

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kuliah lalu pulang untuk mengejar tugas yang selalu menumpuk setiap harinya. Itulah rata-rata keseharian orang - orang yang sedang duduk di bangku pendidikan perguruan tinggi. Sebagai mahasiswa di perguruan tinggi, tentunya kita pasti pernah merasakan beratnya beban jadwal perkuliahan yang terkadang tidak tahu kapan hentinya. Untuk mereka yang sibuk dengan proyek akhir dan deadline tugas, makanan instan dan cepat saji menjadi opsi yang paling mudah untuk mereka untuk menambah waktu pengerjaan tugas mereka.

Data yang diambil dari Cendana Medical Journal pada tahun 2022 menunjukan bahwa ternyata sebanyak 59,4% mahasiswa memiliki pola konsumsi makanan sehari-hari yang kurang baik. Lebih buruknya lagi, berbanding terbalik dengan perbuatan mereka sebanyak 62,6% memiliki pengetahuan gizi yang cukup. Jadi walau mereka mengetahui kebutuhan gizi tubuh mereka, mereka masih memilih untuk menggunakan diet yang kurang cocok dengan tubuh mereka.

Pola makan yang tidak menentu seperti di atas mendorong pola hidup yang tidak sehat. Jika mereka terus menerus melakukan ini, mereka akan membentuk kebiasaan buruk serta cara menanggapi makanan yang tidak bagus untuk tubuh mereka. Tubuh yang tidak mendapatkan asupan harian yang cukup, tidak akan bisa berfungsi dengan optimal. Dengan fakta ini, penulis ingin membuat suatu bisnis yang dapat menyediakan makanan bergizi untuk kalangan ini di daerah kampus penulis.

Untuk mengetahui preferensi makanan para calon pelanggan, kelompok penulis melakukan suatu survey melalui google form serta pengambilan data yang dilakukan melalui wawancara. Wawancara ini menggunakan daftar pertanyaan yang sudah ditentukan sebelumnya, dengan urutan yang sama untuk setiap responden. Penggunaan metode wawancara dan kuesioner google form dalam

pengambilan data ini penulis lakukan untuk memperoleh hasil yang lebih mendalam dan akurat dari jawaban para responden. Dengan melakukan wawancara secara langsung, penulis bisa langsung menanyakan ulang pertanyaan lanjutan atau klarifikasi jika ada informasi yang kurang jelas. Sementara itu, kuesioner google form penulis gunakan agar dapat dengan mudah menjangkau responden dalam jumlah yang lebih banyak. Pemakaian kedua metode ini memberikan keuntungan dalam bentuk data kualitatif yang mendalam dari wawancara serta data kuantitatif yang luas dari kuesioner, sehingga meningkatkan akurasi data yang diberikan.

Setelah penulis sebarakan kepada mahasiswa UMN sebagai responden yang penulis pilih, ditemukan bahwa rata-rata responden memiliki preferensi untuk masakan Jepang. Walau begitu, banyak masalah yang juga penulis temui para responden keluhkan. Hasil dari survey ini menemukan bahwa masalah yang sering dihadapi mereka saat membeli dan mengonsumsi masakan Jepang tersebut adalah pada harga dan rasa. Disini mereka menjelaskan bahwa masakan Jepang yang biasanya mereka konsumsi dominan memiliki harga yang cukup tinggi, namun tidak dapat memuaskan lidah mereka. Berdasarkan data di atas, kelompok penulis menyadari akan potensi bisnis makanan Jepang di Indonesia. Oleh sebab itu, ZenGusto hadir sebagai alternatif masakan Jepang yang mampu menyajikan cita rasa autentik dalam masakan Jepang tanpa harganya yang mengganggu dompet pelanggan, sehingga semua kalangan dapat menikmati pengalaman kuliner Jepang yang berkualitas tanpa batasan ekonomi.

Ditemukan bahwa pada artikel bisnis.com, Marketing Manager PT Masuya, Hirohisa Ichihara, menyatakan bahwa permintaan produk makanan Jepang mengalami pertumbuhan yang signifikan. Sebagai startup, penulis melakukan analisis market size untuk mengetahui potensi pasar makanan Jepang ini melalui TAM SAM SOM. Dalam analisis TAM ditemukan bahwa menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2020, terdapat 8.042 usaha restoran di Indonesia, dengan 357 diantaranya berupa restoran Jepang. Selain itu, data dari [Kompas.com](https://www.kompas.com) juga menunjukkan bahwa nilai penjualan dari usaha penyediaan makanan minuman

mencapai Rp. 998,37 triliun. Dengan rumus $357 / 8025 \times \text{Rp. } 998.370.000.000.000$ ditemukan bahwa TAM bisnis makanan Jepang ini mencapai Rp. 44,41 triliun.

