

PROPOSAL USAHA MAKANAN KHAS DAERAH: AYAM BETUTU

Sherly Febryana, Rendi Marko Melandri, Dwi Astuti

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa

Email : sherlyfebryana270200@gmail.com, rendimarkomelandry@gmail.com

Abstrak

Proposal usaha ini bertujuan untuk memperkenalkan dan mengembangkan makanan khas Bali, yaitu Ayam Betutu . Dalam usaha ini, kami menawarkan Ayam Betutu berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, serta komponen pendukung seperti satai lilit, kangkung plecting, dan sambal matah. Balinese Kitchen berkomitmen untuk menyediakan makanan halal, segar, dan berkualitas. Melalui strategi pemasaran yang efektif dan lokasi strategis di Jakarta Pusat, kami optimis dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan bersaing di pasar kuliner yang semakin kompetitif. Dengan memperhatikan faktor penghambat dan pendukung, serta melakukan analisis SWOT, kami yakin usaha ini akan berkembang dan mencapai kesuksesan di masa depan.

Kata kunci: ayam betutu, usaha, analisis SWOT

Abstract

This business proposal aims to introduce and develop traditional Balinese cuisine, specifically Ayam Betutu . In this venture, we offer high-quality Ayam Betutu at affordable prices, along with supporting components such as satai lilit, kangkung plecting, and sambal matah. Balinese Kitchen is committed to providing halal, fresh, and quality food. Through effective marketing strategies and a strategic location in Central Jakarta, we are optimistic about meeting consumer needs and competing in an increasingly competitive culinary market. By considering both inhibiting and supporting factors, as well as conducting a SWOT analysis, we believe this business will grow and achieve success in

Keyword: ayam betutu, business, SWOT analysis

Article history

Received: Januari 2025

Reviewed: Januari 2025

Published: Januari 2025

Plagiarism checker no
871.884.860

Doi : prefix doi :
10.8734/musytari.v1i2.365

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under
a [creative commons
attribution-noncommercial
4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PROFIL PERUSAHAAN

A. Latar Belakang

Siapa yang tidak mengenal ayam betutu?. Ayam betutu merupakan makanan khas Bali. Betutu adalah lauk yang terbuat dari ayam atau bebek yang utuh berisi bumbu. Bahan mentahnya berupa karkas utuh itik dan juga ayam. Kami memilih usaha ini karena kami ingin menyebar luaskan makanan-makanan khas daerah Bali yang kami banggakan ini. Harganya pun bermacam-macam mulai dari yang murah hingga yang mahal. Tentu saja harga mempengaruhi kualitas yang didapatkan. Namun, disini kami menyediakan betutu dengan kualitas bintang lima dengan harga yang relative murah. Tidak hanya ayam saja, kami menyajikan komponen pendukung lain seperti satai lilit, kangkung plecting, serta sambal matah khas Bali. Kami tentunya tidak menggunakan bahan pengawet jadi makanan ini tentu saja tidak bertahan lama, jadi makanan ini aman untuk dikonsumsi baik untuk orang dewasa, maupun anak-anak.

Usaha ini merupakan suatu kegiatan usaha yang bergerak untuk mengembangkan bisnis keluarga kami yang asli orang Bali dengan tujuan memenuhi dan melayani konsumen.

B. Riwayat Perusahaan

Balinese Kitchen merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan makanan yang dibentuk pada tanggal 12 Desember 2009.

C. Visi dan Misi Perusahaan

VISI

Memproduksi dan menjual makanan lezat yang Berkualitas, Halal, Bermutu, dan berbeda serta memiliki ciri khas dari yang lain.

MISI

1. Makanan unik yang membedakan dari yang lain
2. Bahan berkualitas, segar, dan halal
3. Membangun hubungan baik antara Produsen dan Konsumen
4. Mengutamakan kualitas dalam hal apapun
5. Mengembangkan pelayanan
6. Mengembangkan usaha di tempat-tempat yang strategis

D. Jenis Usaha yang Dikelola

Usaha ini bergerak di bidang makanan yaitu pembuatan Ayam Betutu Bali. Kami memilih usaha ini disesuaikan dalam skill kami dan beberapa factor yang mendukung kami menjalankan bisnis ini.

E. Jenis Usaha yang Direncanakan

Kami membuat suatu usaha di bidang makanan yaitu "Ayam Betutu khas Bali". Dengan komponen lain berupa satai lilit, kangkung plecing, dan sambal matah.

