

Bab I Pendahuluan

I.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin pesat, perkembangan zaman saat ini menuntun masyarakat untuk dapat bekerja guna mendapat penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Lowongan pekerjaan bagi masyarakat Indonesia tidaklah sesuai dengan tingginya pertumbuhan penduduk di Indonesia. Sehingga tak sedikit masyarakat yang membuka usaha sendiri untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup karena ketatnya persaingan lowongan pekerjaan. Perkembangan dunia usaha yang semakin berkembang pesat ini membuat para pelaku usaha berinisiatif saling melomba lombakan mengembangkan bisnisnya menjadi lebih kreatif agar menarik dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Salah satu pesaing yang perlu diperhatikan sekarang ini bukan hanya perusahaan swasta atau perusahaan publik, namun juga perusahaan keluarga. Menurut Donnelley (2002), suatu organisasi dinamakan perusahaan keluarga apabila paling sedikit ada keterlibatan dua generasi dalam keluarga itu dan mereka mempengaruhi kebijakan perusahaan. Sedangkan menurut Ward dan Aronoff (2002), dinamakan perusahaan keluarga apabila ada dua atau lebih anggota keluarga yang mengawasi keuangan perusahaan. (Indriyani, 2013).

Bisnis keluarga memiliki karakteristik dengan kepemilikannya dari dua orang atau lebih anggota keluarga yang sama dalam kehidupan dan fungsi bisnisnya. Di berbagai negara maju sekarang ini, perusahaan keluarga sudah berkembang dan mampu menyaingi bahkan melebihi perusahaan – perusahaan pemerintah, swasta maupun asing dalam hal manajemen maupun eksistensinya. Terdapat perusahaan-perusahaan besar nasional maupun internasional yang dimulai dari sebuah bisnis kecil-kecilan yang melibatkan salah satu anggota keluarga maupun anggota keluarga lainnya ikut berpartisipasi dalam menjalankan usahanya yang kemudian berkembang menjadi perusahaan besar yang berkuasa. Dalam terminologi bisnis menurut Susanto (2007), perusahaan keluarga bisa dikelompokkan menjadi dua yaitu FOE dan FBE. *Family Owned Enterprise* (FOE) adalah perusahaan yang dimiliki oleh keluarga tetapi dikelola oleh eksekutif profesional dari luar lingkaran keluarga. Keluarga berperan sebagai pemilik namun tidak melibatkan diri di lapangan, hanya mengoptimalkan diri dalam fungsi pengawasan. Sedangkan *Family Business Enterprise* (FBE) adalah perusahaan

yang dimiliki dan dikelola oleh anggota keluarga pendirinya. Selain itu, posisi kunci atau jabatan penting dalam perusahaan dipegang oleh keluarga (Indriyani, 2013).

Sebagian besar penduduk di Jawa Barat merupakan suku Sunda. Komposisi penduduk yang sebagian besar bersuku Sunda dianggap sebagai peluang usaha untuk mendirikan restoran tradisional bercita rasa sunda. Hal ini menyebabkan suatu masalah yang dihadapi Restoran Boboko Bu Euis yaitu banyaknya restoran didirikan di sejumlah wilayah Jawa Barat. Tabel I.1 berikut melampirkan data jumlah usaha/perusahaan kuliner menurut wilayah di Indonesia.

Tabel I.1 Jumlah Usaha/Perusahaan Kuliner menurut Wilayah di Indonesia, 2016

Tahun	Wilayah	Kuliner
2016	Provinsi Banten	230,267
	Provinsi DI Yogyakarta	105,568
	Provinsi DKI Jakarta	342,44
	Provinsi Jawa Barat	1,086,602
	Provinsi Jawa Tengah	862,413
	Provinsi Jawa Timur	997,862
	Pulau Bali dan Nusa Tenggara	203,98
	Pulau Kalimantan	295,984
	Pulau Sulawesi, Maluku, dan Papua	360,362
	Pulau Sumatera	1,065,482

(Sumber: Badan Ekonomi Kreatifitas Indonesia (BeKraf), 2016)

Tabel 1.1 memperlihatkan bahwa jumlah kuliner di Provinsi Jawa Barat lebih besar dibandingkan dengan jumlah kuliner wilayah lain di Indonesia. Hal ini mengidentifikasi banyaknya jumlah kuliner di Provinsi Jawa Barat.

