

Praktik Bisnis Halletku
Bisnis Kuliner Makanan Tradisional
Khas Sumatra Utara



LAPORAN PROPOSAL BISNIS

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh predikat Ahli Madya

Oleh :

Raymond Rotua Tahi Hamonangan

2015910024

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN
PERUSAHAAN
Terakreditasi Berdasarkan Keputusan BAN-PT
No : 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015
BANDUNG
2018

**Haletku Bussiness Practice
Business Culinary Trade Food
From North Sumatra**

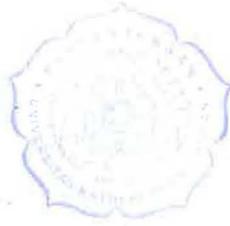


BUSSINESS PROPOSAL REPORT

This report is made to fulfill the requirement
of the Diploma III Bussiness Management Program

**By :
Raymond Rotua Tahi Hamonangan
2015910024**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY FACULTY OF
ECONOMICS
DIPLOMA III BUSINESS MANAGEMTN PROGRAM
Accredited based on the decree of BAN-PT
No : 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015
BANDUNG
2018**



UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN



Praktik Bisnis Haletku
Bisnis Kuliner Makanan Tradisional
Khas Sumatra Utara

Oleh:

Nama : Raymond Rotua Tahi Hamonangan

NPM : 2015910024

PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTIK BISNIS
UNTUK DISIDANGKAN

Bandung, Agustus 2018

Ketua Program Studi DIII Manajemen Perusahaan,

(Nina Septina, SP., MM)

Pembimbing,

(Dianta Hasri Natalius B, ST., MM.)

Penguji,

(Lilian Danil SE., MM)



PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Raymond Rotua Tahi Hamongan
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 7 Juli 1996
Nomor Pokok Mahasiswa : 2015910024
Program studi : DIII Manajemen Perusahaan
Jenis Naskah*) : ~~Skripsi~~ / ~~Makalah~~ / ~~Artikel~~ / Laporan Praktik
Bisnis

JUDUL

Praktik Bisnis Haletku Bisnis Kuliner Makanan Tradisional
Khas Sumatra Utara

Dengan,

Pembimbing : Dianta Hasri Natalius B, ST., MM.

SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis sendiri;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesajaraan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

Pasal 25 Ayat (2) UU.No20 Tahun 2003:
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademi, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan perguruan Tinggi yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp.200 juta.

Bandung, Agustus 2018

Dinyatakan tanggal :

Pembuat pernyataan : Raymond



(Raymond Rotua Tahi Hamonangan)

ABSTRAK

Pada saat ini perkembangan bisnis di dunia kuliner sangat berkembang pesat. Kuliner yang merupakan kebutuhan pokok manusia tapi dilain sisi kuliner juga menjadi *life style*. Banyak orang yang mengkonsumsi makanan yang menjadi trending tetapi banyak juga orang mengkonsumsi makanan karena itu merupakan makanan favoritnya sendiri. Pada saat itu munculah peluang bisnis yang timbul akibat permintaan pasar tidak sampai disitu harus ada pergerakan yang dilakukan. Haletku merupakan nama merk dari usaha kuliner yang mengatasi permintaan pasar pengkonsumi produk BPK & Saksang. Bisnis tercipta tak hanya dari peluang tapi ada komponen lainnya seperti strategi pemasaran, sistem operasi sehingga mmpu menghasilkan bisnis yang berkualitas.

Dalam kegiatan bisnis yang dilakukan oleh pebisnis profesional dibutuhkan yang namanya struktur organisasi berfungsi sebagai pembagian pekerjaan tiap-tiap jabatan dalam perusahaan sehigga menghasilkan sinergi yang baik pula. Pada tiap bisnis harus memiliki sistem operasi yang baik mulai dari *input* sampai *output* yang tidak lain bertujuan untuk memastikan kegiatan operasional berjalan dengan baik sebagai mestinya.

