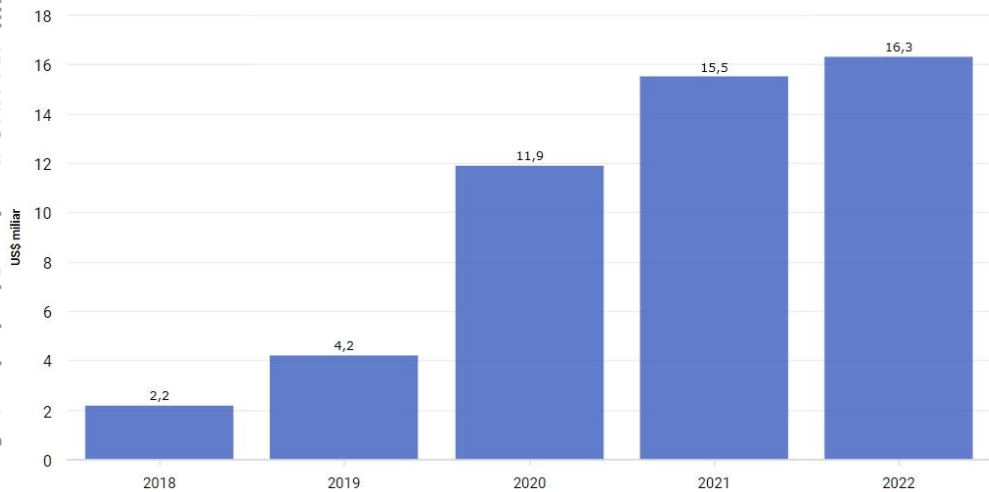
Melihat adanya tren makanan Jepang yang terus berkembang di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir ini, penulis melihat peluang yang sangat besar terhadap perkembangan kuliner dengan kategori makanan Jepang di Indonesia. Hal ini disebabkan oleh semakin populernya budaya Jepang yang banyak diminati oleh masyarakat sehingga popularitas budaya Jepang ini menghadirkan peluang bagi bisnis untuk memanfaatkan tren ini. Rupanya makanan Jepang dapat diterima oleh masyarakat Indonesia dikarenakan oleh cita rasanya yang sesuai dengan lidah masyarakat Indonesia, oleh karena itu banyak bermunculan restoran yang menggunakan tema khas Jepang yang menyajikan dan memperkenalkan makanan- makanan khas Jepang hal ini menyebabkan tren makanan Jepang di Indonesia ini semakin berkembang dan peminatnya semakin meningkat setiap tahun nya.

Bisnis bidang kuliner merupakan bisnis yang memiliki peluang besar untuk terus berkembang di masa depan, jika dilihat dari pesatnya perkembangan teknologi khususnya di Indonesia, muncul banyak inovasi aplikasi ataupun website berbasis digital yang dapat memudahkan konsumen untuk memesan makanan, aplikasi pesan-antar makanan ini seperti GoFood, GrabFood, ShopeeFood, Kulina, Traveloka Eats, Happy Fresh, DLL. Dengan adanya aplikasi ini konsumen tidak perlu lagi datang ke resto dan mereka bisa memesan dari



mana saja dan kapan saja sehingga proses pemesanan makanan lebih mudah, cepat dan sangat praktis.

Grafik 1. 2
Pertumbuhan Online Food Delivery di ASEAN



Sumber: Databoks, 2023

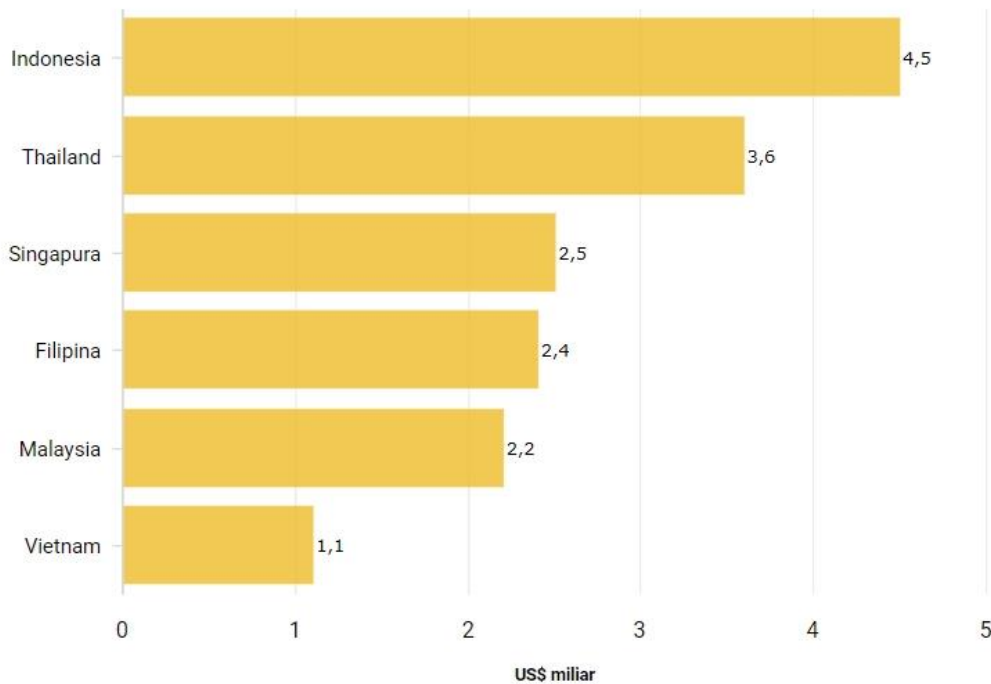
Berdasarkan **Grafik 1.2** yang tertera diatas, dapat disimpulkan bahwa tren *online food delivery* atau aplikasi pesan-antar makanan terus berkembang dari tahun ke tahun. Khususnya ketika terjadi pandemi Covid-19 pada tahun 2020, pada saat pandemi terjadi terdapat kenaikan pesat pertumbuhan penggunaan aplikasi pesan-antar makanan yang sangat signifikan, hal ini dikarenakan kebijakan pemerintah yang memberlakukan karantina di seluruh Indonesia, sehingga masyarakat tidak bisa keluar dari tempat tinggal untuk menghindari virus Covid-19.

