

HOBİ NONGKRONG MENJADI IDE USAHA

MEMBUAT BISNIS STREET FOOD

PENULIS : Irawan Hafid Premono

FAKULTAS EKONOMI , UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

EMAIL : irawan.hafid@gmail.com

Abstract

This paper explains about street food business opportunities based on the hobby I have done. This tongkrongan business is the concept of the culinary business with the nuances that seem simple and the most prominent is the place to talk. Although this business seems simple and including those that require a small capital but can reap considerable profits and of course very promising food and beverage menu that served also not as large and complete portions of the restaurant. Usually good price, taste and size is much smaller, simple and cheap

Keywords : hobby, place, price.

Abstrak

Makalah ini menjelaskan tentang peluang bisnis makanan jalanan berdasarkan hobi yang telah saya lakukan. Bisnis tongkrongan ini adalah konsep bisnis kuliner dengan nuansa yang terkesan sederhana dan yang paling menonjol adalah tempat untuk berbicara. Meski bisnis ini nampak sederhana dan termasuk yang membutuhkan modal kecil namun bisa menuai keuntungan yang cukup besar dan tentu saja menu makanan dan minuman yang sangat menjanjikan yang disajikan juga tidak sehebat dan lengkap restoran. Biasanya harga bagus, rasa dan ukurannya jauh lebih kecil, sederhana dan murah.

1. PENDAHULUAN

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 3) "Menjadi Pengusaha merupakan tantangan seru yang perlu diwujudkan dalam sebuah karya nyata dalam membangun bisnis atau bisnis atau perusahaan".

Bisnis bisa dimulai tanpa modal apapun tapi harus memiliki keterampilan dalam menjual, bisa juga menggunakan modal kecil atau besar tapi harus fokus dan sudah di rencanakan sebelum memulai bisnis.

Untuk memulai bisnis lebih baik mengikuti kehendak hobi dan talenta kita karena sangat penting dan akan mempengaruhi masa depan. Karena dalam pengambilan keputusan pasti ada resiko resiko menghantui jadi hati-hati dalam membuat keputusan tentang berbisnis.

Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 28-29) "Sifat seorang Pengusaha adalah kepemimpinan yang percaya diri, berorientasi pada tugas dan berorientasi pada hasil, mengambil risiko, berorientasi pada masa depan, jujur dan rajin. Karakteristik ini harus dan harus dimiliki Pengusaha ". Agar seimbang dan stabil menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 30-31). "Entrepreneur harus memiliki sikap disiplin, komitmen tinggi, jujur, kreatif dan inovatif, mandiri dan realistis".

Pengusaha tidak hanya bisa membuat rencana tapi harus bisa mewujudkan rencana di benaknya dalam hasil yang nyata. Saat memulai bisnis jangan anggap sebagai pegawai biasa tapi harus bisa berpikir bahwa kita adalah pemilik bisnis. Jika menjadi pengusaha sukses sebaiknya tidak dikondisikan dengan sikap mental yang terbentuk selama pendidikan.

Seorang pengusaha harus memiliki kemampuan untuk menjalankan bisnisnya terutama dalam jiwanya untuk menciptakan yang baru dengan sesuatu yang berbeda. Kemampuan yang harus dimiliki yaitu

1. Pengetahuan tentang pasar, mengetahui keinginan pelanggan dan dapat melihat masa depan dengan menyesuaikan strategi bisnis untuk mengikuti tren pasar
2. Ketahanan, harus menjadi pemikir independen yang ulet dalam mengejar sebuah tujuan
3. Pengelolaan keuangan, harus cermat dalam mengelola keuangannya untuk mewujudkan keuntungan
4. Kerendahan hati, harus memiliki kerendahan hati pada masing-masing orang kaya
5. Kesadaran sosial, bertanggung jawab secara sosial

Karena itu dari latar belakang di atas saya tertarik untuk membuka usaha makanan jalanan yang saya namakan "KEDAI VANZ" yang bisa mengerti dan memberikan apa kebutuhan konsumen.

Tujuan Penelitian

1. Peluang usaha makanan jalanan
2. Mengetahui prospek dan keunggulan bisnis makanan jalanan
3. Apa langkah-langkah untuk membuat bisnis berjalan sesuai rencana

2. METODE

Rancangan Kegiatan

Analisis SWOT tentang "VANZ KEDAI":

1. Kekuatan (Strength)

Sebuah. Presentasi sangat sederhana tanpa memerlukan banyak waktu dalam presentasi.

b. Harganya cukup murah, sehingga bisa terjangkau oleh semua orang atau konsumen.

c. "VANZ KEDAI" menghadirkan konsep yang menarik.

d. Ini "VANZ KEDAI" memiliki banyak variasi, sehingga konsumen bisa memilih pilihan yang sesuai selera masing-masing.

e. Peralatannya mudah didapat.