F. Tujuan

1. Untuk memperkenalkan ke semua orang cita rasa makanan khas daerah yaitu Bali.
2. Mencari peluang bisnis melalui kegiatan berwirausaha
3. Ingin bersaing dan mengembangkan diri di bidang kewirausahaan.

KEGIATAN PASAR DAN PEMASARAN

A. Lingkungan Usaha

Hal-hal yang mendukung kegiatan pemasaran kami adalah dari sergi harga, lokasi, dan kualitas. Karena makanan adalah kebutuhan pokok manusia, ditambah lagi dengan penduduk di daerah Jakarta yang terbilang cukup padat, makanan ini memiliki peluang yang tinggi untuk dikonsumsi. Apalagi dengan harganya yang murah dan kualitasnya yang menjanjikan. Oleh karna itu, kami ingin terus mengembangkan usaha ini karna ditunjang dari banyaknya peluang dalam mengembangkan jenis usaha dibidang kuliner.

B. Kondisi Pasar

Jika kami melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang tidak sebanyak dibidang makanan yang lain. Ini adalah peluang yang besar bagi kami untuk dikunjungi oleh konsumen. Harga ekonomis, bergizi, dan juga higienis. Dengan ini kami mampu bersaing dengan restoran-restoran lain.

C. Rencana Pemasaran

Dengan usaha Ayam Betutu ini, kami memiliki pelanggan tetap salah satunya orang asli dari Bali yang pindah ke Jakarta. Tidak hanya itu, banyak juga orang dari daerah-daerah lain yang menyukai makanan kami. Mereka seringkali mengunjungi kami karena rasa autentik yang kami berikan. Kami memiliki akun sosial media seperti *instagram*, *twitter*, dan *e-commerce*.

Kami pun melayani pesanan untuk Jabodetabek. Pesanan akan dikemas secara aman oleh pihak kami dan pengantarannya pun dihari yang sama. Membutuhkan waktu sekitar 2-3 jam

hingga konsumen dapat menikmati makanan milik kami. Namun juga ini adalah hal yang bagus karena ternyata banyak orang yang menyukai makanan kami dan melakukan pemesanan ulang.

D. Manfaat

Kita semua tahu bahwa ayam memiliki kandungan protein yang tinggi dan bagus untuk kesehatan. Ayam mengandung 239 kalori dalam jumlah 100 gram. Ayam mengandung 27 gr protein, 14 gr lemak, 0 gr karbohidrat, 82 mg natrium, 223 mg kalium, dan 0 gr gula. Selain itu Ayam mengandung vitamin C, vitamin B6, vitamin B12, dan vitamin D. Selain ayam itu sendiri, kami melengkapi hidangannya dengan satai lilit, kangkung, dan sambal matah. Jadi sudah bisa dipastikan bahwa kebutuhan nutrisi konsumen terpenuhi.

FAKTOR PENGHAMBAT DAN PENDUKUNG

Setiap usaha yang dijalankan pasti ada yang sukses maupun yang belum. Ada beberapa hal menurut kami yang bisa menghambat dan juga ada hal yang mendukung usaha dibidang ini.

A. Faktor Penghambat

1. Banyak usaha makanan budaya luar yang sedang trend sekarang
2. Harga baku yang tidak stabil

Namun kami sudah mempersiapkan rencana untuk segala hal yang akan datang. Kami akan mengelola setiap dana yang akan dikeluarkan. Kami juga membeli bahan-bahan di tempat langganan kami berbelanja.

B.Faktor Pendukung

1. Kondisi tempat serta peralatan yang memadai
2. Higienis, segar, dan berkualitas
3. Merupakan makanan favorit khas Bali

C.Analisis SWOT

- Strenght (kekuatan)
 1. Menjual produk untuk semua kalangan, mulai dari yang muda hingga lansia
 2. Memiliki rasa yang khas dan cita rasa unik
- Weakness (kelemahan)
 1. Karena tidak menggunakan pengawet, makanan cepat kadaluwarsa.
 2. Karena baru membuka usaha di satu tempat, konsumen dari luar kota yang bukan di Jabodetabek tidak dapat mencoba serta membeli makanan kami.
- Opportunity (peluang / kesempatan)
 1. Dalam segi tempat kami sangat strategis dan berpusat di tengah kota, sehingga banyak konsumen mengunjung kami
 2. Alat dan bahan tersedia banyak di pasar dan mudah di dapat
 3. Harga bahan stabil sehingga modal yang dibutuhkan tidak besar, sehingga kami dapat memproduksinya secara terus menerus.
- Threat (hambatan)
 1. Banyak restoran yang menjual makanan negara dan budaya luar yang sedang trend akhir-akhir ini.
 2. Beberapa orang tidak menyukai restoran yang bernuansa tradisional.

