

STRATEGI PERANCANGAN BISNIS RESTORAN

Oleh:

Tim Pengampu Restoran

(Prihastuti Eka)

Program Studi PT Boga

Fakultas Teknik UNY

PENDAHULUAN

- ❖ usaha kan berhasil dalam arti menghasilkan *profit* dan berkembang sudah barang tentu menjadi tujuan yang diharapkan.
- ❖ Namun demikian tidaklah semudah membalikkan telapak tangan, banyak hal yang mesti kita lakukan dan upayakan bahkan dengan berbagai pengorbanan baik morel maupun material.
- ❖ Perlu dilakukan perencanaan sampai dengan pengendalian, atau langkah-langkah manajemen usaha dipersiapkan dengan sungguh-sungguh.

Langkah untuk memulai suatu usaha boga

1. Mengidentifikasi berbagai persyaratan yang ada, misalnya: peraturan menteri kesehatan tentang penyelenggaraan usaha jasa boga dan peraturan yang memungkinkan dilakukannya pengawasan.
2. Persyaratan kesehatan makanan. Mencakup: (a) persyaratan bahan makanan, (b) persyaratan makanan terolah, (c) persyaratan makanan jadi.
3. Persyaratan kesehatan pengolahan makanan. Persyaratan dalam hal ini mencakup (a) kesehatan tenaga kerja pengolah makanan, (b) peralatan yang digunakan untuk menyimpan, mengolah dan menyajikan makanan, (c) ketentuan tentang tata cara mengolah makanan dan perilaku karyawan sewaktu bekerja di ruang pengolahan makanan.

Upaya lain yang dilakukan:

1. Dari segi keuangan, apakah dana sudah tersedia sesuai yang kita butuhkan.
2. Bagaimana aspek pengetahuan dan kemampuan mengelola usaha boga, antara lain meliputi: kemahiran memasak, kemampuan mempromosikan usaha, pengetahuan tentang pelayanan makanan, kepandaian mengelola dan mengatur tenaga kerja, waktu dan sebagainya.