2. Kelemahan (Weakness)

Sebuah. sulit untuk meningkatkan popularitas karena hanya dari mulut ke mulut.

b. Permintaan dari konsumen biasanya akan menurun, jika cuaca buruk.

c. Kenaikan harga makanan pokok juga bisa menaikkan harga.

3. Peluang (Peluang / Peluang)

Sebuah. Lihatlah banyak orang yang memiliki hobi nongkrong.

b. Karena "VANZ KEDAI" ini untuk semua umur mulai dari yang muda sampai tua, target pasar mencakup semua masyarakat.

c. Bersaing menentang konsep tersebut.

4. Ancaman (Ancaman)

Melihat dari sekian banyak makanan jalanan dengan berbagai konsep, maka persaingan dalam menjalankan bisnis ini pun cukup banyak. Dan jika pelayanan dan kualitas yang kami berikan kepada konsumen kurang memuaskan, maka konsumen akan merasa kecewa, sehingga bisnis ini akan terancam bangkrut. Untuk mengatasi masalah tersebut, maka dalam menjalankan usaha ini akan selalu memberikan pelayanan terbaik dan kualitas produk kepada seluruh konsumen. Kualitas produk dan pelayanan prima merupakan prioritas utama kami dalam menjalankan bisnis ini.

Saingan

Ada banyak pesaing dari usaha ini, tapi di sinilah kreativitas kita adalah bagaimana kita menarik konsumen untuk membeli produk kita tanpa membuat pesaing kita merasa tidak senang dengan

tindakan kita. Persaingan bisnis selalu ada dalam kenyataan karena akan mendorong perusahaan untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan terjangkau. Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 45) "Bentuk persaingan pasar dikategorikan dalam 4 macam: Monopoli, oligopoli, persaingan monopolistik dan persaingan sempurna".

Persaingan bisnis tidak bisa dihindari oleh pengusaha, bahkan persaingan semakin ketat. Persaingan bisnis harus benar-benar dipikirkan karena jika tidak mampu mengatasinya maka ada kemungkinan bisnis akan macet. Langsung atau tidak bisnis sangat menentukan keuntungan yang didapat oleh pebisnis.

Salah satu cara untuk mengatasi persaingan bisnis adalah dengan menjadikan pengiklan sebagai kreatif dan semenarik mungkin untuk menarik konsumen dalam berbelanja. Atau bisa juga pebisnis memanfaatkan teknologi canggih yang banyak digunakan untuk membuat promosi.

Era suatu yang lebih maju maka tingkat persaingan akan semakin tinggi, yang berarti manusia dalam lomba hari ini menggunakan fasilitas yang ada untuk mencapai tujuannya.

Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 48) "mendefinisikan lingkungan ekonomi sebagai situasi ekonomi seiring kegiatan usaha berlangsung, situasinya terkait dengan pertumbuhan ekonomi dan stabilitas ekonomi".

Dalam menjalankan usaha ada peraturan yang atur yang tidak bisa dilakukan ataupun tidak dilakukan. Saat melakukan persaingan usaha tentu saja sebagai pebisnis bijak tetap harus mengikuti peraturan yang berlaku.

Target Pemirsa

Dalam menjalankan usaha ini target pembeli kita meliputi semua kalangan masyarakat, baik kelas bawah, kelas menengah dan atas. Dari semua kalangan kebanyakan bisa membeli produk yang kami tawarkan, karena harga yang kami berikan cukup terjangkau untuk semua kalangan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Peluang Bisnis Street Food

memulai bisnis harus dipikirkan. Saya melakukan persiapan dengan menyurvei harga bahan baku, mempersiapkan modal usaha, keberanian untuk mewujudkan rencana yang sudah dipikirkan.

Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 117) "keyakinan kita bahwa usaha yang akan dibangun berhasil dan sukses didasarkan atas kompetensi yang kita miliki dalam membangun bisnis tersebut".

Saat sedang melakukan persiapan tetapi mengalami kendala dalam beberapa hal saya akan melakukan kembali ke proses awal yaitu tahap perencanaan, dalam tahap perencanaan ada point point goal yang

harus di targetkan maka dari itu perencanaan tersebut di jadikan acuan dalam melakukan tahapan persiapan.

