

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kuliner merupakan kata serapan dari bahasa Inggris yaitu *culinary* yang berarti berhubungan dengan memasak (Alamsyah, 2008:1). Soal kuliner menurut Suganda (2011:189) Bandung merupakan urutan kedua setelah Jakarta. Bandung merupakan salah satu kota yang mempunyai daya tarik bagi pengunjung untuk berwisata seperti halnya icon kota Bandung “kota wisata, kota kreatif, kota belanja, dan kota kuliner” itulah penyebab Bandung menjadi tujuan destinasi seluruh wisatawan. Selain memiliki objek wisata yang menarik, Bandung juga terkenal banyaknya tempat kuliner yang menarik.

Bandung memiliki ciri khas kuliner seperti baso tahu, siomay, pisang molen, Cireng, colenak, bajigur, es cendol, seblak hingga makanan khas dan unik lainnya (Hidayat, Triyani dan Hanifah 2009:8). Masyarakat Bandung memang tidak ada habisnya untuk berkreatifitas dalam membuat makanan baru, sehingga banyak sekali yang tertarik untuk menjalankan bisnis kuliner, mulai dari yang menengah ke bawah seperti membuka rumah makan menggunakan tenda, hingga menengah keatas yang sering disebut restoran.

Restoran merupakan suatu bangunan atau tempat yang menjual makanan dan minuman disertai pelayanan yang baik diberikan kepada pelanggan secara komersial (Marsum, 2005:7). Karena dilihat dari pembangunan restoran yang semakin menjamur. Berbagai jenis restoran baru muncul menawarkan aneka produk yang menarik dan fasilitas restoran yang beraneka ragam. Karena perkembangan jaman saat ini restoran bukan sekedar tempat untuk makan dan minum, tetapi sebagai tempat terbuka untuk kegiatan seperti acara spesial ulang tahun, pernikahan bahkan sekarang ini biasanya restoran di jadikan tempat untuk kegiatan seperti rapat bisnis.

Salah satu restoran yang berada di kota Bandung adalah Ma'kerang yang berlokasi di Jalan Malabar, Ma'kerang mulai beroperasi sejak bulan Juni 2016.. Ma'kerang cukup menarik untuk diteliti karena awalnya Ma'kerang beroperasi terinspirasi oleh restoran yang sudah lebih lama beroperasi yaitu Kerang Ajaib yang menjual aneka kerang rebus yang diberikan sambalocol. Ma'kerang tidak asal mengikuti saja, tetapi Ma'kerang juga berinovasi lain dengan menjual aneka kerang yang diberikan bumbu rempah *special* dengan pilihan level kepedasan, dan menu yang ditawarkan oleh Ma'kerang juga lebih banyak, variatif dan mengikuti *trend* yang memang sedang disukai oleh konsumen.

Ma'kerang bisa memberikan dampak yang positif untuk wilayah sekitar karena selain membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar, Ma'kerang juga memberikan inspirasi masyarakat sekitar. Karena melihatnya banyak pengunjung yang sering datang ke wilayah jalan malabar membuat masyarakat sekitar membuka usaha juga seperti menjual nasi goreng dan bubur. Pihak Ma'kerang merasa tidak keberatan dengan itu semua dan tidak menganggap mereka menjadi pesaing, karena dari menu yang ditawarkan pun berbeda.

