



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN -PT NO: 468/BAN-PT/Akred/S/XII/2014*

**Bisnisku**  
**Dapur Mama**

Skripsi

Oleh  
Odelia Rosavina Hadi  
2014320069

Bandung  
2018



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN -PT NO: 468/BAN-PT/Akred/S/XII/2014*

**Bisnisku**  
**Dapur Mama**

Skripsi

Oleh

Odelia Rosavina Hadi

2014320069

Pembimbing

Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si.

Bandung

2018

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



**Tanda Pengesahan Skripsi**


Nama : Odelia Rosavina Hadi  
Nomor Pokok : 2014320069  
Judul : Bisnisku- Dapur Mama

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Jumat, 3 Agustus 2018  
Dan dinyatakan **LULUS**

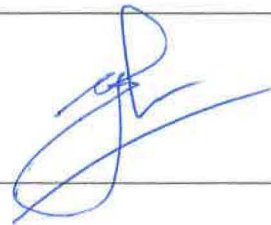
**Tim Penguji**  
**Ketua sidang merangkap anggota**  
Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T

: 

**Sekretaris**  
Dr. M. Banowati Talim , M.Si

: 

**Anggota**  
Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

: 

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



## PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Odelia Rosavina Hadi  
NPM : 2014320069  
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis  
Judul : Bisnisku Dapur Mama

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis, sesuai dengan kaidah penulisan yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 27 Januari 2018

  
  
Odelia Rosavina Hadi

## ABSTRAK

Nama : Odelia Rosavina Hadi

NPM : 2014320069

Judul : Bisnisku Dapur Mama

---

Bisnisku Dapur Mama menawarkan nasi kepal dengan berbagai macam rasa. Ide bisnis ini dilatarbelakangi oleh adanya kebutuhan mahasiswa, siswa SMA ataupun orang-orang perkantoran yang memiliki waktu terbatas untuk sarapan ataupun makan siang. Berangkat dari permasalahan yang peneliti sendiri rasakan dan berbarengan dengan isu kreatifitas dan inovatif yang sedang merebak di dunia bisnis, peneliti merasa bahwa hal ini merupakan sebuah peluang bisnis yang baik, khususnya di dunia kuliner yang seringkali mengikuti *trend-trend* generasi *milenial* yang sedang terjadi.

Perumusan ide bisnis menggunakan *design thinking* dan pengembangan model melewati *Business Model Canvas*. Hasil perumusan *design thinking* yang telah penulis lakukan menghasilkan produk nasi kepal. Setelah itu penulis mewujudkannya dalam proses *prototype* yang kemudian dilanjutkan melalui proses uji coba dengan melakukan survey pasar dan pemberian *tester* kepada keluarga dan kerabat terdekat dan hasil akhirnya adalah konsumen merasa puas. Hasil dari olahan berikutnya adalah olahan model bisnis lewat *Business Model Canvas* dengan menonjolkan *value proposition* dari produk yang enak, praktis, dan higienis. Produk didistribusikan lewat proses penjualan di kantin sekolah yaitu di SMA Trinitas dan system *pre-order*/secara *online*.

Dari proses penelitian yang dilakukan ini, peneliti menyimpulkan bahwa kreatifitas dan inovasi dalam bidang kuliner di era perkembangan zaman yang dituntut serba cepat dan praktis ini sangatlah penting. Hasil uji coba dari proses penjualan sejak bulan Oktober 2017 hingga Mei 2018 dengan pengaplikasian proses *design thinking* dan pelaksanaan *business model canvas* sehingga penulis boleh mendapatkan hasil yang dirasa sudah cukup memuaskan.

Pada praktek bisnis yang dilakukan sendiri, penulis tentunya mengalami beberapa hambatan yang membuat proses bisnis yang dilakukan Dapur Mama menjadi terhambat, sehingga belum maksimalnya pendapatan yang didapatkan.

