



A. Ide Bisnis

BAB I

PENDAHULUAN

Ide bisnis kuliner di Indonesia telah berkembang pesat, sebab seluruh orang membutuhkan jasa kuliner untuk memenuhi salah satu kebutuhan manusia yaitu Kebutuhan Primer dari berkembang pesatnya ini penulis berfikir untuk membuka usaha makanan yang merupakan makanan khas dari Palembang. kuliner di Indonesia sangat mempunyai berbagai macam khas dari berbagai daerah dan bentuk usaha kuliner yang cukup potensial adalah rumah makan. Tetapi bisnis makanan ini mempunyai banyak tantangan tersendiri dikarenakan banyaknya bisnis usaha yang terbilang sudah banyak di Indonesia ini. Membuat bisnis rumah makan yang berbeda menjadi keunikan agar masyarakat dapat berminat untuk mencoba Sari Sanjaya.

Menurut penulis pribadi, pempek memiliki cita rasa khas yang tidak dimiliki oleh makanan-makanan lain. Rasa khasnya mudah untuk dinikmati oleh orang dari seluruh dunia, terlebih yang menyukai rasa gurih. Ditambah dengan perpaduannya dengan cuko yang rasanya pedas manis. Selain itu pempek juga banyak dimodifikasi menjadi banyak varian, seperti pempek kapal selam yang terbuat dari telur, pempek lenjer, pempek kulit, pempek adaan atau bulat, pempek panggang. Selain itu makanan Palembang juga cocok bagi lidah orang-orang, khususnya di Indonesia. Seperti pindang tulang, pindang patin, tekwan dan lain sebagainya. Selain itu minuman unik dari Palembang juga disukai oleh rakyat dari berbagai daerah, yaitu es kacang merah.

Masyarakat jaman sekarang juga mulai menganggap bahwa kebutuhan kuliner hampir sebagai kebutuhan wajib untuk menaikkan taraf hidup. Tetapi diluar hal itu penting

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.



juga untuk membuat makanan yang berkualitas untuk dinikmati pribadi. Maka dari itu, jenis masakan yang dijual menjadi hal yang penting dalam memilih menjalankan usaha bisnis kuliner. Banyak pelaku bisnis yang mengakui bahwa jenis makanan sangat berpengaruh untuk kelanjutan usaha. Hal penting lainnya yaitu citra masakan yang unik dan nikmat harus bisa ditawarkan, karena nyawa dari sebuah usaha rumah makan adalah citra rasanya.

Konsep yang penulis tawarkan merupakan konsep rumah makan dengan rasa yang enak dan harga yang terjangkau. Selain itu lokasi dan tempat parkir yang mudah menjadi salah satu keunggulan dari usaha kuliner. Rumah makan harus memiliki lokasi yang strategis dan mudah dijangkau publik. Bahan baku yang tersedia harus dipilih dengan seorang ahli serta memastikan bahan baku yang tersedia lebih agar stok persediaan cukup pada saat konsumen datang. Seorang chef yang memasak juga harus ahli dalam bidangnya agar masakan yang disediakan dapat dinikmati oleh penikmat yang gemar dengan masakan khas Palembang merasa puas. Bidang usaha adalah segala bentuk kegiatan bisnis yang dilakukan untuk menghasilkan barang/jasa dalam kegiatan ekonomi. Bidang usaha yang dijalani Sari Sanjaya adalah usaha Makanan dan Minuman / Food and Beverage. Penulis melakukan pengembangan atas bidang usaha keluarga yang sudah berjalan. Pengembangan Sari Sanjaya memiliki tujuan untuk membuat Sari Sanjaya dapat dinikmati juga oleh anak muda, sehingga dapat menjangkau semua umur. Penulis juga bertujuan mengembangkan brand usaha agar semakin dikenal secara mancanegara dan nantinya secara internasional. Tujuan lainnya adalah untuk meningkatkan pendapatan yang akan digunakan untuk pengembangan usaha agar dapat berjalan dalam jangka waktu yang panjang.

