

BAB I

PENDAHULUAN

A. Gagasan Awal

Kegiatan pariwisata merupakan sebuah fenomena sosial yang sepenuhnya melibatkan suatu individu maupun kelompok. Di Indonesia, pariwisata telah terbukti sangat berpengaruh dalam menambah devisa negara. Menteri pariwisata mengatakan bahwa sektor pariwisata pada 2019 menjadi pemasok devisa terbesar di negara tersebut, mengalahkan sektor minyak dan gas. Pariwisata telah menjadi salah satu sektor yang berkembang dengan sangat cepat dari tahun ke tahun.

Bisnis di bidang pariwisata mengacu pada bisnis penyediaan barang dan jasa dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan juga permintaan wisatawan. Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009, usaha pariwisata adalah usaha yang menyediakan barang dan/atau jasa bagi pemenuhan kebutuhan wisatawan dan penyelenggaraan pariwisata.

Produksi barang dalam bidang konsumsi, yaitu makanan dan minuman dinyatakan sebagai pelengkap kegiatan pariwisata. Seiring berkembangnya zaman, makanan dan minuman telah dianggap sebagai salah satu unsur terpenting yang berpengaruh dalam meningkatkan minat budaya setempat menjadi lebih menarik. Makanan dan minuman berkembang dan diakui sebagai bagian pariwisata yang disebut wisata kuliner.

Kuliner termasuk kedalam klasifikasi *culture*, seorang wisatawan yang datang ke suatu tempat dapat dipengaruhi juga oleh kulinernya. Pengeluaran wisatawan biasanya tersalurkan untuk food and beverage. Oleh karena itu, usaha yang dipilih untuk menjalankan ide bisnis pada bagian *food and beverage*. Setiap orang membutuhkan makanan dan minuman untuk bertahan hidup. Namun banyak sekali masyarakat mengkonsumsi makanan dan minuman yang tidak memiliki nutrisi baik bagi tubuh. Masyarakat hanya memperdulikan kepuasan semata tanpa memikirkan dampak kesehatan bagi tubuh mereka.

Ide ini terinspirasi ketika melihat masyarakat yang cenderung terbiasa untuk mengkonsumsi minuman-minuman yang bersoda dan menggunakan pemanis buatan. Hal ini sudah menjadi kebiasaan dan hal normal bagi masyarakat Indonesia. Banyak sekali perusahaan yang membuat produk tanpa memikirkan nilai gizi yang ada. Disinilah konsep Milky Way diputuskan untuk membuat suatu ide bisnis yang berbahan dasar alami dan memiliki nutrisi yaitu susu yang dicampur oleh buah buahan.

Produk utama hanya akan memakai produk segar tanpa adanya karbonasi maupun pemanis buatan. Bisnis ini akan menjual berbagai macam susu yang mempunyai rasa-rasa unik sehingga membuat para konsumen tertarik untuk mencoba. Secara tidak langsung, ide bisnis ini membuat masyarakat belajar untuk hidup lebih sehat dengan cara yang menyenangkan. Milky Way ingin merubah pemikiran masyarakat dengan membuktikan bahwa minuman yang sehat juga dapat terasa nikmat.

Dimasa pandemic saat ini, Milky Way menyadari bahwa orang-orang mulai menghindari kontak fisik secara langsung kepada sesama. Hal ini tentunya membawa dampak yang sangat berpengaruh kepada bisnis *food and beverage*. Berbagai perusahaan harus mengolah ulang konsep bisnis mereka agar memenuhi syarat dari protokol Kesehatan. Berdasarkan situasi yang terjadi saat ini, bisnis *milky way* hanya akan melayani sistem *drive thru* atau dimengerti sebagai layanan tanpa perlu turun dari kendaraan. Metode ini dapat mendukung pembatasan social (*social distancing*) yang dianjurkan oleh pemerintah.

Alasan dari pembuatan ide bisnis ini adalah agar dapat melihat segala kekurangan yang ada dan menjadikannya sebagai acuan untuk menjadi lebih baik lagi. Dengan adanya ide bisnis ini, harapan perusahaan yang akan ditekuni ini akan berjalan dengan baik sesuai dengan hasil data yang diperoleh.