Kata kunci : Bisnis, Kreatifitas, Inovasi, dan Kuliner

## ***ABSTRACT***

Nama : Odelia Rosavina Hadi

NPM : 2014320069

Judul : My Business Dapur Mama

---

*My Business Dapur Mama offers nasi kepal with a variety of flavors. This business idea is motivated by the needs of college students, high school students or office people who have limited time for having breakfast or lunch. Departing from the problems that researcher feels and together with the issue of creativity and innovation that is developed in the business world, researcher feels that this is a good business opportunity, especially for the culinary world that often follows the trends of the millennial generation that are happening.*

*The formulation of business ideas uses design thinking and model development through Business Model Canvas. The formulation of the design thinking that has been done by the researcher results in nasi kepal product. After that, the researcher produces it in the prototype process which continues through the trial process by conducting a market survey then giving the tester to the family and closest relatives and the result satisfies consumers. The result of the next process is processed business model through Business Model Canvas by highlighting the proposition value of delicious, practical, and hygienic products. Products are distributed through the sales process in the school cafeteria in SMA Trinitas and the pre-order system / online.*

*From the research process undertaken, the researcher concludes that the creativity and innovation in the field of culinary in this era of fast-paced and practical development are very important. The results of the sales process trials held from October 2017 to May 2018 with the application of design thinking and implementation of business model canvas show that it is considered quite satisfying.*

*In the business practices conducted, the researcher certainly experiences some obstacles that make the business process done in Dapur Mama to be hampered, so the income earned is not maximum.*

*Keywords: Business, Creativity, Innovation, and Culinary*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan bimbingan dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah yang berupa skripsi sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam jenjang perkuliahan Strata 1 Universitas Katolik Parahyangan. Dalam penulisan skripsi ini tentunya tidak lepas dari hambatan dan kesulitan, namun berkat bimbingan, bantuan, nasihat, dan saran serta kerjasama dari berbagai pihak, segala hambatan tersebut akhirnya dapat diatasi dengan baik.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis juga ingin mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang sudah membantu, meluangkan waktu, tenaga, kasih, serta bimbingannya untuk penulis dalam penulisan skripsi ini. Penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. selaku Kepala Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis dan dosen pembimbing dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, Drs., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Katolik Parahyangan.
3. Bapak Albert Mangapul Parulian Lumban Tobing, S.T., M.AB., selaku Sekretaris Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis.

4. Bapak Dr. Muhamad Rizal, SH., MH selaku dosen yang selalu memberikan semangat,inspirasi, dan motivasi dalam memulai proses bisnis startup yang dijalankan dan penulisan skripsi.
5. Bapak Widya Dharmawan Djati, S.E., M.T. , selaku dosen yang memberikan saya pengetahuan ,motivasi, inspirasi dan melatih saya dalam berwirausaha dan bagaimana menjadi calon pengusaha yang baik dan kreatif
6. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si., selaku dosen yang selalu memberikan semangat dan bantuan selama proses perkuliahan.
7. Seluruh dosen yang telah membantu penulis dalam proses belajar selama perkuliahan.
8. Papa, Mama, dan Eyang Putri tercinta yang selalu memberikan *support*, waktu,tenaga,materi, saran,kritik yang membangun , serta doa dan cinta kasihnya kepada penulis selama proses penulisan skripsi.
9. Benedictus Judito Hadi yang selalu mendukung dan membantu dalam kesuksesan startup yang dijalani oleh penulis.
10. Keluarga Bijono yang selalu memberikan semangat ,doa , waktu,dan tenaga nya dalam berjalannya proses bisnis yang dihadapi penulis
11. Veronica Gendis , Maria Vita , Melisa Yosalinata ,dan Raschel Rosalia yang memberikan support ,waktu dan bantuannya dalam proses penulisan skripsi oleh penulis.
12. Sahabat tercinta Cynthia dan Devina yang selalu ada untuk mendukung , mendoakan dan memberikan semangat kepada penulis.



13. Trisianty Halim, Adelia Winata , Aloysius Abel, Daniel Andersen, Richard Andreas, Samuel Marannow, Ronald Caesar, Reyhan Adi ,Jeremmy Nathanael,Defota Nadia , dan Jayanti Sari yang sudah menjadi sahabat selama proses perkuliahan dan selalu memberikan dukungan.
14. Claire Irene, Vincent Hernando, Richard Sean, Graziella Fausta,Andrea Angelina,Celia Lazarus, dan seluruh sahabat yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas doa dan semangat yang selalu diberikan kepada penulis.

Dalam penulisan skripsi ini tentunya tidak lepas dari kekurangan, baik aspek kualitas maupun aspek kuantitas dari materi yang disajikan. Semua ini didasarkan dari keterbatasan yang dimiliki penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna sehingga penulis membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang.

