

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Menurut Hisrich, Peters, dan Shepherd (2008) dalam modul Pendidikan Kewirausahaan (2022) menyatakan bahwa *entrepreneurship* atau kewirausahaan merupakan proses menciptakan sesuatu yang baru dengan menggunakan waktu, tenaga, serta modal yang disertai dengan risiko, dan pada akhirnya memberikan balas jasa berupa keuntungan, kepuasan, serta kebebasan pribadi. Di sisi lain, menurut Mohamed Salah Zouita (2021), aktivitas kewirausahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja, inovasi, dan peningkatan produktivitas. Dengan demikian, semakin berkembang ekosistem kewirausahaan di suatu negara, semakin besar pula kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa kewirausahaan memiliki peran strategis dalam mendorong pembangunan ekonomi melalui pembentukan usaha baru yang menciptakan inovasi, meningkatkan produktivitas, serta membuka lapangan kerja bagi masyarakat.

Kewirausahaan terbagi ke dalam berbagai bidang usaha, salah satunya adalah sektor *Food and Beverage* (FnB) atau makanan dan minuman. Bidang ini termasuk yang paling berkembang pesat karena berhubungan langsung dengan kebutuhan dasar manusia, yaitu konsumsi pangan. Berdasarkan data dari Indonesia *Business Association* (2024), industri FnB menyumbang sekitar 39,91% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) industri pengolahan non-migas dan 6,97% terhadap PDB nasional, dengan pertumbuhan tahunan sebesar 5,87% (*Indonesia's Food and Beverage Exports Reach RP 149 Trillion*, 2024). Penelitian oleh Srimulyani dan Hermanto (2022) juga menunjukkan bahwa motivasi dan kemampuan wirausaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan bisnis FnB di Jawa Timur. Sejalan dengan itu, Awwal et al. (2025) menegaskan bahwa adaptasi terhadap teknologi dan kepemimpinan yang efektif menjadi faktor penting dalam memperkuat daya saing usaha FnB, khususnya bagi pelaku UMKM di wilayah perkotaan. Dengan

kondisi tersebut, sektor FnB memiliki potensi besar untuk terus tumbuh dan berinovasi, baik dari segi produk, cita rasa, maupun pelayanan, sehingga menjadi salah satu bidang kewirausahaan yang paling potensial untuk dikembangkan di Indonesia.

Meskipun memiliki potensi yang besar, sektor *Food and Beverage* (FnB) juga menghadapi berbagai tantangan yang cukup kompleks dan dapat mempengaruhi kepuasan konsumen serta keberlanjutan usaha. Salah satu masalah yang sering terjadi adalah ketidakkonsistenan dalam menjaga cita rasa produk. Banyak pelaku usaha kuliner mengalami kesulitan mempertahankan rasa yang sama di setiap penyajian, terutama ketika jumlah pesanan meningkat atau terjadi pergantian karyawan. Selain itu, aspek kebersihan juga menjadi perhatian penting karena saat ini konsumen semakin sadar akan pentingnya higienitas makanan yang mereka konsumsi. Penelitian oleh Wahjono Soekotjo dan Lilik Astuti (2020) menunjukkan bahwa kebersihan dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan di industri restoran di Surabaya. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Gabriella Imanuel dan Christina Wirawan (2022) dalam studi *Service Quality Improvement Effort (An Indonesian Restaurant Case)*, yang menjelaskan bahwa kebersihan, kecepatan penyajian, serta kondisi ruang makan menjadi faktor utama yang menentukan tingkat kepuasan pelanggan di restoran Indonesia. Selain itu, Muhammad Fakihuddin dan Liliana Dewi (2024) dalam penelitiannya juga menegaskan bahwa kebersihan pribadi dan lingkungan memiliki pengaruh besar terhadap kepuasan pelanggan, terutama pada masa pasca pandemi Covid-19, di mana standar kebersihan menjadi salah satu tolok ukur utama dalam menilai pelayanan restoran. Di sisi lain, waktu penyajian yang lama masih sering menjadi keluhan pelanggan, terutama di tengah gaya hidup masyarakat modern yang menuntut pelayanan cepat dan efisien. Oleh karena itu, pelaku usaha FnB perlu beradaptasi dengan menjaga konsistensi rasa, meningkatkan kebersihan, serta mempercepat proses pelayanan agar dapat mempertahankan kepercayaan dan loyalitas pelanggan, sekaligus memperkuat daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Melihat berbagai permasalahan yang masih sering ditemui dalam industri kuliner, penulis terdorong untuk mengembangkan usaha bernama Bebek Lepas, yaitu bisnis kuliner yang berfokus pada penyajian menu utama berbahan dasar ayam dan bebek dengan cita rasa yang konsisten serta kualitas yang terjaga. Pengembangan usaha ini merupakan bagian dari program PRO-STEP UMN (*Professional Skill Enhancement Program*), yaitu program peningkatan keterampilan profesional yang memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengembangkan kompetensi di luar perkuliahan, termasuk dalam bidang kewirausahaan. Melalui usaha ini, penulis ingin menghadirkan pengalaman makan yang tidak hanya lezat, tetapi juga higienis dan disajikan dengan cepat tanpa mengurangi kualitas rasa. Bebek Lepas berkomitmen untuk mempertahankan standar cita rasa pada setiap hidangan, menerapkan prosedur kebersihan yang ketat di seluruh proses produksi, serta meningkatkan efisiensi waktu penyajian agar konsumen dapat merasakan pelayanan yang memuaskan. Dengan konsep tersebut, diharapkan Bebek Lepas dapat menjadi salah satu contoh usaha FnB yang mampu menjawab tantangan seputar konsistensi rasa, kebersihan, dan kecepatan pelayanan yang hingga kini masih menjadi kendala bagi banyak pelaku usaha kuliner.