TABEL 1
Produk Domestik Bruto Lapangan Usaha pada Industri Pengolahan Non Migas (Milyar Rupiah)

| Industri Pengolahan Non Migas | Tahun | | | | |
|--|----------|----------|----------|----------|-----------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| 1. Industri Makanan dan Minuman | 647071,9 | 740810,2 | 834325,1 | 927443,5 | 1012959,8 |
| 2. Industri Pengolahan Tembakau | 108651,6 | 117086,3 | 122229,6 | 131937,3 | 140966,5 |
| 3. Industri Tekstil dan Pakaian Jadi | 139393,6 | 143545 | 150535,3 | 168545,2 | 200019,4 |
| 4. Industri Kulit, Barang dari Kulit dan Alas Kaki | 31440,9 | 35214,1 | 36988,8 | 41716 | 42499 |

Sumber : BPS 2020

B. Tujuan Studi Kelayakan

Membangun bisnis, memerlukan pengukuran modal untuk dapat memaksimalkan tujuan yang ada dalam pengoperasian bisnis. Untuk mencapai tujuan ini, pentingnya melakukan studi kelayakan bisnis yang berperan penting bagi para *stakeholder*. Tujuan dari studi kelayakan bisnis ini terbagi menjadi dua tujuan, yaitu tujuan primer dan tujuan sekunder.

Tujuan primer tersebut adalah seperti berikut :

1. Mengetahui kelayakan bisnis Milky Way dalam aspek pemasaran untuk menentukan target konsumen.
2. Mengetahui kelayakan bisnis Milky Way dalam aspek operasional untuk melihat kinerja dan standar pekerjaan.
3. Mengetahui kelayakan bisnis Milky Way dalam aspek organisasi dan manajemen untuk menentukan pembagian tugas yang dapat memaksimalkan kegiatan.
4. Mengetahui kelayakan bisnis Milky Way dalam aspek keuangan untuk mengetahui berapa jumlah uang yang diperlukan dan juga sampai waktu tertentu hingga modal kembali.

Tujuan sekunder dari studi kelayakan bisnis ini adalah:

1. Membantu menciptakan lapangan pekerjaan serta mampu memberikan wawasan mengenai dunia beverage yang sehat kepada masyarakat.
2. Menambah devisa negara dengan penghasilan bisnis.
3. Meningkatkan dan membantu proses mempromosikan produk lokal Indonesia kepada masyarakat.

4. Menciptakan menu minuman yang sehat dan disukai oleh seluruh masyarakat.

C. Metodologi Pengumpulan Data

Untuk mengetahui minat dari masyarakat mengenai *Milky Way*, maka diperlukan beberapa data yaitu dengan cara :

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2017;193) yang dimaksud dengan data primer adalah sebagai berikut :

“Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.”

Menurut Uma Sekaran dan Roger Bougie (2017:130) yang dimaksud dengan sumber data primer adalah sebagai berikut :

“Data primer (primay data) mengacu pada informasi yang diperoleh langsung (dari tangan pertama) oleh peneliti terkait dengan variabel ketertarikan untuk tujuan tertentu dari studi.”

a. Metode Survei dengan Kuesioner

Menurut Sugiyono (2017 : 199) yang dimaksud dengan kuesioner adalah sebagai berikut :

“Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atas pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.”

Menurut Uma Sekaran dan Roger Bougie (2017:170) yang dimaksud dengan kuesioner adalah sebagai berikut :

“Daftar pertanyaan tertulis yang telah dirumuskan sebelumnya di mana responden akan mencatat jawaban mereka, biasanya dalam alternatif yang didefinisikan dengan jelas.”

Dalam pengumpulan kuesioner terdapat dua acara yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut :

1. *Personally Administered Questionnaires* adalah kuesioner yang tidak memerlukan waktu lama dalam pengumpulan jawaban karena kuesioner disebarkan secara langsung.
2. *Mail and Electronic Questionnaires* adalah kuesioner yang memerlukan waktu cukup banyak karena kuesioner disebarkan secara luas dengan bantuan elektronik.