Semoga Skripsi ini dapat memberikan pengetahuan dan informasi baru bagi siapapun yang membacanya. Penulis juga menghaturkan maaf apabila terjadi kesalahan dalam penulisan dan penggunaan kata yang kurang berkenan. Atas perhatiannya penulis mengucapkan terimakasih.

Bandung, 27 Januari 2018

Odelia Rosavina Hadi

# DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>ABSTRACT</b> .....	ii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	x
<b>BAB 1</b> .....	1
<b>1.1 Latar Belakang Ide Bisnis</b> .....	1
<b>1.2 Tujuan Bisnis</b> .....	11
<b>BAB 2</b> .....	11
<b>2.1 Startup Business</b> .....	11
<b>2.2 Teori Pendukung</b> .....	11
<b>2.2.1 Pemasaran</b> .....	11
<b>2.2.2 Operasi</b> .....	14
<b>2.2.3 Keuangan</b> .....	15
<b>2.2.4 Sumber Daya Manusia</b> .....	16
<b>2.2.5 Strategi Kebijakan Bisnis</b> .....	23
<b>2.2.6 Proses Design Thinking</b> .....	29
<b>2.2.7 Business Model Canvas</b> .....	34
<b>Bab 3</b> .....	38
<b>3.1 Proses Design Thinking</b> .....	38
<b>3.1.1 Empathize</b> .....	39
<b>3.1.2 Define</b> .....	39
<b>3.1.3 Ideate</b> .....	39
<b>3.1.4 Prototype</b> .....	40
<b>3.1.5 Test</b> .....	41
<b>BAB 4</b> .....	47
<b>4.1 Profil Perusahaan</b> .....	47
<b>4.2 Sejarah Singkat StartUp Bisnis Dapur Mama</b> .....	48
<b>4.2.1 Visi dan Misi Perusahaan</b> .....	49

4.2.3	Struktur Perusahaan .....	50
4.2.4	Penjelasan Struktur StartUp Bisnis Dapur Mama .....	50
4.3	Produk .....	52
4.3.1	Kegunaan Produk .....	53
4.3.2	Varian Rasa .....	54
4.4	<i>Business Model Canvas</i> Dapur Mama.....	57
4.4.1	Penjelasan <i>Business Model Canvas</i> Dapur Mama .....	59
4.5	Hasil Kinerja Bisnis.....	65
4.6	Strategi Perusahaan .....	66
4.6.1	Analisis SWOT .....	67
4.6.2	Analisis PEST .....	68
4.6.3	Analisis 5 Porter.....	69
4.7	Ilustrasi Proses Bisnis.....	70
4.7.1	Penjelasan Proses Bisnis .....	70
4.8	Aktivitas Bisnis Perusahaan .....	72
4.8.1	Divisi Operasional.....	72
4.8.2	Divisi Marketing.....	74
4.8.3	Divisi SDM.....	77
4.8.4	Divisi Keuangan .....	77
4.9	Laporan Uji Coba Produk .....	78
4.10	Laporan Keuangan.....	78
4.10.1	Perencanaan Modal .....	82
4.10.2	Laporan Laba Rugi.....	83
4.10.3	Neraca .....	84
4.10.4	Laporan Arus Kas.....	85
4.10.5	Proyeksi Penjualan.....	85
BAB 5	.....	88
5.1	Kesimpulan .....	88
5.2	Saran.....	89
Daftar Pustaka	.....	90
LAMPIRAN	.....	91

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Harga Bahan Baku Berdasarkan Lokasi.....	9
Tabel 1. 2 Perbandingan Kualitas Bahan Baku Berdasarkan Lokasi .....	9
Tabel4.4.1 <i>Breakdown</i> Menu Rendang.....	63
Tabel4.4.1 <i>Breakdown</i> Menu Rawon.....	63
Tabel4.4.1 <i>Breakdown</i> Menu Soto Ayam.....	64
Tabel4.4.1 <i>Breakdown</i> Menu Balado .....	64
Tabel4.6.1 Analisis SWOT Dapur Mama .....	67
Tabel4.6.2 Analisis PEST Dapur Mama .....	68
Tabel4.6.3 Analisis 5 Porters Dapur Mama .....	69
Tabel4.8.1 Penjelasan Divisi Operasional.....	73
Tabel4.8.2 Penjelasan Divisi Marketing .....	75
Tabel4.8.3 Penjelasan Divisi SDM .....	77
Tabel4.8.4 Penjelasan Divisi Keuangan.....	77
Tabel4.9 Laporan Pengeluaran Uji Coba 1 .....	79
Tabel4.9 Laporan Pengeluaran Uji Coba 2 .....	79
Tabel4.9 Laporan Pengeluaran Uji Coba 3 .....	79
Tabel4.9 Laporan Pengeluaran Uji Coba 4 .....	80
Tabel4.9 Laporan Pengeluaran Uji Coba 5 .....	80
Tabel4.9 Laporan Pengeluaran Uji Coba 6 .....	81
Tabel4.10.1 Perencanaan Modal .....	84
Tabel4.10.2 Laporan Laba Rugi Dapur Mama .....	85
Tabel4.10.3 Laporan Neraca Dapur Mama .....	85
Tabel4.10.4 Laporan Arus Kas Dapur Mama .....	836
Tabel4.10.5 Laporan Proyeksi Penjualan Dapur Mama .....	86

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Produk Nasi Kepal.....	8
Gambar 3.1 Proses Design Thinking.....	29
Gambar 3.2 Ilustrasi Business Model Canvas.....	34
Gambar 4.1 Logo Perusahaan Dapur Mama .....	36
Gambar 4.2.3 Struktur Perusahaan Dapur Mama .....	50
Gambar 4.3 Produk Nasi Kepal Dapur Mama .....	53
Gambar 4.3.2 Varian Rasa Isian Nasi Kepal.....	55
Gambar 4.3.3 Packaging Take Away Dapur Mama.....	56
Gambar 4.4 Business Model Canvas Dapur Mama .....	58
Gambar 4.7 Sistem Penjualan Dapur Mama.....	61-62

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Hasil Wawancara .....	91
Lampiran 2 Hasil Wawancara .....	92
Lampiran 3 Hasil Wawancara .....	93
Lampiran 4 Dokumentasi Survey Pasar dan Uji Coba Pembuatan Produk .....	94
Lampiran 5 Dokumentasi Proses Produksi .....	95
Lampiran 6 Dokumentasi Para Konsumen.....	96

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Ide Bisnis

Presiden Joko Widodo meminta para pemuda Indonesia untuk siap berkompetisi dan menghadapi tantangan yang ada. Persaingan global saat ini juga menuntut kreativitas dan inovasi-inovasi baru dari para pemuda. Apalagi, persaingan di kancah internasional semakin sengit. "Kedepan semua akan berkompetisi. Semua akan bersaing, adu kecerdasan, adu kreativitas, adu keterampilan, adu inovasi, dan adu kecepatan. Jangan pernah merasa puas dengan apa yang kita capai. Terus pelajari hal-hal baru, temukan hal-hal baru, dan praktikkan hal-hal baru yang dapat membawa kemajuan untuk diri kita, umat, dan negara kesatuan yang kita cintai." ujar Joko Widodo melalui siaran pers.

Sesuai dengan apa yang telah disampaikan Presiden Jokowi, harapan akan diwujudkannya ide-ide bisnis yang kreatif dan berinovasi sangatlah diharapkan. Proses perwujudan ide bisnis tentu harus melewati proses –proses seperti halnya Proses *Design Thinking* , *Business Model Canvas* dan masih banyak metode perencanaan bisnis lainnya. Misalnya , dari kedua metode diatas , proses ini akan menghasilkan inovasi-inovasi yang berpusat pada manusia sebagai fokus dalam berinovasi yang didukung dengan pengaplikasian ide bisnis lewat perencanaan yang detail dan pembuatan prototype. Lewat hal tersebut maka akan menghasilkan produk/jasa atau bahkan ide bisnis yang baru.

Seiring dengan perkembangan zaman yang terjadi, kita mengetahui bahwa generasi *millennial* saat ini memiliki peran penting terutama didalam dunia bisnis.

Generasi *Millennial* yang hadir lahir diantara tahun 1980 an sampai 2000-an adalah generasi muda masa kini yang saat ini berusia dikisaran 15 – 34 tahun. Generasi kita saat ini dituntut untuk serba bisa,serba kreatif,serba cepat bahkan kalau bisa serba “*instan*”, maka tentu banyak bermunculan ide-ide kreatif yang berguna untuk membantu menjadi solusi atas permasalahan mereka, terutama dalam menunjang kegiatan mereka sehari-hari. Wirausaha muda saat ini juga menjadi alternatif kalangan muda dalam berkarya , salah satunya adalah dengan menjalankan *startup* bisnis.

