

MIE BAKSO TENDA BIRU: PENGEMBANGAN PRODUK BAKSO DAN MIE AYAM TENDA BIRU

Diajukan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam dari Program Studi Ekonomi Islam



Oleh :

Andy Setioko

18423015

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMALAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA
2023**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Andy Setioko
NIM : 18423015
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : Mie Bakso Tenda Biru ; Pengembangan Produk Bakso dan
Mie Ayam Tenda Biru

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulis tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak ada unsur paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 20 Februari 2023


Andy Setioko
29A55AKX274322161

NOTA DINAS

Yogyakarta, 21 Februari 2023
29 Rajab 1444 H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
D.I Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb

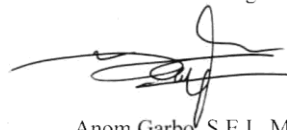
Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 1165/Dek/60/DAATI/IX/2022 tanggal 27 September 2022, 01 Rabiul Awal H atas tugas kami sebagai pembimbing tugas akhir saudara :

Nama : Andy Setioko
Nomor Induk Mahasiswa : 18423015
Fakultas : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2022/2023
Judul Tugas Akhir : Mie Bakso Tenda Biru ; Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam Tenda Biru

setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami bersepakat bahwa tugas akhir perintisan bisnis saudara tersebut diatas memenuhi syarat untuk diajukan sidan munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) eksemplar.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, S.E.I., M.E

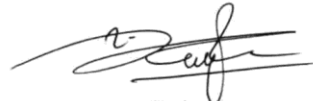
REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Andy Setioko
- Nomor Induk Mahasiswa : 18423015
Fakultas : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2022/2023
Judul Tugas Akhir : Mie Bakso Tenda Biru ; Pengembangan Produk Bakso
dan Mie Ayam Tenda Biru

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah Tugas Akhir Perintisan Bisnis pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, S.E.I., M.E



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiain@uii.ac.id
W. fiat.uii.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Senin
Tanggal : 13 Maret 2023
Judul Tugas Akhir : Mie Bakso Tenda Biru: Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam Tenda Biru
Disusun oleh : ANDY SETIOKO
Nomor Mahasiswa : 18423015

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua : Tulasmi, SEI, MEI
Penguji I : Junaidi Safitri, SEI, MEI
Penguji II : Muhammad Iqbal, SEI, MSI
Pembimbing : Anom Garbo, SEI, ME

Yogyakarta, 16 Maret 2023



Dekan,
Dr. Drs. Asmuni, MA
Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Tugas akhir ini penulis persembahkan untuk diri sendiri. Terimakasih sudah memulai dan berusaha menyelesaikannya, karena Tugas Akhir yang baik adalah Tugas Akhir yang selesai.

””

Dan dengan mengucapkan syukur atas kehadiran Allah SWT, sebuah karya kecil ini juga penulis persembahkan untuk:

1. Allah SWT pencipta langit dan bumi yang senantiasa memberikan hamba keridhoan.
2. Bapak Sukarno dan Ibu Darti tercinta, yang selalu memberikan doa, dukungan, serta semangat yang tak ada putusya.
3. Istriku Afifah Cita Insani Khairunnisa dan Putraku Arkhan Arsalan yang selalu memberikan doa, motivasi, semangat serta arahan.
4. Antok Aryuana yang selalu memberikan semangat serta support kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Terimakasih untuk Umi dan Bukhari telah menjadi teman sekelompok penulis saling mensupport satu sama lain dan saling bekerja sama dengan baik untuk menyelesaikan progress tugas akhir perintisan bisnis ini.
6. Seluruh keluarga besar Ekonomi Islam Angkatan 2018 yang selalu memotivasi satu sama lain dan saling memberikan semangat.
7. Terimakasih sebesar-besarnya kepada seluruhnya yang sudah ikut membantu dalam mewujudkan Perintisan Bisnis sampai berjalan dengan lancar.

MOTTO

"Jika Anda ingin membangun sesuatu yang hebat, Anda harus fokus pada perubahan apa yang ingin Anda buat di dunia ini."

By: Chairul Tanjung



ABSTRAK

MIE BAKSO TENDA BIRU: PENGEMBANGAN PRODUK BAKSO DAN MIE AYAM TENDA BIRU

ANDY SETIOKO

18423015

Industri makanan pada saat ini menjadi produk yang sangat potensial dalam dunia perbisnisan. Adanya tingkat konsumsi masyarakat yang tinggi menjadikan faktor berkembang pesatnya berbagai ide bisnis guna untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Melihat dan menimbang dari hasil survei yang telah dilakukan, penulis dan tim memilih untuk mengembangkan produk Bakso dan Mie Ayam. Bakso dan Mie Ayam merupakan makanan yang banyak digemari oleh seluruh kalangan masyarakat Indonesia. Tidak sedikit pula produk Bakso dan Mie Ayam yang membutuhkan inovasi untuk menciptakan produk baru yang dapat dikonsumsi kapan saja. Pada perintisan dan pengembangan bisnis kali ini, penulis dan tim melakukan rintisan bisnis yang berjudul Mie Bakso Tenda Biru; Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam Tenda Biru. Perintisan dan pengembangan bisnis dilaksanakan mulai bulan Juli 2022 sampai dengan Desember 2022. Dengan penjualan yang dilaksanakan melalui pemasaran *online*, *Delivery Order*, serta penjualan langsung di warung Mie Bakso Tenda Biru yang berada di Taman Kuliner Oepoi Kampung Solor Kupang Nusa Tenggara Timur. Penulis melaporkan kelayakan usaha Mie Ayam Bakso Tenda Biru perintisan bisnis ini dilihat dari aspek produksi, dimana aspek produksi yang dilaksanakan pada bisnis ini meliputi riset bahan baku sampai pada produk jadi yang siap. Analisis kelayakan dilihat dari aspek produksi mengacu pada aspek bahan baku dan bahan penolong, mesin dan peralatan, lokasi operasi dan volume operasi berdasarkan dari riset yang telah dilakukan Mie Ayam Bakso tenda Biru dinyatakan layak dari segi produksi.

Kata Kunci: Perintisan dan pengembangan bisnis; mie bakso; produksi

ABSTRACT

MEATBALL TENDA BIRU ; PRODUCT DEVELOPMENT OF MEATBALL AND CHICKEN NOODLES TENDA BIRU

ANDY SETIOKO

18423015

The food industry is currently a very potential product in the business world. The increasing level of public consumption is a factor for the rapid development of various business ideas to meet consumer needs. Seeing and weighing the results of a survey that has been conducted, the authors and team chose to develop Meatballs and Chicken Noodles products. Meatballs and Chicken Noodles are foods that are much loved by all Indonesian people. Not a few Bakso and Mie Ayam products require innovation to create new products that can be consumed at any time. At the start and development of this business, the author and team carried out a business pilot entitled Mie Bakso Tenda Biru; Product Development of Meatballs and Blue Tent Chicken Noodles. Business piloting and development will be carried out from July 2022 to December 2022. With sales carried out through online marketing, Delivery Orders, and direct sales at the Mie Bakso Tenda Biru stall located in the Oepoi Culinary Park, Kupang, East Nusa Tenggara. The author reports the feasibility of Mie Ayam Bakso Tenda Biru in starting this business is seen from the production aspect, where the production aspects carried out in this business include raw material research to finished products and ready to be sent throughout Indonesia. The feasibility analysis seen from the production aspect refers to the aspects of raw and auxiliary materials, machinery and equipment, operating locations and operating volume based on the research that has been conducted.

Keyword: Start-up and Business Development; Meatball Noodles; production

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fenomena konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Table 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|------|--------------------|--------------------------|
| أ | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | Ba | B | Be |
| ت | Ta | T | Te |
| ث | Śa | ś | Es (dengan titik diatas) |

| | | | |
|---|------|----|-----------------------------|
| ج | Jim | J | Je |
| ح | Ḥa | ḥ | Ha (dengan titik dibawah) |
| خ | Kha | Kh | Ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Ḍal | Ḍ | Zet (dengan titik diatas) |
| ر | Ra | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | Es dan ye |
| ص | Ṣad | ṣ | Es (dengan titik dibawah) |
| ض | Ḍad | ḍ | De (dengan titik di bawah) |
| ط | Ṭa | ṭ | Te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Ẓa | ẓ | Zet (dengan titik di bawah) |
| ع | `ain | ` | Koma terbalik (di atas) |

| | | | |
|----|--------|---|----------|
| غ | Gain | G | Ge |
| ف | Fa | F | Ef |
| ق | Qaf | Q | Ki |
| ك | Kaf | K | Ka |
| ل | Lam | L | El |
| م | Mim | M | Em |
| ن | Nun | N | En |
| و | Wau | W | We |
| هـ | Ha | H | Ha |
| ء | Hamzah | ‘ | Apostrof |
| ي | Ya | Y | ye |

B. Vokal

Vokal Bahasa arab, seperti vokal Bahasa Indonesia , terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal Bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Table 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|--------|-------------|------|
| َ | Fathah | A | A |
| ِ | Kasrah | I | I |
| ُ | Dammah | U | U |

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap Bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|----------------|-------------|---------|
| يَ...َ | Fathah dan ya | ai | A dan u |
| وَ...َ | Fathah dan wau | Au | A dan u |

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa'ala
- سَأَلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal Panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf transliterasi berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Table 0.4: Tabel Transliterasi Maddah

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|-------------------------|-------------|---------------------|
| ...آ... | Fathah dan alif atau ya | Ā | A dan garis di atas |
| ...إ... | Kasrah dan ya | Ī | I dan garis di atas |
| ...و... | Dammah dan wau | Ū | U dan garis di atas |

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasi adalah "t"

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendaot harakat sukun, transliterasinya adalah "h"

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasi dengan "h"

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudhah al-atfal/raudhatul atfal
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madinnahal-munawwarah/al-madinatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tertulis arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan dengan bunyi, yaitu huruf "l" diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasi sebagai postrof. Namun hal ini hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ takuzu
- سَيِّئٌ syai'un
- أَنْوَأُ an-nau'u
- إِنْ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan,

maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَإِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wainnallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu idahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandang.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdulillāhi rabbi al-ālamīn
Alhamdu lillāhi rabbil ‘ālamīn
 - الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/ Ar-rahmān ar-rahīm
- Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila

dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī’an/ Lillāhil-amru jamī’an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW, Kepada segenap keluarganya, sahabatnya, serta umatnya. Dengan taufiq dan hidayah Allah SWT, penulis bersyukur telah menyelesaikan tugas akhir ini sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini ini dengan judul “Mie Bakso Tenda Biru; Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam Tenda Biru”. Penyusunan tugas akhir ini tidak terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. Selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Dr. Drs Asmuni., M.A. selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan LC., M.E Selaku Kepala Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam , Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Anom Garbo, S.E.I., M.E Selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan dan arahan, masukan serta bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajiban mahasiswa dalam proses penyelesaian tugas akhir perintisan bisnis di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

6. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Ekonomi Islam.
7. Teruntuk Bapak Sukarno dan Ibu Darti yang selalu memberikan penulis semangat, doa dan motivasi untuk kelancaran penyusunan tugas akhir Perintisan Bisnis.
8. Teruntuk Istriku Afifah Cita Insani Khairunnisa dan Putraku Arkan Arsahlan yang selalu memberikan doa, motivasi, semangat serta arahan
8. Teruntuk Antok Aryuana yang selalu memberikan semangat serta support kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
9. Teman-teman Karyawan Mie Ayam dan Bakso Tenda Biru yang telah mensupport dalam berjalanya proses Bisnis Mie Ayam dan Bakso Tenda Biru.
10. Teman Kelompok Umi Zaidatul Khoeriyah dan Bukhori Muslim yang telah bekerja sama dalam penyelesaian Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu, dan membantu bertukar pendapat satu sama lain.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis berharap adanya kritik dan saran yang dapat membangun dari semua pihak. Akhir kata penulis berharap, semoga yang penulis persembahkan dapat bermanfaat Aamiin Ya Rabbal'Alamiin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 20 Februari 2023

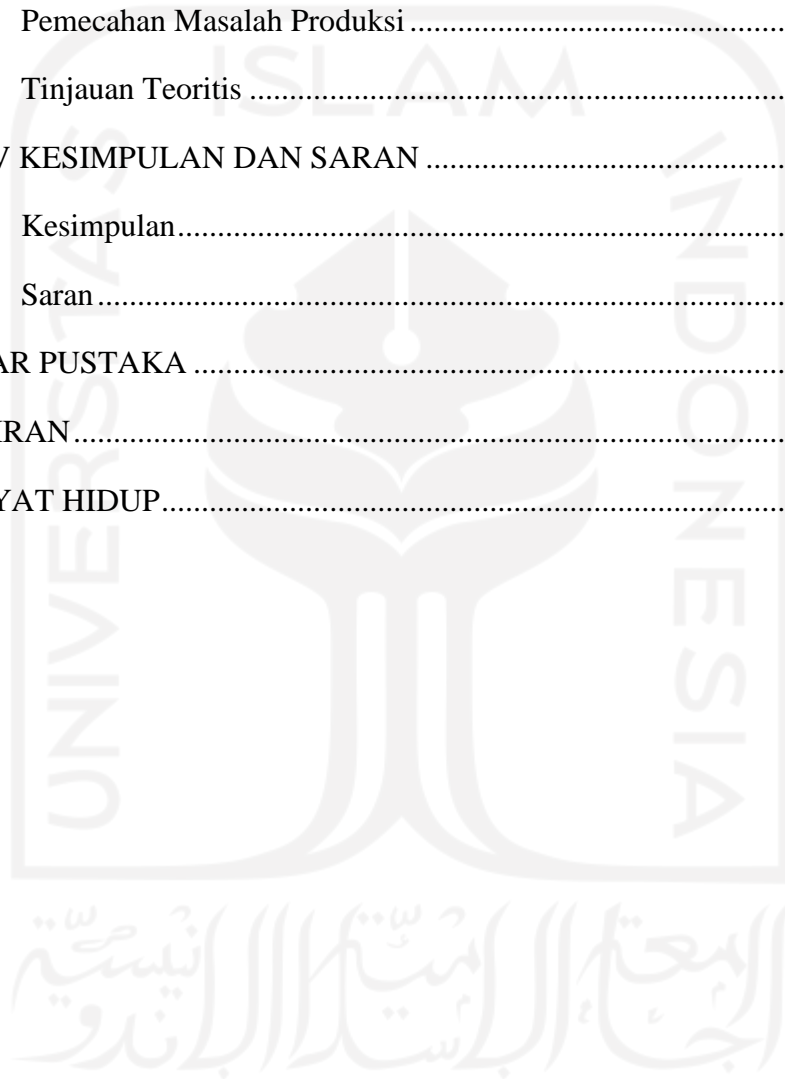


Andy Setioko

DAFTAR ISI

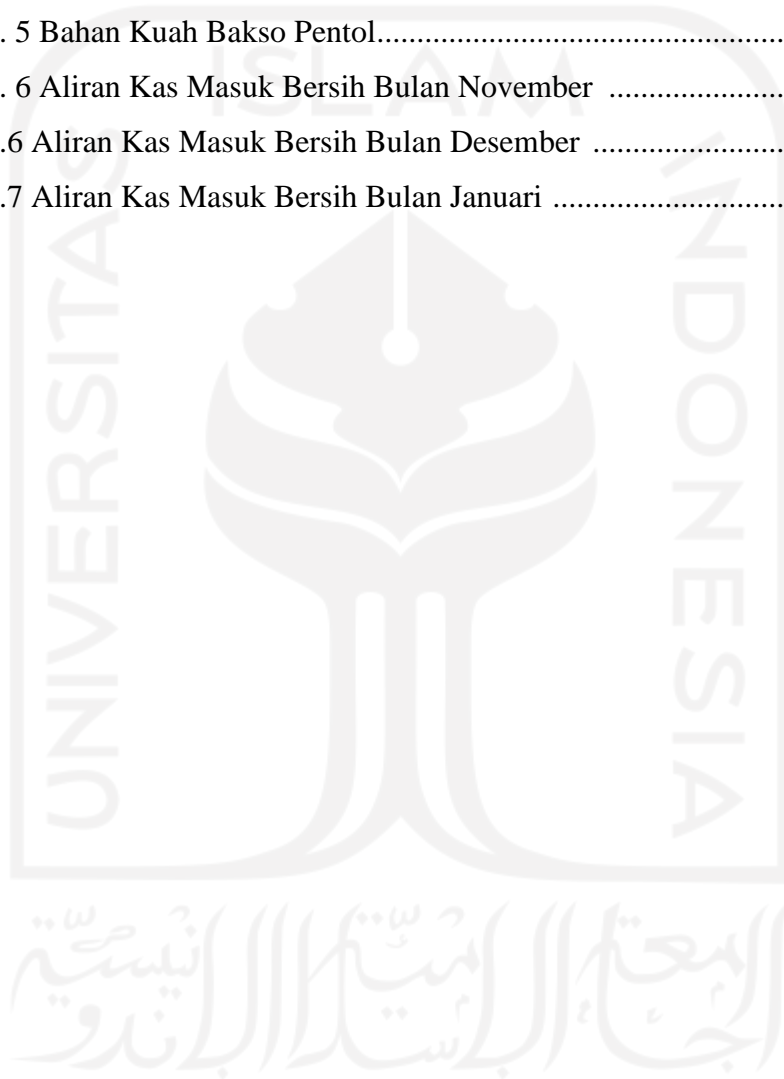
| | |
|---|-------------------------------------|
| LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN | ii |
| NOTA DINAS | iii |
| REKOMENDASI PEMBIMBING | iv |
| LEMBAR PENGESAHAN | Error! Bookmark not defined. |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | v |
| MOTTO | vii |
| ABSTRAK | viii |
| ABSTRACT | ix |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN | x |
| KATA PENGANTAR | xix |
| DAFTAR ISI | xxi |
| DAFTAR TABEL | xxiii |
| DAFTAR GAMBAR | xxiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 3 |
| C. Tujuan Masalah | 3 |
| D. Sistematika Penulisan | 3 |
| BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN USAHA | 5 |
| A. Profil Bisnis | 5 |
| B. Pelaksanaan Bisnis: Aspek produksi | 8 |
| C. Inovasi Pengembangan Produk: packaging bahan yang <i>eco friendly</i> | 30 |
| D. Inovasi Pengembangan Produk: <i>Frozen Food</i> | 36 |

| | | |
|---|--|----|
| E. | Pelaksanaan Bisnis: Aspek Promosi (<i>Marketing</i>) | 45 |
| F. | Pelaksanaan Bisnis: Aspek Keuangan..... | 50 |
| BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH..... | | 53 |
| A. | Identifikasi Masalah | 53 |
| B. | Pemecahan Masalah Produksi | 55 |
| C. | Tinjauan Teoritis | 62 |
| BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN | | 65 |
| A. | Kesimpulan..... | 65 |
| B. | Saran..... | 68 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 69 |
| LAMPIRAN..... | | 71 |
| RIWAYAT HIDUP..... | | 87 |



DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 2. 1 Alat-alat Proses Produksi | 17 |
| Tabel 2. 2 Bahan Pembuatan Mie | 17 |
| Tabel 2. 3 Bahan Ayam Semur | 19 |
| Tabel 2. 4 Bahan Bakso Pentol | 21 |
| Tabel 2. 5 Bahan Kuah Bakso Pentol..... | 24 |
| Tabel 2. 6 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan November | 53 |
| Tabel 2.6 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan Desember | 53 |
| Tabel 2.7 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan Januari | 54 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Warung Tenda Biru..... | 7 |
| Gambar 2. 2 Depot Daging “Om Sal” | 13 |
| Gambar 2. 3 Kios Bahan Pokok Haji Sukma..... | 13 |
| Gambar 2. 4 Kios Bahan Bumbu | 15 |
| Gambar 2. 5 Pembuatan Mie..... | 19 |
| Gambar 2. 6 Topping Ayam Semur | 21 |
| Gambar 2. 7 Cetak Bakso Pentol | 23 |
| Gambar 2. 8 Proses Penggilingan Bakso Pentol | 24 |
| Gambar 2. 9 Lokasi warung “Tenda Biru” | 27 |
| Gambar 2.10 Jarak Lokasi Warung “Tenda Biru” dengan Pasar | 28 |
| Gambar 2.11 Kondisi Lokasi Warung “Tenda Biru” | 29 |
| Gambar 2.12 Mie Ayam dan Bakso Warung “Tenda Biru” | 31 |
| Gambar 2.13 Menu dan Harga Warung “Tenda Biru” | 32 |
| Gambar 2. 14 Pembuatan Mie dan Bakso..... | 33 |
| Gambar 2. 15 Riset Packaging Paper Box | 35 |
| Gambar 2. 16 Riset Packaging Paper Bowl | 36 |
| Gambar 2. 17 Riset Packaging Paper Bowl Ayam jago..... | 37 |
| Gambar 2. 18 Harga Paper Bowl Ayam Jago | 38 |
| Gambar 2.19 Logo Warung “Tenda Biru” | 39 |
| Gambar 2.20 Plastik Kemasan | 44 |
| Gambar 2.21 Mesin Vacum Seller | 45 |
| Gambar 2.22 Frozen Food Bakso..... | 47 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era globalisasi seperti saat ini banyak sekali UMKM yang menawarkan hal-hal yang instan dan praktis seperti halnya pada bidang kuliner. Bisnis kuliner merupakan sebuah bisnis yang banyak digemari oleh masyarakat luas, karena makanan merupakan sumber kebutuhan pokok setiap orang selain itu juga dapat menghasilkan income yang tinggi. Pada saat ini angka pertumbuhan pada usaha bidang bisnis kuliner sangatlah pesat, yang mana semakin banyak bermunculan dengan memiliki karakteristik atau khas masing-masing. Maka dari itu membuat para pengusaha sector kuliner dituntut untuk memiliki strategi yang unggul dalam bersaing. Pada saat ini banyak industri makanan yang dijual sudah siap makan atau (*fast food*) dikarenakan tidak sedikit masyarakat Indonesia yang memiliki kesibukan sehingga tidak sempat untuk memasak.

Kupang dikenal dengan gugusan karangnya yang membuat dijuluki sebagai “City Of Coral”. Dengan luas wilayah yang tidak begitu luas kupang merupakan salah satu kota pariwisata yang dikenal dengan keindahan alamnya. Selain itu kota Kupang juga dikenal sebagai penghasil Daging sapi terbaik di Indonesia, oleh karena itu kota kupang juga sangat maju pada bidang wisata kulinernya. Pada era *buyers market* saat ini, pengusaha dituntut untuk melakukan diferensiasi dalam bidang usaha yang digelutinya sehingga dapat membedakan tawaran pengusaha dengan pesaingnya. Seiring dengan berjalannya waktu, usaha kuliner di kota kupang mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dengan jumlah UMKM Pada tahun 2019 berjumlah 1198 dan meningkat hingga tahun 2022 berjumlah 2747 UMKM (ntt.bps.go.id) dan menyebabkan meningkatnya pasar persaingan lokal, oleh karena itu para pengusaha kuliner harus melakukan terobosan-terobosan supaya dapat memberikan kualitas, pelayanan dan produk terbaik kepada para konsumen.

Adapun faktor-faktor yang sangat mempengaruhi tingkat kepuasan konsumen antara lain yaitu pemberian kualitas pelayanan yang baik dan unggul sehingga konsumen memiliki rasa antusiasme untuk Kembali membeli produk yang ditawarkan. Menurut Kotler kualitas harus diawali oleh beberapa kebutuhan customer dan diakhiri dengan persepsi pelanggan. Pelayanan yang baik juga dapat menentukan kepuasan konsumen yang meliputi tangibles, reliability, responsiveness, assurance, dan empathy (Karundeng, 2013).

Mie Ayam Bakso Tenda Biru yang telah berdiri sejak tahun 2003 di Kelurahan Solor Kota Kupang dan merupakan Warung Mie Ayam dan Bakso yang cukup terkenal di Kota Kupang dengan ciri khas rasa yang otentik dan porsi yang melimpah dan telah memiliki cabang baru pada Tahun 2019 di Taman kuliner oepoi kota kupang yang merupakan lokasi yang digunakan dalam laporan perintinsan bisnis kami.

Dari hasil riset yang telah kami lakukan di lapangan bahwa dari sekian banyak pedagang Mie Ayam dan Bakso di Kota Kupang belum ada yang menyediakan kemasan take away yang eco friendly agar dapat di nikmati dimana saja dan belum adanya produk bakso yang dikemas secara frozen. Sehingga kami tertarik melakukan inovasi di Warung Tenda Biru dengan menghadirkan produk bakso frozen dan kemasan take away yang eco friendly untuk menjadi daya tarik baru bagi masyarakat kota kupang maupun wisatawan yang berkunjung ke Kota Kupang yang ingin mengkonsumsi Mie Ayam dan Bakso secara praktis dan dapat di jadikan oleh-oleh khas Kota Kupang. Tentunya dalam melakukan pengembangan tersebut dibutuhkan proses produksi yang baik dan berkualitas baik dari segi peralatan produksi, bahan baku, dan juga kemasan agar menghasilkan produk yang berkualitas baik serta dapat menjadi produk berkelanjutan. Selain itu proses produksi juga berpengaruh pada perkembangan warung tenda biru agar dapat bersaing dalam dunia bisnis.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka Adapun rumusan yang akan dijawab dari Laporan Akhir Perintisan Bisnis, yaitu bagaimana proses pelaksanaan dalam pengembangan bisnis Mie Bakso Tenda Biru dari aspek Produksi?

C. Tujuan Masalah

Adapun tujuan dari perintisan bisnis ini adalah agar dapat mengetahui bagaimana pelaksanaan dalam pengembangan bisnis Mie Bakso Tenda Biru dari aspek Sumber Daya Manusia dan Aspek Produksi.

D. Sistematika Penulisan

Dalam mempermudah pembaca dan penulis dalam Menyusun hasil penelitian yang diperoleh, maka penulis Menyusun sistematika penulisan dalam tulisan ini. Sistematika penulisan perintisan bisnis ini terdiri dari lima bab, setiap bab memiliki sub bab dan setiap sub bab merupakan bagian dari bab yang dijelaskan secara lebih spesifik. Secara garis besar sistematika penulisan pada perintisan bisnis ini adalah sebagai berikut;

1. **Bab I Pendahuluan:** Pada Bab I berisi latar belakang dari perintisan bisnis dan sistematika penulisan perintisan bisnis Pengembangan dan Rebranding Produk Mie Ayam dan Bakso Tenda Biru.
2. **Bab II Pelaksanaan Kegiatan Perintisan Bisnis.** pada Bab II meliputi profil bisnis dan pelaksanaan bisnis yang mencakup 4 aspek diantaranya yaitu Aspek Sumber Daya Manusia, Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan.
3. **Bab III Identifikasi dan Pemecahan Masalah:** Pada Bab ini menjelaskan bagaimana identifikasi masalah yang diperoleh setelah melakukan riset pasar, Tinjauan teoritis terkait dengan teori produksi dan kajian secara islam, juga bagaimana proses pemecahan masalah tersebut.

4. **Bab IV Kesimpulan dan Saran:** Pada bab ini berisi kesimpulan dari kegiatan yang sudah dilakukan dalam kelayakan pengembangan usaha Produk Mie Ayam dan Bakso Tenda Biru.



BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN USAHA

A. Profil Bisnis

Miso “Tenda Biru Merupakan suatu tempat makan yang menjual aneka mie ayam dan bakso serta dengan minuman pendukung yang hadir atas tingkat permintaan masyarakat yang tinggi. Disamping itu Miso “Tenda Biru” hadir dengan berbagai varian menu yang khas dengan mengadopsi mie ayam dan bakso khas boyolali dan dipadukan dengan daging sapi maupun rempah-rempah khas kupang. Sebagai warung makan untuk menghasilkan keuntungan, warung “Tenda Biru” memiliki visi sebagai Menjadi Warung Bakso terbaik dan ramah terhadap lingkungan sekitar. Menjadi warung bakso terbaik memiliki arti bahwa “Tenda Biru” akan mengalami peningkatan terus menerus dengan keseriusan dalam pengelolaan segala aspek bidang juga memberikan pelayanan terbaik kepada para konsumen dan kemitraan. Dan ramah lingkungan artinya bahwa warung “Tenda Biru” akan selalu menjaga lingkungan dengan baik juga membuat packaging takeaway dengan menggunakan bahan yang *eco friendly* (daur ulang). Warung “Tenda Biru” ingin tumbuh dan berkembang mengikuti lingkungan ekonomi sekitar, dikarenakan jika lingkungan ekonomi dapat berkembang dengan baik maka akan memberikan dampak yang cukup baik pula kepada warung “Tenda Biru”. Disisi lain warung “Tenda Biru” juga secara tidak langsung mengenalkan produk bakso maupun mie ayam khas Boyolali kepada masyarakat Kupang Nusa Tenggara Timur. Oleh karena itu Miso “Tenda Biru” akan terus mengembangkan bisnisnya dan memperluas jangkauan dengan penjualan online maupun offline. Warung “Tenda Biru” juga memiliki beberapa Misi yang dijalankan guna mencapai visi yang sudah diciptakan tersebut adalah dengan:

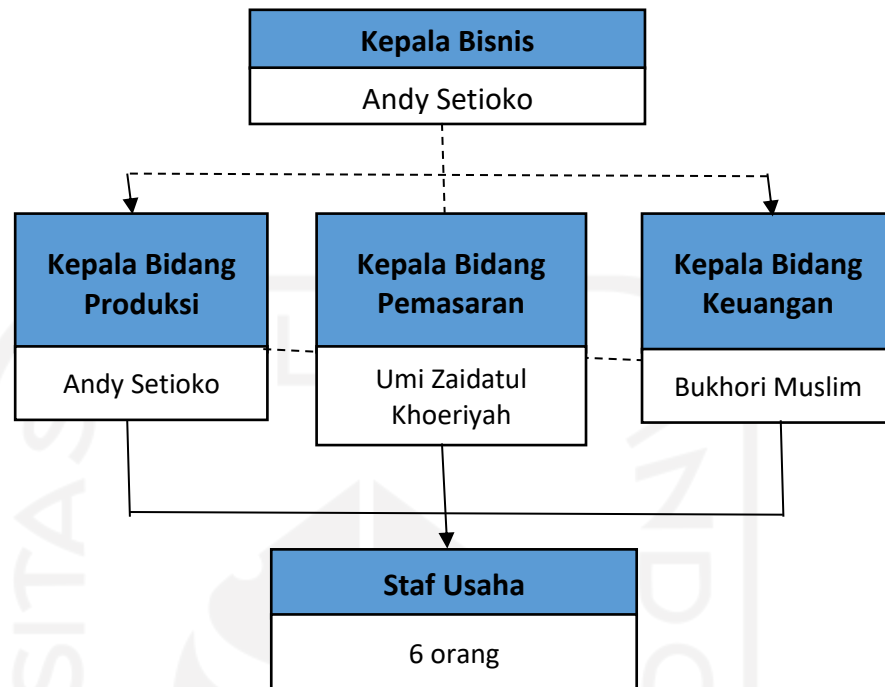
1. Menghasilkan kualitas bakso dan mie ayam yang sehat, enak, halal, dan terjamin kualitas kebersihannya.
2. Memberikan pelayan terbaik untuk para pelanggan

3. Menciptakan lingkungan yang bersih dan nyaman

Warung “Tenda Biru” pada awalnya merupakan usaha umkm kecil-kecilan dengan tempat seadanya dan menempatkan diri sebagai alternatif dari pesaing karena konsep bakso dan mie ayam dengan ke-khasanya masing-masing. Direncanakan pada tahun 2018, warung pertama kali didirikan di pusat kota Kupang Nusa Tenggara Timur. Adapun faktor-faktor pendukung usaha seperti legalitas, surat izin maupun sertifikat halal sudah dimiliki oleh Warung “Tenda Biru”. Kepemilikan dokumen tersebut menjadi salah satu bentuk komitmen atas terciptanya kualitas produk yang terbaik untuk ditawarkan kepada para konsumen.

Warung “Tenda Biru” dalam menjalankan bisnisnya untuk menghasilkan profit terbaik yaitu dengan penjualan bakso, mie ayam juga minuman dan menambah inovasi packaging takeaway yang ramah lingkungan juga memudahkan para konsumen ketika ingin mengonsumsi diluar rumah yaitu dengan menyediakan wadah dan juga alat makan yang tentunya higienis. Untuk melaksanakan visinya guna memperoleh keuntungan yang terbaik, warung “Tenda Biru” membuka usaha di daerah perkotaan yang dekat dengan perkantoran, instansi Pendidikan, dan juga pemukiman masyarakat. Pada saat ini prioritas yang sangat dikedepankan selain citra rasa yaitu dengan membangun *branding* yang kuat dengan menawarkan berbagai promo-promo menarik kepada para pelanggan.

Selanjutnya terkait dengan struktur organisasi yang merupakan unsur paling penting dalam perusahaan, karena untuk mengetahui tugas pokoknya serta posisi masing-masing pada setiap perusahaan. Adapun susunan tersebut terdiri pada bagian paling atas yaitu kepala bisnis, kemudian di jajaran bawahnya adalah Kepala Bidang Produksi, Kepala Bidang Pemasaran, dan Kepala Bidang Keuangan.



Gambar 2.1 Struktur Organisasi Warung "Tenda Biru"

1. Kepala Bagian Produksi, adapun uraian tugas: Penentuan Mitra Bahan Baku, Spesifikasi Produk, Menentukan biaya produksi, Pengelolaan Warung
2. Kepala Bagian Keuangan, adapun uraian tugas: Menganalisa Keuangan, Pencatatan Arus kas, Pencatatan Laporan Keuangan, Monitoring keuangan produksi dan pemasaran
3. Kepala Bagian Pemasaran adapun uraian tugas: Melakukan Riset Pasar, Membuat desain logo produk, dan kegiatan promosi
4. Staff Waiters, adapun rincian tugas Menyajikan Makanan dan Minuman, Mencuci perkakas, Bersih-bersih dan Berkoordinasi dengan bidang produksi

Selanjutnya terkait dengan struktur organisasi yang merupakan unsur paling penting dalam perusahaan, karena untuk mengetahui tugas pokoknya serta posisi masing-masing pada setiap perusahaan. Adapun pada Mie Ayam dan Bakso Roma susunan tersebut terdiri pada bagian paling atas yaitu kepala outlet

(manager/pemilik), kemudian di jajaran dibawahnya adalah *chef*, pelayan, *wash dishes* dan administrasi.

1. Bagian utama adalah kepala outlet (manager/pemilik) bertugas mengatur dan mengawasi keuangan, proses produksi, pemasaran.
2. Bagian inti pertama adalah *Chef* (juru masak) yang di bagi menjadi 2 yaitu chef untuk mengolah bahan mentah menjadi bahan setengah jadi dan chef yang bertugas memasak makanan setengah jadi agar siap dihidangkan
3. Bagian inti kedua adalah administrasi atau disebut kasir bertugas melayani pembayaran dan pemesanan baik online atau offline serta mengatur keuangan
4. Bagian pembantu adalah pelayan yang bertugas mengantar makanan dan minuman serta menyiapkan minuman
5. Bagian pembantu *wash dishes* yang bertugas mencuci mangkok gelas dan ada yang bertugas mengambil mangkok gelas yang selesai digunakan di meja makan serta membersihkan meja

B. Pelaksanaan Bisnis: Aspek produksi

Warung “Tenda Biru” sudah beroperasi semenjak tahun 2003, dan memiliki cabang di tahun 2019 sebagai lokasi subyek dalam penelitian perintisan bisnis ini. Aspek produksi yang dilaksanakan pada bisnis ini meliputi riset bahan baku sampai pada produk jadi yang siap. Disamping itu aspek produksi juga dilihat untuk pengembangan inovasi produk khususnya bakso untuk menjadi makanan dalam bentuk *frozen food*. Pengembangan inovasi produk ini bertujuan untuk memajukan usaha mie ayam dan bakso warung “tenda biru” untuk dapat dikenal lebih luas sampai wilayah luar Kota Kupang dan dapat dijadikan oleh-oleh bagi para konsumen. Selain itu mengikuti perkembangan jaman saat ini dimana makanan dalam bentuk *frozen food* banyak diminati karena lebih fleksibel dan dapat disimpan tahan lama.

Penulis akan menjabarkan analisis kelayakan dari segi aspek produksi untuk mie ayam dan bakso di warung “Tenda Biru. Adapun analisis kelayakan dilihat

dari aspek produksi mengacu pada aspek yang dikemukakan oleh Suryana (2013); Wahyuni, et al (2022) yaitu lokasi operasi, volume operasi, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong. Kemudian penulis juga akan menjabarkan pengembangan inovasi baru produk bakso dalam bentuk *frozen food*.

1. Bahan baku dan bahan penolong

Bahan baku dan bahan penolong serta sumber daya yang diperlukan harus cukup tersedia. Persediaan tersebut harus sesuai dengan kebutuhan sehingga biaya bahan baku menjadi efisien. Menurut Assauri (2016) persediaan bahan baku dibeli dalam keadaan belum diproses. Persediaan ini digunakan secara terpisah pasokannya dari proses produksi umumnya pendekatan yang lebih disukai adalah menghilangkan perbedaan dari pemasoknya dalam kualitas, kuantitas, atau waktu deliverinya, sehingga tidak perlu dipisah-pisahkan.

Pemahaman produksi dalam Islam memiliki arti sebagai bentuk usaha keras dalam pengembangan faktor-faktor sumber produksi yang diperbolehkan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Qur'an surah Al-Maidah ayat 87:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تُحَرِّمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا
إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ ٨٧

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas (QS Al-Maidah: 87).