Langkah Perancangan Usaha Restoran

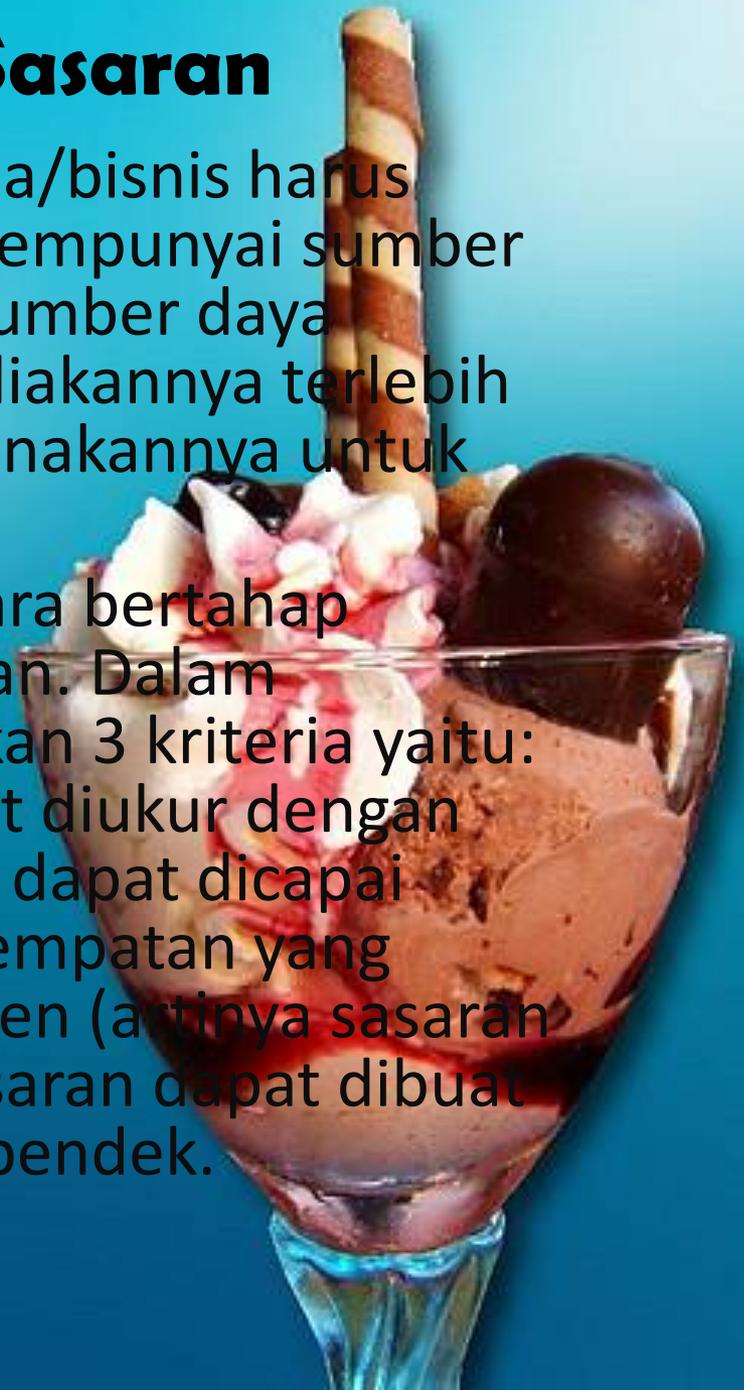
1. Analisis SWOT

- Analisis SWOT merupakan suatu alat formulasi strategi yang dapat dilakukan untuk mempersiapkan suatu usaha.
- Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan suatu kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).
- Analisis SWOT dapat digunakan untuk pengenalan diri dan sebagai analisis atau kajian mengenai kedudukan usaha pada suatu saat, khususnya dikaitkan dengan strategi dalam rangka mencapai tujuan. Dengan diketahuinya posisi usaha kita, untuk selanjutnya dapat menentukan kemana unit usaha akan diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.



2. Menetapkan Tujuan dan Sasaran

- Untuk mencapai suatu tujuan usaha/bisnis harus mempunyai sarana (means) dan mempunyai sumber daya (resources). Jika sarana dan sumber daya tersebut belum ada, harus menyediakannya terlebih dahulu, sehingga dapat mempergunakannya untuk mengejar tujuan bisnis.
- Memilih sasaran-sasaran yang secara bertahap dilaksanakan untuk mencapai tujuan. Dalam menentukan sasaran memperhatikan 3 kriteria yaitu: 1) kuantitatif (artinya sasaran dapat diukur dengan angka), 2) realistik (artinya sasaran dapat dicapai berdasarkan sumber daya dan kesempatan yang dimiliki perusahaan) dan 3) konsisten (artinya sasaran yang ditentukan harus selaras). Sasaran dapat dibuat untuk jangka panjang atau jangka pendek.



A decorative pink butterfly graphic with a glowing, sparkling effect, positioned in the top left corner of the slide.

a. Tujuan Umum

Tersusunnya rancangan suatu restoran sebagai salah satu unit usaha dan sumber belajar untuk meningkatkan ketrampilan dan jiwa kewirausahaan siswa serta memberikan *income generating* bagi lembaga.



b. Tujuan Khusus

- 1. Tersusunnya hasil identifikasi kondisi fisik dan fasilitas di mana restoran akan didirikan/dibuka.**
- 2. Identifikasi kondisi fisik menggambarkan secara umum keadaan bangunan antara lain: *service area, store room, office desk, kitchen area* dan *toilet*.**
- 3. Menggambarkan secara umum peralatan dan *furniture* yang dimiliki serta rancangan desain tata ruang atau *lay out* .**

Lanjutan....

Tersusunnya rancangan konsep pengelolaan restoran yang akan diterapkan. Memberikan gambaran peranan mahasiswa dalam proses pengelolaan, restoran apakah sebagai *cook*, pramusaji, administrasi atau *manager*. Bagaimana sistem *rolling* atau *shift*, operasional buka restoran yang diterapkan dan sebagainya.

• Tersusunnya rancangan teknis dan produksi yang akan diterapkan di restoran. Menggambarkan jenis atau variasi menu makanan dan minuman yang akan dijual, teknik pengolahan dan penyajian, perhitungan harga jual dan sistem pengadaan dan penyimpanan bahan. Pengadaan bahan apakah menggunakan *supplier* atau ke pasar sendiri.

• Tersusunnya rancangan struktur SDM yang akan diterapkan. Menggambarkan perencanaan sumber daya manusia: analisis pekerjaan yang diperlukan dalam proses operasional restoran, antara lain: bagian pengolahan atau *F & B Product*, bagian penyajian atau *F & B Service*, bagian *marketing*, bagian personalia, bagian keuangan dan bagian keamanan. Proses *rekrutment*, *on the job training* dan struktur organisasi.



