

BAB I

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi ini, orang semakin mudah untuk bepergian kemanapun. Ini menjadi celah bagi sektor pariwisata untuk melebarkan sayap industrinya. Industri pariwisata merupakan industri pelayanan barang dan jasa, dimana keduanya merupakan faktor penting yang menentukan keberhasilan industri pariwisata itu sendiri.

1.1. Latar Belakang

Menurut A.J. Burkart dan S. Medlik yang dikutip oleh Soekadijo (2003:3), pariwisata berarti perpindahan orang untuk sementara (dan) dalam jangka waktu pendek ke tujuan-tujuan di luar tempat dimana mereka biasanya hidup dan bekerja, dan kegiatan-kegiatan mereka selama tinggal di tempat-tempat tujuan tersebut.

Sedangkan dalam Undang-Undang No. 9 Tahun 1990 disebutkan bahwa kepariwisataan merupakan segala sesuatu yang berhubungan dengan penyelenggaraan dan objek dan daya tarik wisata, usaha sarana wisata, usaha jasa pariwisata, serta usaha-usaha lain yang terkait.

Industri kuliner merupakan salah satu usaha sarana wisata, yang berarti menjadi salah satu faktor pendukung berkembangnya sektor pariwisata di suatu daerah. Dewasa ini, industri kuliner semakin berkembang dan maju serta banyak diminati oleh masyarakat, tak terkecuali di kota Bandung.

Sebagai salah satu penyokong di dalam industri pariwisata, industri kuliner tentu memegang peranan yang sangat penting. Karena kemanapun manusia bepergian, tentu akan tetap membutuhkan makanan. Meningkatnya perkembangan di dalam industri pariwisata saat ini memang diikuti oleh perkembangan industri kuliner yang juga ikut berkembang pesat.

Potensi yang besar inilah yang mendorong banyak orang untuk ikut menggeluti bisnis di bidang kuliner. Dapat kita lihat saat ini bisnis kuliner menjamur dimana-mana mulai dari kedai kopi di pinggir jalan, *food court* di mall-mall, hingga pelayanan katering di atas pesawat.

Namun menjamurnya bisnis kuliner ini bukan berarti siapa saja dapat berhasil dalam menggelutinya. Banyak yang berhasil, namun tidak sedikit pula yang gagal. Kebanyakan dari para pengusaha ini mengalami kegagalan karena kurangnya pengetahuan serta perencanaan yang matang dalam pelaksanaannya. Padahal industri kuliner itu sendiri merupakan bisnis yang berkegiatan besar dan juga kompleks. Seperti yang diungkapkan oleh Marsum W.A. dalam *Restoran dan Segala Permasalahannya* (2005:2) bahwa:

“Meskipun demikian usaha itu haruslah tetap dilakukan dengan realistis. Adalah sangat berbahaya bagi seseorang untuk membuka usaha restoran tanpa mengetahui kesulitan-kesulitannya, tanpa melakukan perencanaan yang bijaksana dan tanpa ditunjang oleh keahlian yang memadai”.

Hal tersebut dikarenakan kompleksnya kegiatan dalam bisnis kuliner, mulai dari manajemen hingga operasionalnya. Contoh sederhana, bisnis di bidang kuliner sangat menggiurkan karena tampaknya menghasilkan keuntungan yang tinggi. Namun kurangnya pengetahuan, keterampilan, dan manajemen yang baik akan mengakibatkan angka *cooking lost* yang tinggi.

Hal ini berkenaan dengan bahan baku yang tidak terpakai kemudian membusuk, kesalahan dalam penanganan maupun dalam proses produksi sehingga terbuangnya bahan baku, kesalahan dalam penyimpanan sehingga mengurangi umur simpan bahan baku, dan lain sebagainya.

Kejadian-kejadian tersebut adalah hal yang sering terjadi, yang mengakibatkan biaya produksi menjadi membengkak serta mengurangi *profit*. Bahkan bisa sampai mengakibatkan kerugian.

Banyaknya kegagalan yang terjadi dalam bisnis ini menunjukkan bahwa keahlian dan persiapan yang matang memang benar-benar diperlukan, sehingga mampu ikut bersaing dengan pengusaha-pengusaha kuliner lainnya.