Islam menghargai seseorang yang mengolah bahan baku kemudian menyedekahkannya atau menjualnya sehingga manusia dapat memenuhi kebutuhan hidupnya atau untuk meningkatkan ekonomi untuk mencukupi kebutuhannya sendiri. Pekerjaan seseorang yang sesuai keterampilan yang dimiliki, dikategorikan sebagai produksi,

begitupun kesibukan untuk mengolah sumber penghasilan juga dapat dikatakan produksi.

Awal mula berdirinya warung “Tenda Biru” untuk pemenuhan bahan baku mengandalkan bahan-bahan lokal yang ada di pasar tradisional Solor, Kupang. Sebelumnya waktu perintisan usaha warung “Tenda Biru” juga melaksanakan riset bahan baku yang sesuai harga, kualitas dan kuantitas cukup untuk proses produksi setiap harinya. Adapun riset bahan baku yang dilakukan sebagai berikut:

a. Penjual daging sapi dan ayam

Pemilihan mitra penjual daging sapi dan daging ayam awal mulanya langganan untuk konsumsi keseharian keluarga. Letak penjual daging sapi dan daging ayam satu lokasi berada di pasar Oebobo yang berada Kelurahan Fatululi, yang merupakan pusat pasar penjualan daging besar di Kota Kupang. Depot daging sapi yang menjadi mitra adalah depot daging Om Sal yang memiliki standar kualitas yang terbaik dan jenis daging yang tentunya berasal dari sapi lokal kupang. Harga yang diberikan juga lebih murah dari pada harga konsumen, harga mitra Rp. 98.000 per Kg sedangkan harga konsumen Rp. 105.000 per Kg.

Kemudian depot daging ayam yang jadi mitra adalah depot Mbak Ul yang berlokasi sama dengan depot daging sapi hanya berbeda blok saja. Stok depot daging ayam Mbak Ul dijamin memiliki stok yang cukup banyak serta pelayanan yang baik dan cepat serta kualitas harga dan ayam yang baik. Harga yang diberikan juga berbeda dengan yang dijual kepada konsumen lainnya, dimana sebagai mitra memperoleh harga khusus yang lebih rendah dibandingkan harga konsumen biasa. Harga daging ayam harga konsumen sebesar Rp. 60.000 dan untuk mitra sebesar Rp. 55.0000.

Perbedaan harga yang jauh tersebut sebagai perbedaan antara konsumen dan mitra, biasanya mitra akan mengambil lebih banyak bahkan setiap harinya mencapai 20 Kg dan lebih sehingga mendapatkan harga khusus. Prose pemilihan daging sapi dan daging ayam sesuai dengan syariat pemotongan secara halal. Disamping itu para mitra juga bertanggung jawab penuh akan kualitas daging-daging yang diberikan dan menjamin halalnya untuk dikonsumsi. Dalam Syariat Islam, penyembelihan dilakukan dengan menggunakan pisau yang tajam, dengan memotong tiga saluran pada leher bagian depan, yakni: saluran makanan, saluran nafas serta dua saluran pembuluh darah, yaitu: arteri karotis dan vena jugularis. Hal ini berdasarkan hadits dari Ibnu Umar RA:

“Rasulullah SAW memerintahkan untuk mengasah pisau, tanpa memperlihatkannya kepada hewan.” (HR. Ahmad, Ibnu Majah)

Di samping itu disyaratkan juga, bahwa penyembelihan itu harus dilakukan di leher binatang yang bisa dipotong lehernya, sedangkan untuk binatang yang tidak bisa disembelih lehernya maka dilakukan pada tempat yang lebih dekat untuk memisahkan hidup binatang dengan mudah. Adapun yang menjadi dasar peraturan mengenai penyembelihan terhadap binatang yang halal dimakan, adalah Al-Quran surat al-Maidah ayat 3:

حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةُ وَالْدَّمُ وَلَحْمُ الْخِنْزِيرِ وَمَا أُهْلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَنِقَةُ
وَالْمَوْقُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبُعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى
النُّصَبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَمِ ذَلِكَمْ فِسْقٌ الْيَوْمَ بَيَّسَ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ
دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ وَاخْشَوْنَ الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ
نِعْمَتِي وَرَضِيْتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا فَمَنْ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرَ مُتَجَانِفٍ
لِإِنَّهَا فَإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ۝ ۳

Artinya: Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, (daging hewan) yang disembelih atas nama selain Allah, yang tercekik, yang terpukul, yang jatuh, yang ditanduk, dan diterkam binatang buas, kecuali yang sempat kamu menyembelinya, dan (diharamkan bagimu) yang disembelih untuk berhala. dan (diharamkan juga) mengundi nasib dengan anak panah, (mengundi nasib dengan anak panah itu) adalah kefasikan. pada hari ini orang-orang kafir telah putus asa untuk (mengalahkan) agamamu, sebab itu janganlah kamu takut kepada mereka dan takutlah kepada-Ku. Pada hari ini telah Kusempurnakan untuk kamu agamamu, dan telah Ku-cukupkan kepadamu nikmat-Ku, dan telah Kuridhai Islam itu jadi agama bagimu. Maka barang siapa terpaksa Karena kelaparan tanpa sengaja berbuat dosa, sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. (QS. al-Maidah: 3)

Berdasarkan ayat tersebut di atas, dapat diambil keterangan bahwasannya Allah telah memberi kemampuan kepada manusia khususnya kepada orang Islam untuk mengukur perkara yang halal dan yang haram sesuai dengan yang telah ditentukan. Terutama dalam hal makanan karena apa yang masuk dalam perut kita itu merupakan energi yang dibutuhkan otak untuk selalu menjaga tingkah laku.



Gambar 2.2 Depot Daging “Om Sal”

b. Penjual bahan-bahan pokok

Bahan-bahan pokok dalam hal ini seperti bahan pembuatan mie dan bakso (tepung terigu, tepung kanji, telur, penyedap rasa, dll), bahan pendamping (saos, kecap, tisu, susu kaleng, sirup ABC, minyak goreng, gula teh, kopi, aneka minuman kemasan). Sebelumnya penulis sudah melakukan survey beberapa lokasi toko kelontong di sekitaran pasar Oebobo, dengan pertimbangan ketersediaan barang dan harga akhirnya menemukan toko kelontong Haji Sukma yang berada di Pasar Oebobo.



Gambar 2.3 Kios Bahan Pokok Haji Sukma

Toko kelontong Haji Sukma sanggup menerima setiap kebutuhan untuk persediaan warung “Tenda Biru” setiap harinya dan konsisten dari segi kualitas dan kuantitas dan harga yang jauh lebih murah dibandingkan toko lainnya. Disamping itu toko kelontong Haji Sukma memberikan kemudahan untuk mensupply bahan-bahan pokok dengan mengantarkan langsung ke warung tanpa harus mengambil ke pasar. Biasanya, untuk persediaan stok bahan diinformasikan melalui WA terkait list kebutuhan kemudian akan dikirimkan saat itu juga (*service delivery*). Toko kelontong Haji Sukma selalu berkoordinasi terkait kenaikan harga, ketersediaan

barang, dll sehingga pihak operasional warung “Tenda Biru” mendapatkan informasi terupdate terkait perubahan-perubahan bahan-bahan pokok khususnya dari segi harga.

c. Penjual bahan-bahan bumbu

Bahan-bahan bumbu dalam kategori rempah-rempah seperti bawang putih dan merah, cabai rawit, daun bawang, seledri, daun jeruk, cengkeh, bahan-bahan palawija. Bahan-bahan bumbu sangat mudah sekali ditemui khususnya di Pasar Oebobo. Penujangan untuk bahan-bahan bumbu dipercayakan pada kios Nek Oma dan Kak Ina karena memiliki kualitas bahan yang terbaik dari pada lainnya serta dapat diandalkan untuk kebutuhan warung “Tenda Biru”. Sebelumnya sudah dilakukan beberapa survei terkait dengan bahan-bahan bumbu di lokasi pasar yang sama, akan tetapi ada beberapa bahan-bahan bumbu khususnya palawija dan bawang putih-merah yang kualitasnya dibawah standar kualitas untuk bahan-bahan di warung “Tenda Biru”. Dari segi harga kios Nek Oma dan Kak Ina memberikan harga yang lebih murah dibandingkan dengan kios-kios bumbu lainnya akan tetapi dengan kualitas yang lebih baik.





Gambar 2.4 Kios Bahan Bumbu

d. Penjual jeruk peras

Jeruk peras digunakan untuk membuat minuman es jeruk di warung “Tenda Biru”. Jeruk peras yang digunakan berbeda dengan jeruk-jeruk pada umumnya di Kupang yaitu menggunakan jeruk peras asli dari pedalaman Kabupaten Timor. Perbedaan jeruk peras terletak di rasa yang memiliki khas yaitu manis dan asem serta memiliki kandungan air yang lebih banyak sehingga tidak merubah rasa khas walaupun ditambahkan dengan es. Pemilihan jeruk peras sendiri karena berasal dari desa tempat tinggal keluarga kami. Oleh karena itu penjual jeruk peras yang mampu menyuplai jeruk asli dari Kabupaten Timor adalah Toko Om Yakob yang terletak di pasar Oebobo. Kualitas jeruk peras di Toko Om Yakob dijamin kualitas dan kesegarannya dan bisa supply bahan sesuai dengan kebutuhan warung “Tenda Biru”.

Dalam penentuan mitra kami memilih mitra yang jujur bertanggung jawab dan amanah dan menjual produk yang terbaik, dengan cara riset di pasar di kota Kupang serta mempelajari karakter penjual dan belajar cara memilih bahan baku yang baik seperti membedakan daging sapi yang berkualitas baik dan buruk

serta bahan-bahan lainya selain itu kerjasama yang baik tentunya dibutuhkan dalam menjalankan kemitraan.

Dari segi kelayakan usaha dalam pemenuhan bahan baku dan penolong usaha Mie ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” dinilai layak. Hal ini dilihat dari gambaran tersebut dimana supplier dari setiap bahan baku sudah terpenuhi secara berkala dan terpenuhi dari kuantitas dan kualitas yang digunakan.

1. Peralatan dan proses produksi

Peralatan dan proses produksi merupakan salah satu aspek kelayakan dalam bidang produksi. Peralatan terkait alat-alat yang digunakan selama produksi terutama alat-alat utama dalam pembuatan bakso dan pembuatan mie. Sedangkan proses produksi terkait dengan pembuatan mie dan bakso sampai pada proses akhir dihidangkan.

Dalam Sofjan Assauri (2018) peralatan produksi akan mencakup berbagai sarana yang digunakan dalam proses produksi, yang berupa mesin atau jenis-jenis perkakas lain yang dipergunakan untuk melakukan pekerjaan dalam mengerjakan produk atau bagian-bagian produk. Sedangkan proses produksi yaitu suatu cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan dan dana) yang ada. Adapun jenis proses produksi secara garis besar dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu proses produksi terus menerus (*Continuous processes*) dan proses produksi yang terputus-putus (*Intermittent Process*). Sedangkan jenis proses produksi yang didasarkan atas kepentingan yang berbeda, maka jenis proses produksi terdiri dari proses produksi menurut wujudnya dan proses produksi menurut pengawasan proses produksi yang bersangkutan.

a. Peralatan produksi

Peralatan produksi terkait dengan alat-alat yang digunakan selama proses produksi mie ayam dan bakso. Alat-alat ini dibagi menjadi dua bagian yaitu alat pokok dan alat pendukung. Berikut rincian alat-alat yang digunakan:

Tabel 2.1 Alat-alat Proses Produksi

| Alat Pokok | |
|---|--|
| a. Kualiti/pengorengan | e. Kompor gas Rinnai |
| b. Panci besar untuk kuah | f. Kompor gas Wos |
| c. Saringan minyak dan sutil | g. Baskom berbagai ukuran (besar dan kecil) |
| d. Tabung gas LPG 3 kg | h. Sendok, garpu, mangkuk dan piring |
| Alat Pendukung | |
| a. Mesin pembuat mie merk Fomac seri NOD-200S | Spesifikasi: 1) Voltase 220V / 50Hz 2) Daya 550 Watt 3) Kapasitas 25-30 Kg/h 4) Uk mie: 2 mm/ 6mm dan 3 mm/8.5mm 5) Uk mesin: 39 x 33 x 40.5 cm |

b. Proses produksi

Proses produksi dibagi menjadi 2 yaitu pembuatan mie ayam dan bakso. Proses produksi dilakukan dari proses awal sampai dengan proses akhir yaitu penghidangan.

1) Proses pembuatan mie ayam

Tahap pertama: menyiapkan bahan pembuatan mie

Tabel 2.2 Bahan Pembuatan Mie

| Bahan-bahan | |
|--------------------------------------|------------------------------------|
| a. Tepung tapioka 3 bungkus uk 1kg | e. kaldu ayam bubuk 5 sendok makan |
| b. Tepung terigu 20 bungkus uk 1/2kg | f. Garam 2 sendok makan |
| c. Telur 20 butir | g. 20 gelas uk 350ml |
| d. Kunyit bubuk 1 sendok teh | |

Adapun tahapan pembuatan mie sebagai berikut:

- a) Siapkan wadah baskom besar tuangkan tepung terigu, telur, kaldu ayam, garam, dan kunyit bubuk

- b) Kemudian tuangkan 2 gelas air dengan uk 350 ml perlahan-lahan sambal di aduk hingga merata dan adonan kalis
- c) Pindahkan adonan yang telah di campur di baskom ke alas makanan yang bersih kalau dibungkus membentuk kotak dengan pembungkus yang bersih lalu tekan-tekan hingga adonan kalis dan kenyal.
- d) Kemudian potong adonan berbentuk panjang dan di masukan ke dalam mesin pemipih adonan dan agar lebih lembut
- e) Kemudian masukan ke mesin pencetak mie dengan ukuran yang telah ditentukan
- f) Taburkan tepung tapioka ke atas mie yang telah dicetak secara merata
- g) Tahap terakhir adalah membentuk mie bulat-bulat sesuai takaran 1 porsi mie ayam



Gambar 2.5 Pembuatan Mie

Tahap kedua: menyiapkan bahan pembuatan ayam semur

Tabel 2.3 Bahan Ayam Semur

| Bahan-bahan | |
|---|-----------------------|
| a. Ayam fresh 20 Kg | l. Gula merah |
| b. Bawang merah 100 gr | lempeng 2 butir |
| c. Bawang putih 400 gr | m. Kecap sedap 1 ½ |
| d. Merica bubuk 8 sendok teh | bungkus uk 550ml |
| e. Penyedap rasa 50 gr | n. Kecap ABC ½ |
| f. Kaldu ayam 150 gr | bungkus |
| g. Jahe lengkuas 1 ons | o. Daun bawang diiris |
| h. Kemiri 2 ons | secukupnya |
| i. Ketumbar 1 sendok teh | p. Minyak goreng 1 L |
| j. Pala bubuk 1/2 ons | q. Bawang goreng |
| k. Daun salah, daun jeruk, sereh, kayu manis secukupnya | secukupnya |

Adapun tahapan pembuatan ayam semur sebagai berikut:

- a) Bersihkan dan potong ayam menjadi 2 bagian, kemudian masukan ke dalam panci untuk merebus ayam hingga setengah matang
- b) Pisahkan antara tulang dan daging ayam kemudian potong daging ayam berbentuk dadu
- c) Tumbuk hingga halus bumbu-bumbu seperti masukan bawang putih, bawang merah, lengkuas, kemiri 2, pala, ketumbar
- d) Kemudian setelah ditumbuk hingga halus, lalu di ditumis/gongso menggunakan minyak 1 liter hingga matang
- e) Minyak goreng sisa menggoreng bumbu bisa dijadikan bumbu tambahan untuk pembuatan mie ayam dengan menyaring dan disimpan di botol untuk bumbu tambahan mie ayam

- f) Kemudian rebus bawang putih kurang lebih 10 butir dan jahe 2 ruas yang telah di geprek hingga mendidih lalu tuangkan air rebusan beserta bawang dan jahe ke dalam botol untuk bumbu tambahan mie ayam
- g) Siapkan panci yang telah digunakan untuk merebus ayam, tuangkan air secukupnya kemudian masukan bumbu halus yang telah digoreng tadi tambahkan daun salam, daun jeruk dan sereh
- h) Masukan potongan ayam yang telah di bentuk dadu, tunggu hingga rebusan mendidih
- i) Setelah mendidih berikan kecap sedap, kecap ABC, merica bubuk, kaldu ayam dan penyedap rasa sesuai dengan takaran di atas
- j) Selanjutnya diaduk sampai merata dan tunggu hingga semur ayam matang sempurna.



Gambar 2.6 Topping Ayam Semur

Tahap ketiga: penyajian

Siapkan mangkuk dan tuangkan minyak bekas goreng bumbu dan rebusan air bawang putih dan jahe secukupnya. Kemudian rebus sayur sawi hijau dan mie

hingga matang (tingkat kematangan selera konsumen). Tambahkan sedikit kecap ABC ke dalam mangkuk, lalu masukan mie yang sudah matang dan diaduk hingga tercampur. Berikan tambahan topping sawi hijau yang telah direbus, ayam semur dan air matang secukupnya dan taburi dengan bawang goreng. Mie ayam siap untuk dihidangkan kepada konsumen.

2) Proses pembuatan bakso

Tahap pertama: pembuatan bakso pentol

Tabel 2.4 Bahan Bakso Pentol

| Bahan-bahan | |
|------------------------|------------------------|
| a. Daging sapi 20 Kg | g. Penyedap rasa 50 gr |
| b. Tepung Tapioka 5 Kg | h. Bawang goreng 1 ons |
| c. Bawang putih 800 gr | i. Garam secukupnya |
| d. Gula pasir 250 gr | j. Es batu secukupnya |
| e. Merica bubuk 100 gr | |
| f. Kaldu sapi 250 gr | |

Adapun tahapan pembuatan bakso pentol sebagai berikut:

- a) Potong daging sapi dengan ukuran sesuai dengan kapasitas mesin penggiling, biasanya dipotong dadu seperti potongan untuk rending.
- b) Masukan daging sapi ke dalam mesin penggiling beserta bumbu seperti uraian di atas dan juga es batu dan garam secukupnya
- c) Aduk adonan selama mesin berputar hingga halus dan sesuai tekstur yang diinginkan
- d) Pindahkan adonan ke dalam wadah bakso dan siapkan air hangat di dalam panci. Penggunaan wadah ember besar mengingat jumlah gilingan bakso yang banyak sehingga untuk memudahkan dalam proses cetak bakso maka menggunakan

ember dengan uk diameter 60cm. sterilisasi tempat wadah baskom dijamin steril dan bersih karena wadah ember yang digunakan khusus hanya untuk gilingan daging tersebut.

