

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis adalah sebuah kata yang sering didengar oleh masyarakat, lazim diartikan sebagai kegiatan mencari uang dan menyambung hidup dalam arti harafiahnya. Memiliki bisnis sendiri merupakan impian mayoritas orang, sebuah kepuasan tersendiri bila memiliki sebuah bisnis yang sudah berjalan baik dan memberikan penghasilan rutin setiap bulannya.

Menurut Griffin & Ebert (2013), pengertian luas dari bisnis adalah semua aktivitas dan intuisi memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari, sedangkan pengertian sempit dari bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang dan jasa yang bertujuan mendapat keuntungan. Jadi, bisnis merupakan semua aktivitas memproduksi barang dan jasa yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Bisnis kuliner adalah salah satu bisnis yang memiliki peluang besar dan hasil yang menjanjikan bagi pelaku usahanya.

Bisnis kuliner adalah suatu bisnis yang bergerak dalam bidang makanan baik dalam hal pembuatan, penyajian hingga penjualan suatu produk tertentu kepada pelanggan. Seiring berjalannya waktu bisnis kuliner pun menjadi bervariasi, seperti kuliner internasional, kuliner daerah, hingga kuliner-kuliner unik hasil kreasi pelaku usaha itu sendiri.

Bisnis kuliner yang dikembangkan di berbagai tempat memaksa para pelakunya untuk mampu bersaing agar dapat bertahan, baik dalam segi produk yang ditawarkan, strategi penjualan, hingga pelayanan yang diberikan kepada para pelanggan.

Pelayanan yang baik kepada para pelanggan tersebut diyakini dapat menimbulkan kepuasan sehingga mempengaruhi loyalitas pelanggan. Pelanggan merupakan salah satu komponen penting yang dapat membuat suatu bisnis kuliner tetap berdiri bahkan berkembang. Keputusan pelanggan untuk membeli dan mengonsumsi suatu produk kuliner tertentu turut berdampak pada kesuksesan suatu bisnis kuliner. Mengingat pentingnya pelanggan dalam suatu bisnis kuliner maka sang pelaku usaha akan berusaha untuk mendapatkan kepercayaan dan kesetiaan dari pelanggannya dengan berbagai cara.

Seperti melayani pelanggan dengan baik, menyajikan produk - produk yang sesuai dengan keinginan pelanggan agar dapat membuat pelanggan merasa puas sehingga pelangganpun memiliki kemungkinan untuk datang kembali. Loyalitas pelanggan merupakan hal yang penting untuk membuat suatu bisnis kuliner dapat berkembang dan sukses.

Keputusan untuk membeli dan pembelian ulang dipengaruhi oleh berbagai faktor, sebagaimana yang dikemukakan oleh Wantara (2015), bahwa Loyalitas adalah komitmen mendalam untuk membeli atau menggunakan kembali produk atau jasa secara konsisten di masa yang akan datang, sehingga mendorong adanya pembelian merek yang sama walaupun terdapat pengaruh - pengaruh situasional dan usaha pemasaran yang berpotensi menyebabkan perilaku berpindah ke produsen lain.

Hal tersebut menunjukkan bahwa loyalitas tidak hanya ditentukan oleh keputusan pelanggan semata namun juga usaha-usaha dari para pelaku bisnis yang dapat membuat pelanggan menjadi loyal. Menurut Nurullaili & Wijayanto (2013) faktor-faktor yang dapat mempengaruhi loyalitas pelanggan adalah kepuasan pelanggan, kualitas jasa dan citra.

Kepuasan pelanggan merupakan perasaan suka atau tidak seseorang terhadap suatu produk setelah ia membandingkan prestasi produk tersebut dengan harapannya. Kualitas pelayanan yang dimaksud adalah kualitas pelayanan yang baik seperti keramahan dan kemampuan dalam menjelaskan suatu produk, hal tersebut dianggap mampu menumbuhkan loyalitas pada diri pelanggan, para pemasar dapat meningkatkan kualitas pelayanannya untuk mengembangkan loyalitas para pelanggannya.

Citra sebagai perangkat keyakinan, ide dan kesan yang dimiliki seseorang terhadap suatu objek. Seseorang yang memiliki impresi dan kepercayaan yang tinggi terhadap suatu produk maka tidak akan berpikir panjang untuk membeli dan menggunakan suatu produk bahkan mungkin akan menjadi pelanggan yang loyal. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan yang baik dapat menumbuhkan loyalitas dalam diri seorang pelanggan, yang kemudian akan turut mempengaruhi kesuksesan dalam praktek bisnis kuliner.

Pada era perkembangan bisnis sekarang ini menuntut para pelaku usaha untuk selalu dinamis dan kreatif agar dapat menyesuaikan dengan perubahan jaman dan juga untuk menjawab tuntutan pelanggan yang semakin bervariasi. Hal tersebut tentu memicu semakin ketatnya persaingan antar bisnis kuliner. Dalam kondisi persaingan yang ketat tersebut membuat konsumen sangat mungkin untuk cepat berubah-ubah, sehingga pelaku bisnis dituntut untuk mengikuti perubahan dari keinginan konsumennya secara terus menerus. Salah satu tujuan utama aktivitas pemasaran sering kali dilihat dari pencapaian loyalitas pelanggan melalui strategi pemasaran.