Ketika bisnis sudah berjalan lebih dari satu bulan diperlukanlah evaluasi bisnis untuk mengetahui seberapa jauh perkembangan yang telah terjadi. Mulai dari kekurangan sistem bisnis sehingga kelebihan yang jelek dapat diperbaiki demi terciptanya hasil yang baik sedangkan sistem bagus dapat dipertahankan. Evaluasi juga berguna menganalisis bisnis dari ancaman, sistem pemasaran dan semua komponen yang dibutuhkan oleh bisnis tersebut.

Pada akhir bisnis dapat diambil kesimpulan apa saja kekuatan bisnis tersebut, apakah bisnis tersebut harus dipertahankan, apa saja yang perlu dirubah dan pertahankan. Jikalau ya, apa harus dipersiapkan untuk mempersiapkan strategi ke depannya karena yang namanya bisnis tidak hanya berfokus jual beli tetapi harus bisa memperluas cakupan bisnisnya mengembangkan lagi bisnisnya pada akhirnya mencapai titik kejayaan bisnis. Pada akhirnya bisnis juga bukan sekedar untuk mendapatkan keuntungan bagi ownernya tetapi membuka lapangan pekerjaan baru, mampu meningkatkan perekonomian negara dan berguna bagi kehidupan setiap orang maka dari itu tidak ada alasan lain untuk tetap berbisnis karena bisnis tidak akan pernah selesai.

KATA PENGANTAR

Penulis memanjatkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, bimbingan dan karunia – NYA penulis dapat menyelesaikan laporan praktik bisnis yang berjudul “ Praktik Bisnis Haletku : Bisnis Kuliner Makanan Tradisional Khas Sumatra Utara“.

Laporan praktik bisnis ini disusun untuk melengkapi dan memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian komprehensif pada Program Diploma III, Jurusan manajemen perusahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung untuk predikat Ahli Madya.

Penyusunan laporan praktik bisnis ini, penulis mengalami berbagai hambatan, namun berkat dukungan, bimbingan, serta saran dari berbagai pihak, penulis akhirnya apat menyelesaikan praktik bisnis ini. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan dukungan serta doa yang diberikan sehingga penulis berhasil menyelesaikan laporan praktik bisnis. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Hamri Djajadikerta Drs., Ak., MM selaku dekan fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan Bandung Bandung yang telah memberikan dukungan studi kepada penulis di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan
2. Ibu Nina Septina S.P., MM selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen perusahaan, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.
3. Bapak Dianta Hasri Natalius Barus, ST., MM. Selaku dosen pembimbing yang selama ini telah banyak meluangkan waktu, tenaga, kesabaran, masukan, serta pengalaman yang sangat berharga dalam membimbing penulis selama menyelesaikan laporan proposal bisnis ini.

4. Seluruh tenaga pengajar Program Diploma III Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katholik Parahyangan Bandung yang telah memberikan bekal ilmu yang sangat berguna kepada penulis.
5. Seluruh karyawan tata usaha, pekarya Program Diploma III Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katholik Parahyangan Bandung yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam perkuliahan dan pada saat proses penyusunan laporan proposal bisnis.
6. Michael Christian, Jeffry Gavika, Chintami Sendjaya, Fransiskus Aldi yang telah membantu memberikan masukan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan laporan bisnis.
7. Teman – teman dan pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam melaksanakan dan menyelesaikan laporan bisnis.

Penulis menyadari bahwa isi maupun penulisan laporan proposal bisnis ini masih banyak kekurangannya. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan laporan ini.