Dengan munculnya ide bisnis yang diharapkan , maka harapan akan dapat memenuhi kebutuhan orang-orang generasi milenial dapat terwujud. Ide bisnis yang muncul disalurkan dan dibedah dengan proses *design thinking* yang dipopulerkan oleh Profesor *Stanford* dari *Stanford Business School* pada tahun 1980, yang memiliki lima tahapan didalamnya yaitu *emphatize,define,ideate, prototype, dan test* , serta proses lainnya lewat *business model canvas*. Maka dari itu , sebagai cara mengembangkan bisnis yang akan dilakukan , penulis mengaplikasikan metode diatas , salah satunya proses *design thinking* yang diharapkan dapat membantu proses terciptanya ide dan produk yang dihasilkan. Berikut ini adalah penjelasan proses design thinking yang dilakukan terhadap Dapur Mama :

### 1. *Emphatize*

Tahapan *emphatize* adalah tahap dimana sebagai seorang pebisnis akan melakukan proses desain yang berfokus terhadap manusia. Untuk melakukan tahap ini penulis telah melakukan:



- Amati : Penulis sebagai seorang mahasiswa , seringkali mendapati bahwa beberapa teman mahasiswa , khususnya di Universitas Katolik Parahyangan dimana tempat penulis berkuliah, terkadang masih sering melewatkan sarapan pagi, terutama saat kelas di pagi hari karena terburu-buru/tidak sempat dan terkadang membawa bekal untuk beberapa orang adalah hal yang merepotkan. Perasaan ingin tahu yang timbul akhirnya penulis lanjutkan untuk mengamati dan mewawancarai beberapa teman mahasiswa seperti di kampus Universitas Parahyangan, ITHB , dan ITB. Hasil wawancara yang didapatkan ternyata kebanyakan mahasiswa mengalami hal yang sama, yaitu belum sempatnya untuk sarapan di pagi hari , sementara sudah harus terburu-buru untuk kelas, namun variasi menu yang diberikan di lokasi sekitar kampus masih dirasa kurang praktis. Selain para mahasiswa , penulis juga akhirnya memutuskan untuk mengamati permasalahan ini di lingkungan SMA. Ternyata fenomena ini juga dijumpai juga di sekolahan , khususnya Sekolah Menengah Atas dimana banyak juga dari pada siswa yang melewatkan momen sarapan pagi karena terburu-buru berangkat ke sekolah. Sekolah yang penulis amati adalah Sekolah Menengah Atas Trinitas. Hampir setiap pagi penulis datang ke SMA Trinitas saat mengantarkan orangtua , penulis juga mengamati bahwa hampir setiap pagi ada 3-5orang siswa SMA yang datang pada penjual makanan yang sudah berjualan di pagi hari, seperti tukang nasi kuning, bubur ayam,nasi rames, sate ayam, dan soto madura. Setelah hampir satu bulan, penulis akhirnya menyimpulkan bahwa permasalahan ini bukan hanya terjadi di kalangan mahasiswa saja ,

melainkan juga banyak dialami oleh para siswa-siswi SMA. Pada tahap mengamati ini, penulis juga mengamati jenis makanan seperti apa yang digemari oleh masyarakat pada umumnya. Setelah mengamati beberapa waktu, penulis mendapati bahwa latar belakang masyarakat Indonesia adalah masyarakat yang gemar mengkonsumsi produk nasi sebagai makanan utama mereka. Penulis juga akhirnya menyimpulkan bahwa keberadaan akan produk yang *simple* untuk memenuhi permasalahan yang diamati belum berjumlah banyak variasinya.