Terlebih lagi, industri kuliner kini tidak lagi diminati hanya untuk kebutuhan manusia akan makanan, tetapi juga sebagai pengalaman. Oleh karena itu, pesatnya perkembangan industri kuliner di kota Bandung membuat semakin kayanya industri ini dalam hal inovasi produk. Ini berarti semakin ketat pula persaingan yang ada.

Itulah mengapa studi kelayakan bisnis dirasa oleh penulis sangat perlu untuk dilakukan dalam menjalankan suatu usaha dalam hal ini di bidang kuliner, untuk menilai sejauh mana potensi yang ada, peluang yang masih mungkin diambil serta mengurangi berbagai resiko yang mungkin terjadi. Namun karena dalam penelitian ini restoran yang diteliti sudah berjalan secara rutin, maka selanjutnya penulis akan menyebutnya sebagai evaluasi kelayakan bisnis.

Studi kelayakan bisnis adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek dilaksanakan dengan berhasil. Hasil dari studi kelayakan bisnis merupakan laporan tertulis, yang isinya menyatakan layak atau tidaknya suatu rencana bisnis untuk direalisasikan.

Menurut Jumingan (2009:4) studi kelayakan bisnis menilai keberhasilan suatu proyek dalam satu keseluruhan sehingga semua faktor harus dipertimbangkan dalam suatu analisis terpadu yang meliputi faktor-faktor yang berkenaan dengan aspek teknis, pasar dan pemasaran, keuangan, manajemen, hukum, serta manfaat proyek bagi ekonomi nasional.

Kambing Bakar Cairo merupakan salah satu perusahaan yang ikut bergelut di bidang industri kuliner. Dengan mengangkat konsep menu Timur Tengah, restoran ini menjadi salah satu pesaing yang patut untuk dipertimbangkan khususnya di kota Bandung.

Restoran Kambing Bakar Cairo telah mendirikan delapan buah cabang hingga saat ini. Berikut cabang-cabang yang sampai saat ini telah berdiri:

1. Jl. Gegerkalong – Bandung
2. Jl. Pelajar Pejuang – Bandung
3. Jl. Sungai Sambas – Jakarta
4. Jl. Wolter Monginsidi – Jakarta
5. Jl. Kopo Sayati – Bandung
6. Cimahi
7. Jl. Kelapa Nias – Jakarta
8. Jl. Cihampelas – Bandung

Harga yang ditawarkan untuk setiap cabang yang ada di kota Bandung berbeda dengan harga yang ditawarkan pada cabang di kota Jakarta. Di Jakarta, harga setiap menu lebih mahal 20% daripada di kota Bandung. Hal ini disebabkan oleh faktor *overhead cost* yang lebih tinggi di kota Jakarta, meliputi sewa tempat, *labor cost*, dan lain sebagainya.

Berikut dilampirkan pula daftar menu yang disajikan di restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati :

Tabel 1.1
Daftar Menu Restoran Kambing Bakar Cairo

Food	Price
Kambing Bakar Cairo Small	42,000
Kambing Bakar Cairo Medium	63,000
Kambing Bakar Cairo Large	81,000
Gule Kambing	32,000
Nasi Goreng Kambing	32,000
Nasi Goreng Telur	15,000
Nasi Goreng Biasa	13,000
Nasi Goreng Kambing + Telur	35,000

Nidian Leviana, 2014

Evaluasi kelayakan bisnis restoran kambing bakar cairo cabang kopo sayati Bandung ditinjau dari aspek pemasaran.

Universitas Pendidikan Indonesia / repository.upi.edu / perpustakaan.upi.edu

Tongseng Kambing	32,000
Soto Mesir	32,000
Indomie Kari Kambing	17,000
Telur Dadar	8,000
Roti Maryam Biasa	9,000
Roti Maryam Cokelat	13,000
Roti Maryam Keju	15,000
Roti Maryam Cokelat Keju	18,000
Roti Maryam Ice Cream	17,000
Roti Maryam Cokelat + Ice Cream	20,000
Roti Maryam Keju + Ice Cream	22,000
Roti Maryam Cokelat Keju + Ice Cream	24,000
Nasi Putih	6,000
Kuah Gule	5,000
Emping	10,000

Sumber: Restoran Kambing Bakar Cairo Cabang Kopo Sayati Bandung

Dari delapan cabang yang saat ini dimiliki, empat di antaranya berada di kota Bandung dan satu di kota Cimahi. Dari keempat cabang tersebut, satu cabang baru berdiri selama beberapa bulan saja. Setelah melakukan observasi pada beberapa cabang, maka dalam penelitian ini penulis menunjuk satu cabang restoran Kambing Bakar Cairo yang berlokasi di Jl. Kopo Sayati Bandung untuk diteliti.

Restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati memang memiliki tempat yang strategis untuk dicapai karena posisi restoran berada di tepi jalan utama yang sangat ramai dilalui oleh kendaraan. Bangunan restoran cabang Kopo Sayati terdiri dari dua lantai, dimana lantai pertama restoran menyatu dengan toko kue Mayasari.

Lantai pertama restoran terlihat lebih kecil dibandingkan dengan lantai kedua. Suasana restoran sebetulnya cukup bersih sehingga terasa nyaman, namun tampak sederhana. Alasan mengapa cabang Kopo yang dipilih oleh penulis untuk diteliti adalah karena dari keempat cabang yang ada di kota Bandung dan satu cabang di kota Cimahi, cabang Kopo lah yang paling kecil pendapatannya. Sebagai informasi, cabang Gegerkalong sudah berdiri selama lima tahun, cabang Pelajar Pejuang berdiri sekitar dua tahun, cabang Cimahi baru berdiri tujuh bulan dan cabang Cihampelas baru menginjak empat bulan. Sedangkan cabang Kopo Sayati sendiri sudah berdiri selama satu tahun.

Berikut adalah tabel jumlah pendapatan cabang-cabang tersebut selama satu tahun terakhir, dimulai dari bulan Oktober 2012 sampai September 2013.

Tabel 1.2
Jumlah Pendapatan Masing-Masing Cabang Selama Satu Tahun
Terakhir

Bulan	Cab. Geger Kalong	Cab. Pelajar Pejuang	Cab. Kopo Sayati	Cab. Cimahi	Cab. Cihampelas
Okt 2012	194.880.000	191.520.000	196.560.000		
Nov 2012	201.600.000	168.000.000	107.520.000		
Des 2012	174.720.000	169.680.000	84.000.000		
Jan 2013	188.160.000	174.720.000	100.800.000		
Feb 2013	166.320.000	181.440.000	67.200.000		
Mar 2013	147.840.000	141.120.000	80.640.000	185.472.000	
Apr 2013	161.280.000	193.200.000	73.920.000	166.656.000	
Mei 2013	174.720.000	157.920.000	40.320.000	173.376.000	
Jun 2013	199.920.000	184.800.000	60.480.000	155.904.000	
Jul 2013	154.560.000	134.400.000	85.680.000	143.808.000	186.816.000
Agt 2013	178.080.000	176.400.000	53.760.000	157.248.000	192.192.000

Nidian Leviana, 2014

Evaluasi kelayakan bisnis restoran kambing bakar cairo cabang kopo sayati Bandung ditinjau dari aspek pemasaran.

Universitas Pendidikan Indonesia / repository.upi.edu / perpustakaan.upi.edu

Sep 2013	173.040.000	189.840.000	55.440.000	170.688.000	184.128.000
Total Per Tahun	2.115.120.000	2.063.040.000	1.006.320.000	1.153.152.000	563.136.000
Rata-Rata Per Bulan	176.260.000	171.920.000	83.860.000	164.736.000	187.712.000

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa Kambing Bakar Cairo cabang Kopo memiliki pendapatan yang paling kecil. Dibandingkan dengan cabang Cimahi yang baru sekitar tujuh bulan berdiri, dan dengan cabang Cihampelas yang baru hampir empat bulan berdiri, pendapatannya jauh berbeda. Begitu pula dengan cabang Gegerkalong dan Pelajar Pejuang yang sudah lebih lama berdiri, memiliki pendapatan yang juga jauh lebih tinggi daripada cabang Kopo Sayati. Secara keseluruhan, pendapatan restoran di cabang Kopo hanya sekitar kurang lebih 50% dari cabang-cabang yang lainnya.

Hal inilah yang mendasari penulis untuk melakukan evaluasi kelayakan bisnis di restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung. Penulis memilih jenis analisis berupa evaluasi kelayakan bisnis yang secara spesifik ditinjau dari aspek pemasaran agar penelitian dilakukan secara mendalam dan menyeluruh berkaitan dengan aspek pemasarannya. Ada banyak faktor yang mungkin mengakibatkan kondisi seperti di atas, namun penulis mengasumsikan bahwa aspek pemasarannya yang paling dominan menjadi penyebab timbulnya permasalahan-permasalahan tersebut dan nanti akan dijelaskan melalui analisis SWOT.