Target responden yang sesuai dengan pangsa pasar *Milky Way* adalah pelajar/mahasiswa. Usia yang diharapkan dari responden adalah di atas 15 tahun. Kuesioner ini akan disebarkan di Daerah Tangerang sesuai dengan lokasi *Milky Way* akan dibangun.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2017:137) menjelaskan data sekunder adalah sebagai berikut:

"Sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literatur dan bacaan yang berkaitan dan menunjang penelitian ini".

Data sekunder merupakan pengambilan suatu data yang sudah ada dan siap untuk digunakan. Data ini dapat diperoleh dari :

a. Kepustakaan

Buku-buku yang memiliki hubungan dengan industri pariwisata seperti hal mengenai definisi, klasifikasi, serta jenis dari bisnis minuman yang akan dibangun sesuai dengan objek penelitian yang relevan.

b. Internet/Website

Data yang didapat akan berhubungan dengan hal seperti Peraturan undang-undang, pengetahuan mengenai perkembangan industri pariwisata, serta Badan Pusat Statistik yang akan digunakan.

D. Tinjauan Konseptual Mengenai Bisnis Terkait

1. Pengertian Restoran

Menurut Powers, Barrows, dan Reynolds (2012: 68), yang dimaksud dengan restoran adalah sebagai berikut :

“Restoran berasal dari bahasa Perancis ‘restaurer’ yang berarti ‘restorer of energy’ atau pengembalian energi. Istilah tersebut mulai digunakan pada awal hingga pertengahan tahun 1700 untuk mendefinisikan tempat umum yang menjual sup dan roti. Namun, defisini ini segala tempat umum yang menjual makanan dapat disebut restoran.”

Menurut Permen Pariwisata dan Ekonomi Kreatif No.11 Tahun 2014, yang dimaksud dengan restoran adalah sebagai berikut :

“Restoran adalah usaha penyediaan jasa makanan dan minuman dilengkapi dengan peralatan dan perlengkapan untuk proses pembuatan, penyimpanan dan penyajian di suatu tempat tetap yang tidak berpindah-pindah dengan tujuan memperoleh keuntungan dan/atau laba.”

2. Klasifikasi Restoran

Menurut Marsum (2000), klasifikasi restoran dibagi menjadi :

a. A La Carte Restaurant

Restoran tersebut memiliki lisensi penuh untuk menjual makanan, dan ada banyak variasi. Konsumen bebas memilih makanan yang diinginkan. Setiap makanan yang ditawarkan di restoran ini memiliki harga tersendiri.

b. Table D'hote Restaurant

Sebuah restoran khusus menjual menu lengkap tertentu (dari makanan pembuka hingga makanan penutup) dengan harga yang telah ditentukan sebelumnya.

c. Cafeteria / Café

Sebuah restoran kecil yang menjual kue, sandwich, kopi dan teh. Pilihan makanan terbatas dan minuman beralkohol tidak dijual.

d. Inn Tavern

Restoran yang relatif terjangkau, dijalankan oleh individu di pinggir kota. Suasananya sangat akrab, ramah konsumen dan menawarkan masakan yang lezat.

e. Snack Bar atau Milk Bar

Ruang restorannya cenderung kecil, layanannya tidak formal, dan layanannya cepat. Konsumen mengumpulkan makanan di atas nampan yang diambil dari konter (meja panjang memisahkan dua ruangan), lalu membawanya sendiri ke meja. Konsumen bebas memilih makanan favoritnya, dan disini terkenal dengan restoran cepat saji (fast food restaurant). Makanan yang tersedia biasanya adalah hamburger, sandwich, kentang goreng, ayam goreng, nasi dan mie.

f. Specialty Restaurant

Restoran dengan suasana dan dekorasi yang disesuaikan dengan jenis makanan atau temanya. Restoran ini melayani Eropa, Cina, Jepang, India, dll. Layanan ini sedikit banyak tergantung pada adat istiadat negara asal makanan khusus tersebut.

g. Family Type Restaurant

Rumah makan sederhana yang menyediakan makanan dan minuman dengan harga yang relatif murah dan terjangkau. Terutama untuk keluarga dan tamu rombongan.