- e) Bentuk bulat adonan sesuai ukuran yang ditetapkan dengan cara manual. Bentuk adonan bakso langsung ditempatkan di dalam panci besar untuk memudahkan dalam proses perebusan dengan sekali penggunaan.
- f) Setelah dibentuk semua rebus adonan dalam panci lalu mulai direbus di atas kompor dengan api sedang hingga mendidih. Kegiatan tersebut terus berulang sampai adonan dan bentuk bakso selesai untuk dibuat. Air yang digunakan dalam perebusan bakso diganti secara berkala, jika air sudah berwarna keruh putih maka air perubasan harus diganti.
- g) Kemudian tiriskan dan dinginkan pentol bakso yang masih panas



Gambar 2.7 Cetak Bakso Pentol

Dalam pembuatan bakso bekerja sama dengan mitra penggiling daging bakso yang terletak di Pasar Oebobo. Hal ini dikarenakan untuk mempermudah dan

mempercepat proses pembuatan bakso sehingga akan lebih efisien di waktu. Adapun mitra gilingan daging yang menjadi mitra adalah gilingan Ratu Sari. Pemilihan tempat gilingan sudah dilakukan semenjak dan sebelum warung “Tenda Biru” berdiri yaitu pada saat *trial* pembuatan bakso. Hingga akhirnya memiliki gilingan Ratu Sari sebagai kemitraan untuk supply gilingan bakso. Adapun alasan utamanya karena dari segi kualitas adonan dan rasa sesuai dengan standar kualitas yang warung “Tenda Biru” tetapkan sehingga dari rasa dan tekstur tidak berubah sama sekali. Selain itu gilingan Ratu Sari dipercaya untuk menjaga kerahasiaan adonan bakso warung “Tenda Biru” untuk tidak diberikan kepada konsumen yang lainnya.



Gambar 2.8 Proses Penggilingan Bakso Pentol

Tahap kedua: pembuatan kuah bakso

Tabel 2.5 Bahan Kuah Bakso Pentol

| Bahan-bahan | |
|------------------------|------------------------|
| a. Bawang putih 3 Kg | g. Pala 3 butir |
| b. Bawang merah 250 gr | h. Kaldu sapi 150 gr |
| c. Kemiri 250 gr | i. Merica bubuk 250 gr |
| d. Tulang iga 1 kg | j. Garam 100 gr |
| e. Tulang kaki 1 kg | k. Gula pasir 50 gr |
| f. Daun bawang 2 ikat | l. Minyak goreng 1 L |
| | m. Penyedap rasa 50 gr |

| Bahan pelengkap | |
|----------------------------|--------------------------|
| n. Bawang Goreng | r. Saos sambal dan tomat |
| o. Daun bawang dan seledri | s. Kecap |
| p. Mie kuning | t. Sambal |
| q. Mie putih/soon | u. telur |

Adapun tahapan pembuatan kuah bakso pentol sebagai berikut:

- a) Haluskan bumbu-bumbu di atas sesuai dengan takarannya seperti masukan bawang putih bawang merah, pala, kemiri dan daun bawang ke dalam mesin penggiling bumbu
- b) Kemudian tumis/gongsong bumbu yang telah dihaluskan dengan minyak kurang lebih 1 liter
- c) Masukan kaldu sapi bubuk, merica bubuk sesuai dengan takaran
- d) Siapkan dandang yang berisi air bersih hingga agak penuh masukan tulang iga dan kaki rebus hingga mendidih
- e) Kemudian masukan bumbu yang telah digongso tambahkan gula, garam , penyedap rasa, hingga tercampur rata
- f) Setelah kuah bakso matang dan tercampur rata masukan pentol bakso dan di diamkan sekitar 10 menitan, supaya kuah dapat meresap ke dalam pentol bakso

Tahap kedua: penyajian

Siapkan mangkok, masukan mie kuning dan putih yang telah direbus sebelumnya. Kemudian tuangkan bakso dan kuah sesuai dengan takaran dan taburi bawang goreng, daun bawang dan seledri secukupnya. Bakso kuah siap untuk dihidangkan kepada konsumen.

Berdasarkan penilaian kelayakan produksi dilihat dari peralatan dan proses produksi Mie Ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” dinilai sudah memenuhi kelayakan usaha. Pertama dilihat dari peralatan produksi, dimana semua peralatan yang dibutuhkan layak digunakan dan memenuhi kuantitas produksi setiap periodenya. Standar peralatan yang digunakan dinilai bersih, steril dan kualitas pada umumnya. Jika dibandingkan dengan kelas restaurant justru berbeda jauh dimana standar peralatan sesuai dengan ISO yang berlaku di restoran tersebut. Sedangkan usaha Mie Ayam dan Bakso merupakan usaha UMKM yang produksinya masih dalam bentuk rumahan, sehingga peralatan yang digunakan disesuaikan dengan standar kebersihan. Kemudian kedua dilihat dari proses produksi, proses pembuatan Mie dan Bakso sudah sesuai dengan urutan pembuatan dan proses pembuatan, sehingga dari segi kelayakan dinilai layak sebagai usaha lanjutan. Proses produksi sangat minim kendala karena mayoritas menggunakan tenaga kerja bukan menggunakan tenaga mesin yang sangat banyak kendala teknisnya, seperti mati lampu, kerusakan, dan kemacetan. Khususnya untuk pembuatan Mie dibantu dengan alat pencetak Mie. Oleh karena itu, proses produksi sangat memaksimalkan kuantitas dalam produksi Mie dan Bakso.

2. Lokasi produksi

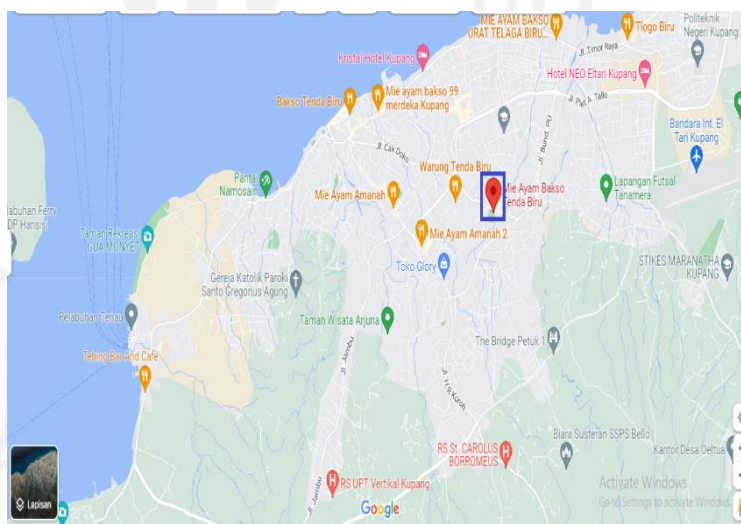
Lokasi merupakan suatu tempat berlangsungnya kegiatan usaha. Lokasi usaha juga merupakan suatu investasi jangka panjang bagi perusahaan. Kasmir (2014) Sebagai tempat produksi, lokasi digunakan untuk memproduksi atau menghasilkan produk baik barang ataupun jasa. Lokasi ini kita kenal dengan nama pabrik. Dalam lokasi ini aktivitasnya jelas, mulai dari proses kedatangan bahan baku, pengelahan, sampai dengan pengiriman ke konsumen atau ke gudang.

Lokasi produksi Mie Ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” berada di Jln Sunan Kudus, Kelurahan Solar, Kecamatan Oebobo yang merupakan cabang pertama mie ayam bakso “Tenda Biru” yang

memiliki lokasi cukup strategis yang berada daerah kota lama dekat dengan pertokoan dan sekolah. Segala proses produksi mie maupun bakso diproduksi di cabang pusat. Sedangkan cabang kedua yang dijadikan penelitian perintisan bisnis berada di Jln Wj Lalamentik, Kelurahan Oepoi, Kecamatan Oebobo. Letaknya masih satu kecamatan dengan warung “Tenda Biru” pusat berbeda kelurahan. Adapun alasan pemilihan lokasi adalah:

a. Penetapan lokasi

Lokasi tempat usaha kedua berada di Jln Wj Lalamentik, Kelurahan Oepoi, Kecamatan Oebobo. Lokasi ini sangat strategis dekat dengan Gereja, Kampus, pusat perbelanjaan, dan beberapa usaha mie ayam dan bakso lainnya. Jarak antara lokasi usaha dengan konsumen sangat dekat dan letak warung yang mudah dicari oleh konsumen, memiliki halaman yang luas dan berdada permanen di ruko. Berikut peta lokasi warung “Tenda Biru”:

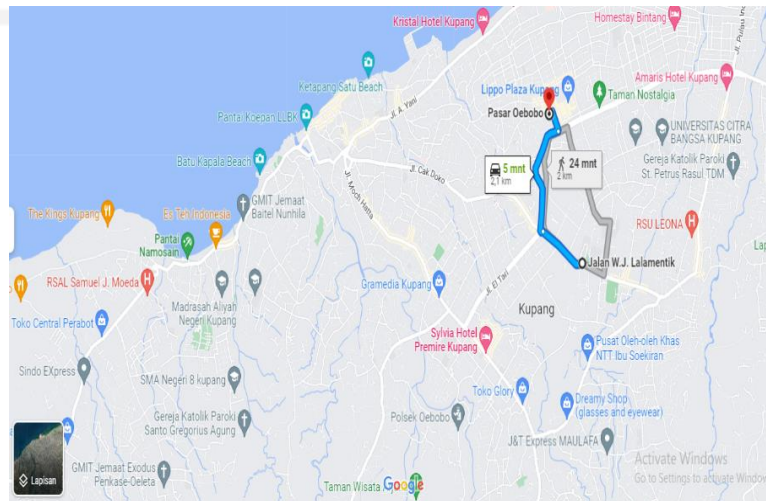


Gambar 2.9 Lokasi Warung “Tenda Biru”

b. Lokasi bahan baku

Ketersediaan pemenuhan bahan baku semuanya ada di pasar Oebobo. Jarak lokasi usaha dengan pasar cukup dekat berkisar 2 Km dengan jarak tempuh menggunakan kendaraan 5 menit.

Letak pasar dengan tempat usaha yang tidak jauh sangat menguntungkan bagi pemilik usaha yaitu meminimumkan biaya transportasi, jika keadaan darurat bisa supply bahan baku dengan cepat, dll. Berikut peta yang menunjukkan lokasi usaha dengan Pasar Oebobo:



Gambar 2.10 Jarak Lokasi Warung “Tenda Biru” dengan Pasar

c. Fasilitas transportasi

Lokasi usaha yang dekat dengan berbagai fasilitas umum seperti pusat perbelanjaan, taman wisata, gereja, kampus dan sekolah, dll memiliki kondisi jalan aspal yang masih baik. Alat transportasi yang digunakan untuk mensupply bahan baku maupun kegiatan operasional menggunakan sepeda motor pribadi. Bahkan beberapa mitra juga melayani pengantaran sampai ke warung sebagai bagian dari fasilitas yang diberikan kepada mitra. Sedangkan untuk konsumen untuk menuju lokasi warung “Tenda Biru” memiliki akses yang sangat mudah dan dapat dilalui dengan transportasi baik roda dua maupun roda empat.



Gambar 2.11 Kondisi Lokasi Warung “Tenda Biru”

Studi kelayakan usaha Mie Ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” dilihat ditinjau dari lokasi produksi dinilai sudah layak. Pertama lokasi produksi sangat strategis dekat dengan Gereja, Kampus, pusat perbelanjaan, dan beberapa usaha mie ayam dan bakso lainnya. Sehingga aktivitas kebanyakan masyarakat berada di area tersebut, sehingga sangat prospek sekali untuk usaha kuliner. Kedua dilihat dari lokasi bahan baku, dimana letak lokasi produksi dan lokasi bahan baku sangat berdekatan dan masih dalam satu wilayah. Jarak tempuh menggunakan kendaraan 5 menit, sehingga ketika membutuhkan bahan baku darurat masih bisa dijangkau dengan mudah. Ketiga dilihat dari fasilitas transportasi, dimana letak lokasi Warung “Tenda Biru” sangat strategis dan dapat

menggunakan semua jenis transportasi yang ada. Disamping itu, lokasi Warung “Tenda Biru” yang luas memudahkan konsumen ketiga menggunakan kendaraan untuk parkir. Kemudian alat transportasi yang digunakan untuk mendukung proses produksi sudah disediakan oleh pihak manajemen dengan menggunakan sepeda motor pribadi. Sehingga setiap karyawan dapat menggunakan kendaraan tersebut sebagai kegiatan operasional Warung “Tenda Biru”.

3. Volume produksi

Dalam hal kegiatan produksi berusaha untuk mengoptimalkan bahan baku yang tersedia untuk berproduksi semaksimal mungkin. Zulyanti (2016) volume produksi adalah jumlah barang atau jasa yang dihasilkan melalui proses transformasi dari masukkan sumber daya menjadi output yang diinginkan. Jadi volume produksi adalah jumlah yang seharusnya diproduksi oleh suatu perusahaan dalam periode tertentu. Produksi setiap harinya untuk pembuatan bakso minimal 20 Kg per harinya, berbeda jika hari libur atau hari raya bisa mencapai 30-40 Kg. pasangan untuk pembuatan mie ayam dibutuhkan tepung minimal 10 Kg hari biasa sedangkan hari libur atau hari raya bisa mencapai 20 Kg tepung dengan daging ayam antara 30-40 Kg per harinya. Sehingga jika diporsikan bisa mencapai antara 200-400 porsi mie ayam dan bakso.



Gambar 2.12 Mie Ayam dan Bakso Warung “Tenda Biru”

Dalam penetapan harga warung “Tenda Biru” cabang kedua mengikuti dengan warung pusat. Penetapan harga mie ayam dan bakso telah disesuaikan dengan pertimbangan seluruh biaya agar didapatkan harga produk yang sesuai. Walaupun harga bahan pokok yang terkadang mengalami fluktuasi akan tetapi harga yang dipatokan untuk mie ayam dan bakso masih tetap sama, jikapun mengalami perubahan jika memang kondisi dari produksi yang sudah tidak bisa dikendalikan lagi. Berikut daftar menu dan harga di warung “Tenda Biru”

| MENU | |
|--------------------|------------|
| - BAKSO | Rp. 18.000 |
| - BAKSO TELUR | Rp. 21.000 |
| - MIE AYAM | Rp. 18.000 |
| - MIE SAPI | Rp. 22.000 |
| - MIE AYAM + BAKSO | Rp. 22.000 |
| - MIE AYAM + TELUR | Rp. 21.000 |
| - MIE AYAM SPESIAL | Rp. 25.000 |

| MINUMAN | |
|---------------------|-----------|
| - ES TEH | Rp. 5.000 |
| - ES SIRUP ABC | Rp. 5.000 |
| - ES JERUK | Rp. 7.000 |
| - ES NUTRISARI | Rp. 5.000 |
| - ES SUSU | Rp. 7.000 |
| - ES EXTRAJOS SUSU | Rp. 7.000 |
| - ES EXTRAJOS | Rp. 5.000 |
| - ES IASJUS | Rp. 2.000 |
| - JAVANA | Rp. 5.000 |
| - NU GREEN TEA | Rp. 7.000 |
| - AQUA BOTOL SEDANG | Rp. 5.000 |

Gambar 2.13 Menu dan Harga Warung “Tenda Biru”

C. Inovasi Pengembangan Produk: *packaging* bahan yang *eco friendly*

Peningkatan kualitas yang dilakukan adalah melalui pemilihan bahan baku utama yaitu tidak menggunakan pengawet serta menggunakan bahan-bahan baku yang berkualitas tinggi. Hal ini dilakukan oleh Mie Ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” untuk senantiasa mempertahankan serta meningkatkan kualitas produk yang dijual. Setiap harinya dilakukan *quality control* untuk menjaga kualitas produk yang akan dijual, melalui ini Mie Ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” mampu menyajikan kualitas produk yang senantiasa

konsisten setiap harinya. Pengolahan bahan baku produk pada Mie Ayam dan Bakso dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2.14 Pembuatan Mie dan Bakso

Mie Ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” menerapkan strategi Inovasi produk dalam penjualannya, hal tersebut dilakukan untuk mempertahankan serta meningkatkan flow konsumen yang berkunjung serta membeli produk dari Mie ayam dan Bakso warung “Tenda Biru”. Adapun strategi Inovasi Produk yang dilakukan oleh Mie Ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” mengacu pada teori Kotler dan Amstrong (2012). Seperti salah satu visi warung “Tenda Biru” adalah ikut menjaga lingkungan dengan menggunakan bahan-bahan ramah lingkungan. Adapun yang pastinya dilakukan adalah terkait dengan penggunaan plastic untuk meminimalisir sekecil mungkin dalam penggunaan plastik khususnya untuk makanan *take away*. Sejauh ini dalam melayani konsumen yang ingin membeli mie ayam maupun bakso masih menggunakan plastic

sebagai pembungkus dasarnya. Oleh karena warung “Tenda Biru” saat ini semakin meningkat dan ingin memajukan visi kedepannya untuk pengembangan warung “Tenda Biru” untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen dan lingkungan untuk melakukan perubahan kearah lebih baik. Adapun perubahan yaitu berinovasi untuk menciptakan lingkungan yang ramah terutama dalam hal *packaging* yang *eco-friendly*. Tujuannya adalah untuk memberikan kualitas pelayanan dengan memberikan makanan yang terjaga kualitas dan kebersihannya serta untuk mengendapkan keramahan lingkungan dan kesehatan konsumen. Penggunaan plastik untuk kemasan makanan yang panas dan berkuah sudah sangat disadari bahwasanya tidak baik untuk lingkungan dan kesehatan jangka panjangnya. Penulis dan tim juga melakukan riset kemasan yang dibutuhkan dengan spesifikasi *packaging* yang *eco-friendly* bisa dengan menggunakan bahan utamanya adalah paper, berikut beberapa hasil riset terkait *packaging*:

1. *Packaging: Paper Box*

Pertama riset terkait dengan *paper box* yang biasanya digunakan untuk makanan seperti di *mie gacoan*, *Chicken wings*, dll. Awal riset dengan mencari jasa pembuatan *paper box* dengan full desain warung “Tenda Biru” dan menemukan di IG yaitu yoboy printing. Dengan *paper box printing* kemasan lebih menarik dan terlihat memiliki nilai lebih bagi usaha.