Dalam analisis SAM ditemukan bahwa berdasarkan data BPS, jumlah penduduk Kota Tangerang mencapai 1.965.000 jiwa pada tahun 2024. Selain itu, menurut survei yang dilakukan oleh GoodStats, dari berbagai macam jenis makanan, 23,2% responden di Indonesia menyukai masakan Jepang. Dengan rata-rata penjualan produk yang dilakukan sebesar Rp. 17.000 dan asumsi angka pembelian dilakukan sekali per minggunya, penulis menghitung dengan rumus $1.965.000 \times 23,2\% \times \text{Rp. } 17.000 \times 52$. Ditemukan dari perhitungan di atas bahwa SAM sebesar Rp. 402,997 miliar. Som diambil dari 5% dari SAM. Ditemukan bahwa SOM berada di Rp. 20,149 miliar.

Karena target pasar penulis mahasiswa dengan pola makan cenderung kurang sehat, penulis melakukan segmentasi pelanggan secara demografis dan perilaku. Secara demografi, penulis memilih anak generasi z di kisaran usia 18-25 tahun dengan status mahasiswa aktif. Untuk segmentasi secara perilakunya, penulis memilih orang dengan kebiasaan konsumsi sering membeli makanan siap saji atau pesan antar. Orang-orang di atas memiliki kecenderungan untuk memiliki loyalitas merek tinggi jika memenuhi kebutuhan cepat, sehat, dan terjangkau. Berdasarkan data di atas, grup penulis menyadari akan potensi bisnis makanan Jepang di Indonesia. Oleh sebab itu, ZenGusto hadir sebagai alternatif masakan Jepang yang menyajikan cita rasa autentik masakan Jepang dengan harga terjangkau, sehingga semua kalangan dapat menikmati pengalaman kuliner berkualitas tanpa batasan ekonomi.



Figure 1: ZenGusto Logo

Agar memastikan kemudahan dan efisiensi sistem pengantaran,, penulis menyarankan grup ZenGusto melakukan sistem pre-order untuk layanan makanan Jepang ini. Pemesanan dilakukan H-1 sebelum hari pengantaran, melalui dua saluran utama, yaitu Google Form dan WhatsApp. Google Form dibagikan melalui media sosial dan grup kampus, berisi informasi seperti nama, menu pilihan, waktu pengambilan (pilih antara pukul 11:30 atau 15:00), dan bukti pembayaran melalui transfer bank.

Untuk WhatsApp, pelanggan cukup mengirim format isian sederhana ke nomor yang tersedia. Batas waktu pemesanan adalah pukul 8:00 malam setiap harinya. Setelah semua pesanan terkumpul, tim akan merekap dan melakukan pembelian bahan makanan segar pada malam hari sebelum pengantaran. Proses memasak dimulai pukul 07:00 hingga sekitar pukul 10:30, termasuk menyiapkan menu utama seperti **beef hamburg rice with egg and mix veggies**, puding karamel, dan ocha. Makanan dikemas dalam bento box dan diberi label sesuai waktu pengambilan.

Pada pukul 11:00 dan 14:30, makanan diantar ke titik pengambilan di kampus UMN, agar mahasiswa bisa mengambil pesanan mereka tepat waktu, yakni pada pukul 11:30 dan 15:00. Dengan sistem ini, mahasiswa bisa menikmati makanan sehat, praktis, dan sesuai jadwal.

Mengapa penulis menyarankan penggunaan sistem ini pada konsep operasional bisnis ZenGusto? Jawabannya berkaitan dengan upaya menciptakan sistem bisnis makanan yang efisien secara operasional, namun tetap mempertahankan kualitas dan kepuasan dari sisi konsumen. Dalam konteks ini, ZenGusto sebagai bisnis bisnis yang berfokus kepada kalangan mahasiswa perlu melakukan proses yang tidak hanya efektif dalam proses produksi dan distribusi, tetapi juga mampu mengendalikan biaya operasional agar tetap kompetitif dari segi harga jual produk.

Agar Zengusto dapat menjawab kebutuhan tersebut, penulis menerapkan prinsip *Relevant Cost Theory* atau Teori Biaya Relevan, yang merupakan salah satu teori penting dalam manajemen keuangan dan pengambilan keputusan bisnis. Teori ini menyatakan bahwa dalam setiap proses pengambilan keputusan dalam segi ekonomi, perusahaan hanya perlu mempertimbangkan biaya-biaya yang akan berubah atau terpengaruh secara langsung oleh keputusan yang diambil. Dengan kata lain, biaya yang tidak akan berubah atau tetap ada meskipun keputusan berbeda diambil, tidak perlu dimasukkan ke dalam perhitungan. Teori ini sangat berguna dalam menentukan strategi operasional, penentuan harga produk dan evaluasi pengadaan bahan baku.