Penulis memilih perusahaan “Sari Sanjaya” yang menjual berbagai macam makanan khas Palembang . Alasan penulis memilih perusahaan ini karena menurut penulis

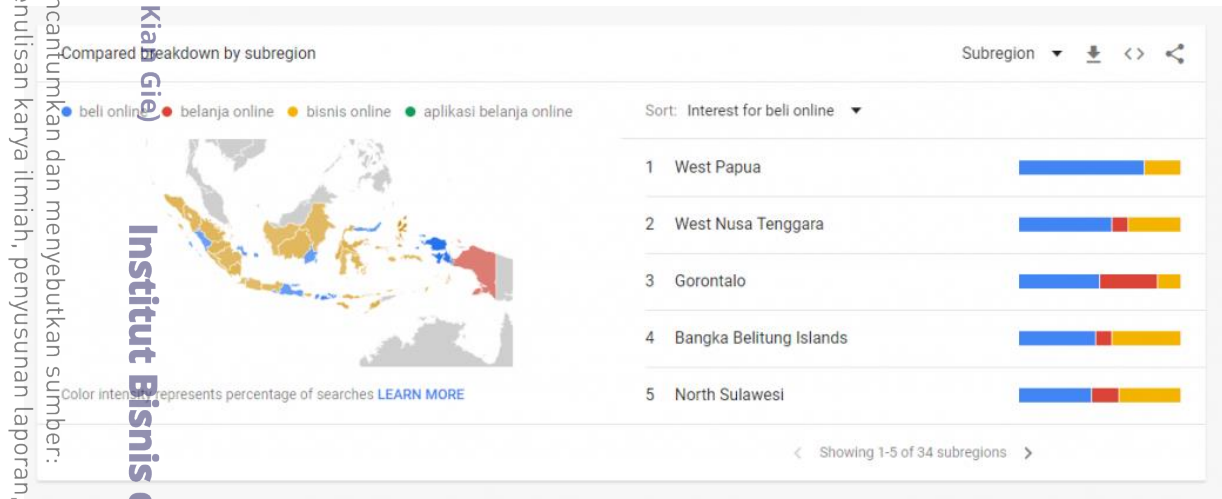


kuliner khas Indonesia memiliki peluang yang besar kedepannya. Ditambah lagi dengan adanya para turis yang sedang berdatangan dapat mencicipi makanan khas Palembang yang membuat makanan Indonesia memiliki kesempatan besar untuk mencapai ranah Internasional. Pengembangan yang ingin penulis lakukan adalah dengan membuat ekspansi online terhadap perusahaan “Sari Sanjaya” agar target pasar yang dapat dijangkau juga dapat berkembang.

Selain secara internasional tren belanja online ini sangat mempengaruhi negara Indonesia. Kedepannya hal ini juga membuka kesempatan bagi “Sari Sanjaya” untuk melakukan ekspansi berskala internasional.

Gambar 1. 1

Tren Masyarakat Indonesia Terhadap Sistem Belanja Online



Sumber : <https://www.niagahoster.co.id/blog/prediksi-trend-bisnis-online/>

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.



B. Gambaran Usaha

A. Visi

Visi pada dasarnya menjelaskan bagaimana suatu perusahaan bercita-cita untuk mencapai dan mewujudkan tujuannya di masa depan. Yang artinya pertanyaan visi harus menjawab pertanyaan dasar “Ingin seperti apa bisnis yang sebernannya ingin kita dirikan?”.

Visi merupakan hal yang penting untuk dimiliki suatu usaha agar dapat berkembang.