Lanjutan

1. Tersusunnya rancangan sistem keuangan yang akan diterapkan.
2. Menggambarkan secara umum kebutuhan modal untuk pendirian restoran antara lain: bangunan restoran, *furniture service*, *kitchen area* dan dekorasi restoran.
3. Struktur penggajian, sistem pembukuan, keuangan (pengelolaan dana dan sumber dana) arus kas, kondisi ekonomi yang diharapkan dan analisis Titik Impas atau *Break Even Point*.

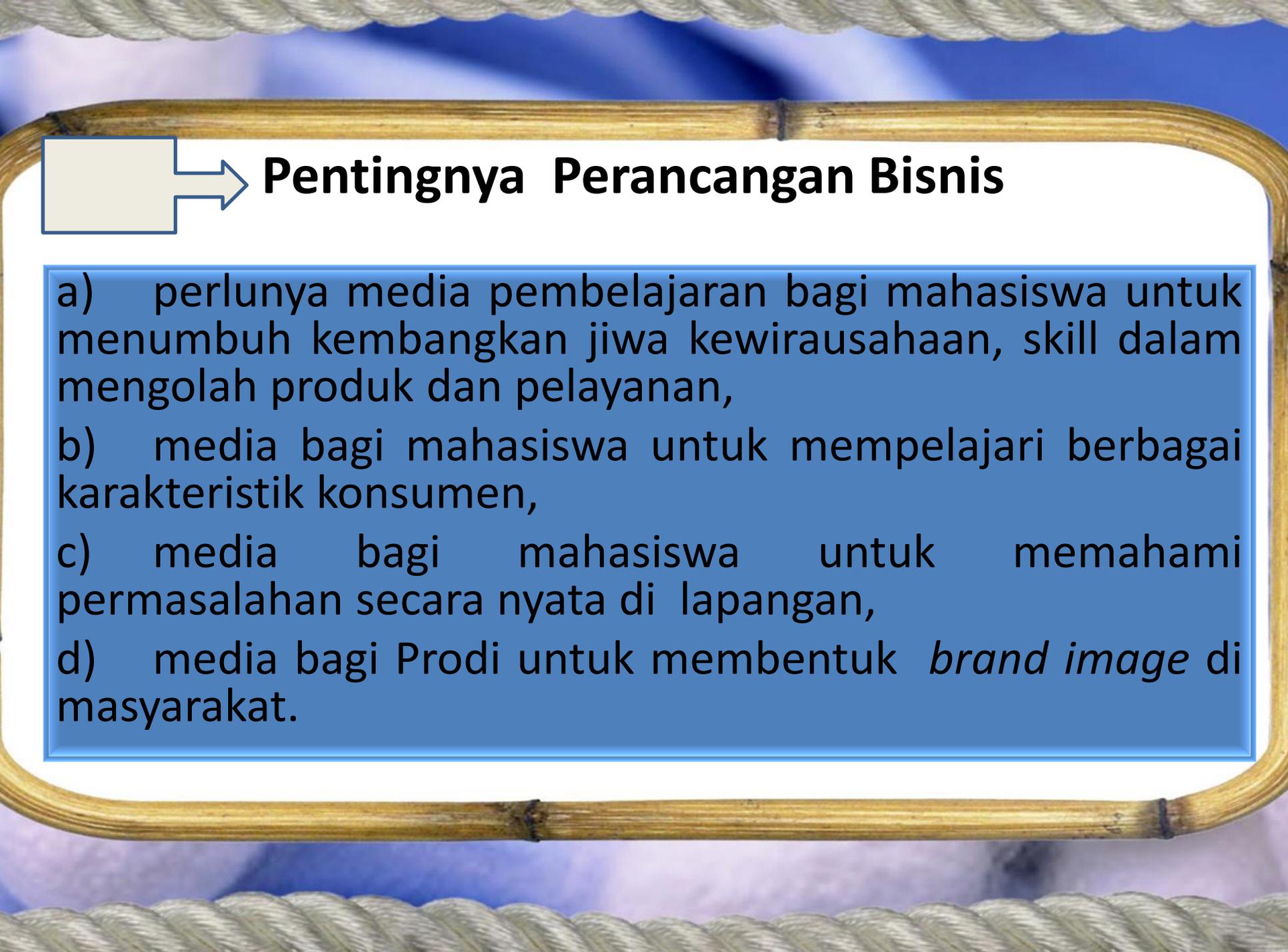
Tersusunnya rancangan sistem pemasaran yang akan diterapkan.