Dalam praktiknya, penulis mengaplikasikan *Relevant Cost Theory* ini melalui sistem pre-order yang diterapkan di ZenGusto. Sistem ini memungkinkan bisnis untuk memproduksi makanan berdasarkan jumlah pesanan yang telah masuk sebelumnya, sehingga dapat secara signifikan menekan biaya pemborosan bahan makanan, meminimalkan overstocking, dan menghindari biaya produksi yang tidak relevan. Karena seluruh kegiatan operasional seperti belanja bahan, persiapan masak, pengemasan, dan pengantaran hanya dilakukan setelah pesanan

dikonfirmasi pada H-1, maka seluruh proses dapat diarahkan dengan tepat hanya terhadap permintaan aktual dari konsumen.

Dengan sistem ini, biaya-biaya yang benar-benar relevan dengan proses produksi seperti pembelian bahan segar untuk menu yang dipesan, biaya logistik pengantaran, dan biaya kemasan menjadi pusat perhatian dalam perencanaan pembiayaan. Sebaliknya, biaya yang tidak terkait langsung seperti sewa tempat atau gaji tetap tidak menjadi pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan operasional harian, karena segala macam kegiatan operasi dan pengadaan dapur fisik masih anggota ZenGusto tanggung sendiri. Hal ini memungkinkan manajemen untuk lebih fokus dalam mengelola variabel-variabel biaya yang benar-benar dapat dikendalikan.

Penerapan teori ini juga memberi dampak positif terhadap kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan. Karena proses produksi dilakukan secara made-to-order, maka bahan makanan yang digunakan dijamin segar dan baru dimasak di pagi hari sebelum pengantaran. Hal ini menjaga kualitas rasa dan nilai gizi dari makanan yang disajikan, sekaligus meningkatkan persepsi konsumen terhadap standar produk ZenGusto. Dengan demikian, sistem operasional yang berbasis Relevant Cost Theory ini tidak hanya menciptakan efisiensi biaya dari sisi internal bisnis, tetapi juga memberikan nilai tambah dari sisi pengalaman konsumen.

Selain Relevant Cost Theory, teori lain yang digunakan dalam pengambilan keputusan operasional ZenGusto adalah Just In Time (JIT), yang merupakan salah satu pendekatan dalam manajemen produksi dan pengelolaan persediaan modern. Teori Just In Time menekankan pentingnya pengadaan dan penggunaan bahan baku secara tepat waktu—artinya bahan hanya dibeli dan digunakan saat benar-benar dibutuhkan dalam proses produksi. Dengan demikian, metode ini bertujuan untuk meminimalisasi jumlah stok yang disimpan, menurunkan biaya penyimpanan, serta menghindari pemborosan akibat penumpukan barang, kerusakan, maupun kedaluwarsa bahan makanan.

Dalam konteks operasional ZenGusto, metode JIT diimplementasikan melalui sistem pre-order yang terintegrasi dengan jadwal pembelian bahan makanan. Proses pre-order dilakukan maksimal hingga pukul 20.00 malam sebelumnya, melalui platform seperti Google Form atau pesan WhatsApp. Setelah seluruh data pesanan dari konsumen dikumpulkan dan direkap, tim keuangan dan operasional kemudian merancang daftar kebutuhan bahan makanan secara tepat dan proporsional sesuai jumlah pesanan yang masuk. Pembelian bahan dilakukan pada malam hari setelah rekapitulasi, dan proses memasak dilakukan pada keesokan paginya, tepat sebelum waktu pengantaran makanan ke titik distribusi.

Penerapan prinsip JIT ini memberikan sejumlah keuntungan strategis bagi ZenGusto. Pertama, perusahaan tidak perlu menyediakan ruang penyimpanan besar untuk bahan makanan, karena seluruh bahan dibeli dan langsung digunakan dalam waktu singkat. Hal ini sangat penting untuk skala bisnis kecil atau startup yang belum memiliki sistem gudang atau cold storage khusus. Kedua, metode ini membantu menjaga kesegaran bahan makanan, karena tidak ada bahan yang disimpan terlalu lama. Ini berpengaruh langsung terhadap kualitas rasa dan nilai gizi makanan yang diterima oleh pelanggan. Ketiga, dari sisi keuangan, metode ini efektif dalam menekan biaya logistik dan inventaris yang biasanya membebani perusahaan, terutama dalam hal pengadaan stok besar atau pengeluaran tak terduga akibat pembusukan bahan yang tidak terpakai.