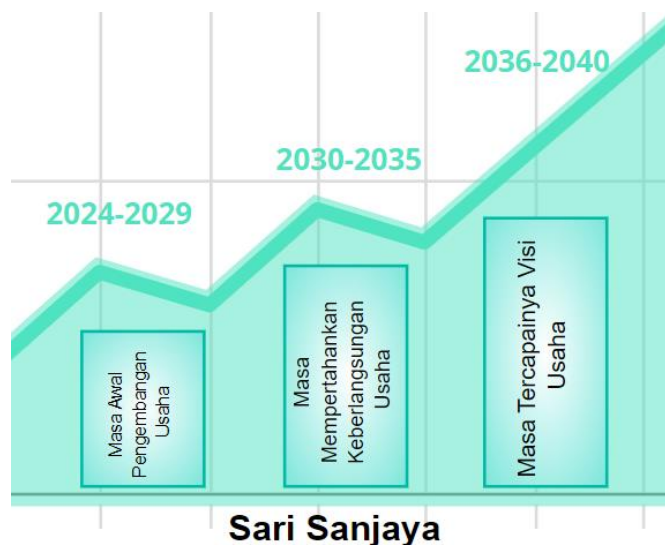
Berikut visi dari “Sari Sanjaya” :

1. Menjadi perusahaan *kuliner* yang professional yang dikenal masyarakat Indonesia karena ciri khasnya dan memiliki kualitas standar produk unggulan pada tahun 2040.

Untuk dapat mencapai hal ini, dibutuhkan gerakan pengembangan dengan tahapan-tahapan yang dapat dikerjakan dari tahun ketahun. Berikut tahapan yang harus dijalankan Sari Sanjaya untuk mencapai visinya pada tahun yang ditentukan :

Gambar 1. 2

Milestone Visi Sari Sanjaya



Berikut penjabaran proses pencapaian visi yang harus dijalankan untuk mencapai visi Sari Sanjaya :



Tabel 1. 1

Proses pencapaian Visi Sari Sanjaya

Tahun	Kegiatan
2024-2029	Melakukan pengembangan SDM, sistem promosi dan sistem operasional
	Mencari dan mengubah produsen bahan baku dengan harga dan kualitas terbaik
	Meningkatkan hubungan dengan konsumen dan mengembangkan brand
2030-2035	Membuat lebih banyak cabang yang tersebar daerah seluruh Indonesia yang berpotensi
	Mengembangkan strategi bisnis untuk keberlangsungan usaha
2036-2040	Meningkatkan brand ke ranah internasional
	Menjaga keunggulan di pasar Indonesia
	Mencapai visi

Sumber : Sari Sanjaya, 2023

b. Misi

Misi pada dasarnya merupakan Tindakan yang harus dilakukan oleh suatu pelaku usaha

dalam mewujudkan visi. Berikut merupakan misi dari Sari Sanjaya adalah sebagai berikut :

1. Memprioritaskan kepuasan konsumen dengan memberikan pelayanan terbaik - Dengan cara terus melakukan survei kepuasan konsumen dan mencari jalan untuk terus meningkatkan kepuasan konsumen.
2. Kreatif dan Inovatif dalam memperluas target pasar - agar dikenal oleh semua lapisan masyarakat.
3. Membuat produk dengan kualitas yang bermutu tinggi – Dengan cara memilih dan memperhatikan kualitas bahan baku untuk mendapatkan hasil terbaik.
4. Selalu konsisten dengan ciri khasnya – Sebagai pembeda dengan brand-brand lain.

c. Tujuan Usaha



Hak cipta milik IBI KKG (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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tujuan usaha pada dasarnya merupakan sesuatu yang akan dicapai atau dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Tujuan usaha adalah target yang bersifat kuantitatif dan pencapaian target tersebut merupakan sebagai ukuran terhadap keberhasilan kinerja perusahaan. Tujuan Sari Sanjaya sebagai berikut:

1. Mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya dengan biaya yang serendah mungkin tanpa menurunkan kualitas makanan.
2. Mengembangkan pengetahuan mengenai makanan khas Palembang kepada masyarakat luas
3. Mengenalkan brand ke seluruh Indonesia dan seluruh dunia di masa depan.
4. Menciptakan lapangan pekerjaan terhadap masyarakat Indonesia sekaligus meningkatkan kualitas tenaga kerja.