Gambar 2.15 Riset *Packaging Paper Box*

Hasil dari riset kemasan *paper box print* mempertimbangkan kemasan dari beberapa poin, untuk kelebihanannya yaitu memiliki daya Tarik konsumen dan akan mudah dikenal oleh konsumen, tersedia berbagai ukuran dan warna yang disesuaikan, dapat menggunakan logo warung “Tenda Biru” sendiri. Adapun dari segi kekurangan pada kemasan harga kemasan yang cenderung mahal. Jika menggunakan *paper box print* dikhawatirkan harus menambah biaya sehingga merubah harga standar mie ayam dan bakso sebelumnya. Akibatnya akan kehilangan konsumen karena adanya tambahan biaya untuk *packaging*. Proses cetak dan pembuatan yang lama dan harus dalam kapasitas maksimum pembelian. Selain itu model *packaging* dengan *paper box print* dirasakan kurang sesuai dengan menu mie ayam dan bakso karena keduanya menggunakan kuah, sehingga tetap harus menggunakan plastic untuk membungkus kuah. Disamping itu dengan model *paper box print* konsumen tidak praktis dalam penggunaannya karena tidak bisa langsung dituang kuah karena akan bocor. Oleh karena itu penggunaan *paper box print* perlu dipertimbangkan kembali

2. *Packaging: Paper Bowl*

Setelah melakukan riset pertama terkait dengan *paper box print*, selanjutnya penulis mencoba riset dengan menggunakan *paper Bowl print* dan menemukan jasa print berbeda yaitu Cetak kemasan Bandung melalui IG.



Gambar 2.16 Riset *Packaging Paper Bowl*

Hasil dari riset kemasan *paper Bowl print* mempertimbangkan kemasan dari beberapa poin, untuk kelebihanannya yaitu lebih menarik konsumen dan lebih mudah dikenal oleh konsumen, berbagai ukuran yang tersedia akan tetapi yang cocok untuk kapasitas mie dan bakso dengan ukuran 800 ml, dapat ditampilkan dengan logo sendiri, dijamin anti bocor dan cocok digunakan untuk jenis makanan yang berkuah, praktis bagi konsumen karena bisa langsung pakai. Adapun dari segi kekurangan pada kemasan harga kemasan yang cenderung mahal, harga per pcs bisa berkisar antara Rp. 2.000-Rp.3.500 tergantung dari warna dan desain yang diinginkan. Hal ini yang menjadi pertimbangan dari segi harga dikarenakan harga relative mahal sehingga tidak memungkinkan jika ditambahkan pada biaya harga mie ayam dan bakso. Sehingga masih diperlukan opsi dan riset lainnya

3. *Packaging: Paper Bowl ayam jago*

Riset ketiga ini mengacu pada riset kedua penggunaan *paper bowl* akan tetapi tidak perlu di *print* melainkan sudah tersedia di pasaran khususnya toko perlengkapan plastic dan kemasan. *Paper bowl* dengan motif ayam jago, dimana motif ayam jago adalah motif mangkok yang digunakan untuk penjual mie ayam dan bakso khususnya yang berada di Pulau Jawa. Motif ayam jago tersendiri sudah melekat sebagai motif mangkok untuk mie ayam dan bakso. Sehingga bagi penulis *paper bowl* sebagai alternative yang paling bisa dipertimbangkan untuk *packaging* warung “Tenda Biru”.



Gambar 2.17 Riset *Packaging Paper Bowl Ayam Jago*

Hasil dari riset kemasan *paper Bowl ayam jago* mempertimbangkan kemasan dari beberapa poin, untuk kelebihanannya yaitu menarik konsumen karena ada motif ayam jagonya sebagai ikon umum untuk mie ayam dan bakso, berbagai ukuran yang tersedia akan tetapi yang cocok untuk kapasitas mie dan bakso dengan ukuran 800 ml, dijamin anti bocor dan cocok digunakan untuk jenis makanan yang berkuah, praktis bagi konsumen karena bisa langsung pakai. Disamping itu harga relatif lebih murah jika dibandingkan dengan *paper Bowl print* yaitu sekitar Rp. 1.250 /pcs plus lid (tutup), hingga masih bisa masuk dengan harga operasional. Adapun dari segi kekurangannya bukan dari jenis produknya melainkan ketersediaan stok yang mana harus diberi secara online untuk bisa memilih harga paling termurah. Berikut salah satu harga termurah di *marketplace shopee*.



Gambar 2.18 Harga *Paper Bowl Ayam Jago*

Dalam riset tersebut penulis kemudian memilih kemasan *Paper Bowl Ayam Jago* tersebut dengan pertimbangan yaitu dari segi harga lebih terjangkau, dan praktis, efisien digunakan oleh konsumen dan terpenting merupakan *packaging* yang *eco-friendly*.

D. Inovasi Pengembangan Produk: *Frozen Food*

Salah satu keunggulan dari inovasi produk adalah menciptakan sebuah pasar baru pada suatu lingkungan. Warung “Tenda Biru” melakukan inovasi dengan membuat makanan berbentuk *Froozen* dari olahan produk utamanya. Adapun inovasi yang dilakukan berbentuk *Froozen food bakso* “Tenda Biru”. Tujuan utamanya melakukan inovasi pembaharuan produk ini, supaya warung “Tenda Biru” bisa lebih dikenal luas tidak hanya untuk wilayah Kupang saja melainkan seluruh wilayah di Indonesia. Selain itu kedepannya bisa dijadikan kuliner makanan khas Kupang yang akan dijadikan oleh-oleh. Pada dasarnya produk *Froozen food bakso* lebih memanjakan konsumen yang loyal untuk dapat menyatap cirikhas bakso warung “Tenda Biru” dimanapun. Saat in inovasi *Froozen food* hanya pada produk olahan bakso saja, sedangkan produk mie ayam dalam bentuk *Froozen food* masih dalam wacana. Adapun langkah-

langkah yang dilakukan dalam mempersiapkan Inovasi *Froozen Food*, sebagai berikut:

1. Persiapan logo pada kemasan

Selain menciptakan pasar sasaran konsumen para penikmat Mie Ayam dan Bakso, perusahaan ini pun menciptakan sebuah pasar baru di lingkungan sekitarnya. Hal pertama yang dilakukan adalah memilih logo dan *packaging* produk yang nantinya akan dipasarkan. Adapun dibawah ini logo yang mencitrakan warung “Tenda Biru”.



Gambar 2.19 Logo Warung “Tenda Biru”

Pada logo kemasan Mie Bakso Tenda Biru, Penulis menggunakan beberapa elemn yang dapat berfungsi untuk menggambarkan identitas dan ciri khas pada Mie Bakso Tenda Biru ini. Berikut beberapa elemen yang terdapat dalam logo kemasan bisnis Mie Bakso Tenda Biru:

a. Tulisan logo “Bakso Tenda Biru”

Tulisan warna merah “bakso tenda biru” sebagai logo kepada dalam kemasan mengartikan sebagai nama atau identitas usaha mie ayam dan bakso. Warna merah sendiri memiliki filosofi berani dan menantang, membangkitkan selera dan merangsang nafsu makan. Warna merah dan kuning juga efektif untuk menarik perhatian. Industri makanan cepat saji telah mengklaim kombinasi warna ini untuk alasan yang

efektif. Sama halnya dengan maksud dan tujuan pemilihan warna merah dalam font tersebut yang menunjukan keyakinan akan bahwasanya mie ayam dan bakso ini adalah warung “Tenda Biru”.

Pada dasarnya pemberian nama warung “Tenda Biru” sendiri merupakan sebutan dari masyarakat dan konsumen yang mana dahulunya menggunakan terpal warna biru yang berada dibahu jalan. Oleh karena itu, sampai saat ini berkembang dan tetap menggunakan warung “Tenda Biru”. Nama yang tidak sengaja disebutkan oleh konsumen yang akhirnya dipatenkan sampai saat ini mejadi awal kemajuan dan perkembangan mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” sampai saat ini.

b. Background Warna Dasar Biru

Dalam dunia bisnis dan branding, warna biru kerap dikaitkan dengan profesionalisme dan kepercayaan. Warna ini juga melambangkan keharmonisan, ketenangan, serta kedamaian bagi kondisi psikis manusia. Jika dikaitkan dengan bisnis yang berkecimpung bidang kuliner warna biru diartikan sebagai bentuk mengkomunikasikan rasa yakin, konservatif, stabilitas, dan rasa aman. Sentuhan warna biru memberikan rasa aman, menggugah selera dan merangsang produktivitas.

Dalam usaha kuliner mie ayam dan bakso warung “tenda biru” dipilih warna biru sebagai warna dasar dari logo yang tertera di dalam kemasan. Warna biru sendiri mengandung arti sebagai warna identic dan ciri khas dari warung “tenda biru” dimana awal pertama bendirinya warung mie ayam dan bakso menggunakan terpal berwarna biru. Sehingga masyarakat Kupang sendiri yang memberikan nama dan menjadi terkenal dengan sebutan bakso warung “tenda biru” atau disingkat “TENBI”. Setelah penulis kaitkan dengan filosipi warna biru

mengartikan sebagai keyakinan bahwasanya hidangan yang disajikan mengunggah selera dan merangsang adanya ketertarikan akan kedaiaman cita rasa yang disajikan. Oleh karena itu warna dasar biru penulis gunakan sebagai warna dasar dari logo, stiker, banner yang menjadi ciri khas dari mie ayam dan bakso warung “tenda biru”

c. *Tagline* Logo Bebas Pengawet

Logo merupakan simbol yang mempunyai tujuan komunikasi untuk mencerminkan citra perusahaan. Sama halnya dengan logo “bebas pengawet” merupakan *tagline* penting yang memberikan informasi kepada konsumen terkait dengan produk tersebut. Perkembangan saat ini kesadaran masyarakat terhadap kesehatan semakin tinggi, khususnya terkait dengan makanan. Makanan yang sehat saat ini banyak digemari dan dicari khususnya makanan tanpa bahan pengawet, MSG dan campuran lainnya. Hal ini sejalan dengan banyak pakar kesehatan tambahan makanan tersebut dalam jangka panjang dapat memicu timbulnya berbagai penyakit degeneratif seperti kanker, darah tinggi, bisul dan yang lain serta kerusakan organ tubuh yang dapat menurunkan stamina serta memerlukan perawatan yang sangat mahal.

Logo bebas pengawet dalam kemasana *frozen food* warung “tenda biru” tujuannya untu memberikan informasi bahwasanya produk yang disajikan aman tanpa bahan pengawet (*artificial preservatives*) ataupun campuran lainnya yang membahayakan kesehatan. Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan bakso memiliki kualitas yang terjamin, daging sapi yang digunakan 100% halal dengan proses penyembelihan sesuai dengan syariat Islam. Bahwa campuran tepung dalam pembuatan bakso sangat sedikit bandinganya 1:5, sehingga khas daging sapinya masih sangat terasa.

d. *Tagline* Mangkok Bakso

Mangkok dalam kamus besar Indonesia diartikan sebagai tempat untuk makanan berkuah, enggak bertelinga, cekung, bagian permukaannya lebih luas daripada bagian alasannya. Biasanya mangkok digunakan untuk hidangan yang berkuah. Mangkok dari sejarahnya pertama kali dibuat di China oleh perngrajin keramik atas perintah Kaisar. Pada jaman dulu orang-orang percaya bahwa ketika mereka makan dari mangkuk ayam, mengharapkan kemakmuran dalam keluarga. Mengambil dari filosofi dan sejarah tersebut dan ciri khas dari pedagang mie ayam dan bakso identic dengan menggunakan mangkok sebagai tempat hidangannya. Oleh karena itu *tagline* logo pada kemasan menggambarkan mangkok yang berisikan bakso yang diberi logo TB (Tenda Biru). Hal ini menjadi ciri khas bahwasanya hidangan bakso menggunakan mangkok, dengan harapan sesuai dengan filosofi yaitu mendatangkan keberuntungan dan kemakmuran bagi usaha ini maupun konsumen yang menikmati.

e. Foto Identitas Produk

Identitas produk merupakan hal yang penting dalam menampilkan gambaran real dari sajian produk yang dipasarkan. Foto real produk bakso tujuannya untuk dapat menarik konsumen bahwsanya bentuk *frozen food* bakso ketika dihidangkan akan sama dengan tampilan foto realnya. Tujuannya memberikan imajenasi kepada konsumen akan cita rasa, aroma, dan bentuk yang diilustrasikan secara visual untuk meningkatkan daya tarik kepada produk yang dilihatnya. Adapun foto real yang menunjukkan bahwa bakso yang didapatkan dalam semangkuk tidak sedikit dan dilengkapi

dengan taburan bawang goreng yang menambah citra kelezatan Mie Bakso Tenda Biru.

f. *Tagline* logo halal

Label halal adalah pemberian tanda halal atau bukti tertulis sebagai jaminan produk yang halal dengan tulisan Halal dalam huruf Arab, huruf lain dan motor kode dari Menteri yang dikeluarkan atas dasar pemeriksaan halal dari lembaga pemeriksaan halal yang dibentuk oleh MUI, fatwa halal dari MUI, sertifikat halal dari MUI sebagai jaminan yang sah bahwa produk yang dimaksud adalah halal dikonsumsi serta digunakan oleh masyarakat sesuai dengan ketentuan syariah.

Dalam suatu produk makanan biasanya para konsumen maupun produsen sangat memperhatikan logo halal, dikarenakan menjadi salah satu yang menjadi pertimbangan untuk pembelian suatu produk makanan serta memberi keyakinan dan rasa aman bagi konsumen Muslim yang akan membeli produk Mie Bakso Tenda Biru. Oleh karena itu penulis dan tim mencantumkan logo halal yang telah diperoleh oleh MUI sebagai bentuk menyampaikan informasi atas kehalalan daging maupun kondimen yang terdapat dalam Mie Bakso Tenda Biru. Dalam menjamin kehalalan suatu produk yang telah mendapat sertifikat halal, MUI menetapkan dan menekankan bahwa jika sewaktu-waktu ternyata diketahui produk tersebut mengandung unsur-unsur bahan haram (najis), MUI berhak mencabut Sertifikat halal produk bersangkutan. Disamping itu, setiap produk yang telah mendapat sertifikat halal diharuskan pula memperhatikan atau memperpanjang sertifikat halalnya setiap dua tahun, dengan prosedur dan mekanisme yang sama.

g. *Contact Person*

Dalam melaksanakan suatu bisnis mencantumkan *Contact Person* menjadi bagian penting dikarenakan untuk mempermudah para konsumen untuk mencari informasi maupun pemesanan. Mie Bakso Tenda Biru melayani pemesan partai besar maupun perorangan dengan fasilitas *delivery order* dengan pemesanan melalui Instagram maupun Whatsapp.

2. Persiapan *Packaging* kemasan

Kemasan memiliki peranan cukup penting bagi suatu produk. Selain berfungsi sebagai pelindung produk, kemasan juga secara tidak langsung menggambarkan jati diri produk itu sendiri. Dimensi-dimensi dari kemasan memiliki peran masing-masing untuk menghasilkan kemasan yang baik dan menarik, karena semakin menarik kemasan tersebut semakin menarik perhatian para konsumen. Warung “Tenda Biru” menggunakan kemasan untuk produk *frozen food* menggunakan plastik dengan jenis *Poly Propylene*. Dimana jenis plastic tersebut relatif lebih aman digunakan untuk makanan atau bahan pangan. Berikut bentuk plastik *Poly Propylene* yang digunakan:

VACUUM BAG EMBOSSED ROLL GROSIR KILAT PACKING

8CMX500CM 15CMX500CM 23CMX500CM
 9CMX500CM 17CMX500CM 25CMX500CM
 12CMX500CM 20CMX500CM 27CMX500CM
 30CMX500CM 32CMX500CM

#1 PRODUK TERLARIS

BPA FREE

Star+ PLASTIK VACUUM VACUM VAKUM SEALER MAKANAN EMBOSSED EMBOS EMBOS ROLL BENING TERMURAH SATUAN

4.9 ★★★★★ 1,1RB Penilaian 8,5RB Terjual © Laporkan

Rp10.800 - Rp73.800

Shopee Garansi 100% Ori
 Garansi uang kembali jika produk tidak ori

Shopee Murah Lebay ©
 Produk termurah di Shopee

BERGABUNGLAH BERSAMA KAMI SEBAGAI RESELLER DENGAN HARGA PABRIK TERBAIK

Gambar 2.20 Plastik Kemasan

Pemilihan plastik dengan jenis *Poly Propylene* yang khususnya untuk plastic vacuum terbebas dari BPA sehingga aman digunakan

untuk bahan makanan kemasan. Dari segi harga relative sangat terjangkau dimana dengan panjang 10 m dengan berbagai ukuran berkisar Rp. 35.400 – Rp. 59.000. Pengemasan dengan metode vakum, cara kerjanya adalah dengan menekan tombol ON pada alat, program diaktifkan untuk pengaturan, gas diatur sesuai permintaan, vakum dan seal diatur, tombol Reprog ditekan, tutup pengemas dibuka. Selanjutnya pengemas yang telah diisi bahan makanan dimasukkan ke dalam vacuum sealer. Ujung terbuka pengemas diletakkan tepat pada bagian sealer. Selanjutnya, penutup vacuum sealer diturunkan hingga rapat, tunggu sampai proses sealing selesai, buka penutup alat lalu tekan tombol power pada posisi OFF.



Gambar 2.21 Mesin Vacum Seller

Alat vakum yang digunakan dari *Vacum Seller Home Service 380-WD* dengan harga berkisar Rp, 610,000. Fungsi dari penggunaan vacuum sendiri untuk menjaga kualitas produk dengan baik, dimana bakteri yang ditimbulkan dari udara tidak masuk ke dalam kemasan dan tetap terjaga keutuhannya. Disamping itu, sangat aman walaupun dibawa dalam perjalanan yang lama.

3. Persiapan produksi bakso *frozen food*

Persiapan produksi bakso *frozen food* di warung “Tenda Biru” sama halnya dengan produksi bakso dan mie ayam yang ada ditempat, sehingga tidak ada perbedaan pembuatan dalam pembuatan bakso. Biasanya setelah jadi dalam bentuk bakso akan disisihkan sebanyak 1 keranjang yang bisa menjadi 30-35 pack dengan ukuran 500gram dengan jumlah sekitar 16 biji bakso. Perbedaan bakso yang digunakan *frozen food* akan lebih lama didiamkan dalam suhu ruangan ketimbang bakso yang akan dijual ditempat. Hal ini dilakukan supaya bakso lebih tahan lama ketika di *defreesh* dan uap panas yang dalam bakso dihilangkan terlebih dahulu. Disamping itu bumbu yang digunakan untuk bakso *frozen food* menggunakan resep yang sama bedanya bumbu untuk *frozen food* lebih garing, dengan tujuannya supaya bumbu benar-benar matang dan akan tahan lama. Ukuran bumbu setiap packnya berkisar 50 gram. Olahan *frozen food* bakso ini tidak menggunakan bahan pengawet sehingga hanya mengandalkan pada proses pembekuan saja. Ketahanan bakso *frozen food* bisa sampai kurang lebih 1 bulan dalam suhu freezer.



Gambar 2.22 *frozen food* bakso

E. Pelaksanaan Bisnis: Aspek Promosi (*Marketing*)

Dalam penilaian kelayakan suatu usaha khususnya dilihat dari aspek pemasaran (*marketing*) penulis melakukan koordinasi bagian di bidang pemasaran terkait dengan strategi pemasaran apa yang dapat dilakukan untuk menarik konsumen.