Selain itu, teori penggunaan metode *JIT* atau *Just In Time* secara tidak langsung juga meningkatkan akurasi perencanaan produksi dan efisiensi biaya. Karena jumlah bahan yang diproses disesuaikan dengan jumlah pesanan aktual, maka risiko produksi berlebih (*overproduction*) dapat dihindari. Produksi yang lebih ramping dan tepat sasaran juga mengurangi tekanan pada tenaga kerja, karena seluruh aktivitas produksi telah direncanakan secara terstruktur berdasarkan data yang telah dikonfirmasi. Ini menciptakan alur kerja yang efisien, mampu meminimalisir pemborosan waktu, dan mengarah pada penghematan biaya operasional.

Selain itu juga, penerapan *Just In Time* juga mencerminkan orientasi ZenGusto dalam mendorong terjadinya efisiensi sumber daya. Dalam industri makanan, limbah makanan akibat bahan yang terbuang menjadi salah satu isu besar. Dengan menerapkan *JIT*, ZenGusto secara tidak langsung mendukung praktik bisnis yang lebih ramah lingkungan dan bertanggung jawab. Hal ini menjadi nilai tambah dalam membentuk citra merek yang bukan hanya terjangkau dan berkualitas, tetapi juga memiliki kepedulian terhadap pengelolaan sumber daya secara berkelanjutan.

Dengan demikian, penggunaan metode *Just In Time* dalam sistem operasional ZenGusto tidak hanya menguntungkan dari sisi efisiensi biaya dan kualitas produk, tetapi juga menjadi strategi yang tepat bagi startup yang ingin berkembang secara sehat dan *sustainable* dalam industri makanan yang sangat kompetitif.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Pada suatu titik dalam masa studi seorang mahasiswa, akan tiba waktunya di mana kita harus mulai memikirkan dan merencanakan tempat magang yang sesuai dengan minat dan bidang studi kita. Proses ini sebenarnya nggak bisa dianggap sepele, karena kerja magang bukan cuma sekadar kewajiban akademik, tapi juga jadi salah satu langkah awal agar mahasiswa dapat mengenal dunia kerja secara langsung. Magang sendiri adalah kegiatan praktik kerja yang dilakukan mahasiswa di sebuah perusahaan atau instansi dalam jangka waktu tertentu, dengan tujuan utama untuk belajar dan merasakan secara langsung bagaimana lingkungan kerja yang sesungguhnya.

Selama periode magang, mahasiswa akan ditempatkan di bagian atau divisi tertentu dalam perusahaan dan diberi tugas nyata yang relevan dengan keilmuan yang telah dipelajari di kampus. Perusahaan yang menerima mahasiswa magang juga memiliki tanggung jawab untuk memberikan arahan, bimbingan, dan pengawasan selama program magang. Biasanya, mahasiswa akan dibimbing langsung oleh seorang supervisor dan pembimbing lapangan yang merupakan karyawan tetap di perusahaan tempat kerja masing-masing.

Selain menjalankan tugas-tugas yang diberikan, mahasiswa juga dituntut untuk aktif, inisiatif, dan mampu beradaptasi dengan kerja perusahaan. Di sini, mahasiswa bisa belajar banyak hal yang tidak bisa didapat hanya dari teori di kelas. Hal ini seperti gimana cara berkomunikasi secara profesional, bekerja sama dalam tim, menyelesaikan masalah, dan memahami budaya kerja di perusahaan. Pengalaman ini tentunya sangat berharga untuk bekal setelah lulus nanti, terutama saat masuk ke dunia kerja yang sesungguhnya.

Di akhir periode magang, mahasiswa akan mendapatkan penilaian dari pihak perusahaan melalui pembimbing lapangan. Penilaian ini biasanya termasuk aspek-aspek seperti kehadiran, kedisiplinan, tanggung jawab, kemampuan menyelesaikan tugas, serta sikap dan etika kerja selama menjalani magang. Penilaian tersebut akan jadi salah satu komponen penting dalam evaluasi akademik mahasiswa di mata kampus. Selain itu, mahasiswa juga diwajibkan membuat laporan kerja magang yang merangkum semua pengalaman, tugas, dan pembelajaran selama magang.