a. Tujuan Jangka Pendek

1. Sari Sanjaya ingin dapat lebih dikenal oleh konsumen di wilayah Jakarta Utara khususnya Kelapa Gading dan sekitarnya.
2. Terus berinovasi untuk mengembangkan produk dan cara memasarkannya.
3. Berpartisipasi dalam banyak pameran makanan agar makin dikenal luas.

b. Tujuan Jangka Menengah

1. Membuka banyak cabang di daerah-daerah potensi mancanegara
2. Mempertahankan keberlangsungan usaha agar dapat berjalan dalam jangka waktu yang panjang

c. Tujuan Jangka Panjang

1. Menjadi brand unggulan dalam pasar lokal
2. Mengenalkan produk Sari Sanjaya ke ranah Internasional.
3. Mempunyai kualitas keamanan dan kenyamanan restoran yang sesuai dengan standar global



Berikut tujuan dari Sari Sanjaya untuk beberapa tahun kedepan dalam tabel :

Tabel 1. 2

Tujuan Sari Sanjaya

Tujuan Usaha			
Kategori	Jangka Pendek	Jangka Menengah	Jangka Panjang
Besarnya Brand	Lebih dikenal oleh konsumen di wilayah Jakarta Utara	Membuka banyak cabang di daerah-daerah potensi mancanegara	Mengenalkan produk Sari Sanjaya ke ranah Internasional.
	Berpartisipasi dalam banyak pameran makanan agar makin dikenal luas		Menjadi brand unggulan dalam pasar lokal
Pengembangan	Terus berinovasi untuk mengembangkan produk dan cara memasarkannya.	Mempertahankan keberlangsungan usaha agar dapat berjalan dalam jangka waktu yang panjang	Mempunyai kualitas keamanan dan nyaman restoran yang sesuai dengan standar global

Sumber : Sari Sanjaya, 2023

C Besarnya Peluang Bisnis

Bisnis Food & Beverage (F&B) atau makanan dan minuman bisa dibilang merupakan kategori bisnis paling populer di tengah masyarakat Indonesia, terutama peluang bisnis kuliner di Jakarta itu sendiri. Peluang untuk bisnis kuliner terbilang sangat bagus dan sangat cerah. Bisnis kuliner memang sudah ada banyak, tetapi dengan ciri khas khusus dan selalu konsisten dalam menyajikan menu khas Palembang, yang penulis yakini akan cocok untuk dinikmati oleh pelanggan dari segala penjuru mancanegara. Hal ini dapat diraih apabila Sari Sanjaya tetap inovatif dalam mengembangkan kualitas menu lokasi usaha dan sistem pemasarannya. Usaha ini akan menjanjikan dan berpotensi berkembang hingga ke ladang Internasional.

Pempek merupakan makanan yang banyak digemari orang mulai anak kecil hingga orang dewasa. Sehingga konsumsinya tidak terhalang oleh umur. Pempek juga punya