Dalam kegiatan operasional, Bebek Lepas menawarkan beberapa pilihan menu utama yang disusun untuk memenuhi kebutuhan konsumen dari berbagai kalangan dengan cita rasa yang konsisten dan harga yang terjangkau. Menu pertama yaitu Paket Bebek Lepas, terdiri dari nasi putih, ayam goreng, dan sambal khas, dibanderol dengan harga Rp27.000. Selanjutnya terdapat Paket Beranak, yang berisi nasi putih, telur barendo, dan sambal, ditawarkan dengan harga Rp13.000, cocok bagi konsumen yang mencari pilihan sederhana namun tetap lezat dan mengenyangkan. Sementara itu, bagi pelanggan yang menginginkan porsi lebih lengkap, tersedia Paket Keluarga Beraksi, yang terdiri dari nasi putih, ayam goreng, telur barendo, dan sambal dengan harga Rp32.000. Seluruh menu tersebut disajikan menggunakan bahan berkualitas, proses pengolahan yang higienis, serta cita rasa khas yang menjadi ciri utama dari Bebek Lepas, sehingga mampu memberikan pengalaman makan yang memuaskan bagi setiap pelanggan.

## 1.2 Maksud dan Tujuan

Maksud dari kegiatan ini adalah untuk menemukan solusi terhadap permasalahan yang sering muncul dalam industri kuliner, khususnya terkait konsistensi cita rasa, kebersihan, dan kecepatan pelayanan pada usaha Food and Beverage (FnB). Melalui kegiatan ini, penulis berupaya mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik nyata melalui pengembangan usaha “Bebek Lepas”.

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menghasilkan inovasi usaha kuliner yang mampu menjaga kualitas rasa, menerapkan standar kebersihan yang tinggi, serta meningkatkan efisiensi pelayanan. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk:

1. Mengembangkan kemampuan kewirausahaan mahasiswa melalui program PRO-STEP UMN.
2. Merintis dan mengelola usaha kuliner mandiri yang berdaya saing.
3. Memberikan kontribusi terhadap penguatan ekosistem kewirausahaan di lingkungan kampus dan masyarakat.
4. Menjadi sarana pembelajaran praktis dalam penerapan teori manajemen, pemasaran, dan pelayanan pelanggan.

## 1.3 Prosedur dan Deskripsi Waktu

Pelaksanaan *Professional Skill Enhancement Program* (PSEP) ini dilakukan secara bertahap supaya kegiatan bisa berjalan terarah dan sesuai dengan tujuan program. Setiap tahap memiliki waktu dan aktivitas yang berbeda, mulai dari pencetusan ide bisnis sampai tahap promosi produk. Berikut penjelasan tahapan yang penulis jalani selama kegiatan PSEP berlangsung.

### 1. Tahap Pencetusan Ide (18 Juni - 4 Agustus 2025)

Tahap ini menjadi awal dimulainya kegiatan. Pada tanggal 18 Juni 2025, penulis mengirimkan ide bisnis ke pihak kampus sebagai bentuk pengajuan awal. Setelah itu, pada 19 Juni 2025, penulis mulai menyempurnakan ide dengan menentukan konsep produk serta menu yang akan dikembangkan. Kemudian, pada 4 Agustus 2025, penulis mengikuti kegiatan sosialisasi program dari Program Studi *Entrepreneurship*.

Kegiatan ini memberikan penjelasan mengenai alur pelaksanaan PSEP dan gambaran tentang jurusan *Entrepreneurship* secara umum.

## 2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan (25 Agustus - 5 Oktober 2025)

Tahap ini merupakan bagian utama dari program. Kegiatan dimulai pada tanggal 25 Agustus 2025, di mana penulis mulai mengembangkan ide bisnis menjadi bentuk yang lebih nyata. Beberapa kegiatan yang dilakukan di tahap ini antara lain:

- Mencari target *customer*, menganalisis masalah yang dihadapi pelanggan, dan menentukan solusi yang tepat.
- Menyusun *empathy map* dan melakukan wawancara untuk memahami kebutuhan konsumen lebih dalam.
- Mengikuti beberapa kali mentoring bersama dosen dan pembimbing eksternal untuk membahas perkembangan ide dan strategi bisnis.
- Melakukan trial produk, membuat logo, desain kemasan, serta menyesuaikan rasa dan tampilan produk.
- Diskusi mengenai sistem pembayaran digital, strategi penetapan harga, serta pemilihan supplier bahan baku.
- Menentukan fitur dan keunggulan produk menjelang pelaksanaan *Demo Day* pada 5 Oktober 2025, di mana penulis mempresentasikan hasil proyek di hadapan dosen.