Walaupun letaknya mudah untuk dicapai namun kenyataannya tidak menjamin restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati mampu menyaingi pendapatan cabang-cabang lainnya. Kondisi masyarakat sekitar, konsumen potensial yang tersedia di wilayah tersebut, *layout* restoran, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan aspek pemasaran sangat mungkin mempengaruhi kondisi perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dan diskusi dengan pemilik restoran dan beberapa karyawan restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati, maka

hasil analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*) dari restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati adalah sebagai berikut:

Kekuatan (*Strength*) :

1. Produk-produk yang dijual merupakan produk yang masih jarang terdapat di restoran-restoran lain, yaitu menu berbahan daging kambing rendah kolesterol dan bisa dinikmati oleh berbagai kalangan usia.
2. Cita rasa menu yang ditawarkan sulit untuk ditiru karena resep yang digunakan adalah resep asli dari Timur Tengah dengan bumbu dan rempah yang digunakan juga diimpor dari Timur Tengah.
3. Sudah memiliki jaringan yang bagus untuk memenuhi kebutuhan bahan baku (berupa kambing muda) yang sesuai dengan kriteria yang diperlukan.
4. SOP perusahaan sudah jelas dan dijalankan dengan baik.
5. Lokasi restoran yang mudah untuk ditemukan.
6. Sistem operasional produksi yang semakin baik mulai dari hulu ke hilir (mulai dari pemilihan *supply* bahan baku hingga produk jadi) sehingga kualitas produk semakin terkendali.

Kelemahan (*Weakness*) :

1. Letak restoran berada di dekat perbatasan kota dan kabupaten (tepi kota).
2. Letak restoran berada di tempat yang lalu lintasnya sering mengalami kemacetan.
3. Area restoran lantai pertama yang menyatu dengan toko kue Mayasari sehingga terkesan sempit.
4. *Brand image* restoran yang belum kuat.
5. *Layout* restoran yang sangat sederhana.
6. Fasilitas dan pelayanan jasa yang diberikan kepada pelanggan masih sangat minim.

Peluang (*Opportunity*) :

1. Harga daging kambing yang relatif lebih stabil bila dibandingkan dengan harga daging-daging lainnya seperti daging sapi atau ayam yang fluktuatif.
2. Bahan baku berupa daging kambing mudah untuk diperoleh dan melimpah.
3. Nama kota Bandung saat ini sudah semakin dikenal sebagai kota wisata dan kuliner.
4. Jumlah kunjungan wisatawan baik domestik maupun mancanegara ke kota Bandung yang semakin meningkat.

Ancaman (*Threat*) :

1. Fluktuasi harga pada bahan-bahan pangan secara global akibat situasi ekonomi nasional di tahun 2013.
2. Pola pikir konsumen yang menganggap daging kambing tidak lebih baik dari daging sapi atau ayam sehingga tingkat konsumsi daging kambing di kota Bandung masih tergolong rendah.
3. Tingkat persaingan yang semakin ketat dalam industri kuliner di kota Bandung.
4. Fasilitas dan pelayanan jasa dari pesaing yang lebih unggul.

Dari data di atas penulis menyimpulkan bahwa yang menjadi penyebab utama timbulnya masalah di restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati adalah dalam aspek pemasarannya. Dapat dilihat bahwa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada restoran di cabang Kopo Sayati sebagian besar termasuk ke dalam analisis aspek pemasaran. Oleh karena itu maka selanjutnya penulis akan memfokuskan evaluasi kelayakan bisnis ini di dalam aspek pemasarannya saja.

Sebaiknya sebelum melakukan pengembangan usaha hendaknya dilakukan suatu kajian yang cukup mendalam untuk mengetahui apakah usaha yang akan

dilakukan itu layak atau tidak layak. Kajian semacam inilah yang oleh Husein Umar (2003:12) dikatakan sebagai studi kelayakan bisnis.

Secara spesifik, Husein Umar (2003:8) menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis adalah penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

Evaluasi kelayakan bisnis terhadap restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung ini dilakukan untuk menganalisis apakah restoran ini layak untuk dilanjutkan atau tidak ditinjau dari aspek pemasarannya. Aspek pemasaran disini terdiri dari dua faktor utama yaitu faktor permintaan dan faktor penawaran.

Evaluasi kelayakan bisnis ini juga tidak sekedar untuk menyatakan layak atau tidak layak usaha ini dilanjutkan, tetapi juga untuk mengevaluasi dan mengendalikan taktik atau strategi yang diambil, yang pada intinya adalah bagaimana caranya penelitian ini mampu membuat perusahaan lebih baik ketika dioperasionalkan di masa yang akan datang.

Dermawan Wibisono dalam bukunya *Riset Bisnis: Panduan Bagi Praktisi dan Akademisi* (2008:7) menyatakan bahwa rencana yang baik dapat gagal jika tidak diimplementasikan dengan benar. Apalagi jika rencana tersebut ditetapkan tanpa dasar yang dapat dipertanggungjawabkan, kemungkinan kegagalan akan lebih besar terjadi dalam penerapannya.

Karena dalam hal ini perusahaan yang akan diteliti bukanlah perusahaan yang baru dibentuk, melainkan perusahaan yang sudah berjalan secara rutin, maka tahapan yang akan dilakukan dalam studi kelayakan ini adalah dimulai dari tahap penelitian yaitu berupa pengumpulan data, tahap evaluasi, tahap pengurutan usulan yang layak, rencana pelaksanaan, dan implementasi.

1.2. Rumusan Masalah

Nidian Leviana, 2014

Evaluasi kelayakan bisnis restoran kambing bakar cairo cabang kopo sayati Bandung ditinjau dari aspek pemasaran.

Universitas Pendidikan Indonesia / repository.upi.edu / perpustakaan.upi.edu

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gerakan bisnis restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung?
2. Bagaimana kondisi penawaran produk dari restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung?
3. Bagaimana kelayakan usaha restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati ditinjau dari aspek pemasarannya?
4. Langkah apa sajakah yang dapat diupayakan untuk membuat perusahaan tersebut layak untuk dilanjutkan ditinjau dari aspek pemasarannya?

1.3. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana gerakan bisnis restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung.
2. Untuk mengetahui bagaimana kondisi penawaran produk dari restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung.
3. Untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati ditinjau dari aspek pemasarannya.
4. Untuk mengetahui langkah apa saja yang dapat diupayakan untuk membuat perusahaan tersebut layak untuk dilanjutkan ditinjau dari aspek pemasarannya.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dibuat dan disusun dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Strata Satu (S1) Sarjana Pariwisata Program Studi Manajemen Industri Katering di Universitas Pendidikan Indonesia. Namun

diharapkan pula penelitian ini juga mampu memberikan kontribusi, baik secara empiris maupun praktis.

Secara empiris, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai salah satu referensi untuk penelitian-penelitian berikutnya dalam bidang serupa. Seperti yang telah diketahui bahwa studi kelayakan bisnis sangatlah penting bagi banyak pihak yang ikut terlibat dalam pembangunan maupun pengoperasian suatu usaha. Namun menurut Husein Umar (2003:29) hingga saat ini belum ada bentuk atau jenis penulisan tertentu (untuk studi kelayakan bisnis) yang dianggap baku. Dengan begitu sangat diharapkan hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi yang aplikatif bagi studi-studi kelayakan bisnis lainnya.

Selain itu, penelitian ini dapat memperdalam dan memperluas pengetahuan yang telah ada dengan mengaplikasikannya langsung di lapangan. Sehingga dapat diketahui apakah teori yang telah ada bersifat aplikatif atau tidak dengan sistem penerapan langsung.

Sedangkan secara praktis, hasil dari penelitian ini dapat diterapkan langsung kepada perusahaan yang diteliti, yaitu restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung. Dengan diadakannya penelitian ini diharapkan segala permasalahan yang ada dapat dievaluasi kemudian dicarikan solusi yang terbaik. Karena tujuan dari dibuatnya evaluasi kelayakan bisnis ini adalah bagaimana caranya agar usaha yang dijalankan dapat menjadi layak untuk dilanjutkan dan dioperasikan secara rutin. Sehingga diharapkan perusahaan yang diteliti memiliki prospek yang baik untuk jangka panjang dan tujuan-tujuan dari perusahaan dapat tercapai dengan baik.