Dengan bantuan data statistik banyaknya jumlah mahasiswa di Dipatiukur dan sekitarnya, saya melihat dari berbagai fakta yang ada serta apa saja yang disukai para mahasiswa salah satunya adalah nongkrong. Tidak heran banyak sekali tempat - tempat yang menjajakan street food untuk para mahasiswa. Tentunya hal ini sangat berpengaruh pada peluang bisnis street food yang saya tulis.

2. Prospek Bisnis Street Food

Dengan bisnis street food akan menghasilkan banyak keuntungan. Namun sesuai dengan yang sudah saya sebutkan di awal bahwa saya mengambil bisnis street food ini dengan konsep yang berbeda dari street food lainnya. Menurut **Eddy Soeryanto Soegoto** (2014: 114) “saat memulai bisnis dari awal sebaiknya memperhatikan : siapa pelanggan kita, lokasi pelanggan, kemampuan daya beli pelanggan, jumlah produk yang dapat dibeli oleh pelanggan, siapa pesaing kita, dan beda produk kita dengan pesaing”.

Hal ini diterapkan agar konsumen memiliki rasa penasaran karena rasa penasaran selalu berhasil menciptakan pembelian utama. Rasa penasaran termasuk dalam target dari marketing konteks. Dan street food concept memenuhi persyaratan untuk membangun rasa penasaran konsumen.

Bicara mengenai prospek bisnis street food ini saya mencoba menghitung proyeksi biaya dan keuntungan dengan mencantumkan berbagai macam peralatan bisnisnya.

Modal Awal

| | | |
|------------------|----------------|---------------|
| Sewa Tempat | Rp. 10.000.000 | |
| Dekorasi Tempat | Rp. 5.000.000 | |
| Peralatan Masak | Rp. 4.000.000 | |
| Blender | Rp. 300.000 | |
| Mesin Cup Sealer | Rp. 1.000.000 | |
| Kursi dan Meja | Rp. 10.000.000 | |
| Total | | Rp.21.000.000 |

Modal Kerja

| | |
|--------------------|---------------|
| Bahan Baku Makanan | Rp. 4.500.000 |
| Bahan Baku Minuman | Rp. 3.350.000 |

| | | |
|--------------------|-------------|---------------------|
| Gas | Rp. 350.000 | |
| Wadah Karton Makan | Rp. 350.000 | |
| Cup dan Tutup | Rp. 270.000 | |
| Total | | Rp.8.820.000 |

Pendapatan

Makanan (per porsi Rp. 12.000) Rp. 12.000 x 30 prs x 30 hari
Rp. 10.800.000

Minuman (per cup Rp.5000) Rp. 5000 x 45 cup x 30 hari
Rp. 6.750.000

Total

RP. 17.550.000

Keuntungan per bulan Rp. 17.550.000 - 8.820.000

Rp. 8.730.000

Dengan asumsi hitungan di atas prospek bisnis street food ini dapat menghasilkan keuntungan 8 sampai 9 juta per bulan. Artinya BEP bisa diraih dalam 6 sampai 7 bulan. Ini hanya proyeksi minimal. Begitu banyak street food yang saya observasi melalui website di wilayah lainnya mampu meraup keuntungan lebih dari proyeksi yang saya tuliskan tersebut.

Walaupun modalnya dibilang cukup besar, hal ini dapat diminimalisir apabila peralatan sudah dimiliki sebelumnya.

3. Langkah Agar Bisnis Berjalan Sesuai Rencana

PERENCANAAN

Saya sebagai calon Pengusaha merencanakan bisnis yang akan dijalani selama beberapa bulan ke depan. Fokus saya pada bisnis tongkrongan telah menjadi hobi dengan kebiasaan hari ini. Tempat yang tepat untuk bersantai dan mengobrol dengan teman dan kolega.

Makanan jalanan mudah dibuat karena memiliki konsep tersendiri dan santai untuk semua orang sehingga membuat saya percaya diri untuk membangun bisnis ini. Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 114) "ketika memulai bisnis dari nol harus memperhatikan: siapa pelanggan kita, di mana pelanggan, daya beli pelanggan, jumlah produk yang dapat dibeli pelanggan, pesaing kita, dan membedakan produk kami dengan pesaing".