Gambar 1.1 Pembelian Bahan Baku





*Gambar 1.2 Pembelian Bahan Baku*



*Gambar 1.3 Proses Research and Development*

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



*Gambar 1.4 Hasil Ayam*



*Gambar 1.5 Pembuatan Stiker Kustom*



*Gambar 1.6 Tampak Dalam Kemasan*



*Gambar 1.7 Pelaksanaan Demo Day*

### **3. Tahap Pengujian Pasar dan Promosi (10 – 20 Oktober 2025)**

Setelah produk siap, penulis masuk ke tahap promosi dan pengujian pasar dengan cara membuka Open PO (*Pre-Order*). Kegiatan pada tahap ini meliputi:



- Menentukan jadwal *open order* dan strategi promosi melalui media sosial.
- Mendesain serta mengunggah konten promosi seperti feeds Instagram dan formulir pemesanan online.
- Melakukan survei lokasi untuk mengetahui minat pasar dan perilaku calon pelanggan.
- Mengatur pembelian bahan baku, produksi, dan pengemasan produk.
- Menerima pesanan, merekap hasil penjualan, dan mengevaluasi respon konsumen terhadap produk.
- Melakukan perhitungan modal awal dan keuntungan untuk melihat efektivitas strategi penjualan yang telah dilakukan.



*Gambar 1.8 Pesanan Pre-Order*



*Gambar 1.9 Pengantaran Pre-Order*

#### **1.4 Manfaat**

Pelaksanaan dalam pengembangan bisnis Bebek Lepas memberikan sejumlah manfaat yang dapat ditinjau dari dua aspek utama, yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis, baik bagi mahasiswa maupun bagi lingkungan akademik dan lingkungan masyarakat sekitar. Keduanya berperan penting dalam mendukung proses pembelajaran serta pengembangan kompetensi mahasiswa dalam kewirausahaan kuliner.

##### **1. Manfaat Teoritis**

Kegiatan ini dapat memperkuat pemahaman mahasiswa terhadap konsep-konsep kewirausahaan, manajemen usaha, pengelolaan struktur, serta strategi pemasaran dalam industri *Food and Beverage* (FnB). Melalui perancangan dan pengelolaan langsung Bebek Lepas di lapangan, mahasiswa tidak hanya mempelajari teori secara abstrak, tetapi juga melihat bagaimana konsep pembelajaran teori tersebut diimplementasikan dalam pengambilan keputusan nyata, mulai dari penentuan segmen pasar, pemilihan bahan baku, pengelolaan operasional, hingga penyusunan strategi promosi. Keterkaitan antar teori yang dipelajari di perkuliahan dengan

praktik nyata di lapangan akan menjadi lebih jelas dan membuka sudut pandang baru, sehingga pemahaman konseptual akan menjadi lebih mendalam dan kontekstual. Selain itu, kegiatan ini akan memberikan potensi untuk memperkaya bahan kajian akademik di bidang kewirausahaan kuliner, karena dapat dijadikan contoh dalam penerapan teori dengan bentuk studi kasus nyata yang relevan dengan perkembangan bisnis di FnB di kalangan mahasiswa.

## **2. Manfaat Praktis**

Pengembangan bisnis Bebek Lepas memberikan kesempatan terhadap mahasiswa agar dapat mengasah kemampuan dalam melakukan perencanaan, pengelolaan, dan melakukan evaluasi usaha secara langsung dalam bentuk nyata. Melalui keterlibatan dan kontribusi penuh dalam seluruh tahapan operasional, mulai dari melakukan riset pasar, penyusunan menu, standarisasi rasa, pengaturan alur kerja dapur, hingga pelayanan kepada konsumen, mahasiswa akan mendapatkan banyak pengalaman konkret dalam menghadapi berbagai tantangan bisnis yang muncul sehari-hari. Mahasiswa dapat belajar menjaga konsistensi cita rasa, mempertahankan standar kebersihan dan higienitas, mengelola waktu penyajian agar tetap efisien, serta menghadapi atau merespons masukan pelanggan dengan sikap yang profesional. Proses ini secara tidak langsung akan menumbuhkan karakter yang dibutuhkan dalam dunia kerja dan sebagai wirausaha, seperti kedisiplinan, kreativitas, kemampuan dalam beradaptasi dalam perubahan preferensi pasar, keberanian dalam mengambil keputusan, keberanian penuh dalam melakukan tanggung jawab, dan kepercayaan diri dalam melakukan sesuatu. Bisnis Bebek Lepas juga diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi mahasiswa lain untuk memulai usaha, sekaligus memberikan kontribusi positif bagi penguatan ekosistem kewirausahaan di lingkungan Universitas Multimedia Nusantara maupun masyarakat luas melalui terciptanya peluang usaha, kolaborasi, dan inovasi di sektor kuliner.