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

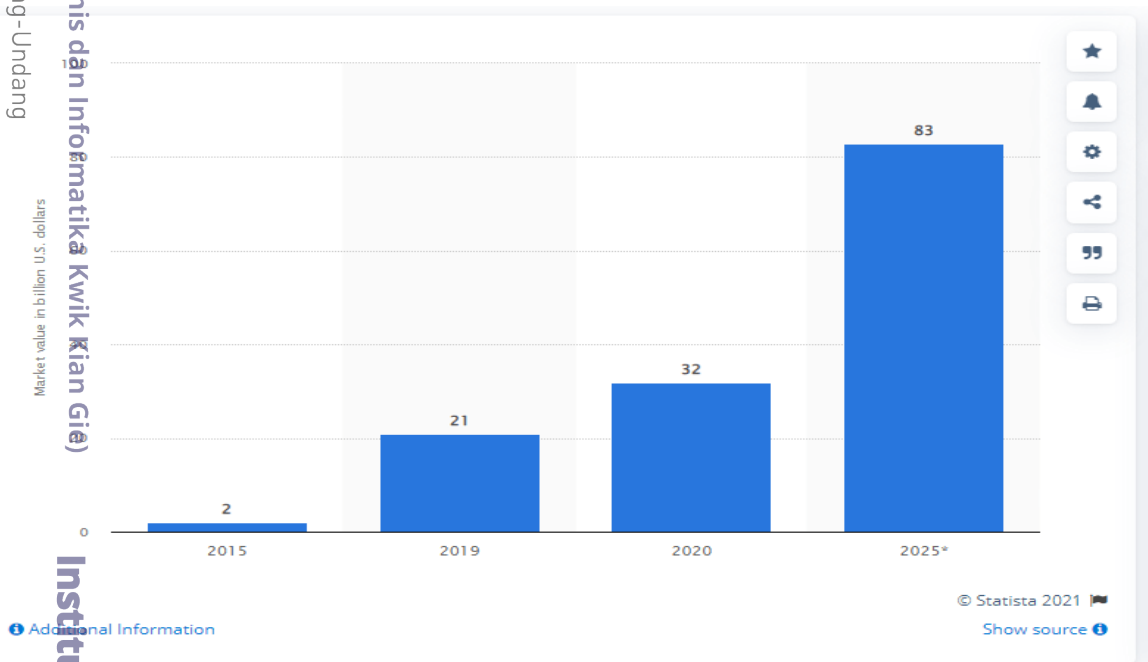
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



seperti pempek kapal selam, pempek kulit, pempek telur dan masih banyak lainnya sehingga sangat memungkinkan untuk membuat inovasi baru pada produk pempek ini. Hal ini belum termaksud ragam makanan Palembang lainnya. Terlebih karena bisnis online berpeluang besar dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Bisa dilihat dari grafik prediksi peningkatan usaha online dari website TrenAsia sebagai berikut :

Gambar 1.3

Grafik Peningkatan Usaha Online



Sumber <https://www.niagahoster.co.id/blog/prediksi-trend-bisnis-online/>

Penulis memutuskan untuk melakukan pengembangan bisnis ini karena Sari Sanjaya merupakan usaha yang sudah berjalan stabil, tetapi tidak ada perkembangan signifikan dari beberapa tahun terakhir. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dari manajemen Sari Sanjaya mengenai tren anak muda zaman sekarang. Penulis berencana akan menuangkan ide ide yang penulis miliki agar Sari Sanjaya dapat berkembang dan dapat dinikmati masyarakat dari semua umur. Penulis juga melihat bahwa pempek adalah produk yang banyak dinikmati

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



oleh tidak hanya orang tua saja, tetapi dapat dinikmati semua lapisan masyarakat dari umur keumur.

D. Kebutuhan Dana

Dikarenakan penulis merupakan pemula dalam pembangunan dan pengembangan bisnis, dana yang penulis berikan merupakan dana standard dalam membangun Rumah Makan. Berikut dana yang penulis perlukan untuk membangun bisnis penulis, sebagai berikut:

Tabel 1. 3

Rincian Pendanaan Usaha “Sari Sanjaya”

Keterangan	Biaya
Kas	Rp 6.100.000
Persediaan Bahan Baku	Rp 185.791.357
Perlengkapan	Rp 40.000.000
Sewa dibayar dimuka	Rp 70.000.000
Peralatan	Rp 14.112.000
Total	Rp 309.903.357

Sumber : Sari Sanjaya, 2023

Jadi total biaya yang dibutuhkan untuk memulai bisnis ini adalah kurang lebih 310.000.000. Modal usaha bisnis ini didapatkan dari dana pribadi dan pinjaman dana orang tua dan pendapatan restoran yang sudah berjalan