PERSIAPAN

Persiapan saat memulai bisnis harus diperhatikan. Saya melakukan persiapan dengan cara mensurvei harga bahan baku, menyiapkan modal usaha, keberanian untuk mewujudkan rencana yang telah dipikirkan.

Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 117) "Keyakinan kami bahwa bisnis yang akan dibangun dengan sukses dan sukses didasarkan pada kompetensi yang kita miliki dalam membangun bisnis".

Sambil mempersiapkan tapi mengalami beberapa kendala dalam beberapa kasus saya akan melakukan kembali ke tahap awal tahap perencanaan, pada tahap perencanaan ada beberapa tujuan yang harus di targetkan maka perencanaan dibuat dalam acuan dalam melakukan persiapan yang resistan.

Persiapan dalam menentukan target sudah di ingat bahwa dari usia anak ke orang tua juga bisa berhenti dan bersantai sendiri atau dengan teman.

PEMBENTUKAN

Bisnis yang akan saya buat Bersama teman. Kami semua merencanakan rencana bisnis ini. Ide awalnya adalah iseng saat kami mengunjungi berbagai hangout.

Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 125) "mendefinisikan kemitraan sebagai bentuk kepemilikan bisnis dengan dua atau lebih pemilik bersama mengelola perusahaan dan bertanggung jawab atas arus dana termasuk hutang hutang."

PERCOBAAN

Dari tahap 3 diatas yang sudah dilakukan selanjutnya adalah percobaan sebelum memulai bisnis ini. Percobaan ini untuk memadukan ide-ide yang telah direncanakan untuk mewujudkannya. Dalam melakukan percobaan pertama jika sesuai dengan selera maka lanjutkan ke percobaan kedua dengan menguji apakah menu tersebut diproduksi sesuai dengan selera konsumen, jika masih belum mengetahui apa yang salah dengan kembali ke percobaan awal.

Bila bereksperimen sebaiknya tidak sembarangan, semua harus direncanakan dan diarahkan untuk mengetahui kesalahan yang ada. Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 146) "Pertumbuhan dan perkembangan usaha tentu tidak lepas dari keberadaan sumber daya manusia yang memiliki keterampilan manajemen".

Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 117) "Membuka usaha sesuai keahlian yang kita miliki adalah kunci kesuksesan bisnis yang sukses. Dengan keahlian kita lebih siap menghadapi lapangan dan mampu menetralkan ancaman yang bisa timbul dengan cepat. tindakan ".

PENGUJIAN

Apakah perlu melakukan pengujian baru atau memulai bisnis? Menurut saya sangat perlu dilakukan di tahap ini. Tahap ini bisa menyaring konsumen sejak dini dalam membangun bisnis.

Pengusaha harus memiliki sifat ulet. Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 117) "orang yang ulet adalah orang yang pantang menyerah dan akan menyelesaikan apa yang ditugaskan. Dalam hal ini maka seorang Pengusaha baru harus gigih saat melakukan pekerjaan. Dari pencitraan terus dilakukan untuk menyentuh hati dari konsumen dengan memberi mereka fasilitas yang kami sediakan dengan gratisan saja ".

Saat melakukan pengujian, kita harus menggunakan keterampilan teknis untuk menarik konsumen. Jika tanggapan dari mereka jauh kurang bagus maka kita perlu kembali ke tahap eksperimen.

4. KESIMPULAN

Usaha Makanan Jalanan sangat menjanjikan dengan jumlah siswa yang sangat tertarik dengan kuliner jajanan apalagi dengan konsep yang berbeda. Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 98) "Peluang bisnis merupakan kesempatan bagi seseorang untuk membuka usaha sesuai keinginan, kemampuan, kekuatan dan pengalaman dimiliki".

Modal tidak menyulitkan banyak minat. Jangan pernah berhenti, karena keajaiban bisa terjadi kapanpun, jika sudah berhenti maka sudah selesai.

Menjadi pengusaha yang sukses tidaklah sulit. Jika yakin dan bertempur di dinding yang tebal akan dirobokkan. Banyak kemungkinan kegagalan akan dihadapi. Jika gagal dan jatuh 100 kali, maka saya tahu saya harus naik 101 kali. Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2014: 117) "keyakinan kami bahwa bisnis yang akan dibangun dengan sukses dan sukses didasarkan pada kompetensi yang kita miliki dalam membangun bisnis".

5. REFERENSI

[1] SOEGOTO, PROF. DR. IR. EDDY SOERYANTO, 2014. ENTERPRENEURSHIP : Menjadi Pebisnis Ulung. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.