Menggambarkan:

- a) analisis kebutuhan pasar (calon konsumen potensial yang diharapkan, kebiasaan makan, makanan favorit, harga yang diinginkan sistem pelayanan dan sebagainya).
- b) penentuan *target market* dan
- c) strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P (*product, price, place, promotion, physical evident, process, people*) yang akan digunakan.

Spesifikasi Usaha

Memberikan gambaran secara spesifik dan rinci mengenai pengelolaan restoran, misalnya: a) siapa yang akan mengelola. b) konsep restoran yang akan didirikan (misalnya: bangunan, arsitektur, tata ruang), c) jenis restoran (formal, informal atau *specialties*) d) jenis menu yang akan di jual (*ala Carte, Table d'hote, Special party* d) sistem pelayanan yang akan digunakan (*French service, Russian service, American Service, English service* atau *Buffet service/prasmanan*) dan e) harga produk yang akan dijual di restoran.



Pentingnya Perancangan Bisnis

- a) perlunya media pembelajaran bagi mahasiswa untuk menumbuhkan kembangkan jiwa kewirausahaan, skill dalam mengolah produk dan pelayanan,
- b) media bagi mahasiswa untuk mempelajari berbagai karakteristik konsumen,
- c) media bagi mahasiswa untuk memahami permasalahan secara nyata di lapangan,
- d) media bagi Prodi untuk membentuk *brand image* di masyarakat.

MANFAAT PERANCANGAN

Sesuatu yang dapat dirasakan dan memberikan nilai tambah baik bagi mahasiswa, Prodi maupun pihak lain.



Asumsi Perancangan

- a) tersedianya lahan yang luas dan benar-benar dapat dimanfaatkan untuk pendirian suatu restoran,
- b) ada sumber modal yang akan mendukung pendirian restoran dan
- c) kesiapan mental mahasiswa untuk mengelola suatu restoran.



Implementasi Usaha

1. Proses yang merubah rencana menjadi aktivitas yang meyakinkan bahwa aktivitas tersebut memenuhi tujuan sesuai dengan yang direncanakan. Ketika perencanaan menanyakan apa dan mengapa, maka implementasi menanyakan siapa, dimana, kapan, dan bagaimana.
2. Strategi dan implementasi berhubungan erat dikarenakan strategi berisi implementasi yang sangat taktis. Strategi didefinisikan oleh manajer puncak, sedangkan implementasi dilaksanakan oleh manajer bawah dan semua karyawan perusahaan.

➤ Di dalam implementasi pimpinan atau manajer melakukan aktivitas memimpin, mengarahkan dan mempengaruhi bawahannya untuk mencapai tujuan atau sasaran organisasi yang telah ditentukan.

Pimpinan (manajer) tidak melakukan semua kegiatan sendiri, tetapi menyelesaikan tugas-tugasnya melalui orang lain,

Pemimpin harus dapat mengarahkan, mempengaruhi dan juga menciptakan iklim yang dapat membantu para bawahan melakukan pekerjaan dengan sebaik-baiknya.

Pengendalian/pengawasan

Pengawasan/pengendalian dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh tujuan yang ditetapkan dapat dicapai. Hasil nyata apa yang sudah dicapai dibandingkan dengan hasil yang diharapkan (sesuai rencana yang dibuat), sehingga dapat berbuat sesuatu terhadap penyimpangan yang ada.

Apabila hasilnya negatif (kurang atau tidak sesuai yang diharapkan) maka, harus dilakukan perubahan-perubahan, dan jika berhasil dapat diteruskan bahkan lebih ditingkatkan lagi.