Restoran Boboko Bu Euis berada di daerah Batununggal, Kota Bandung, Provinsi Jawa Barat. Dimana daerah tersebut terdapat banyaknya pemukiman warga dan banyaknya jumlah usaha kuliner. Dengan ciri khas masakan khas sunda dan berdiri sejak 2005, Ibu Hj.Euis sebagai pendiri sekaligus pemilik yang telah begitu gigih dan tekun sehingga Restoran Boboko Bu Euis telah maju dalam usaha kateringnya di kota DKI dengan kerja sama baik instansi pemerintah maupun swasta dan membangun usahanya dengan membuka restoran di Jalan Batununggal Indah Raya No 423, Bandung Jawa Barat sejak tahun 2014. Restoran ini mengedepankan kepuasan konsumen terhadap pelayanan

pramusaji yang ramah dan konsep menu makanan dengan cita rasa yang baik (enak) dan tempat yang nyaman.

Melihat dari latar belakang fenomena-fenomena yang terjadi dari meningkatnya jumlah restoran dan tingginya persaingan dalam usaha restoran di Jawa Barat khususnya di kota Bandung, Restoran Boboko Bu Euis berupaya melakukan peningkatan dengan melakukan pembaruan menu, pembaruan lokasi dengan membuka restoran sendiri dikarenakan sejak dahulu sebelum membuka restoran sendiri, Boboko Bu Euis masih membuka usahanya yang bersifat *food court*. Adanya pertumbuhan dan tingginya persaingan dalam usaha restoran di Kota Bandung memberikan dampak bagi Restoran Boboko Bu Euis yaitu mempengaruhi nilai penjualan tidak sesuai dengan target atau *budget* yang diharapkan.

Upaya yang dilakukan manajemen Restoran Boboko Bu Euis dapat dilihat dari data omset penjualan atau pendapatan pertahunnya. Tabel I.2 berikut melampirkan tabel laporan penjualan tahun 2014-2018 Restoran Boboko Bu Euis.

Tabel I.2 Pendapatan dan Target Penjualan

Tahun	Nilai Penjualan (omset) (Rp)
2014	275.000.000
2015	265.500.000
2016	300.500.000
2017	350.000.000
2018	295.000.000

(Sumber: Olahan Penulis, 2019)

Tabel 1.2 memperlihatkan bahwa data penjualan Restoran Boboko Bu Euis di atas mengalami peningkatan dari tahun 2014 sampai dengan 2016. Namun di tahun 2018 mengalami penurunan omset. Penurunan omset terjadi dikarenakan bermunculan restoran pesaing seperti Restoran Mang Kabayan, Sambal Karmila dan restoran pesaing sekitar lingkungan Restoran Boboko Bu Euis seperti Wajan Resto dan Resto Bi Atik Rawon. Faktor ini dikarenakan kurangnya pengembangan dalam usaha restoran, sehingga berpengaruh pada penjualan produk yang menurun dan jumlah konsumen yang masih kurang dan belum maksimal. Persaingan dalam dunia bisnis kuliner

menjadi semakin ketat sehingga perusahaan keluarga harus dikelola dan dikembangkan dengan baik agar tidak kalah dengan perusahaan publik maupun perusahaan pesaing.

Berdasarkan hasil *review* yang dilakukan oleh penulis. Menurut Timmons dan Spinelli (2008), Timmons model digunakan sebagai proses memperbaiki, membentuk, dan membuat usaha baru dengan mengidentifikasi tiga komponen dari proses kewirausahaan. Timmons model menyatakan bahwa ada tiga faktor kritikal yang harus diperhatikan untuk dapat mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Tiga faktor tersebut adalah peluang (*opportunity*), sumber daya (*resources*), dan tim (*team*). Seorang pengusaha harus mampu menyeimbangkan ketiga faktor kritikal ini untuk mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Dengan kata lain, pengusaha harus mampu membaca peluang dengan baik, mengatur sumber daya dengan efektif dan efisien, serta memotivasi tim agar bekerja secara optimal.