Akhir kata penulis berharap agar laporan proposal bisnis ini dapat bermanfaat dan menjadi acuan bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bandung, Agustus 2018

Penulis,

Raymond Rotua Tahi Hamonangan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR TABEL	vi
BAB I LATAR BELAKANG	1
1.1 Peluang dan Kesempatan	2
1.2 Motivasi dan Alasan	2
1.3 Penyelesaian Masalah	3
1.4 Ide Bisnis	3
BAB II KEGIATAN BISNIS	4
2.1 Profil Lengkap Bisnis	4
2.1.1 Visi dan Misi	4
2.1.2 Struktur Organisasi	5
2.2 Alur Bisnis	8
2.2.1 Deskripsi Input	9
2.2.2 Deskripsi Proses	10
2.2.3 Deskripsi Output	13
2.3 Perencanaan Bisnis Jangka Pendek	14
2.4 Agenda Kerja	15
2.5 Target Pencapaian	16
BAB III EVALUASI BISNIS	18
3.1 Evaluasi Pencapaian Bisnis Haletku	18
3.2 Analisis SWOT (<i>Stregth, Weakness, Opportunity, Threats</i>)	20
3.3 Analisa perkembangan Media Sosial terhadap Perkembangan Sales .	21

BAB IV KESIMPULAN BISNIS	23
4.1 Kesimpulan Bisnis	23
4.2 Strategi Ke Depan	24
DAFTAR PUSTAKA	25

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Haletku.....	5
Gambar 2.2 Bagan Alur Bisnis	8
Gambar 2.3 Bagian Input Haletku	9
Gambar 2.4 Tahap Proses Haletku	11
Gambar 2.5 Langkah-langkah Proses.....	14
Gambar 2.6 Grafik Penjualan 2018	16
Gambar 3.1 Grafik Target & Hasil Penjualan 2018.....	18
Gambar 3.2 Diagram Survei <i>Age Range</i>	19

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Agenda Kerja.....	16
Tabel 3.1 Perencanaan Pemasaran (STP, <i>Marketing Mix</i>).....	22

BAB I

LATAR BELAKANG

Pada saat ini perkembangan bisnis di dunia kuliner sangat berkembang pesat. Kuliner adalah kebutuhan pokok manusia, di samping itu kuliner sendiri membuat keinginan konsumsi seseorang terhadap makanan menjadi sedikit berbeda dalam artian ketika ada sesuatu yang baru itu bisa menjadi salah satu makanan favorit. Tingginya kesibukan dan aktivitas orang di jaman ini membuat mereka membutuhkan kuliner yang cepat dan praktis. Pada umumnya orang yang memiliki modal yang besar adalah orang mampu untuk membangun sebuah bisnis, tetapi orang yang memiliki ide kreatif dan mau berusaha itulah mampu membuat bisnis. Modal secara finansial memang penting tetapi tidak perlu terburu-buru untuk mengejar hal tersebut semua bisa dilakukan secara bertahap mulai dari yang kecil terlebih dahulu. Hal inilah yang membuat perkembangan bisnis UMKM berkembang di Indonesia.

Setiap bisnis menghasilkan sebuah barang jadi yang akan dijual ke masyarakat yang artinya konsumenlah yang paling berpengaruh dalam kelangsungan hidup sebuah bisnis tersebut. Konsumen tentu menginginkan produk yang bagus kualitasnya harga yang sesuai tidak berbeda jauh dengan harga jual pasar. Oleh sebab itu sebuah bisnis harus memiliki sebuah inovasi yang berbeda dari yang dijual pada umumnya karena ini nilai yang bisa mempengaruhi minat seseorang untuk memilih produk yang mereka lihat pertama kali. Setelah mendapatkan inovasi yang dijalankan beres barulah menciptakan yang namanya strategi bisnis yang efektif dan efisien agar bisnis dapat berjalan dengan baik dalam menjalaninya.

Strategi bisnis merupakan salah satu kekuatan yang menopangnya dalam jangka waktu yang panjang. Oleh sebab itu dibutuhkan sebuah strategi bisnis yang bisa mampu mengatasi semua masalah tersebut seiring semakin hari kian banyak pengusaha di bidang kuliner yang semakin banyak. Dikarenakan semakin

banyaknya pesaing pebisnis harus memperhatikan apa yang diinginkan oleh konsumen mulai dari pelayan, harga dan produk.