Table 1.1

Jumlah Pendapatan Ma'kerang selama 7 Bulan

| No | BULAN | PENDAPATAN |
|-----------|----------------|-------------------|
| 1 | Agustus 2016 | Rp. 35,950,400 |
| 2 | September 2016 | Rp. 51,314,000 |
| 3 | Oktober 2016 | Rp. 55,026,000 |
| 4 | November 2016 | Rp. 65,342,100 |
| 5 | Desember 2016 | Rp. 93,425,500 |
| 6 | Januari 2017 | Rp. 78,742,750 |
| 7 | Februari 2017 | Rp. 72,997,625 |

(Sumber : Pembukuan milik Ma'kerang)

Dilihat dari data pendapatan Ma'kerang mengalami kenaikan setiap bulannya sampai bulan Desember 2016. Bahkan di bulan Desember 2016 mulai dari tanggal 3 pendapatannya sudah bisa mencapai paling besar adalah Rp. 5,952,100- Rp. 6,003,300 dan pendapatan terkecilnya adalah Rp. 1,116,300. Tetapi di bulan Januari Ma'kerang mengalami penurunan pendapatan sebesar Rp. 14,682,750, dan dari bulan Januari ke Februari mengalami penurunan pendapatan lagi sebesar Rp. 5,745,125.

Menurut pemilik Ma'kerang pendapatan Ma'kerang cukup besar sehingga pemilik Ma'kerang ingin membuat cabang baru di tempat yang lebih strategis, karena di tempat yang tidak begitu strategis saja sudah bisa menarik pengunjung yang banyak. Oleh karena itu pemilik Ma'kerang ingin meningkatkan lagi pemasaran. Selain ingin meningkatkan pemasaran, pemilik Ma'kerang ingin memperbaiki dan meningkatkan sumber daya manusia, kinerja karyawan cukup baik namun masih ada karyawan Ma'kerang yang tidak mentaati peraturan yang berlaku di Ma'kerang seperti masih ada karyawan yang datang terlambat dan masih ada karyawan yang makan tidak membayar, padahal karyawan Ma'kerang diberikan kebijakan mendapat diskon 30% jika ingin makan produk yang dijual Ma'kerang.

Karena pemaparan di atas dan melihat besarnya peluang Ma'kerang dengan pendapatan yang besar memang memiliki peluang ma'kerang untuk mengembangkannya. Tetapi sebelumnya tentu saja harus dipertimbangkan terlebih dahulu karena bisnis ma'kerang ini belum berjalan lama, baru 8 bulan beroperasi dan belum mengetahui apa saja yang perlu di perbaiki dan perlu di tingkatkan. Maka dari itu penulis kiranya menganggap perlu melakukan penelitian yang berjudul **“EVALUASI KELAYAKAN BISNIS RESTORAN MA'KERANG BANDUNG”** yang ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, manajemen, teknis/operasi, hukum, ekonomi sosial dan keuangan.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun permasalahan yang dapat diuraikan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kelayakan bisnis Ma'kerang ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran?
2. Bagaimana kelayakan bisnis Ma'kerang ditinjau dari aspek manajemen?
3. Bagaimana kelayakan Ma'kerang ditinjau dari aspek teknis/operasi?
4. Bagaimana kelayakan Ma'kerang ditinjau dari aspek hukum?
5. Bagaimana kelayakan Ma'kerang ditinjau dari aspek ekonomi dan sosial?
6. Bagaimana kelayakan Ma'kerang ditinjau dari aspek keuangan?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui kelayakan bisnis Ma'kerang ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran.
2. Mengetahui kelayakan bisnis Ma'kerang ditinjau dari aspek manajemen.
3. Mengetahui kelayakan Ma'kerang ditinjau dari aspek teknis/operasi.
4. Mengetahui kelayakan Ma'kerang ditinjau dari aspek hukum.
5. Mengetahui kelayakan Ma'kerang ditinjau dari aspek ekonomi dan sosial.
6. Mengetahui kelayakan Ma'kerang ditinjau dari aspek keuangan.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu dan pengalaman. Serta dapat menjadi bahan kajian lebih lanjut mengenai studi kelayakan bisnis.
2. Manfaat praktis, penelitian ini diharapkan juga dapat memberikan sumbangan dalam aspek praktis yaitu sebagai dasar pertimbangan bagi perusahaan untuk mengelola dan mengembangkan usaha. Serta memberikan informasi atau masukan bagi peneliti selanjutnya.