Dalam bidang pemasaran, peningkatan jumlah pelanggan yang terus - menerus itu merupakan kebanggaan sekaligus menjadi amanah dan tanggung jawab untuk terus memberikan yang terbaik bagi pelanggan, sehingga dituntut untuk selalu meningkatkan kualitas pelayanannya. Pada dasarnya kelangsungan operasional suatu perusahaan ditentukan oleh keberhasilan penjualan produknya. Semakin tinggi volume penjualannya maka semakin besar pula kekuatan suatu perusahaan untuk tetap bertahan dan bersaing di pasaran, dalam hal ini ada banyak hal yang harus dievaluasi oleh perusahaan.

Perusahaan harus mengetahui seberapa besar minat konsumen pada produknya dan seberapa besar produk perusahaan dibandingkan oleh konsumen dengan produk lain dari pesaing bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan agar kepuasan konsumen tercapai sehingga dapat berpengaruh terhadap loyalitas mereka, serta siapa saja pesaing perusahaan (Suprayogi, 2013).

Salah satu cara berbisnis adalah mendirikan suatu bentuk usaha. Bentuk usaha menurut ukurannya bermacam-macam, mulai dari usaha mikro, kecil, menengah (UMKM), dan usaha besar (UB). Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Warmieanddo.com termasuk dalam kategori Usaha Mikro karena merupakan usaha produktif perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih di bawah lima puluh juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan/atau memiliki hasil penjualan tahunan tidak lebih dari tiga ratus juta rupiah.

Seiring perkembangan jaman, model dan bentuk usaha di bidang makanan juga ikut terus berkembang. Warmindo (Warung Makan Indomie) merupakan warung yang menyajikan beragam *varian* dengan bumbu dasar mie instan.

Warmindo ini tersedia dimana-mana, selain itu Warmindo mematok harga makanan yang murah. Segmen dari Warmindo ini untuk kalangan mahasiswa, pelajar, dan umum. Industri makanan bertumbuh semakin pesat seiring bermunculannya berbagai bisnis di bidang kuliner.

Berdasarkan survey lapangan, Warmindo Kekinian merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Di mana komoditas utamanya makanan dan minuman cepat saji, seperti produk mie instan Indomie, sedangkan produk minumannya Good Day, kopi Hitam, Nutrisari, dan minuman sachet yang lainnya.

Produk - produk tersebut banyak diminati lantaran enak, murah dan cepat saji. Selain itu kelebihan produk-produk tersebut adalah pilihan rasa yang beragaam sesuai selera konsumen. Bagi kalangan remaja, rasa enak dan harga murah merupakan prioritas utama. Oleh karena itu, hadirnya UMKM Warmienddo.com di Jalan Jendral Sudirman No 85 Kabupaten Wonogiri membantu para remaja menghemat pengeluaran uang saku yang terbatas.

Aspek lain UMKM Warmindo adalah syarat modal yang tidak tinggi dan tidak memerlukan keahlian khusus. Warung Makan Indomie (Warmindo) sudah banyak hadir di lingkungan masyarakat, terlebih di kawasan sekitarkampus. Bagi sebagian besar mahasiswa mungkin sudah sangat familiar dengan Warmindo Sudah sejak lama juga Warmindo menjadi pilihan andalan bagi anak kos di daerah kampus maupun bagi mahasiswa pada umumnya Karena harga setiap sajiannya yang terjangkau, menu makanan yang mengenyangkan, serta berbagai kemudahan yang diberikan mampu menarik minat pembeli yang notabene dari kalangan mahasiswa di sekitar kampus.

1.2 Tujuan Penulisan Laporan Usaha

Tujuan dari pembuatan usaha ini adalah :

1. Melatih diri dari rasa tanggung jawab dalam berwirausaha.
2. Mendapatkan pengalaman dan pengetahuan tentang berwirausaha.
3. Menumbuhkan jiwa wirausaha pada generasi muda .

1.3 Manfaat Penulisan Laporan Usaha

Manfaat yang diharapkan dalam penulisan laporan ini antara lain adalah :

1. Peningkatan dunia kuliner: warmino bisa menjadi daya tarik kuliner bagi wisatawan lokal maupun mancanegara. Dengan memiliki usaha warmino yang berkualitas, anda dapat menjadi bagian dari industri dunia kuliner dan mendukung promosi destinasi wisata.
2. Inovasi kuliner: warmino dapat diolah dengan berbagai variasi dan kombinasi bahan. Dengan mengembangkan menu yang kreatif dan inovatif, anda dapat memberikan pengalaman dan menjadi pelopor dalam industri makanan.