- **Terlibat:** kegiatan terlibat ini juga turut dirasakan oleh penulis, sekali lagi dengan keterbatasan waktu dan tempat, seringkali hal ini yang membuat orang pada umumnya sekarang ini sangat terbatas dalam memiliki waktu untuk hanya sekedar menyantap makan pagi/makan siang. Pada proses terlibat ini penulis yang juga ikut terlibat dan setelah proses mengamati akhirnya mendapatkan hasil bahwa banyak juga dari teman-teman mahasiswa juga mengalami hal yang sama dan juga dirasakan oleh teman-teman yang masih duduk di bangku SMA.
- **Benamkan diri :** Setelah mengamati dan ikut terlibat, pada tahap ini penulis merasakan apa yang tengah terjadi dan mengolah perasaan empati ini menjadi sebuah ide dengan harapan dapat membantu menyelesaikan permasalahan yang terjadi. Proses benamkan diri ini membantu penulis untuk mengolah ide yang muncul untuk diwujudkan dalam tahapan berikutnya karena setelah mengamati dan turut merasakan, semakin meyakinkan perasaan penulis untuk mencari solusi dari permasalahan ini.

- Setelah melalui ketiga proses didalam tahapan *emphatize* , penulis merasakan bawah mulai dari proses mengamati, penulis diajak untuk peduli terhadap permasalahan sekitar yang sekiranya memang terjadi, lewat proses terlibat saja sudah menjadi sebuah fakta bahwa permasalahan ini memang dihadapi pada kebanyakan teman-teman mahasiswa/siswa SMA. Pada tahapan terakhir di benamkan diri , penulis benar-benar meyakinkan diri lagi bahwa sudah harus ada sebuah ide baru untuk menjadi solusi dari permasalahan ini. Setelah melewati ketiga tahapan ini , penulis menyimpulkannya untuk masuk ke tahapan berikutnya , yaitu tahapan *define*.

## 2. *Define*

Tahapan *define* adalah tahapan kritis dalam proses *design thinking*, karena tahapan ini secara eksplisit mengekspresikan permasalahan yang hendak diselesaikan melalui upaya *design thinking*. Pada proses *define* ini , setelah melalui proses empati di tahap awal , penulis akhirnya melakukan hal-hal berikut :

- Memfokuskan dan membingkai masalah
- Mengeluarkan ide-ide terkait permasalahan
- Menangkap hati dan pikiran orang-orang yang telah ditemui

Dari hal-hal tersebut , pada tahap ini akhirnya penulis dapat mendefinisikan permasalahan yang terjadi dan mengolahnya menjadi ide baru yang akan dilakukan di tahap berikutnya yaitu :

- Adanya kebutuhan sarapan yang tidak terpenuhi oleh mahasiswa/siswa sekolah.

- Membawa bekal dirasa merepotkan
- Pilihan jajanan yang ada di kantin kampus atau kantin sekolah membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mengkonsumsinya.
- Pilihan jajanan yang praktis cenderung tidak bergizi , tidak higienis, sulit untuk dibawa dan lama untuk dikonsmsi.
- Waktu untuk sarapan terbatas

Setelah mendefinisikan faktor-faktor pemicu permasalahan yang tengah terjadi , penulis akhirnya yakin bahwa permasalahan ini juga dipici oleh banyak faktor-faktor terutama faktor eksternal , sehingga ide bisnis yang muncul yaitu untuk menyediakan suatu produk yang dapat menjadi solusi, ide-ide bisnis yang bermunculan ini mulai diolah pada proses berikutnya yaitu proses *ideation*.

### 3. *Ideation*

Tahap *ideation* dilakukan dalam upaya transisi dari mengidentifikasi permasalahan ke eksplorasi solusi untuk para konsumen. Tujuannya adalah melangkah melebihi solusi nyata dan kemudian meningkatkan potensi inovasi dari seperangkat solusi. Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa dan siswa SMA, maka muncul beberapa ide sebagai solusi.

- Pertama , memberikan seminar mengenai pentingnya sarapan pagi bagi kesehatan.
- Kedua , membuat poster dengan tema pentingnya sarapan di pagi hari sebagai bentuk edukasi kesehatan bagi mahasiswa dan siswa bersekolah.
- Ketiga , menyediakan alternatif menu di kantin kampus atau kantin sekolah sebagai variasi menu dan alternatif sarapan.