3. Elemen dan Hubungan Aktivitas dalam Restoran

Sistem operasional dalam restoran terkait dengan beberapa aktivitas yang dibentuk menjadi suatu hubungan. Aktivitas tersebut adalah sebagai berikut :

a. Kitchen

Dapur merupakan salah satu bagian dari sebuah restoran yang dianggap penting, karena semua hidangan yang disajikan di restoran selalu disiapkan dan diproses di dapur. Hal utama di dapur adalah peralatan masak yang cukup, seperti kompor dan alat masak. Terdapat 5 jenis *kitchen* dalam restoran adalah sebagai berikut :

1. Fast Casual with Heavy Takeout.
2. Fast Casual Assembly Line.
3. Tapas or Small Plates.
4. High-Volume Full Service Casual Dining.
5. Traditionally Coursed Full Service.

b. Bar

Bar adalah suatu tempat berbagai minuman yang dipesan oleh pengunjung restoran disajikan. Sedangkan kopi dan teh disiapkan di dapur. Bar biasanya menyajikan *mocktail*, *cocktail* dan minuman lainnya untuk melengkapi makanan restoran.

c. Steward

Steward merupakan suatu bagian yang berperan untuk menyediakan peralatan yang dibutuhkan di dapur dan juga peralatan yang dibutuhkan untuk makanan yang dihidangkan. Posisi steward biasanya berdekatan dengan dapur untuk memudahkan akses kerja.

d. Cashier

Kasir adalah bagian dalam restoran yang bertugas dalam menangani pembayaran, mencatat banyaknya hidangan yang dipesan, menerima pembayaran, serta mengubah catatan dari transaksi yang telah diselesaikan. Kasir berada di dekat pengunjung yang melakukan transaksi. Kasir adalah tempat uang untuk masuk ke restoran, dan lokasinya juga dapat digunakan dengan area pesan dan resepsionis.

e. Accounting

Akuntansi adalah bagian dari restoran yang bertugas dalam bertanggung jawab atas pekerjaan sektor keuangan terutama pembayaran operasional, seperti gaji, remunerasi, uang, jasa, tunjangan, akomodasi dan lain-lain.

4. *Drive Thru*

Menurut Soekresno (2000), *drive through* atau *drive thru* adalah suatu perusahaan atau restoran yang memberikan layanan kepada pelanggan saat pelanggan tetap berada di dalam kendaraan. Pesanan dilakukan melalui akses khusus seperti jendela pada sisi restoran. Layanan *drive thru* ini sangat banyak digunakan oleh restoran cepat saji seperti McDonald, KFC, Flip Burger, etc. Dengan metode pemesanan ini, diharapkan dapat meningkatkan penjualan restoran serta memperluas target pemasaran. Pengguna *drive thru* biasanya merupakan konsumen yang ingin mendapatkan hidangan mereka lebih cepat dan mudah tanpa memperdulikan suasana / *ambience* pada

restoran tersebut. Metode ini dinilai lebih efektif dan efisien dikarenakan waktu penyajian pesanan harus diselesaikan dengan waktu yang singkat.

Berdasarkan beberapa definisi tinjauan konseptual diatas, usaha bisnis Milky Way merupakan suatu bisnis dengan konsep *drive thru* yang menawarkan produk minuman unik serta produk tersebut sedang tren saat ini. Produk yang disediakan oleh Milky Way merupakan minuman berbahan dasar susu dengan campuran sirup buah alami. Proses transaksi akan melewati tiga tahap yaitu melalui tahap pemesanan, pembayaran di *cashier*, lalu *pick up point* untuk pengambilan produk yang telah dipesan. Produk ini dapat dikonsumsi oleh berbagai mayoritas masyarakat. Serta milky way drive thru siap terhadap protokol Kesehatan agar lebih terpercaya untuk dikonsumsi.

Dimasa pandemic saat ini membuat pengusaha *hospitality* harus menanamkan protokol *CHSE* (*Cleanliness, Health, Safety, Environment sustainability*) kepada bisnis mereka. Maka dari itu, Milky Way membuat restoran drive thru. Serta Milky Way termotivasi untuk membuka lapangan pekerjaan agar dapat membantu masyarakat sekitar dalam bidang perekonomian. Sebagai pengusaha, membuka usaha ini merupakan peluang besar dalam mencari keuntungan. Dengan bisnis Milky Way ini, dipercaya bahwa tujuan tersebut dapat tercapai.