Melalui program kerja magang ini, mahasiswa diharapkan dapat mengembangkan keterampilan praktis, memperluas wawasan di bidang profesi yang diminati, dan memahami praktik langsung dunia kerja yang seringkali berbeda jauh dari apa yang biasa dibahas di ruang kelas. Jadi, magang ini diharapkan dapat menjadi suatu wadah yang membantu transisi mahasiswa ke dunia profesional dengan pemahaman teori dan praktik langsung dari lapangan, sekaligus membuka peluang untuk membangun relasi di dunia profesional dan menyiapkan diri menuju dunia kerja yang kompetitif.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Mahasiswa yang ingin melakukan kerja magang wajib mengajukan permohonan terlebih dahulu dengan mengisi formulir yang bisa didapat dari Program Studi. Formulir ini akan menjadi dasar untuk dibuatkannya Surat Pengantar Kerja Magang yang ditujukan ke perusahaan dan ditandatangani oleh Ketua Program Studi. Supaya surat pengantar ini sah, harus dilegalisir juga oleh

Ketua Program Studi. Setelah itu, Program Studi akan menunjuk seorang dosen sebagai pembimbing magang. Mahasiswa juga diperbolehkan mengusulkan sendiri tempat magangnya ke Ketua Program Studi.

Setelah punya surat pengantar, mahasiswa bisa mulai menghubungi perusahaan yang dituju. Kalau perusahaan menolak permohonan magang, mahasiswa harus ulang proses dari awal lagi (formulir, surat pengantar, dan pembimbing baru). Tapi kalau diterima, mahasiswa wajib melapor ke Koordinator Magang. Magang baru bisa dimulai setelah ada surat balasan dari perusahaan yang menyatakan bahwa mahasiswa diterima untuk magang, dan surat itu ditujukan ke Koordinator Magang.

Sebelum mulai magang, mahasiswa harus mengikuti perkuliahan pembekalan yang diadakan sebanyak 3 kali. Kehadiran jadi syarat wajib. Kalau tidak hadir tanpa alasan yang jelas, mahasiswa bisa kena sanksi dan tidak boleh magang di semester berjalan. Harus daftar ulang lagi di periode berikutnya. Selain itu, mahasiswa juga harus ikut pembekalan dari bagian Karier UMN dan Program Studi Manajemen. Nanti juga akan ada pembekalan teknis dari dosen pembimbing sebelum mahasiswa terjun langsung ke lapangan.

Selama magang, mahasiswa akan dibimbing oleh karyawan tetap di perusahaan (disebut Supervisor atau Pembimbing Lapangan). Mahasiswa harus benar-benar terlibat dalam pekerjaan, berbaur dengan karyawan lain, dan menyelesaikan tugas yang diberikan. Semua ini penting supaya mahasiswa bisa ngerasain langsung gimana dunia kerja dan tantangan di lapangan. Kalau ketahuan magangnya fiktif atau ngga bener, mahasiswa bisa didiskualifikasi dan harus ulang dari awal lagi.

Mahasiswa juga wajib mematuhi semua aturan perusahaan tempat magang dan harus kerja di bidang yang sesuai dengan jurusannya. Tugas-tugas yang dikerjakan harus berdasarkan ilmu yang udah didapat selama kuliah, dan mahasiswa perlu belajar mengadaptasi teori ke praktik lapangan. Aktivitas magang juga harus dilaporkan setiap hari ke supervisor melalui pengisian tugas harian (daily task) di website Merdeka. Ini jadi salah satu bentuk pelaporan kegiatan harian dan bahan penilaian dari pembimbing.

Setelah magang selesai, mahasiswa harus menyusun Laporan Kerja Magang yang berisi semua kegiatan dan temuan selama magang. Penyusunan laporan dilakukan dengan bimbingan dosen, dan harus mengikuti format standar dari UMN. Mahasiswa juga wajib melakukan bimbingan minimal 6 kali dan mengisi formulir konsultasi yang ditandatangani dosen pembimbing. Sebelum ikut ujian magang, laporan akhir harus disetujui oleh dosen pembimbing dan diketahui oleh Ketua Program Studi. Laporan juga diserahkan ke Pembimbing Lapangan, yang nantinya akan mengisi formulir penilaian, formulir kehadiran, dan memberikan surat keterangan bahwa mahasiswa sudah menyelesaikan tugasnya. Semua dokumen ini bisa dikirim langsung ke Koordinator Magang atau disampaikan lewat mahasiswa dalam amplop tertutup.

Jika semua syarat sudah lengkap, Koordinator Magang akan menjadwalkan ujian magang. Mahasiswa wajib hadir dan mempertanggungjawabkan laporannya dalam ujian tersebut. Durasi kerja magang minimal 60 hari kerja aktif (1 hari = 8 jam kerja), di luar hari libur nasional atau cuti bersama. Biasanya periode magang ini berlangsung dari bulan Februari sampai Mei.