BAB II

KETERANGAN USAHA

2.1 Keterangan Usaha

- Nama Usaha : WARMIENDDO.COM
- Alamat Usaha : JL. Jendral Sudirman No 85 Wonogiri.
- No Hp : 087812418910

Gambar 2.1 Logo Warmienddo.com



Sumber : Penulis

Gambar 2.2 Bangunan Warmienddo.com



Sumber : Penulis

Gambar 2.3 Daftar Menu Warmienddo.com



DAFTAR MENU		Warmienddo.com
Nasi Ayam Goreng		13.000
Nasi Rames		12.000
Nasgor B		10.000
Nasgor Spesial		13.000
Naswut		12.000
Bagor JaBis (Bakmie Goreng Jawa Biasa)		10.000
Bagor JaSpe (Bakmi Goreng Jawa Special)		13.000
Indomie kuah		5.000
Indomie Goreng		5.000
Indomie Goreng Jumbo		8.000
Indomie Kuah Susu		10.000
Internet		12.000

Warmienddo.com

Sumber: Penulis

- Jenis Produk (seperti tertera di daftar menu di atas) :

Menu Utama :

- Indomie Instan (Kuah/Goreng/Jumbo).
- Internet (Indomie Telur Kornet).

Menu Tambahan :

- Nasi Rame – Nasi Goreng (Biasa . Special).
- Nasi Ayam Goreng -Nasi Mawut.
- Bakmie (kuah /Goreng (Biasa/Special)).

Menu Special :

- Indomie Kuah Susu.

- Fasilitas yang tersedia di Wamienddo.com :
 - Akses Wifi gratis
 - Kabel roll (untuk charger).
 - Tempat makan yang nyaman.

Gambaran penyajian bahan baku - menjadi siap santap :

1. Konsumen ke arah rak akrilik, lalu mengambil salah satu produk mie instan yang diinginkan, lalu dari sini beralih ke rak topping dan selanjutnya ke arah rak minuman sachet/jika menghendaki makan nasi goreng /mie goreng olahan bisa langsung pesan di kasir agar segera di proses.
2. Langkah selanjutnya, konsumen diarahkan ke kasir untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu dan selanjutnya akan diserahkan ke pihak dapur.
3. Selanjutnya pihak dapur akan membuat sesuai pesanan , jika sudah akan menyajikan ke meja konsumen.

(Note) Jika konsumen menginginkan *dine in* / makan di tempat kami sudah menyediakan mangkuk khusus untuk makan di tempat, serta kami juga menyediakan sendok garpu *stainless* yang sudah terplastik (*tersteril*) Jika konsumen hendak dibawa pulang /*Take- Away* maka dari kami sudah mempersiapkan sendok garpu plastik, sumpit dan *rice bowl* khusus .

2.2 Biodata Pemilik

- Nama : Christy Chandra
- Umur : 26 Tahun
- Jabatan : Pemilik Usaha

2.3. Sasaran Usaha

Adapun sasaran dari usaha ini adalah :

- Pemuda – Pemudi
- Anak Sekolah
- Warga Sekitar

2.4. Gambaran Umum Bisnis

Usaha warmindo adalah sebuah konsep bisnis yang berfokus pada penyajian hidangan mie dengan kuah yang gurih dan beragam topping. Warmindo merupakan adaptasi dari hidangan mi kuah yang khas di Indonesia.

Dalam usaha warmindo, tujuan utama adalah memberikan pengalaman makan yang memuaskan dengan sentuhan rasa yang khas dan variasi hidangan yang menarik, Istilah "warmindo" merupakan singkatan dari "warung mie Indonesia" yang menunjukkan identitas lokal dan tradisional dalam konsep bisnis ini.

Warmindo tidak hanya mengutamakan rasa yang lezat, tetapi juga memperhatikan kualitas bahan, kebersihan, serta nilai gizi dalam penyajiannya, Usaha warmindo menawarkan hidangan yang cocok untuk berbagai kesempatan makan, baik untuk makan siang, makan malam, atau bahkan sarapan.

Hidangan warmindo juga dapat disesuaikan dengan tingkat kepedasan yang diinginkan oleh pelanggan, Selain menawarkan variasi topping, usaha warmindo juga memberikan pilihan tambahan seperti telur (ceplok/rebus) kornet ,sisis, atau bakso sebagai pelengkap hidangan.

Hal ini memberikan variasi rasa dan tekstur yang menarik bagi pelanggan, Usaha warmindo dapat beroperasi dalam berbagai skala, mulai dari warung makan sederhana hingga restoran yang lebih mewah.

Pelayanan yang ramah dan *efisien* serta suasana yang nyaman juga menjadi faktor penting dalam menarik pelanggan, Melalui usaha warmindo, tujuan utama adalah memberikan pengalaman makan yang memuaskan, menghidupkan tradisi kuliner Indonesia, serta memberikan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan berpartisipasi dalam industri kuliner.

Dengan pendekatan yang *inovatif, kreatif*, dan berfokus pada kualitas dan kepuasan pelanggan, usaha warmindo memiliki potensi untuk Pelayanan yang ramah dan *efisien* serta suasana yang nyaman juga menjadi faktor penting dalam menarik pelanggan, Melalui usaha warmindo, tujuan utama adalah memberikan pengalaman makan yang memuaskan, menghidupkan tradisi kuliner Indonesia, serta memberikan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan berpartisipasi dalam industri kuliner.