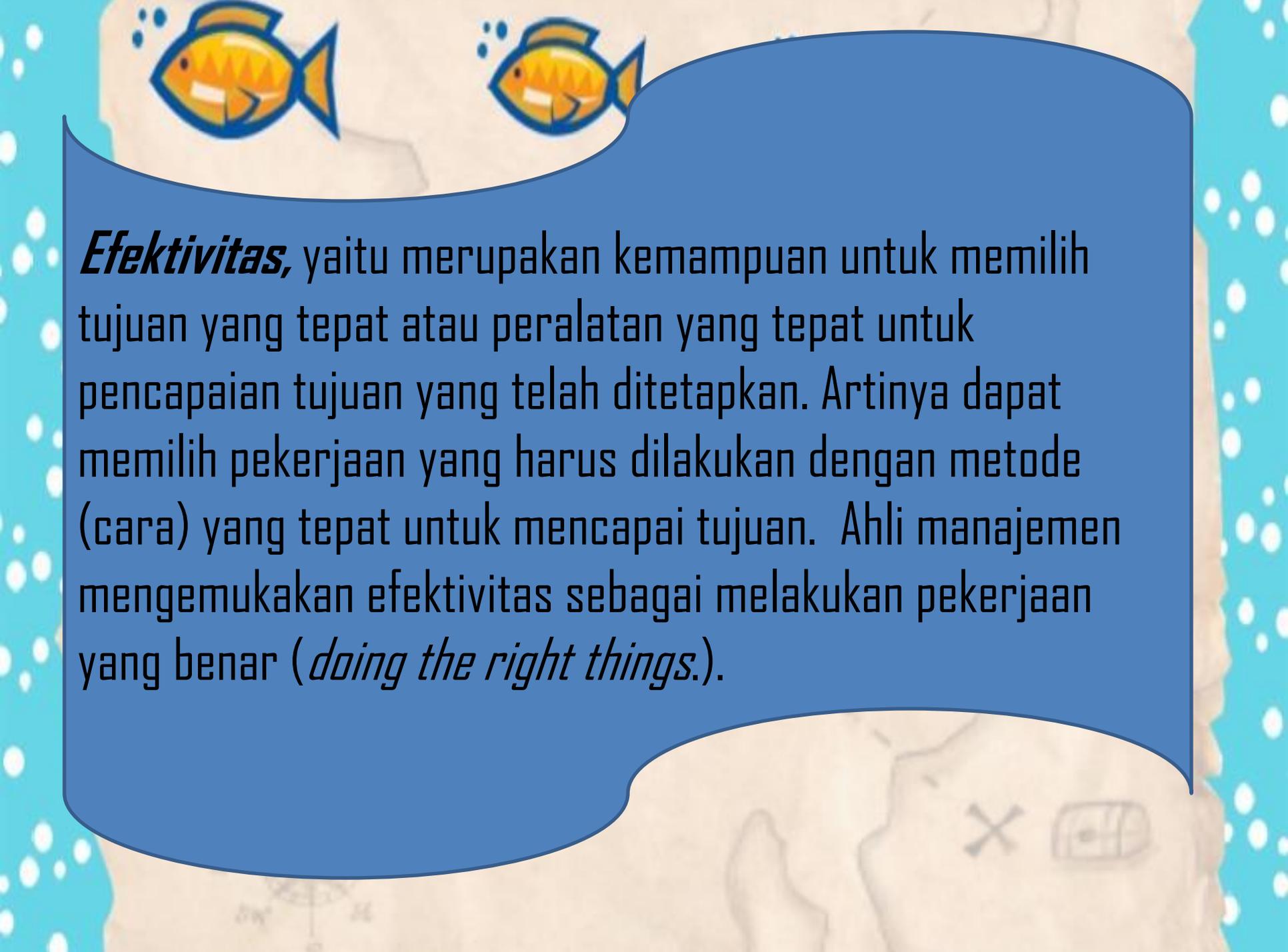
Keterbatasan Perancangan

Berbagai hal yang pada kenyataannya tidak dapat dilaksanakan secara maksimal misalnya: aspek permodalan, fasilitas produksi, pelayanan yang masih terbatas dan profesionalisme serta manajemen yang masih kurang baik.

Alat ukur prestasi manajemen.

Ada dua konsep utama untuk mengukur prestasi kerja manajemen yaitu :

Efisiensi, yaitu kemampuan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan benar, ini merupakan konsep matematik yang memperhitungkan ratio antara keluaran (ouput) dan masukan (input). Dengan kata lain disebut efisien apabila dapat memaksimumkan keluaran dengan jumlah masukan yang terbatas. Ahli manajemen mengemukakan efisiensi sebagai melakukan pekerjaan dengan benar (*doing things right*)



Efektivitas, yaitu merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Artinya dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan dengan metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan. Ahli manajemen mengemukakan efektivitas sebagai melakukan pekerjaan yang benar (*doing the right things*).

Latihan

1. Buatlah analisis SWOT untuk jenis usaha yang akan saudara buka, tentukan analisis yang paling strategis bagi usaha saudara tersebut.
2. Susunlah proposal sederhana untuk membuka suatu usaha dengan berbekal ketrampilan yang sudah saudara miliki/kuasai.
3. Buatlah perancangan pemasaran untuk usaha boga (Restoran) yang akan saudara kelola!
4. Aplikasikan atau terapkan perancangan bisnis untuk memulai membuka usaha kecil!



Thank you
very much

THE FORBIDDEN FRUIT IS THE SWEETEST