Haletku adalah bisnis *start-up* yang bergerak pada kuliner nusantara yang menjual makanan saksang dan babi panggang karo. Pada bisnis kuliner yang sejenis Haletku memiliki upaya untuk melakukan berbagai macam promosi untuk menyaingi pasar dan pebisnis dibidang yang sama yang telah mendahuluinya dengan strategi, untuk meningkatkan konsumen baru dan hasil penjualan.

1.1 Peluang dan Kesempatan

BPK dan Saksang merupakan makanan olahan dari daging babi dengan penggunaan rempah-rempah khusus serta darah sebagai bumbu utamanya. BPK sendiri merupakan makanan olahan babi yang dimasak dengan cara dilumuri bahan rempah-rempah pilihan kemudian dipanggang sedangkan Saksang dimasak berkuah dengan metode tongseng. Haletku bermain di kemasan produk *rice box* dan bekerjasama dengan *GO-FOOD* dalam pengurusan yang dimana hanya sedikit sekali rumah makan non-halal khususnya BPK & Saksang yang bekerja sama dengan media pengantar makanan.

Bagaimana cara menarik perhatian masyarakat yang dimana mereka sudah memiliki kedai langganan itu akan menjadi tantangan bagi bisnis *start up* ini. Bandung dikenal sebagai kota kuliner juga banyak sekali konsumen yang menginginkan makanan tersebut tapi cukup sulit menemukannya khususnya bagi kaum muda yang ingin serba praktis. Haletku bisa menjadi pilihan utama bagi mereka dan kami juga menggunakan media sosial instagram untuk mempromosikannya.

1.2 Motivasi dan Alasan

Saat ini tingginya tingkat pengangguran cukup tinggi sehingga membuat penulis memilih jalan lain dengan berbisnis kuliner. Belum lagi penulis memiliki talenta dibidang memasak merupakan bakat yang tidak boleh disia-siakan. Peluang bisnis juga membuka mata penulis untuk menjadikan pilihan bisnis yang

patut untuk dicoba untuk dikembangkan dan menjadikan inspirasi bagi teman yang ingin memulai bisnis.

Pada sisi lain penulis ingin sekali bisa menambahkan lapangan kerja baru bagi semua orang. Lapangan kerja ini membantu mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia khususnya kota Bandung.

1.3 Penyelesaian Masalah

Haletku membuat sebuah perbedaan dari sistem pengemasan dan promosi. Perbedaan ini membuat dia jauh lebih unggul di bandingkan produk yang sama dimana tidak semua konsumen hanya memikirkan rasa dari produk tapi mereka juga melihat sisi pengemasannya juga. Haletku mampu menjadi solusi bagi konsumen-konsumen baru pada jaman sekarang yang tidak memperhatikan rasa tapi penampilan dari produk tersebut juga ikut dinilai.

1.4 Ide Bisnis

Peluang & solusi yang ada kemudian dianalisis oleh penulis kemudian dikembangkan hingga menjadi sebuah ide. Ide tersebut kemudian dikembangkan dengan matang lalu dijadikan sebuah bisnis. Lahirlah sebuah merek Haletku yang mempunyai makna pacarku makna adalah menjadikan makanan yang ada dihaletku sebagai makanan favorit di mata masyarakat sama seperti pacar yang selalu disayang dan disukai selalu.

Pemasaran yang dilakukan oleh haletku pada awalnya dari mulut kemulut tetapi penulis melihat bahwa hasil yang yg didapatkan hasil yang didapatkan tidaklah begitu bagus. Pada akhirnya haletku melakukan pemasaran melalui media sosial dan mulai menjalin kerjasama dengan *GO-FOOD* dan *GRAB-FOOD* sebagai media pengantar makanannya.