Dalam kaitannya dengan persoalan bisnis, Nabi Muhammad SAW menegaskan bahwa Allah SAW memberikan rahmat kepada seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis sebagaimana hadits riwayat Bukhari dan Tirmidzi. Dalam dunia perbankan memberikan layanan terbaik kepada nasabah dapat dilakukan dengan cara *say greeting* (tegur sapa yang sopan dan santun), *say thank you* (terima kasih), dan *smiling* (senyum ramah), jangan risih dengan mengucapkan *i am sorry* (minta maaf jika salah). Dan jangan pernah mengajak nasabah berdebat walaupun anda benar. Rasulullah SAW menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli. Suka mengalah namun tetap penuh tanggung jawab, sebagaimana sabda beliau:

“Allah berbelas kasih kepada orang yang murah hati ketika ia menjual, bila membeli dan atau ketika menuntut hak (menagih).”(HR. Bukhari)

Seperti firman Allah SWT dalam Al-Quran An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka samasuka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS An-Nisa': 29)

Ayat diatas mengatur dan mengajarkan agar dalam perdagangan maupun pemasaran masing-masing pihak yang berbeda memperoleh kedudukan yang seimbang, saling menguntungkan, terbebas dari praktik riba, maisir, gharar, dan zalim sehingga semuanya puas. Kesetaraan dan saling menguntungkan antara penjual dan pembeli sulit direalisasikan jika hanya menganggap dan

menjadikan pembeli sebagai raja tanpa memposisikan penjual sebagai ratu, dan praktik riba, maisir, gharah, serta zalim tidak mungkin dapat dihindari kecuali dengan menjalankan syariah.

Dalam analisis kelayakan usaha dilihat aspek pemasaran adapun hal-hal yang harus diperhatikan, diantaranya:

1. Melakukan Survey Pasar

Kota Kupang merupakan salah satu kota besar di Nusa Tenggara Timur dengan proyeksi pertumbuhan penduduk yang begitu pesat tidak hanya warga lokal, warga pendatang juga banyak terdapat di Kota Kupang Nusa Tenggara Timur dengan tujuan masing-masing. Rentang masyarakat dilihat berdasarkan usia berdasarkan laporan BPS, NTT diperoleh jumlah yang signifikan juga cukup besar dan mengalami peningkatan pada setiap tahunnya dari tahun 2018 hingga tahun 2020 kecuali pada tahun 2021 mengalami penurunan dikarenakan angka covid-19 yang begitu tinggi. Dengan melihat data dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa target konsumen Mie Bakso Tenda Biru sangatlah potensial untuk di masuki karena target pasar mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” diharapkan dapat merambah ke seluruh usia.

Kemudian dari hasil survey penulis dari perilaku konsumen menunjukkan bahwa rata-rata dari mereka menjadikan bakso dan mie ayam sebagai pengganti makan siang maupun ketika malas makan nasi. Dengan melihat permintaan konsumen yang begitu antusias dan banyak terhadap mie ayam dan bakso maka mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” berani mengambil Langkah untuk semakin memajukan dengan menambah beberapa menu varian yang belum ada dan juga dapat membuat tingkat minat konsumsi para konsumen semakin meningkat dan pendapatan dapat terus bertambah.

Dilihat dari segi kekuatan kompetitif, mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” dapat bersaing dengan usaha yang sejenisnya. Dari segi menu mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” memiliki banyak variasi menu mie dan bakso, tidak hanya makanan di Mie Bakso Tenda

Biru juga disediakan minuman aneka rasa seperti Es The, Es Jeruk, Teh Panas, Jeruk Panas, Teh Botol Sosro, dan masih banyak lagi seperti minuman sachet. Dengan demikian diharapkan Mie Bakso Tenda Biru dapat menambah sensasi nikmat para pelanggan dalam memanjakan lidahnya ketika menyantap Mie Ayam maupun Bakso. Disisi lain Mie Bakso Tenda Biru juga menyediakan packaging khusus untuk para konsumen khususnya para pekerja kantor maupun para konsumen yang sedang melakukan perjalanan jauh namun tidak sempat *Dine in* oleh karena itu Mie Bakso Tenda Biru menyediakan Packaging yang ramah untuk *take away* seperti menyediakan *paper bowl* dan juga sendok/garpu berbahan kayu spork supaya ramah lingkungan.

2. Segmentasi pasar

Segmentasi pasar dapat diartikan sebagai sebuah Tindakan yang mengidentifikasi dan membentuk sebuah kelompok konsumen secara terpisah. Secara geografis segmentasi pasar pada Mie Bakso Tenda Biru adalah seluruh masyarakat dari anak-anak hingga dewasa atas, didasarkan oleh pertimbangan pada jenis kuliner dan harga yang ditawarkan.

3. Target Market

Adapun target pasar yang dipilih oleh Mie Bakso Tenda Biru adalah sebagai berikut:

- a. Pelajar dan Mahasiswa di sekitar Kota Kupang dikarenakan tingkat konsumsi jajan pada pelajar dan mahasiswa termasuk tinggi serta memiliki keinginan kontribusi lebih pada lingkungan sosial disekitar dan gemar kulineran.
- b. Pekerja Kantoran yang tidak sempat untuk masak ataupun pada jam istirahat kantor tidak sempat untuk pulang dikarenakan keterbatasan waktu yang ada
- c. Masyarakat sekitar kota Kupang yang hanya ingin sekedar jajan maupun pemasaran dalam porsi besar untuk acara keluarga maupun arisan.

d. Wisatawan lokal maupun internasional

4. *Positioning*

Positioning yang Mie Bakso Tenda Biru incar merupakan menjadi *icon* pedagang bakso dan mie ayam khas jawa yang unggul di kota Kupang Nusa Tenggara Timur. Beberapa hal tersebut juga dilakukan pertimbangan dari beberapa segi, khususnya pada saat belum banyaknya penjual Mie Ayam dan Bakso khas jawa dengan rasa yang sangat berkualitas dan ada beberapa hal yang diperhatikan dalam *positioning* produk Mie Ayam dan Bakso. Dalam proses identifikasi bisnis pada segi kualitas produk dan pelayanan para pelaku bisnis sangatlah memperhatikan beberapa komponen diantaranya kualitas rasa dan beberapa bumbu racik khas bahan dalam gilingan daging untuk bakso dan bumbu rempah dalam ayam untuk Mie Ayam.

5. Strategi pasar

Adapun beberapa cara konsep bauran pemasaran yang dilakukan dan diterapkan oleh Mie Bakso Tenda Biru diantaranya yaitu:

- a. *Place* (Tempat). Usaha mie ayam dan bakso warung “tenda biru” memilih tempat wisata kuliner sebagai tempat berwirausaha karena dengan melihat peluang banyaknya para target market yang datang dengan berbagai tujuan menjadikan mie ayam dan bakso warung “tenda biru” percaya diri mendirikan usaha di dalam wisata kuliner. Mie ayam dan bakso warung “tenda biru” juga menyediakan layanan pesan antar menggunakan transportasi online grab maupun maxim dengan sistem pick-up barang, dan juga dapat delivery order. Tempat yang nyaman dan bersih juga menjadi salah satu hal penting yang dapat membuat para konsumen tertarik untuk mencicipi bakso dan mie ayam tenda biru.
- b. *Product* (Produk). Produk yang ditawarkan kepada para konsumen oleh Mie ayam dan bakso warung “tenda biru”

=yaitu beberapa varian bakso, mie ayam dan beberapa minuman. Produksi bakso dan mie ayam yang diolah secara pribadi tentunya dengan bahan 100% halal juga dengan daging sapi dan ayam super. Adapun untuk varian bakso diantaranya yaitu : Bakso Biasa, Bakso Telur, dan Bakso special, dan juga ada beberapa varian menu mie ayam diantaranya yaitu : Mie Ayam, Mie Sapi, Mie Ayam Bakso, Mie Ayam Telur, dan Mie Ayam Spesial. Untuk varian minuman merupakan pelengkap produk makanan yang mana antara lain yaitu: Es Teh, Teh Panas, Es Sirup Abc, Es Jeruk, Es Nutrisari, Es Susu, dan Es Extrajobs. Kemudian Mie ayam dan bakso warung “tenda biru” melakukan inovasi mengikuti perkembangan dan permintaan pasar yang ada. Adapun inovasi baru produk yang diluncurkan oleh Mie ayam dan bakso warung “tenda biru” yaitu bakso dalam kemasan *frozen food* yg dikemas dengan dilengkapi bumbu rahasia khas Mie Bakso Tenda Biru agar dapat memudahkan para konsumen dalam mengkonsumsi dirumah dengan jangka waktu lama.

- c. *Price (Harga)*. Penulis dan tim Mie Bakso Tenda Biru dalam proses penentuan harga juga melihat berapa modal dan kebutuhan yang telah dikeluarkan untuk satu mangkok bakso maupun mie ayam. Dalam pembuatan nilai harga harus memperhatikan tingkat kondisi target market dan mempertimbangkan standar harga yang berlaku di lingkungan Mie Bakso Tenda Biru. Harga yang ditawarkan kepada para pelanggan juga harus selalu dibawah ekspektasi para pelanggan terhadap barang tersebut. Dikarenakan hal tersebut dilakukan supaya para konsumen merasa mendapatkan keuntungan ketika membeli produk tersebut daripada beban biaya yang seharusnya mereka keluarkan.

- d. *Promotion*. Dalam melakukan strategi promosi Mie Bakso Tenda Biru ada beberapa cara, diantaranya yaitu dengan adanya penawaran special seperti halnya diskon pada setiap pembelian partai besar, harga promosi pada event tertentu, jum'at berkah, dan juga membership. Dalam mempromosikan suatu produk juga harus memiliki strategi-strategi yang baik, salah satunya yaitu menggunakan strategi promosi syariah yang mana merupakan suatu rangkaian ataupun Langkah-langkah yang dilakukan guna meningkatkan partisipasi maupun kesadaran konsumen terhadap produk dan layanan keuangan dengan prinsip syariah.

F. Pelaksanaan Bisnis: Aspek Keuangan

Dalam penilaian kelayakan suatu usaha khususnya dilihat dari aspek pemasaran (*marketing*) penulis melakukan koordinasi bagian di bidang keuangan terkait dengan kelayakan suatu usaha yang dilihat laporan arus kas usaha. Aspek keuangan merupakan aspek terpenting, karena meskipun aspek lain tergolong layak, jika aspek keuangan memberikan hasil yang tidak layak, maka usulan proyek akan ditolak karena tidak memberikan manfaat ekonomi. Evaluasi aspek keuangan biasa dilakukan setelah aspek lain-lain dilakukan. Kelayakan investasi dianalisis dengan melakukan perhitungan *Payback Period* (PP), *Average Rate Of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR).

Hal utama yang dilihat sebelum analisis kelayakan usaha adalah adanya laporan aliran arus kas. Hanafi et al (2016) mendefinisikan laporan arus kas sebagai: "Laporan arus kas menyajikan informasi aliran kas masuk atau keluar bersih pada suatu periode, hasil dari tiga kegiatan pokok perusahaan yaitu operasi, investasi dan pendanaan. Melalui laporan arus kas, penulis laporan keuangan dapat mengetahui mengenai penerimaan dan pembayaran kas penjualan selama periode tertentu, atau dapat mengetahui bagaimana entitas

menghasilkan dan menggunakan kas dan setara kas serta menilai kebutuhan akan kas tersebut.

Tabel 2.6 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan November

| Uraian | M1 | M2 | M3 | M4 | Bulanan |
|------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|
| EAT | Rp2,280,079 | Rp2,341,070 | Rp2,857,820 | Rp 495,215 | Rp7,974,185 |
| Penyusutan | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 54,042 |
| Kas bersih | Rp2,293,590 | Rp2,354,581 | Rp2,871,331 | Rp508,726 | p8,028,228 |

Sumber: data Pengolahan

Tabel 2.7 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan Desember

| Uraian | M1 | M2 | M3 | M4 | Bulanan |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| EAT | Rp 2,349,604 | Rp 2,619,950 | Rp 2,024,135 | Rp 1,498,580 | Rp 8,492,270 |
| Penyusutan | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 54,042 |
| Kas bersih | Rp 2,363,115 | Rp 2,633,461 | Rp 2,037,646 | Rp 1,512,091 | Rp 8,546,313 |

Sumber: data Pengolahan

Tabel 2.8 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan Januari

| Uraian | M1 | M2 | M3 | M4 | Bulanan |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| EAT | Rp 3,214,054 | Rp 3,698,578 | Rp 2,480,948 | Rp 3,566,359 | Rp 12,959,939 |
| Penyusutan | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 13,511 | Rp 54,042 |
| Kas bersih | Rp 3,227,565 | Rp 3,712,089 | Rp 2,494,459 | Rp 3,579,870 | Rp 13,013,982 |

Sumber: data Pengolahan

Berdasarkan dari data arus kas dan aliran kas yang diperoleh periode mingguan dan bulanan dari September sampai November maka sudah dapat dilakukan analisis kelayakan dalam pengembangan produk *frozen food* bakso warung “tenda biru”. Secara umum, dari segi ekonomi (keuangan), kesimpulan dapat ditarik dari hasil studi kelayakan. Berdasarkan hasil perhitungan *payback period* (PP) dibandingkan dengan *payback period* investasi yang diinginkan. Nilai *payback period* (PP) yang diperoleh memberikan nilai yang lebih rendah dari *payback period* investasi yang diinginkan. *Payback period* (PP) pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru” adalah 2 bulan 1.09 minggu. Padahal usia investasi adalah 3 bulan. Artinya investasi t pada usaha pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru

bisa pulih lebih cepat dari yang diharapkan, sehingga bisa digunakan untuk melanjutkan usaha.

Cara lain untuk menentukan kelayakan aspek keuangan suatu perusahaan adalah dengan *average rate of return* (ARR), yaitu suatu metode penentuan pengembalian modal yang diinvestasikan dengan cara membagi rata-rata nilai arus bersih dengan rata-rata nilai investasi. Berdasarkan perhitungan, tingkat pengembalian rata-rata (ARR) pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru adalah 98.09%.

Perhitungan *Net Present Value* (NPV) memberikan nilai sekarang dari arus kas bersih yang akan dihasilkan hingga periode pengembalian investasi yang diinginkan untuk menutupi investasi di bisnis sukrosa. *Net present value* (NPV) yang dihasilkan adalah angka positif atau lebih besar dari nol. Rata-rata *Net Present Value* (NPV) untuk pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru adalah sebesar Rp4.139.054. Ini berarti bahwa nilai sekarang dari arus kas bersih yang dihasilkan selama transaksi dapat menutupi investasi yang dilakukan hingga interval waktu yang diinginkan..

Sebuah usaha tidak baik hanya karena menawarkan manfaat. Namun, manfaat ini harus ditimbang terhadap tingkat keuntungan yang diinginkan. Dengan menggunakan metode *internal rate of return* (IRR), diketahui bahwa nilai *internal rate of return* (IRR) lebih besar dari tingkat keuntungan yang diinginkan. Nilai rata-rata *Internal Rate Of Return* (IRR) untuk pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru adalah 21.03% > 20%. Hal ini berarti bahwa investasi yang ditanamkan dalam pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru dapat memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dari yang diharapkan sehingga usaha mie ayam dan bakso warung “tenda biru” layak untuk dijalankan.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam menjalankan bisnis atau usaha pasti mengalami adanya kendala, tantangan dan masalah baik yang sebelumnya sudah diprediksi maupun tidak terprediksi. Dalam usaha mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” banyak menemukan kendala-kendala terkait dengan pengembangan usaha, adapun identifikasi masalah yang ditemui penulis sebagai berikut:

1. Riset Penentuan Mitra Bahan Baku

Kendala utama dalam pemenuhan bahan baku adalah bahan-bahan pokok dan bahan-bahan bumbu. Adapun kendala utamanya adalah di harga dan kualitas barang. Sebelum menemukan kelontong Haji Sukma sebelumnya peneliti telah melakukan survey di beberapa tempat yang sama. Permasalahan yang sering terjadi dipamerkan harga sebelum dan sesudahnya, dimana awal pertama kali beli harga masih sewajarnya pembelian selanjutnya sudah mulai adanya kecurangan dimana harga dinaikan tanpa adanya konfirmasi dan nota tidak jelas dalam list barang-barang yang dibeli. Sama halnya dengan penjual bahan-bahan bumbu awal pertama membeli kualitas bumbu bagus dan fresh, akan tetapi setelah berkelanjutan tindakan kecurangan sering dijumpai dimana bahan-bahan bumbu dicampur dengan stok lama atau stok yang sudah hampir kering. Banyak kendala yang ditemukan dalam pemilihan mitra yang jujur dan amanah, dimana diawal banyak mengalami kerugian dari waktu, tenaga dan material hingga akhirnya bertemu dengan kelontong Haji Sukma dan kios bumbu kios Nek Oma dan Kak Ina.

2. Proses produksi

Dalam proses produksi adapun kendala yang ditemui adalah pencarian mitra untuk gilingan daging dalam pembuatan bakso. Dalam

memperoleh mitra yang jujur dan mampu diajak kerjasama sangat sulit, bahkan perlu melakukan *trial error* berkali-kali dari berbagai mitra. Mitra-mitra yang sebelumnya sama seperti kendala yang sering ditemui, yaitu tidak mampu menjaga kualitas, rasa dan tekstur dari bakso yang diinginkan. Bahkan beberapa melakukan tindakan kecurangan dengan penambahan dan pengurangan takaran yang tidak semestinya. Pada saat itu pastinya mengalami kerugian, waktu dan tenaga, hingga akhirnya menemukan mitra gilingan Ratu Sari hingga sampai saat ini. Gilingan Ratu Sari mampu menjaga kualitas, tekstur dan rasa sesuai dengan standar keinginan serta menjaga nama baik untuk bumbu-bumbu yang digunakan.

3. *Packaging* bahan yang *eco friendly*

Terkait dengan *packaging* inovasi yang ingin dikembangkan dalam usaha mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” adalah merubah *packaging* yang berbahan *eco-friendly*. Selain *eco-friendly* pemilihan *packaging* dapat menarik konsumen dan dapat dikenal konsumen sehingga menjadikan ciri khas mie ayam dan bakso yang ramah akan lingkungan. Penggunaan *packing* dengan *paper bowl ayam jago* menjadi pilihan utama setelah melakukan riset beberapa *packaging eco-friendly* lainnya. Penggunaan *paper bowl ayam jago* relatif lebih murah dibandingkan yang lainnya, karena sudah tersedia dengan motif ayam jago. Sehingga tidak diperlukan biaya printing yang memiliki harga tinggi. Kendala terkait hal tersebut untuk *packaging paper bowl* khususnya di wilayah Oebobo, kumpang masih sangat minim dan relatif mahal. Sehingga untuk pemenuhan stok *packaging* pembelian melalui *marketplace* shopee dengan perhitungan harga barang relatif murah, dan ada keunggulan potongan ongkos kirim. Kedepannya, diharapkan ada supplier kelontong plastic yang mau menyediakan *packaging paper bowl*.