Dari ketiga ide yang muncul diatas , penulis tertarik mendalami ide pada urutan ketiga , yaitu menyediakan *alternative* menu di kantin kampus atau kantin sekolah sebagai variasi menu dan *alternative* sarapan, karena ide ini dirasa penulis dapat menjadi sebuah bisnis yang dapat dikembangkan dalam jangka waktu yang panjang. Setelah ide tersebut muncul , berikutnya adalah mengapa ide nasi kepal ini dapat muncul? Pada dasarnya orang-orang Indonesia terkenal sekali dengan slogan “ belum makan kalau belum menyantap nasi” , walaupun mungkin porsinya tidak banyak, kebutuhan makan nasi sangatlah identik dengan orang-orang Indonesia. Hal ini yang membuat penulis akhirnya terinspirasi untuk membuat kudapan nasi kepal ini yang akan dibuat sedemikian rupa dapat menjadi solusi dari permasalahan yang terjadi. Pada tahapan *ideation* ini, penulis juga menemukan ide untuk membuat varian rasa dari nasi kepal ini adalah dengan cita rasa khas Indonesia. Hal ini juga timbul karena proses *emphatize* saat pengamatan , dimana penulis menemukan bahwa banyak sekali orang-orang yang ingin mengkonsumsi makanan-makanan berkuah namun tentu hal tersebut dibatasi oleh waktu yang seringkali diburu-buru. Maka dari itu , ide varian rasa yang muncul adalah rending,rawon,soto ayam, dan ayam balado.

#### 4. *Prototype*

Secara tradisional ,pembuatan *prototype* adalah jalan untuk melakukan tes fungsionalitasnya. Namun pembuatan *prototype* digunakan untuk berbagai alasan , termasuk beberapa diantaranya adalah untuk mendapatkan simpati, eksplorasi dan *testing* sebagai pengembangan ide dan melakukan tes dalam memperbaiki solusi. Selain itu di tahapan *prototype* ini penulis sebagai pebisnis juga belajar

mencoba sejumlah ide baru. Di tahapan *prototype* ini , penulis merealisasikan ide nasi kepal tersebut dengan membuat *prototype* dari produk yang diberikan kepada kerabat dan saat presentasi ujian tengah semester pada saat seminar skripsi. Penciptaan *prototype* ini juga tidak dilakukan langsung saat hari itu, tetapi melewati proses yang panjang, lewat survey pasar untuk pembelian bahan baku. Survey bahan baku dilakukan untuk mengetahui kualitas bahan-bahan pokok yang akan digunakan dalam proses produksi. Selain itu, survey bahan baku ini dilakukan untuk keperluan penggunaan modal , apakah harga bahan yang akan dipakai sudah sesuai harapan atau tidak. Berikut ini adalah hasil dari survey bahan baku dan harga yang dilakukan di 2(dua) lokasi pasar di Bandung , Jawa Barat yaitu di Pasar Induk Ciroyom & Pasar Andir. Pasar Induk Ciroyom terletak di Jalan Ciroyom ,sementara Pasar Andir terletak di sepanjang jalan Andir. Lokasi kedua pasar ini sebenarnya tidak terlalu berjauhan, hanya saja Pasar Ciroyom terletak lebih masuk kedalam,sementara Pasar Andir berada di jalan utama. Saya melakukan survey sebanyak 4kali ke dua lokasi ini, saya mengamati proses dari sampainya barang di pasar dari tengkulak hingga ke penjual di pasar sampai dengan proses pembelian bahan baku nya sendiri yang saya lakukan. Pasar Induk Ciroyom memiliki kualitas barang-barang yang sangat baik, ragam dari bahan-bahan pangan sangat beraneka ragam,kualitas yang diberikan adalah kualitas nomor satu, dan harga yang ditawarkan oleh para pedagang relative murah. Sementara , Pasar Andir memiliki barang-barang yang masih bagus juga , namun ragamnya tidak sebanyak yang ada di Pasar Andir, dan harga yang ditawarkan juga cukup berbeda. Contohnya saja harga daging ayam, perkilogram nya perbedaan bisa mencapai sebesar Rp. 10.000,00 . Survey yang saya lakukan saat

ke Pasar Induk Ciroyom dan Pasar Andir ini adalah saat pukul 20.00, pukul 03.00 dan pukul 06.00 pagi. Tujuannya, saya ingin mengetahui apakah ada perbedaan di ketiga jam tersebut, dan hasilnya ada. Melalui proses prototype ini, penulis juga memberikan tester kepada kerabat dan keluarga terdekat, sehingga penulis dapat mengetahui apakah sekiranya produk ini dapat diterima di pasar. Pada akhirnya, penulis mendapatkan respon yang baik, sehingga pada proses selanjutnya yaitu proses testing.

Tabel 1.1 Perbandingan Harga Bahan Baku Berdasarkan Lokasi

No	Bahan	Pasar Ciroyom	Pasar Andir
1.	Daging Ayam	Rp. 45.000,00/kg	Rp. 55.000,00/kg
2.	Bawang Merah	Rp. 30.000,00/kg	Rp. 33.000,00/kg
3.	Bawang Putih	Rp. 30.000,00/kg	Rp. 41.000,00/kg
4.	Cabai Merah	Rp. 25.000,00/kg	Rp. 25.000,00

(Sumber:Olahan Data)

Tabel 1. 2 Perbandingan Kualitas Bahan Baku Berdasarkan Lokasi

No.	Kualitas	Pasar Ciroyom	Pasar Andir
1.	Bahan Baku	Sangat Baik	Cukup Baik
2.	Harga	Murah	Mahal
3.	Ragam Bahan	Lengkap	Tidak Lengkap

(Sumber : Olahan Data)



Gambar 1.1 Produk Nasi Kepal

Setelah melakukan tahapan survey sebagai bagian dari tahapan *prototype* , pada akhirnya penulis mampu menentukan supplier mana yang sekiranya sesuai kriteria dalam pembuatan produk dan uji coba ini dan dilanjutkan ke proses berikutnya.

#### 5. Test

Tahapan *test* dilakukan untuk memperbaiki *prototype* dan solusi dimana tahapan *testing* dapat memberikan informasi pengulangan *prototype* yang perlu dilakukan. Kadang-kadang ini berarti kembali kepada papan gambar dalam merangkai solusi dan permasalahan yang terjadi. Selain itu, sebagai pebisnis kita sebaiknya mempelajari para calon konsumen. Tahapan *testing* adalah peluang lain untuk membangun empati lewat pengamatan dan keterlibatan. Pada tahapan *testing* ini , penulis melakukan proses penjualan terhadap kerabat terdekat dengan jumlah yang sedikit , sekitar 20-40 porsi. Tanggapan yang diberikan oleh konsumen untuk pertama kali cukup baik. Tanggapan lainnya dari konsumen pertama adalah mengenai ukuran produk dan isian dari produk. Kritik dan saran tersebut sangatlah membantu penulis tentunya dalam mengevaluasi produk, sehingga di waktu yang akan datang produk yang diluncurkan dipasaran sudah lebih baik lagi.

- Memberikan 2 harga untuk produk yang dijual : setelah proses produksi yang dilakukan , maka ditemukan lah breakdown untuk proses produksi yang menyimpulkan kepada harga penjualan. Untuk harga pertama kali saat proses uji coba penjualan, produk dijual dengan harga Rp.10.000,00 dan percobaan ke dua pada harga Rp. 12.000,00 . Setelah dilakukannya proses tersebut dengan kedua harga sebagai pembandingan , lewat kegiatan survey yang dilakukan , akhirnya Dapur Mama memutuskan untuk menjual produk nasi kepal dengan harga



Rp.12.000,00 , dengan catatan dan masukan dari para konsumen agar ukuran nasi kepal lebih besar dari ukuran pada harga Rp.10.000,00 .

Dari keempat proses *design thinking* diatas , yaitu *empathize, ideate, prototype* , dan *test* , maka penulis menyimpulkan bahwa produk yang sekiranya cocok adalah nasi kepal , nasi kepal yang tetap memiliki cita rasa khas indonesia. Menu-menu harian yang masih sangat disukai para konsumen ditengah banyaknya produk asing yang hadir. Selain itu , lewat proses wawancara pada para kerabat terdekat dapat disimpulkan bahwa menu-menu khas Indonesia seperti masakan rumahan sangat diminati. Maka dari itu ,Dapur Mama meluncurkan 4 rasa utama diawal penjualannya dengan menu rendang,soto ayam,rawon dan balado. Harga yang pas untuk ditawarkan lewat proses survey dan uji harga diantara *range* Rp.10.000,00 – Rp. 12.000,00 .

## 1.2 Tujuan Bisnis

Tujuan Binis yang ingin dicapai oleh penulis antara lain:

- Kemampuan berwirausaha yang baik
- Keuntungan dari penjualan dan proses bisnis yang terjadi
- Memperkaya ilmu dalam berbisnis
- Menyediakan kebutuhan untuk para calon konsumen
- Memberikan dan mengedukasi para calon konsumen dalam inovasi produk yang diberikan