Pada saat seperti ini, manusia tetap membutuhkan makanan untuk bertahan hidup, oleh karena itu salah satu solusi yang dapat dilakukan adalah dengan cara memesan makanan secara *online*, sehingga konsumen tetap bisa berada dalam tempat tinggal namun suplai makanan akan terus berjalan. Hal ini menyebabkan peminat aplikasi pesan-antar makanan di Indonesia berkembang secara pesat dan tidak terkena dampak buruk oleh Covid-19



melainkan membuka peluang baru bagi usaha kuliner ditengah pandemi untuk terus bertahan dan berkembang.

Grafik 1.3
Nilai Transaksi Bruto Online Food Delivery di 6 Negara ASEAN



Sumber: Databoks, 2023

Berdasarkan data yang tertera pada **Grafik 1.3**, terlihat bahwa Indonesia merupakan negara yang paling banyak menggunakan aplikasi pesan-antar makanan, nilai transaksi bruto (*gross merchant value/GMV*) di Indonesia mencapai US\$4,5 milyar. Melihat adanya tren ini yang sekarang menjadi kebiasaan masyarakat Indonesia untuk memesan makanan secara online, Your Mentai memanfaatkan aplikasi ini untuk menjadi salah satu sarana untuk berjualan secara *online*. Your Mentai akan hadir di beberapa platform pesan-antar makanan seperti GoFood, GrabFood dan ShopeeFood. Dengan hadir di beberapa aplikasi tersebut dapat membantu untuk memperluas pasar, sehingga Your Mentai dapat menjangkau konsumen disekitar seperti Bekasi dan sekitar, Jakarta Timur, dan Jakarta Utara.



D. Kebutuhan Dana

Mengetahui kebutuhan dana bisnis yang akan dijalankan merupakan hal yang sangat penting untuk diketahui, dengan mengetahui kebutuhan dana ini dapat membantu untuk memperkirakan biaya yang harus dikeluarkan jika ingin menjalankan bisnis tersebut. Berikut ini adalah rincian kebutuhan dana yang diperlukan oleh Your Mentai:

Tabel 1. 3
Kebutuhan Dana Awal Your Mentai

Kebutuhan Dana	
Keterangan	Jumlah
Kas	15.277.000
Persediaan	46.600.075
Peralatan	20.116.675
Tempat Usaha	375.000.000
Biaya Pra Operasi	
Hak Paten	500.000
Promo Launching	2.250.000
	459.743.750

Sumber: Your Mentai

Berdasarkan **Tabel 1.1** diatas, dapat disimpulkan bahwa kebutuhan dana dan modal Your Mentai adalah sebesar Rp 459.743.750. Dana tersebut akan digunakan oleh Your Mentai untuk memenuhi keperluan usahanya seperti untuk biaya persediaan, biaya peralatan, biaya tempat usaha, hak paten, biaya pemasaran dan kas minimum yang perlu dimiliki oleh Your Mentai. Kas minimum ini berguna untuk memenuhi kebutuhan finansial yang dibutuhkan oleh Your Mentai, oleh karena itu mengelola kas yang baik merupakan hal penting yang perlu dilakukan oleh sebuah perusahaan, perusahaan perlu memastikan bahwa kas yang disediakan cukup, tidak lebih dan tidak kurang.

Menurut Keynes, terdapat tiga motif atau dasar penetapan kas minimum dalam sebuah perusahaan, yaitu motif transaksi, motif berjaga-jaga dan motif spekulasi. Motif-motif



tersebut menjadi dasar bagi Your Mentai dalam penetapan kas minimum. Berikut ini adalah penjelasan motif memilih kas menurut Keynes:

1. Motif Transaksi, pada motif ini kas tersebut akan digunakan untuk membayar berbagai macam transaksi yang dilakukan dalam sebuah bisnis. Berdasarkan motif ini Your Mentai menetapkan nominal kas untuk memenuhi keperluan kegiatan transaksi seperti untuk kembalian atau membayar ongkos kirim secara tunai.
2. Motif Berjaga-jaga, pada motif ini saldo kas minimum digunakan dalam memenuhi permintaan kas yang sifatnya tidak terduga. Berdasarkan motif ini Your Mentai menetapkan kas sebagai biaya untuk berjaga-jaga jika terjadi kesalahan dalam proses produksi produk dan ketika bahan baku kadaluarsa pada waktu yang tidak terduga. Sehingga diharapkan dengan kas ini Your Mentai dapat secara mudah melakukan transaksi bahan baku, karena sudah terdapat dana yang siap untuk digunakan.
3. Motif Spekulasi, motif spekulasi merupakan kegiatan penetapan kas dengan memperoleh keuntungan berdasarkan kas yang diinvestasikan pada investasi yang likuid.

Dari ketiga motif tersebut, motif yang digunakan Your Mentai adalah motif transaksi dan motif berjaga-jaga. Dalam motif transaksi Your Mentai menentukan kas minimum sebesar Rp 100.000 dan dalam motif berjaga-jaga Your Mentai menentukan kas minimum sebesar Rp 15.277.000, sehingga dapat disimpulkan bahwa total kas minimum yang dimiliki Your Mentai adalah sebesar Rp 15.277.000. Dana yang diperoleh berasal dari modal sendiri.