4. *Frozen food* bakso

Salah satu inovasi yang dikembangkan dalam *packaging* adalah membuat *frozen food* bakso. Tujuannya untuk memudahkan konsumen untuk mengkonsumsi bakso warung “Tenda Biru” dirumah, bisa dijadikan oleh-oleh bagi konsumen yang berada di luar Daerah, dan dapat dijadikan alternative makana cemilan yang dapat dibuat dirumah dengan mudah. Pada dasarnya inovasi *frozen food* sebagai perkembangan bidang kuliner saat ini, dimana banyak sekali kuliner yang dibuat menjadi *frozen food*. Kendala terkait dengan pengembangan inovasi *frozen food* adalah masih minimnya pemasaran terkait dengan produk ini. Sehingga kedepannya perlu strategi pemasaran supaya konsumen mengenal akan produk *frozen food* bakso. Kedepannya diharapkan produk *frozen food* dapat tersedia tidak hanya di warung “Tenda Biru” saja melainkan bisa dititipkan di toko-toko *frozen food* di wilayah Kupang dan sekitarnya, sehingga jangkauan peredaran *frozen food* bakso lebih luas. Terkait dengan bidang pemasaran adapun strategi yang dilakukan dapat berkoordinasi dengan pembhasan dibidang *marketing* (pemasaran).

B. Pemecahan Masalah Produksi

Pada dasarnya setiap usaha pasti mengalami kendala-kendala dalam operasional yang bisa saja menghambat jalannya usaha maupun menjadikan usaha yang dijalankan tidak berkembang. Berdasarkan 3 penemuan masalah dalam bisnis mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru”, maka direkomendasikan oleh penulis terkait dengan langkah-langkah untuk meminimalisir resiko dan menyelesaikan masalah, diantaranya:

1. Riset Penentuan Mitra Bahan Baku

Dalam penentuan bahan baku memang harus dilakukan secara teliti dan kejelian dalam memilih mitra untuk memasok bahan baku dalam pembuatan mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru”. Pemahaman produksi dalam Islam memiliki arti sebagai bentuk usaha keras dalam pengembangan faktor-faktor sumber produksi yang diperbolehkan. Hal

ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Qur'an surah Al-Maidah ayat 87:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تُحَرِّمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
الْمُعْتَدِينَ ٨٧

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas (QS Al-Maidah: 87)

Islam menghargai seseorang yang mengolah bahan baku kemudian menyedekahkannya atau menjualnya sehingga manusia dapat memenuhi kebutuhan hidupnya atau untuk meningkatkan ekonomi untuk mencukupi kebutuhannya sendiri. Pekerjaan seseorang yang sesuai keterampilan yang dimiliki, dikategorikan sebagai produksi, begitupun kesibukan untuk mengolah sumber penghasilan juga dapat dikatakan produksi.

Oleh karena itu dalam perjalanan produksi dalam pemilihan mitra untuk kebutuhan baku dipilih sesuai dengan ketentuan syariat islam. Penjual bahan baku daging dan ayam dipilih mitra dengan teknik pemotongan sesuai syariat islam untuk menjaga kehalalannya kualitas daging yang digunakan. Syariat utama dalam pemilihan daging dan ayam diutamakan dari lingkup yang beragama Islam. Hal sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Quran surat Al-Maidah ayat 5:

الْيَوْمَ أُحِلَّ لَكُمْ الطَّيِّبَاتُ وَطَعَامُ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ حَلَّلَ لَكُمْ وَطَعَامُكُمْ حَلَّلَ لَهُمْ
وَالْمُحْصَنَاتُ مِنَ الْمُؤْمِنَاتِ وَالْمُحْصَنَاتُ مِنَ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ مِنْ قَبْلِكُمْ إِذَا
ءَانَيْتُمُوهُنَّ أَجْرَهُنَّ مُحْصِنِينَ غَيْرَ مُسْفِحِينَ وَلَا مُتَّخِذِي أَخْدَانٍ وَمَنْ يَكْفُرْ بِالْإِيمَانِ
فَقَدْ حَبِطَ عَمَلُهُ وَهُوَ فِي الْآخِرَةِ مِنَ الْخَاسِرِينَ ٥

Artinya: Pada hari ini dihalalkan bagimu yang baik-baik. Makanan (sembelihan) orang-orang yang diberi Al Kitab itu halal bagimu, dan makanan kamu halal (pula) bagi mereka. (Dan dihalalkan mengawini) wanita yang menjaga kehormatan diantara wanita-wanita yang beriman dan wanita-wanita

yang menjaga kehormatan di antara orang-orang yang diberi Al Kitab sebelum kamu, bila kamu telah membayar mas kawin mereka dengan maksud menikahinya, tidak dengan maksud berzina dan tidak (pula) menjadikannya gundik-gundik. Barangsiapa yang kafir sesudah beriman (tidak menerima hukum-hukum Islam) maka hapuslah amalannya dan ia di hari kiamat termasuk orang-orang merugi (QS: AL-Maidah: 5)

Menurut ulama' fiqih, penyembelihan merupakan suatu kegiatan mengakhiri hidup hewan untuk membersihkannya dari darah dengan menggunakan benda tajam yang sekiranya dapat mempercepat kematiannya sehingga memenuhi syarat kehalalan mengkonsumsinya. Dengan demikian dapat disimpulkan, pelaksanaan penyembelihan tersebut dimaksudkan untuk melepaskan nyawa binatang untuk bisa dikonsumsi. Dengan jalan yang paling mudah, yang kiranya meringankan dan tidak menyakiti, dengan menggunakan alat yang tajam selain kuku, tulang dan gigi. Untuk itu alat yang digunakan dalam menyembelih masuk dalam syarat penyembelihan, dimana alat harus tajam. Di samping itu disyaratkan juga, bahwa penyembelihan itu harus dilakukan di leher binatang yang bisa dipotong lehernya, sedangkan untuk binatang yang tidak bisa disembelih lehernya maka dilakukan pada tempat yang lebih dekat untuk memisahkan hidup binatang dengan mudah.

Selain itu, dalam perjalanan usaha banyak sekali kendala yang ditemui dalam pemilihan mitra, dari produk yang diberikan tidak *fresh* sampai dengan harga yang diberikan tidak normal. Akan tetapi kendala tersebut saat ini sudah dapat diatasi dengan terus melakukan list setiap mitra yang dipilih dan dilakukan pendekatan untuk dapat mengenali mitra. Ibnu Taimiyah membedakan dua tipe penetapan harga yaitu tak adil dan tak sah, serta adil dan sah. Penetapan harga yang “tak adil dan tak sah” berlaku atas naiknya harga akibat kompetisi kekuatan pasar yang bebas sehingga mengakibatkan terjadinya kekurangan suplai atau menaikkan permintaan (Veithzal, 2014). Ibnu Taimiyah sering

menyebut beberapa syarat dari kompetisi yang sempurna. Misalnya, ia menyatakan bahwa “memaksa penduduk menjual barang dagangan tanpa ada dasar kewajiban untuk menjual, merupakan tindakan yang tidak adil dan ketidakadilan itu dilarang.” Ini berarti penduduk memiliki kebebasan sepenuhnya untuk memasuki atau keluar dari pasar.

Dalam kajian Islam hubungannya dengan kehidupan sehari-hari maupun dalam bisnis. Kaum Muslim dituntut untuk bertindak secara Islami dalam bisnis mereka karena Allah SWT akan menjadi saksi dalam setiap melakukan proses transaksi yang mereka lakukan. Siddiqi (2004) prinsip ekonomi Islam bertujuan untuk mengembangkan kebajikan semua pihak sebagaimana yang dinyatakan dalam konsep *falah* yang terdapat dalam AlQur’an. Prinsip ini menghubungkan prinsip ekonomi dengan nilai moral secara langsung. Untuk mencapai *falah*, aktivitas ekonomi harus mengandung dasar moral. Dalam membuat keputusan yang berkaitan dengan ekonomi, nilai etika sepatutnya dijadikan sebagai norma, dan selanjutnya yang berkaitan dengan ekonomi harus diasumsikan sebagai hubungan moral.

Pendekatan yang dilakukan dengan melakukan pembelian dan komunikasi yang baik sehingga terjalin silaturahmi dengan mitra dan membangun kepercayaan antara dua belah pihak. Sejauh ini mitra yang sudah bekerja sama dengan warung “Tenda Biru” jujur, aman, dapat dipercaya dan memberikan kualitas produk yang baik dan kuantitas yang dapat memenuhi kebutuhan warung “Tenda Biru”

2. Dalam proses produksi

Kendala yang ditemui adalah sama halnya dengan pemilihan mitra dalam penggilingan bakso. Beberapa langkah sudah dilakukan dengan melakukan *trial* beberapa mitra, melakukan pendekatan sampai akhirnya menemukan mitra gilingan daging yang cocok dengan dari segi kualitas, rasa dan tekstur dari bakso yang diinginkan. Pada

dasarnya hal yang perlu dilakukan dalam menjalankan bisnis adalah kooperatif dari tim bersama-sama belajar untuk memahami proses.

Konsep kualitas dalam perspektif Islam bersifat komprehensif, yang sebaiknya ditinjau sebagai sebuah proses yang memberikan perubahan positif menuju kinerja terbaik untuk semua jenis usaha, dimana tujuan akhirnya adalah meningkatnya kualitas kehidupan manusia. Ini tentu saja merupakan proses jangka panjang melalui peningkatan yang dilakukan secara terus-menerus selama proses berlangsung. Sadiqq (2005) Kinerja kualitas tidak diukur berdasarkan output yang diproduksi oleh seorang karyawan, tapi dimulai dari pebisnis atau produsen itu sendiri. Jika produsennya berkualitas, maka diharapkan hasil produksinya juga akan berkualitas. Jika ada dua hal penting, yaitu kualitas hasil dan kualitas manajemen yang melakukan produksi. Islam mensyaratkan kualitas yang tinggi untuk keduanya. Hasan (2009) menjelaskan ada empat filosofi yang mendasari manajemen dalam Islam, yaitu tauhid, risalah, khilafah, dan akhirah. Setiap Muslim harus meyakini bahwa Allah SWT adalah sang pencipta alam semesta beserta isinya yang tunduk terhadap hukumNya (Tauhid). Jadi Islam memiliki pendekatan tersendiri dalam mengelola semua urusan di muka bumi, termasuk urusan bisnis dan ekonomi.

Dalam sistem Islam, kualitas lebih penting dibandingkan dengan kuantitas. Kualitas merupakan persyaratan yang harus dipenuhi bukan saja pada masalah yang besar, tapi juga masalah yang kecil seperti ketika menyembelih hewan, kondisi kualitas yang tinggi diterapkan dengan cara memakai pisau yang tajam agar tidak membuat hewan menderita. Tapi berdasarkan kondisi ini, bukan berarti kuantitas tidak diperhitungkan. Kuantitas tetap diperhitungkan jika telah memenuhi kriteria kualitas, yaitu dilakukan sesuai risalah, Al-Quran dan Hadits. Pada hari akhir, manusia akan mempertanggungjawabkan semua perbuatannya di dunia dan mendapat balasan sesuai kualitas hidupnya.

3. Pengembangan inovasi

Hal ini sebagaimana firman Allah dalam dalam QS. Al-Qasas: 77, sebagai berikut:

وَأَبْتَعْ فِيمَا ءَاتٰكَ اللّٰهُ الدّٰرَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيْبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ
اللّٰهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللّٰهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ٧٧

Artinya: Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”

Produksi harus membawa manfaat, masalah dan produksi harus terhindar dari masalah-masalah negatif, merusak lingkungan, kebisingan maupun gangguan lainnya dan produksi harus mendasarkan pada kebutuhan material dan spiritual. Produsen dalam melakukan produksi harus melakukan perubahan dan menyesuaikan dengan tuntutan dan kebutuhan masyarakat atau konsumen. Hal ini disebut dengan inovasi produksi. Pengembangan inovasi yang ingin dikembangkan dalam usaha mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” adalah merubah *packaging* yang berbahan *eco-friendly*. Sejauh ini dalam memenuhi *packaging* masih dilakukan pembelian secara *online* melalui *marketplace*, untuk kedepannya tim masih mengevaluasi pasar dengan pemilihan mitra penjual plastic dan *packaging* di Kota Kupang yang mau memasok ayam dan bakso warung “Tenda Biru” adalah merubah *packaging* yaitu *paper bowl ayam jago* dengan kriteria harga tandingannya tidak jauh dengan pembelian *online* dan memiliki kualitas bagus. Selain itu pengembangan inovasi produk dalam bentuk *frozen food*, dimana pemasaran terkait dengan produk tersebut masih minim, mengingat inovasi ini baru dijalankan sehingga masih banyak konsumen yang belum mengetahuinya. Sehingga kedepannya perlu

strategi dan jalinan kerjasama dengan beberapa pihak terkait dengan usaha kuliner *frozen food* dengan pihak pemasaran,

C. Tinjauan Teoritis

1. Teori Produksi

Produksi adalah menciptakan, menghasilkan, dan membuat. Kegiatan produksi tidak akan dapat dilakukan kalau tidak ada bahan yang memungkinkan dilakukannya proses produksi itu sendiri. Untuk bisa melakukan produksi, orang memerlukan tenaga manusia, sumber-sumber alam, modal dalam segala bentuknya, serta kecakapan. Semua unsur itu disebut faktor-faktor produksi (*factors of production*).

Teori produksi modern menambahkan unsur teknologi sebagai salah satu bentuk dari elemen input (Pindyck dan Rubinfeld, 2007). Keseluruhan unsur-unsur dalam elemen input tadi selanjutnya dengan menggunakan teknik-teknik atau cara-cara tertentu, diolah atau diproses sedemikian rupa untuk menghasilkan sejumlah output tertentu. Teori produksi akan membahas bagaimana penggunaan input untuk menghasilkan sejumlah output tertentu. Dalam hal ini, akan diketahui bagaimana penambahan input sejumlah tertentu secara proporsional akan dapat dihasilkan sejumlah output tertentu. Kaitanya dengan teori produksi dalam menghasilkan suatu produk yang layak diberikan kepada konsumen diperlukan berbagai inputan sehingga menghasilkan produk output yang layak. Produksi mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” selain membutuhkan bahan baku juga sangat membutuhkan adanya mitra-mitra yang terpercaya untuk mendukung produksi. Oleh karena itu penentuan mitra-mitra, kebutuhan bahan-bahan utama, bahan pendamping sampai pada kemasan menjadi bagian dari teori produksi.

Dalam konsep ekonomi konvensional (kapitalis) produksi dimaksudkan untuk memperoleh laba sebesar-besarnya, berbeda dengan tujuan produksi dalam Islam yang bertujuan untuk memberikan Maslahah yang maksimum bagi konsumen. Walaupun dalam ekonomi Islam tujuan utamanya adalah

memaksimalkan masalah, memperoleh laba tidaklah dilarang selama berada dalam bingkai tujuan dan hukum Islam. Adapun tujuan produksi yang pertama sangat jelas, yaitu pemenuhan sarana kebutuhan manusia pada takaran moderat. Hal ini akan menimbulkan setidaknya dua implikasi. Pertama, produsen hanya menghasilkan barang dan jasa yang menjadi kebutuhan meskipun belum tentu merupakan keinginan konsumen. Barang dan jasa yang dihasilkan harus memiliki manfaat riil bagi kehidupan yang Islami. Kedua, kuantitas produksi tidak akan berlebihan, tetapi hanya sebatas kebutuhan yang wajar. Produksi barang dan jasa secara berlebihan tidak saja menimbulkan misalokasi sumber daya ekonomi dan kemubaziran, tetapi juga menyebabkan terkurasnya sumber daya ekonomi ini secara cepat. Tujuan yang terakhir yaitu pemenuhan sarana bagi kegiatan sosial dan ibadah kepada Allah. Sebenarnya ini merupakan tujuan produksi yang paling orisinal dari ajaran Islam. Dengan kata lain, tujuan produksi adalah mendapatkan berkah, yang secara fisik belum tentu dirasakan oleh pengusaha itu sendiri.

2. Manajemen rantai pasok

Manajemen rantai pasokan menurut Heizer dan Render (2015) adalah suatu proses yang menggambarkan koordinasi dari keseluruhan kegiatan rantai pasokan dimulai dari bahan baku dan diakhiri dengan konsumen atau pelanggan puas. Tujuan dari manajemen rantai pasokan adalah mengkoordinasi kegiatan dalam rantai pasokan untuk memaksimalkan keunggulan kompetitif dan manfaat dari rantai pasokan bagi konsumen akhir. Sebuah perusahaan dapat menerapkan *Supply Chain Management* secara efektif dengan cara perusahaan tersebut harus mampu menyediakan dan mengelola sebuah bahan baku dengan supplier maupun distributor yang terpilih. Pada akhirnya *Supply Chain Management* secara menyeluruh dapat menciptakan sinkronisasi dan koordinasi aktivitas-aktivitas yang berkaitan dengan aliran bahan baku baik didalam maupun diluar perusahaan (Widyarto, 2012). Manajemen rantai pasok dalam penelitian ini terkait dengan jalannya proses produksi dari tahap awal beruntun sampai

pendistribusian terhadap konsumen. Manajemen rantai pasok dimulai dari supplier atau distributor terkait dengan ketersediaan bahan baku yang memiliki kualitas dan kuantitas yang layak. Setelah penentuan supplier atau distributor kemudian menciptakan sinkronisasi dan koordinasi aktivitas-aktivitas yang berkaitan dengan aliran bahan baku, sehingga supply kebutuhan bahan baku terpenuhi.