ASPEK PRODUKSI

A. Lokasi Usaha

Usaha ini berlokasi di Jakarta Pusat dan berada di tengah kota sehingga letaknya sangat strategis. Tempatnya pun dekat dengan daerah pemasaran.

B. Fasilitas dan Peralatan Produksi

Dalam kegiatan usaha ini, kami menggunakan fasilitas yang diperoleh dari modal sendiri, yaitu sebagai berikut:

PERALATAN	JUMLAH	HARGA
Kompor gas	2	Rp.0,-
Tabung gas	2	Rp.0,-
Baskom	4	Rp.0,-
Wajan	2	Rp.0,-
Panci	2	Rp.0,-
Nampan	2	Rp.0,-
Lain-lain	-	Rp.70.000,-
TOTAL HARGA	Rp.70.000,-	

C. Bahan Baku

Ayam	5kg = Rp.145.000,-
Garam	300gr = Rp.20.000,-
Merica hitam	250gr = Rp.15.000,-
Daun pisang	5 lembar = Rp.5.000,-
Minyak	2 liter = Rp.26.000,-
Air asam jawa	1/2kg = Rp.10.000,-
Lada putih	250gr = Rp.15.000,-
Batang serai	5 buah = Rp.5.000,-
Daun salam	5 lembar = Rp.10.000,-
Lengkuas	100gr = Rp.5.000,-
Kunyit	100gr = Rp.5.000,-
Jahe	100gr = Rp.5.000,-
Cabai merah keriting	500gr = Rp.6.000,-
Cabai rawit merah	500gr = Rp.10.000,-
Kemiri	100gr = Rp.5.000,-
Kencur	100gr = Rp.5.000,-
Bawang putih	250gr = Rp.7.000,-
Bawang merah	250gr = Rp.7.000,-
Lada hitam	100gr = Rp.5.000,-
TOTAL HARGA	Rp.311.000,-

D. Proses Produksi

Dalam proses produksi usaha ini diantaranya:

- Menyiapkan bahan yang akan digunakan
- Mempersiapkan peralatan yang akan digunakan

- Memulai proses pembuatab dan pengerjaan
- Membersihkan hasil pengerjaan (finishing)

E. Proses Pengerjaan

Dalam melakukan pekerjaan dilakukan dengan rincian sebagai berikut:

Hari : Senin-Minggu

Waktu : 10.00-18.00

KEUANGAN

A. Rencana Produksi

1. Jenis produksi = Ayam Betutu
2. Jumlah produksi = 50 porsi / hari

B. Biaya tetap

1. Peralatan = Rp.70.000,-
 2. Bahan baku = Rp. 311.000,-
- _____+

Rp.381.000,-

Modal = Rp.381.000,-

Keuntungan = $40\% \times 311.000 = \text{Rp.}124.400$, Modal +

keuntungan = $381.000 + 124.400$
= Rp.505.400,-

Harga jual = $\text{Rp.}505.400 / 50$

= Rp.10.108,-

= Rp.10.500,-

PENUTUP

A. ANTISIPASI MASA DEPAN

Sebagai wirausahawan yang baik, kami akan terus mengembangkan usaha ini. Kami akan terus mencoba untuk memperbaiki setiap kekurangan pekerjaan kami, agar para konsumen puas atas makanan dan pelayanan kami. Karena jika tidak ditingkatkan, usaha ini tidak akan berjalan maju melainkan mendatar dan terancam bangkrut.

B. SIMPULAN

Menurut kami pribadi, usaha ini dapat berkembang dan mencapai kesuksesan. Kami yakin bahwa usaha ini akan terus maju dan berkembang karena kami sudah melakukan yang terbaik dan memperbaiki setiap kesalahan yang kami buat. Kami sadar usaha ini akan perlahan-lahan berkembang dan kami akan terus berjuang dalam menghadapi segala hal yang akan terjadi.

DAFTAR PUSTAKA

Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. (2016). *Marketing Management*. 15th Edition. Pearson Education.

Gaspersz, Vincent. (2013). *Total Quality Management*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sukanto, A. (2019). *Strategi Pemasaran Jasa*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Subagyo, M. (2021). *Analisis SWOT dalam Bisnis Kuliner*. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 9(2), 45-59.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2012. Tentang Pangan.

Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Sosial dan Ekonomi Masyarakat*. Jakarta: BPS.