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan model proses kewirausahaan *Timmons Model* yang berguna sebagai menentukan strategi dan solusi dalam pengembangan usaha yang menjadi dasar kesuksesan berwirausaha kemudian dianalisis menggunakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dan mendapatkan strategi yang tepat dan sesuai untuk pengembangan usaha.

Dengan uraian diatas, penelitian ini memiliki tujuan untuk memecahkan masalah mengenai penurunan volume penjualan yang diakibatkan ketidakefektifan pengelolaan pada perusahaan. Oleh karena itu, penulis ingin membahas tentang “***Perancangan Model Bisnis Menggunakan Pendekatan Teori Timmons Model Sebagai Bentuk Strategi Pengembangan Usaha (Studi Kasus Pada Restoran Boboko Bu Euis).***”

I.2 Perumusan Masalah

Pada bagian ini diutarakan permasalahan yang dihadapi dan rumusan pertanyaan penelitian yang akan diangkat dalam penelitian tugas akhir. Perumusan pertanyaan penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi eksisting internal bisnis pada Restoran Boboko Bu Euis?
2. Bagaimana kondisi eksisting eksternal pada usaha Restoran Boboko Bu Euis?
3. Bagaimana strategi dan solusi pengembangan usaha pada Restoran Boboko Bu Euis menggunakan metode SWOT?

I.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjawab rumusan masalah yang sebelumnya telah dipaparkan, yaitu:

1. Menentukan kondisi eksisting internal pada Restoran Boboko Bu Euis
2. Menentukan kondisi eksisting eksternal pada usaha Restoran Boboko Bu Euis
3. Menentukan strategi dan solusi pengembangan usaha menggunakan metode SWOT pada usaha Restoran Boboko Bu Euis

I.4 Batasan Masalah

1. Batasan yang dilakukan hanya di Restoran Boboko Bu Euis dan hanya sampai dengan tahap pengujian model bisnis berdasarkan strategi usulan yang telah dirumuskan.
2. Penelitian ini membahas mengenai strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Restoran Boboko Bu Euis.
3. Penelitian ini dikhususkan untuk menganalisis model bisnis yang diterapkan Restoran Boboko Bu Euis menggunakan pendekatan *Timmons Model*.

I.5 Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini dapat memberi manfaat bagi berbagai pihak. Adapun kegunaan yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis.
 - a. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan bagi pengembangan ilmu Teknik Industri khususnya dalam bidang strategi pengembangan bisnis yang diterapkan dalam menjalankan perusahaan yang baik dan benar.
 - b. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rujukan atau bandingan bagi penelitian berikutnya
2. Kegunaan Praktis
Hasil Penelitian ini bisa menjadi acuan bagi perusahaan Restoran Boboko Bu Euis dalam memperbaiki kekurangan yang mungkin ada dalam perusahaan dan dapat membantu kelancaran aktivitas kerja dalam perusahaan.

I.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi mengenai latar belakang penelitian, gambaran umum objek penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, dan sistematika penulisan penelitian.

Bab II Landasan Teori

Bab ini berisi tentang teori-teori yang berhubungan dengan pembahasan permasalahan yang diteliti sebagai pendukung untuk melakukan pemecahan masalah penelitian, mengkaji penelitian terdahulu, serta kerangka penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian

Bab ini berisi tentang metode penelitian yang terdiri dari karakteristik penelitian, variabel penelitian, tahapan penelitian, penentuan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, serta metode analisis data.

Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Bab ini merupakan bagian pada tugas akhir yang menjelaskan tentang proses pengumpulan dan pengolahan data yang terkait dalam penelitian ini.

Bab V Analisis

Bab ini merupakan bagian dari tugas akhir yang menjelaskan kesimpulan dari penelitian yang telah didapatkan serta usulan perbaikan yang diberikan.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dari keseluruhan penelitian. Adapun saran yang diberikan diharapkan dapat memberikan kontribusi yang baik dalam kelangsungan usaha objek penelitian.