Dalam Islam, penggunaan dan pemilihan bahan baku perlu diperhatikan halal-haramnya apakah bahan yang digunakan merupakan barang yang dilarang. Hal tersebut akan menghasilkan produk yang sesuai ajaran Islam yaitu produk halal lagi baik seperti yang diperintahkan dalam firman Allah SWT Q.S Al-Baqarah: 168 yang artinya:

“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; Karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu” (Q.S Al-Baqarah: 168)

Ayat di atas memerintahkan bahwa dalam perilaku konsumsi harus umat Muslim menggunakan sesuatu yang halal lagi baik, begitu pula produksi “seorang muslim juga harus memproduksi barang-barang halal, baik halal dikenakan atau pun halal dikoleksi. Diantara produk yang dianjurkan beredar ialah produk yang menguatkan akidah, etika dan moral manusia. Mengingat pentingnya kehalalan suatu produk maka produsen harus mampu memilih dan memilah produk-produk yang tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Penggunaan bahan baku pada industri mie teratai dalam proses produksi adalah bahan yang halal yaitu tidak mengandung unsur yang diharamkan dalam Al-Qur’an misalnya penggunaan minyak babi, khamar dan lain-lain. Penggunaan bahan berbahaya juga tidak gunakan dalam memproduksi mie basah seperti penggunaan pengawet berbahaya semisal formalin, borak, pewarna tekstil, dll. Dalam proses mendapatkan bahan baku pada warung “Tenda Biru” dilakukan dengan cara yang sah yaitu memasok bahan baku melalui dari pemasok resmi melalui kerja sama yang saling menguntungkan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kelayakan usaha dalam perintisan bisnis ini dilihat dari aspek produksi, dimana aspek produksi yang dilaksanakan pada bisnis ini meliputi riset bahan baku sampai pada produk jadi yang siap. Adapun analisis kelayakan dilihat dari aspek produksi mengacu pada aspek bahan baku dan bahan penolong, mesin dan peralatan, lokasi operasi dan volume operasi berdasarkan dari penelitian terdahulu Suryana (2013); Wahyuni, et al (2022) dinyatakan layak dari segi produksi. Berdasarkan dari hasil riset kelayakan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Ketersediaan bahan baku dan bahan penolong. Dalam penentuan mitra dipilih mitra yang jujur bertanggung jawab dan amanah dan menjual produk yang terbaik, dengan cara riset di pasar di kota kupang serta mempelajari karakter penjual dan belajar cara memilih bahan baku yang baik seperti membedakan daging sapi yang berkualitas baik dan buruk serta bahan-bahan lainnya selain itu kerjasama yang baik tentunya dibutuhkan dalam menjalankan kemitraan.
2. Peralatan dan proses produksi. Kelayakan usaha dilihat dari peralatan dan proses produksi mie ayam dan bakso “Tenda Biru” memiliki kualitas yang memadai. Dimana peralatan yang digunakan sudah dapat memaksimalkan dalam pengolahan bahan baku mentah menjadi bahan jadi yang siap dihidangkan untuk konsumen. Setiap proses dalam produksi pengolahan mie ayam dan bakso, disesuaikan dengan SOP dari kebijakan warung “Tenda Biru” baik dari bumbu-bumbu yang digunakan, takaran yang diberikan dan proses pengolahannya sampai pada proses penyajiannya.
3. Lokasi produksi. Kelayakan lokasi produksi memiliki lokasi yang layak dari segi posisi yang dekat dengan ketersediaan bahan baku dan fasilitas

transportasi. Dalam proses produksi dilakukan di warung pusat yaitu cabang pertama dari warung “Tenda Biru” dengan lokasi yang strategis dekat dengan Gereja, Kampus, pusat perbelanjaan, dan beberapa usaha mie ayam dan bakso lainnya. Lokasi tempat produksi juga dekat dengan mitra dalam pemenuhan bahan baku yaitu 2 Km dengan jarak tempuh menggunakan kendaraan 5 menit ke Pasar Oebobo yang dapat ditempuh dengan berbagai fasilitas transportasi.

4. Volume produksi. Kegiatan produksi berusaha untuk mengoptimalkan bahan baku yang tersedia untuk berproduksi semaksimal mungkin. Produksi setiap harinya untuk pembuatan bakso minimal 20 Kg per harinya, berbeda jika hari libur atau hari raya bisa mencapai 30-40 Kg. pasangan untuk pembuatan mie ayam dibutuhkan tepung minimal 10 Kg hari biasa sedangkan hari libur atau hari raya bisa mencapai 20 Kg tepung dengan daging ayam antara 30-40 Kg per harinya

Selain itu, warung “Tenda Biru” menerapkan strategi Inovasi produk dilakukan untuk mempertahankan serta meningkatkan flow konsumen. Adapun strategi yang digunakan adalah meningkatkan kualitas yang dilakukan adalah melalui pemilihan bahan baku utama yaitu tidak menggunakan pengawet serta menggunakan bahan-bahan baku yang berkualitas tinggi. Sesuai dengan visi warung “Tenda Biru” untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen dan lingkungan untuk melakukan perubahan kearah lebih baik yaitu menciptakan lingkungan yang ramah terutama dalam hal *packaging* yang *eco-friendly*. Tujuannya adalah untuk memberikan kualitas pelayanan dengan memberikan makanan yang terjaga kualitas dan kebersihannya serta untuk mengendapkan keramahan lingkungan dan kesehatan konsumen.

Kemudian pengembangan inovasi produk dalam bentuk *frozen food* bakso dinilai sangat signifikan dan layak untuk dikembangkan lebih lanjut. Hal ini dikarenakan dari segi produksi dalam pembuatan *frozen food* bakso sangat memadai dan memenuhi standar kelapayan dari aspek produksi. Adapun hal-hal yang mengidentifikasi bahwasanya pengembangan inovasi produk *frozen food* bakso dinilai layak yaitu:

1. *Branding* warung “Tenda Biru” sudah memiliki pangsa pasar tersendiri dibidang kuliner, sehingga citra nama produk sudah tidak asing lagi bagi para konsumen. Sehingga dalam pengembangan produk *frozen food* bakso dinilai sangat menguntungkan sebagai wujud dari perubahan pengembangan produk.
2. Riset bahan baku sudah dilakukan sebelumnya, sehingga dalam pengelolaan *frozen food* bakso sudah tidak memiliki kendala besar karena stok bahan baku dari segi kualitas, kuantitas dan kontinuitas sudah terjamin oleh mitra-mitra yang ikut bekerja sama
3. Dari segi perlataan dalam pengembangan inovasi produk *frozen food* bakso dinilai sangat memadai karena perlataan yang digunakan sama halnya dengan peralatan produksi mie ayam dan bakso. Adapaun peralatan tambahan yang digunakan paling utama adalah mesin *vacuum seller* dan plastic emos khusus untuk *vacuum seller*. Sedangkan peralatan penunjang lainnya sama halnya dengan peralatan pembuatan bakso lainnya.
4. Strategi lokasi dinilai sangat strategis karena bertempat langsung dengan warung mie ayam dan bakso “Tenda Biru”. Dimana produk *frozen food* bakso diletakan dalam display *softcase freezer* sehingga konsumen dapat langsung mengambilnya

Dalam menjalankan usaha tidak lepas dari kendala-kendala maupun permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam lingkup usaha. Salah satunya dalam pemilihan bahan baku produk yang diberikan tidak *fresh* sampai dengan harga yang diberikan tidak normal. Oleh karena itu solusi yang dapat dilakukan dengan terus melakukan list setiap mitra yang dipilih dan dilakukan pendekatan untuk dapat mengenali mitra. Pendekatan yang dilakukan dengan melakukan pembelian dan komunikasi yang baik sehingga terjalin silaturahmi dengan mitra dan membangun kepercayaan antara dua belah pihak. Permasalahan terkait dengan perubahan *packaging* yang berbahan *eco-friendly*. Ketersedian di Kota kupang masih sangat minim sehingga harus terus melakukan evaluasi dan riset pasar dengan pemilihan mitra penjual plastic dan *packaging* di Kota Kupang.

Sama halnya dengan pengembangan inovasi produk *frozen food*, dimana diharapkan dapat tersedia tidak hanya di warung “Tenda Biru” saja melainkan bisa dititipkan di toko-toko *frozen food* di wilayah Kupang dan sekitarnya, sehingga jangkauan peredaran *frozen food* bakso lebih luas. Terkait dengan bidang pemasaran adapun strategi yang dilakukan dapat berkoordinasi dengan pembahasan dibidang *makerting* (pemasaran).

B. Saran

Saran yang dapat diberikan untuk perkembangan mie ayam dan bakso warung “Tenda Biru” kedepannya untuk dapat terus melakukan inovasi produk, sebagai berikut:

1. Melakukan optimalisasi pemasaran dengan menggunakan media-media sosial, seperti Instagram dan Tiktok.
2. Melakukan peningkatan pada efisiensi produk karena itu juga termasuk dari bagian inovasi produk, seperti menambahkan menu inovasi lainnya.
3. Melakukan peningkatan *quantity* produk agar bisa memenuhi keseluruhan permintaan pasar khususnya inovasi *frozen food*.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfiah, F., Ruliay., Badollahi, I. 2019. Analisis Laporan Pendapatan Dan Biaya Dalam Menunjang Peningkatan Laba Pada Hotel Santika Makassar. *Jurnal Ekonomi Invoice Fakultas Ekonomi Dan Bisnis* Volume 1 No 2 Tahun 2019
- Assauri, S. 2018. *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep & Strategi)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Assauri, S. 2016. *Manajemen Operasi Produksi*. Jakarta: PT .Raja Grafindo Persada.
- Hanafi, Mamduh. M., Halim, Abdul. 2016. *Analisis Laporan Keuangan Edisi ke-5*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Hasan, Ali. 2009. *Manajemen Bisnis Syari'ah (Kaya di Dunia Terhormat di Akhirat)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Heizer, Jay., Render Barry. 2015. *Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan, edisi 11*. Jakarta: Salemba Empat
- Karundeng, F. P. (2013). *kualitas pelayanan, kepuasan, loyalitas konsumen*. 1(3), 639–647.
- Kasmir. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi*, Cetakan keempat belas. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Pindyck, Robert S., Rubinfeld, Daniel L. 2007. *Mikroekonomi*, Edisi Keenam, Jilid 1. Jakarta. PT. Indeks
- Sadeq, Abu al-Hasan. 2005. *Quality Management in the Islamic Framework*. Kuala Lumpur: Leeds Publication.
- Siddiqi, Muhammad. N, 2004, *Kegiatan Ekonomi Dalam Islam*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Sugijono. (2016). Analisis Jabatan Dalam Manajemen Sumber Daya Manusia. *ORBITH*, 12(1), 52–58.

- Suliyanto, 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Suryana. 2013. *Ekonomi Kreatif, Ekonomi Baru: Mengubah Ide dan Menciptakan Peluang*. Jakarta: Salemba Empat
- Veithzal Rivai. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan, Edisi kedua*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Wahyuni., Syahrani, R.M., Sakina., Fatih, M.L., Suhairi. 2022. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi. *VISA: Journal of Visions and Ideas*. Vol 2 No 2 (2022) 126-134
- Widyarto, A. (2012). Peran Supply Chain Management dalam Sistem Produksi dan Operasi Perusahaan. *Benefit Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Vol. 16, No. 2. (hlm. 91-98).
- Zulyanti, N. R. (2016). Analisis Pengaruh Kualitas Alat Produksi, Harga Bahan Baku, Pemakaian Bahan Baku, Jumlah Tenaga Kerja Mebel Bima Karya Kabupaten Blitar). *Akuntabilitas: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi*, 9(2), 1.

Lampiran 1. Mitra Bahan Baku



Depot daging Om sal yang menjadi mitra dalam pensupply bahan baku daging sapi



Toko kelontong Haji Sukma yang menyediakan seperti bahan pembuatan mie dan bakso (tepung terigu, tepung kanji, telur, penyedap rasa, dll), bahan pendamping (saos, kecap, tisu, susu kaleng, sirup ABC, minyak goreng, gula teh, kopi, aneka minuman kemasan)



Kios Nek Oma dan Kak Ina menjual bumbu-bumbu yang memiliki kualitas yang bagus

Lampiran II. Peralatan Produksi



Alat mesin pembuatan mie ayam, ciri khas mie warung Tenda Biru diproses sendiri sehingga memiliki ciri khas



Proses pembuatan topping mie ayam yaitu “semur ayam” yang memiliki rasa khas mie ayam jawa



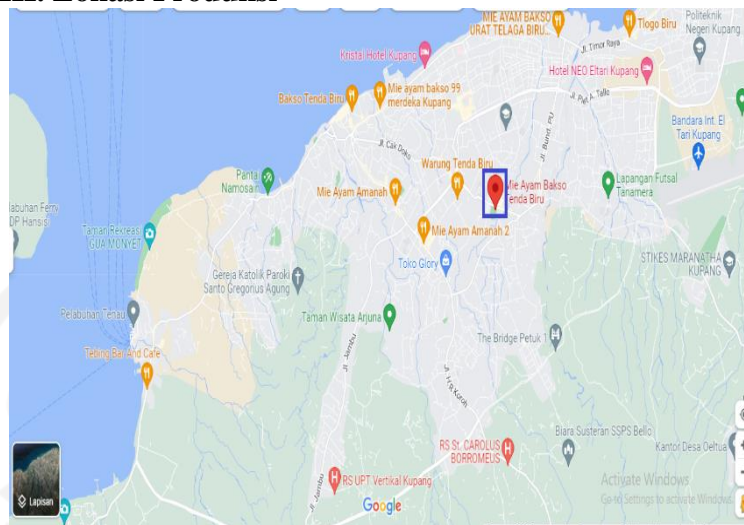
Proses pembuatan pentol bakso yang dilakukan secara manual tanpa menggunakan mesin



Proses pengilingan daging yang dilakukan oleh mitra kepercayaan di Pasar Aebobo

UNIVERSITAS
INDONESIA
الجامعة الإسلامية
الاندونيسية

Lampiran III. Lokasi Produksi



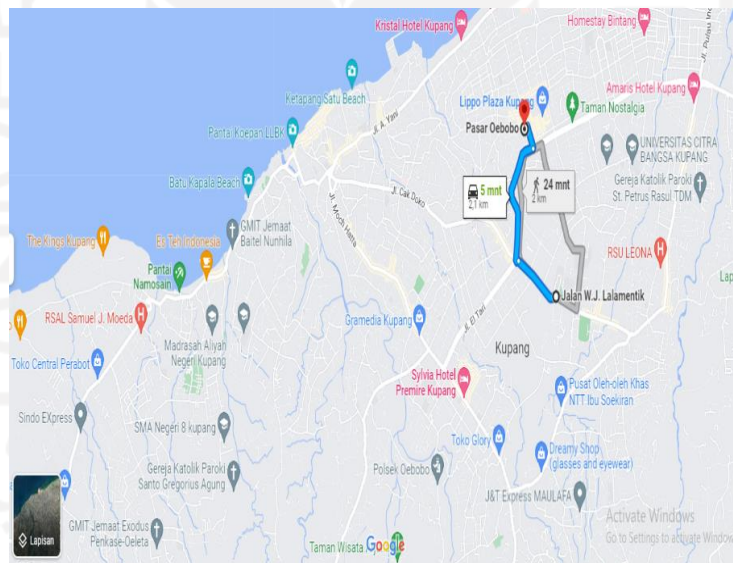
Denah Google Map warung “Tenda Biru” pusat dalam kegiatan produksi dan warung pertama atau



Tampak depan lokasi warung tenda biru cabang kampong Solor



Lokasi warung Tenda Biru temat penulis melakukan penelitian



LOkasi Google map jarang warung tenda biru dengan pasar Aebobo yang memiliki jarak sangat dekat berkisar 2 Km dengan jarak tempuh menggunakan kendaraan 5 menit



Fasilitas transportasi yang dapat dilihat dari depan warung dimana dekat dengan jalan raya besar sehingga akses sangat mudah dilalui oleh kendaraan kecil maupun kendaraan besar

UNIVERSITAS
AL-AMMAH
AL-ISTILAH
AL-ANDALUSIAH

Lampiran IV. Volume Produksi



Volume produksi produk bakso yang sudah matang kemudian ditiriskan dan didinginkan dalam suhu ruangan kemudian baru disimpan dalam keranjang



Penyajian bakso yang sudah siap untuk

| MENU | |
|--------------------|------------|
| - BAKSO | Rp. 18.000 |
| - BAKSO TELUR | Rp. 21.000 |
| - MIK AYAM | Rp. 18.000 |
| - MIK SAPI | Rp. 22.000 |
| - MIK AYAM + BAKSO | Rp. 22.000 |
| - MIK AYAM + TELUR | Rp. 21.000 |
| - MIK AYAM SPESIAL | Rp. 25.000 |

| MINUMAN | |
|---------------------|-----------|
| - ES TEH | Rp. 5.000 |
| - ES SIRUP ABC | Rp. 5.000 |
| - ES JERUK | Rp. 7.000 |
| - ES NUTRISARI | Rp. 5.000 |
| - ES SUSU | Rp. 7.000 |
| - ES EXTRAJOS SUSU | Rp. 7.000 |
| - ES EXTRAJOS | Rp. 5.000 |
| - ES IASJUS | Rp. 2.000 |
| - JAVANA | Rp. 5.000 |
| - NU GREEN TEA | Rp. 7.000 |
| - AQUA BOTOL SEDANG | Rp. 5.000 |

Daftar menu makanan dan minuman di warung tenda biru

Lampiran V. Inovasi Pengembangan packaging bahan yang *eco friendly*



Star+ Paperbowl Mangkok Kertas 27 oz 800ml Family Chicken + TUTUP isi 50 pcs

Rp67.500

★★★★☆ 4.9 | 750 Terjual

Hasil dari riset kemasan *paper Bowl ayam jago* mempertimbangkan kemasan dari beberapa poin, untuk kelebihanannya yaitu menarik konsumen karena ada motif ayam jagonya sebagai ikon umum untuk mie ayam dan bakso, berbagai ukuran yang tersedia akan tetapi yang cocok untuk kapasitas mie dan bakso dengan ukuran 800 ml

Lampiran VI. Inovasi Pengembangan Produk: *Frozen Food*



Logo kemasan *frozen food* bakso warung Tenda Biru



Star+ PLASTIK VACUUM VACUM VAKUM SEALER MAKANAN EMBOSSED EMOSS EMOSS ROLL BENING TERMURAH SATUAN

4.9 ★★★★★

1,1RB Penilaian

8,5RB Terjual

Laporkan

Rp10.800 - Rp73.800

Shopee Garansi 100% Ori
Garansi uang kembali jika produk tidak ori

Shopee Murah Lebay
Produk termurah di Shopee

Warung “Tenda Biru” menggunakan kemasan untuk produk *frozen food* menggunakan plastik dengan jenis *Poly Propylene*. Dimana jenis plastic tersebut relatif lebih aman digunakan untuk makanan atau bahan pangan



Alat vakum yang digunakan dari *Vacum Seller Home Service 380-WD*



Produk *Frozen Food* Bakso yang siap untuk dipasarkan



pananTempat penyima *Frozen Food* Bakso yang siap untuk dipasarkan, dimana konsumen dapat mengambil sendiri

UNIVERSITAS ISIA
الجامعة الإسلامية
الاستد بالاندو

Lampiran VII. Foto Konten Instagram



Tampilan IG untuk branding marketing warung
Tenda Biru

Lampiran VIII. Foto Peneliti di warung Tenda Biru



Foto peneliti waktu melakukan pelayanan kepada konsumen di meja kasir



Foto peneliti waktu membuat mie ayam dan bakso untuk konsumen

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di boyolali pada tanggal 8 agustus 2000 sebagai anak ke pertama dari 4 bersaudara dari pasangan sukarno dan darti .Saat ini penulis bertempat tinggal di Jl artha graha 2 no 42 kelurahan tuak daun merah kec oebobo kota kupang ntt No Hp 082134260507 Alamat Email: didiandy981@gmail.com Pendidikan SMA ditempuh di Sma Luqman al hakim surabaya dan lulus pada tahun 2018. Kemudian melanjutkan Studi di Universitas Islam Indonesia dengan program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam.