

PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA PADA DEPOT KITA DI SURABAYA

Rendy Himawan

Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra

JL. Siwalankerto 121-131, Surabaya

E-mail: wizard21330@yahoo.com

Abstrak-Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan fungsi-fungsi manajemen Depot KITA, untuk mengetahui situasi dan kondisi lingkungan internal dan eksternal dari Depot KITA, dan merumuskan rencana pengembangan bisnis pada Depot KITA. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka dilakukan penelitian dengan metode kualitatif. Metode kualitatif yang digunakan, didukung dengan wawancara semi terstruktur untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan oleh penelitian ini. Untuk menguji keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, Depot KITA memang masih memiliki kendala pada pengelolaannya. Untuk meningkatkan pengelolaan dan membantu upaya pengembangan Depot KITA, maka Depot KITA dapat menjalankan beberapa kebijakan yaitu : Depot KITA dapat mempertahankan posisi di Surabaya, merealisasikan rencana untuk membuka cabang di area lain, mulai menjalankan fungsi pemasaran dan mengupayakan upaya pemasaran yang kreatif untuk memantapkan posisi Depot KITA dan membuat usaha ini semakin dikenal luas, mempertahankan menu-menu andalan, dan berusaha menambah menu-menu baru.

Kata kunci : Pengelolaan, Pengembangan Usaha

I. PENDAHULUAN

Usaha makanan merupakan salah satu bisnis yang sangat diminati oleh masyarakat, karena makanan merupakan kebutuhan untuk kelangsungan hidup yang akan terus dicari. selain itu untuk memulai usaha makanan juga tidak harus dengan modal yang terlalu tinggi, jadi dengan sedikit modal saja kita juga bisa membuat sebuah usaha makanan. tidak hanya itu saja bisnis makanan merupakan contoh bisnis yang fleksibel, karena bisnis ini dapat menyesuaikan dengan besarnya modal yang dimiliki jika ingin menjalankan bisnis makanan. Dengan demikian dapat disimpulkan jika bisnis makanan memiliki prospek yang besar.

Bisnis makanan dan minuman merupakan bisnis yang jarang sepi karena merupakan kebutuhan manusia yang paling mendasar dalam kehidupan sehari-hari kita. Setiap orang butuh makan dan minum. Hal inilah yang mengakibatkan bisnis makanan dan minuman menjadi salah satu bisnis yang paling diminati. Ketika krisis global menerpa Indonesia di tahun 2008, bisnis makanan dan minuman masih mampu mengalami pertumbuhan sekitar

14,9 %. Gabungan pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI) menyatakan omzet industri makanan dan minuman di Indonesia mencapai Rp326 triliun atau 21,7 % dari pangsa pasar makanan dan minuman domestik sebesar Rp1500 triliun (Suprpto, 2008).

Memasuki tahun 2012, industri makanan dan minuman diprediksikan masih akan terus bersinar meramaikan persaingan pasar. Menurut data yang diperoleh dari Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI), belakangan ini volume penjualan bisnis makanan dan minuman dalam negeri terus mengalami peningkatan yang cukup tajam. Bahkan menurut hasil pencatatan data dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan, sekarang ini sektor makanan, minuman, dan tembakau memberikan kontribusi paling besar yakni sekitar 34,45% terhadap pertumbuhan industri nasional.

Kemampuan bisnis makanan dan minuman yang tahan terhadap berbagai situasi ekonomi inilah yang menjadikan bisnis makanan dan minuman dapat terus berkembang baik di sektor lokal maupun nasional. Selain itu, bisnis makanan dan minuman juga dapat membuka lapangan kerja baru sehingga meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan karyawannya.

Gabungan Perusahaan Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI) sebelumnya memperkirakan omzet produk makanan dan minuman olahan sepanjang kuartal 1 tahun 2010 naik 15% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun 2009 dari 86,087 triliun rupiah menjadi 99 triliun rupiah. Hasil penelitian juga mengungkapkan bahwa alasan rasional outlet makanan dan minuman dapat tumbuh sedemikian pesat karena para pebisnis makanan bisa mengantongi keuntungan bersih minimal 50%.

Depot Kita merupakan usaha yang didirikan pada tahun 2003. Usaha ini tergolong usaha kecil yang bergerak dibidang makanan yang terletak di Surabaya. Usaha ini masih dikendalikan serta diawasi oleh Adi Sumitro pemiliknya sendiri. Hingga kini telah memiliki 2 cabang di kota Surabaya.

Sebagai usaha kecil Depot Kita masih memiliki beberapa kelemahan. Misalnya dalam hal dekorasi, kerapian, fasilitas usaha, promosi, customer service dan lain-lain. Tetapi Depot Kita ini memiliki kelebihan sendiri karena dapat membuat standarisasi pada produk makanan dan minuman yang dimilikinya untuk memunculkan kesamaan cita rasa khas yang ada pada Depot Kita.

Untuk menganalisis Depot KITA peneliti menggunakan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Berdasarkan fungsi manajemen yaitu : *planning, organizing, actuating, & controlling* pada setiap divisi di Depot KITA. Yang meliputi divisi sumber daya manusia, kegiatan pemasaran, keuangan, dan produksi/ operasional.

Beberapa faktor dalam analisis lingkungan internal meliputi analisis sumber daya manusia, analisis kegiatan pemasaran, analisis kondisi keuangan, dan analisis kegiatan produksi/ operasional yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

Yang pertama analisis terhadap sumber daya manusia di perusahaan dilakukan dengan menelaah kekuatan dan kelemahan di seluruh tingkatan manajemen dan para pekerja serta fokus pada aktivitas sumber daya manusia yang penting termasuk perekrutan, seleksi, dan pelatihan.

Yang kedua analisis kegiatan pemasaran adalah mengidentifikasi serta mengevaluasi kekuatan dan kelemahan pemasaran. yang kedua analisis terhadap kondisi keuangan perusahaan sangat penting bagi perusahaan sebelum menentukan strategi yang akan dijalankan di masa yang akan datang.

Yang ketiga analisis terhadap kondisi keuangan seringkali dianggap sebagai ukuran terbaik positif kompetitif perusahaan dan daya tariknya bagi investor. fungsi keuangan terdiri atas tiga keputusan, yaitu keputusan investasi, keputusan pembiayaan, dan keputusan deviden.

Yang keempat fungsi produksi/ operasi suatu usaha mencakup semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang atau jasa. Kegiatan produksi/ operasional adalah kegiatan yang berhubungan langsung dengan produk/ jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. proses yang terjadi dalam kegiatan produksi dan operasi banyak dan kompleks .

Untuk menganalisis lingkungan eksternal digunakan model lima kekuatan untuk menganalisis persaingan bisnis berdasarkan lima aspek utama yaitu ancaman masuk pendatang baru, persaingan sesama perusahaan dalam industri, ancaman dari produk pengganti, kekuatan tawar-menawar pembeli, dan kekuatan tawar-menawar pemasok. Berdasarkan model lima kekuatan kompetitif yang dikemukakan oleh Porter dapat dijelaskan sebagai berikut :

Ancaman pendatang baru : hal ini disebabkan karena pendatang baru membawa inovasi atau kapasitas baru, ingin merebut pangsa pasar, dan memiliki sumber daya yang lebih besar.

Kekuatan tawar-menawar pembeli : para pembeli biasanya akan membeli barang dengan harga termurah. Untuk mengurangi biaya mereka, biasanya pembeli meminta kualitas yang lebih tinggi, pelayanan yang lebih baik serta yang paling penting adalah harga yang paling murah.

Ancaman produk pengganti : semua perusahaan dalam satu industri yang sama selalu bersaing dalam produk pengganti. Walaupun penyajian fisik atau karakteristiknya beda, namun barang pengganti memberikan fungsi dari barang atau jasa yang sama .

Kekuatan pemasok : pemasok dapat menekan perusahaan dengan cara menaikkan harga serta menurunkan kualitas barang yang dijual jika perusahaan pemasok tidak ada pesaingnya.

Ancaman pesaing dari industri yang sama : persaingan yang terjadi dalam satu industri antar perusahaan untuk mendapatkan pangsa pasar menggunakan strategi seperti persaingan harga, iklan, peningkatan layanan dan pengenalan produk.

Setelah melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, dapat dilakukan perumusan strategi generik. (David, 2010)

Disini peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam lagi tentang usaha kecil Depot KITA. Peneliti ingin mengetahui lebih dalam mengenai sistem pengelolaan manajemen dalam perusahaan dalam segi pengaturan manajemen sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan seperti bagaimana pengelolaan proses bisnis pada usaha Depot KITA sebagai usaha kecil, menganalisis faktor internal dan eksternal pada usaha Depot KITA sebagai usaha kecil, menentukan strategi Depot KITA dengan menggunakan analisis SWOT, serta rencana strategi pengembangan bisnis pada Depot KITA.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan gambaran secara umum dan proses bisnis pada usaha Depot KITA sebagai usaha kecil, menganalisis faktor internal dan eksternal pada usaha Depot KITA, mendeskripsikan strategi Depot KITA dengan analisis SWOT serta menyusun rencana strategi pengembangan bisnis pada usaha Depot KITA.

II. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Creswell (dalam Noor, 2011),

Penelitian kualitatif adalah suatu gambaran yang kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan responden, dan melakukan studi pada situasi yang alami. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Dalam penelitian kualitatif landasan teori digunakan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, dan kejadian sekarang.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sekunder. Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer berupa opini subyek (orang) secara individu atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda(fisik), kejadian atau kegiatan dan hasil pengujian. Data sekunder merupakan “sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang telah

tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan maupun tidak dipublikasikan .

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara untuk memperoleh data primer serta kajian dokumen untuk memperoleh data sekunder. Menurut Noor (2011), wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai tetapi juga dapat diberikan daftar pertanyaan terlebih dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain. Teknik wawancara yang digunakan pada penelitian ini adalah wawancara mendalam (*In-Depth Interview*). Wawancara mendalam (*In-Depth Interview*) adalah teknik wawancara dengan memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Metode penentuan responden dalam penelitian ini menggunakan teknik teoritical sampling. Sedangkan model yang digunakan adalah *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2012), *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.

Responden yang diwawancarai adalah responden yang dipilih dengan mempertimbangan bahwa orang tersebut paling tahu mengenai data yang diharapkan tentang Depot Kita misalnya pemilik, orang kepercayaan, karyawan, dan konsumen Depot KITA.

Penelitian ini menggunakan metode pengujian data, yaitu triangulasi sumber. Metode ini digunakan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sebagai contoh, untuk menguji kredibilitas data tentang gaya kepemimpinan seseorang, maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dilakukan ke bawahan yang dipimpin, ke atasan yang menugasi, dan ke teman kerja yang merupakan kelompok kerjasama. Data dari ketiga sumber tersebut tidak bisa dirata-ratakan, tetapi dideskripsikan serta dicari mana pandangan yang sama, mana pandangan yang berbeda.

Teknik analisa data pada penelitian ini menggunakan teknik analisa Model Miles dan Huberman. Menurut Sugiyono (2012), analisa data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data pada periode tertentu. Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2012) mengatakan bahwa aktivitas dalam analisa data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Teknik ini mempunyai tahap-tahapan, yaitu sebagai berikut:

Reduksi Data (*Data Reduction*) : Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan mencari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah dalam mengumpulkan data selanjutnya.

Penyajian Data (*Data Display*) : Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Dalam penelitian kualitatif ini, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan

antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Namun menurut Miles and Huberman (dalam sugiyono, 2012) yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif.

Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing / Verification*): Langkah ketiga setelah penyajian data adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah kesimpulan yang bersifat baru yang sebelumnya belum pernah ada. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat berkembang selama penelitian berlangsung secara terus-menerus.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Lingkungan Internal Perusahaan

Pada lingkungan internal yang terdapat pada usaha Depot KITA, terdapat fungsi-fungsi manajemen yang berpengaruh pada kinerja Depot KITA dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Analisis lingkungan internal pada Depot KITA adalah sebagai berikut:

1.Sumber Daya Manusia

Planning : Depot KITA melakukan analisa kebutuhan sumber daya manusia dengan cara menentukan syarat-syarat karyawan dan melakukan seleksi sebelum menerima karyawan baru untuk mendapatkan tenaga kerja yang baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dengan efektif dan efisien. perusahaan mengadakan pelatihan kerja karyawan berdasarkan bidang masing-masing agar dapat meningkatkan kinerja karyawan pada perusahaan. Penilaian kinerja perusahaan dapat dinilai dari sisi kedisiplinan, perilaku sehari-hari dan kinerja sesuai bidang masing-masing. Penilaian dilakukan oleh pemilik usaha dengan mengamati perilaku karyawan dalam kerjanya sehari-hari.

Organizing : Sumber Daya Manusia dalam Depot KITA dikelola oleh Bapak Adi sendiri selaku pemilik usaha Depot KITA. Bapak Adi sendiri yang melakukan perekrutan karyawan, penilaian, serta menempatkan karyawan ke bagian-bagaian pekerjaan sesuai dengan kemampuan karyawan tersebut. Pengamatan dilakukan selama 1 minggu karyawan baru tersebut bekerja, apabila bagian yang dia kerjakan tidak sesuai dengan kemampuannya, maka Bapak Adi akan memindahkan karyawan tersebut ke bagian pekerjaan lain yang lebih sesuai dengan kemampuan karyawan tersebut.

Actuating : Untuk fungsi Sumber Daya Manusia, Depot KITA memberikan arahan terlebih dahulu sebelum karyawannya dapat bekerja. Para karyawan baru terlebih dahulu diberitahukan tujuan usaha yang hendak dicapai. Bapak Adi juga terlebih dahulu mewawancarai para calon karyawannya, Bapak Adi perlu mengetahui tentang latar belakang calon karyawannya tersebut. Setelah karyawan dapat bekerja, mereka juga diberlakukan untuk bisa berterus terang terhadap atasannya.

Controlling : Untuk pengendalian sumber daya manusia pada Depot KITA diawasi langsung oleh Bapak Adi sendiri. Beliau yang melakukan perekrutan karyawan

baru sampai dengan menempatkannya ke bagian-bagaian pekerjaan. Bapak Adi juga mengawasi sistem kerja organisasi pada usahanya, setiap bagian pekerjaan diharapkan dapat bekerja sesuai dengan bagiannya masing-masing. Apabila ada karyawannya yang tidak bekerja dengan baik, maka Bapak Adi akan memanggil karyawan tersebut untuk bisa berbicara dan memberinya peringatan. Beliau juga dapat memindahkan karyawannya pada bagian pekerjaan yang lain jika dirasa bagian pekerjaan tersebut tidak cocok dengan karakteristik karyawannya.

2.Keuangan

Planning : dalam perencanaan anggaran biasanya perusahaan hanya mencatat pengeluaran dan pemasukan saja. Pembuatan rencana anggaran perusahaan masih sederhana yaitu melakukan pencatatan secara manual.

Organizing : Keuangan dalam Depot KITA dikerjakan dan dikelola oleh Bapak Adi sendiri. Namun dalam menerima pembayaran dari konsumen, dikerjakan oleh Ibu Diana selaku orang kepercayaan Bapak Adi. Bapak Adi hanya bertugas untuk mengawasi proses pembayaran. Setelah toko tutup, maka semua uang yang menjadi pemasukan dalam sehari yang juga dipegang oleh Ibu Diana tadi diserahkan kepada Bapak Adi. Bapak Adi sendiri pun memasukan pendapatan yang didapat dalam sehari tersebut kedalam pembukuannya. Untuk hal pembukuan keuangan, Depot KITA menggunakan sistem pembukuan yang sederhana.

Actuating : Untuk fungsi keuangan, Bapak Adi juga memberikan arahan terhadap orang kepercayaannya Bu Diana yang berada di bagian kasir. Bapak Adi juga menjadikan Ibu Diana sebagai orang kepercayaannya apabila Bapak Adi sedang berada diluar kota atau jika berhalangan tidak dapat datang ke tokonya. Sebelum menempatkan seseorang pada bagian kasir, Bapak Adi terlebih dahulu memberitahukan tujuan yang hendak dicapai oleh usahanya. Bapak Adi juga membatasi bagian tugas kasir tersebut. Bagian kasir hanya untuk menerima pembayaran dari konsumen, sedangkan untuk menghitung pembukuan serta laba dan rugi dilakukan seluruhnya oleh Bapak Adi sendiri.

Controlling : Proses pengendalian yang dilakukan terhadap fungsi keuangan Depot KITA adalah dengan mengawasi setiap kinerja karyawan bagian kasir. Penghasilan yang didapat dalam sehari, segera dicatat kedalam pembukuan usaha yang dibuat Bapak Adi sendiri. Pembukuan tersebut berapa hasil yang didapat selama penjualan sehari dan pengeluaran yang dikeluarkan selama penjualan sehari. Dari hasil penjualan inilah dapat disimpulkan tingkat penjualan dari usaha tersebut. Dengan begitu dapat dilihat apakah usaha ini mengalami kenaikan atau penurunan dan jika mengalami penurunan akan lebih mudah jika mencari masalah nya dari pembukuan yang sudah dibuat untuk mencari sumber penurunan tersebut.

3.Pemasaran

Planning : Untuk fungsi pemasaran pertama melihat dan memperhatikan kompetitornya agar dapat membaca peluang serta menganalisis media apa yang sering digunakan dan efektif untuk memancing para konsumen untuk datang .

Organizing : Pemasaran dalam Depot KITA dilakukan oleh seluruh karyawan dan pemilik usaha Depot KITA. Pemasaran yang dilakukan masih sangat sederhana, oleh karena itu tidak ada pembagian tugas secara signifikan dalam hal pemasaran Depot KITA. Sama halnya dengan fungsi produksi, pengorganisasian pemasaran Depot KITA dilakukan oleh seluruh karyawan beserta pemilik. Pemasaran yang dilakukan merupakan dari mulut ke mulut dan menggunakan brosur sebagai media promosi, jadi karyawan-karyawannya dapat mempromosikan Depot KITA kepada saudara atau teman-temannya dan lingkungan sekitarnya.

Actuating : Fungsi pemasaran dalam Depot KITA diarahkan oleh Bapak Adi sendiri. Depot KITA tidak melakukan pemasaran dalam bentuk media cetak dan sebagainya. Depot KITA untuk sementara hanya melakukan pemasaran usahanya dari mulut ke mulut dan menggunakan brosur saja sebagai media promosinya.

Controlling : Pengendalian untuk fungsi Depot KITA dilakukan oleh Bapak Adi sendiri. Tetapi karena Depot KITA tidak terlalu memfokuskan terhadap pemasaran yang dilakukan, maka pengendalian pada fungsi pemasaran pun sangat sederhana. Promosi dari mulut ke mulut dan menggunakan brosur sebagai media promosinya. Konsumen yang puas terhadap produk Depot KITA biasanya memberitahukan kepada para kerabatnya tentang produk dari Depot KITA, hal ini juga yang menjadi sarana promosi tidak langsung dari Depot KITA.

4.Operasional

Planning : Untuk fungsi operasional yang dilakukan adalah menganalisis kecenderungan konsumen makan pada jam berapa dan mengoperasikan usaha sesuai dengan strategi yang sudah dianalisis.

Organizing : Untuk produksi dalam Depot KITA dilakukan bersama-sama oleh seluruh karyawan Depot KITA. Pemilik usaha tersebut juga turut mengelola dan berperan dalam fungsi produksi. Selama produksi, Bapak Adi mengawasi dan memantau kinerja para karyawannya. Pada saat jam operasional Depot KITA, setiap karyawan bekerja sesuai bagian pekerjaan yang terdapat pada usaha tersebut. Apabila ada karyawan yang tidak masuk pada saat produksi berlangsung maka, bagian karyawan tersebut akan dibantu oleh Bapak Adi sendiri.

Actuating : Seperti yang telah dijelaskan pada bagian pengorganisasian bahwa produksi dilakukan oleh seluruh karyawan bersama Bapak Adi sendiri, maka hal ini dapat mempermudah Bapak Adi dalam memberikan arahan terhadap karyawannya dalam hal produksi. Bapak Adi juga turut ikut dalam proses produksi, sehingga dia bisa langsung mengetahui kinerja karyawannya dalam produksi. Arahan-arahan yang diberikan berupa proses pengolahan dari bahan mentah menjadi produk makanan yang siap untuk dijual.

Controlling : Untuk fungsi produksi, pengendalian yang dilakukan Bapak Adi adalah dengan ikut bekerja dalam proses pembuatan makanan dan melakukan pengarahan kepada karyawan bagian operasional-dapur. Oleh karena Bapak Adi yang membeli bahan mentah serta bahan-bahan pendukung untuk memproduksi produk, maka pengendalian dalam fungsi produksi cukup mudah.

Karyawan-karyawan yang lain hanya ikut bekerja dalam proses produksi dari bahan mentah menjadi produk yang siap dijual. Bahan-bahan mentah yang dibeli juga diharuskan masih segar agar meningkatkan kualitas rasa makanan Depot KITA.

Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan Pesaing

Pesaing merupakan salah satu faktor pada lingkungan eksternal yang mempengaruhi suatu organisasi usaha. Pesaing Depot KITA pada umumnya adalah semua usaha Depot makanan yang berada di wilayah kampus Petra. Para pemilik Depot tersebut dapat menjadi ancaman yang cukup serius, sebab mereka menawarkan ciri khas usaha mereka masing-masing.

Salah satu pesaing saat ini adalah Depot Hilda yang berlokasi di belakang Apartemen Square. Depot Hilda cukup disukai oleh pelanggan karena variasi menu mereka cukup banyak. Oleh karena itu Depot KITA terus meningkatkan pelayanan yang diberikan kepada para pelanggan dan menjaga kualitas dari cita rasa makanan Depot KITA yang ditawarkan. Selain itu juga Depot KITA terlebih dahulu perlu mengenali kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha tersebut. Diharapkan dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan, maka Depot KITA dapat menggunakan kelebihan yang dimiliki dan mengurangi kelemahan agar dapat mengatasi ancaman pesaing dari luar.

Pemasok

Bahan mentah yang menjadi bahan utama produksi Depot KITA didapat dari beberapa supplier-supplier tetap Depot KITA. Saat ini Depot KITA mempunyai 3 supplier sebagai supplier langganan. Supplier tersebut menyediakan bahan-bahan utama yang diperlukan untuk memproduksi makanan Depot KITA. Bahan-bahan tersebut antara lain adalah ayam, daging, telur, tepung, dan sebagainya. Apabila akan terjadi kelangkaan, maka supplier-supplier Depot KITA akan terlebih dahulu menghubungi Pak Adi selaku pemilik usaha Depot KITA untuk memberitahukan adanya kelangkaan bahan pada produk yang biasanya dipesan.

Bapak Adi pun akan memesan dalam jumlah besar bahan yang diperlukan pada supplier tersebut untuk mengatasi kelangkaan yang terjadi, sehingga walaupun terjadi kelangkaan pada bahan yang biasa dipesan tidak akan menghambat pembuatan produk makanan Depot KITA dan kualitasnya tidak menurun.

Konsumen

Menurut Bapak Adi, konsumen saat ini lebih memperhatikan kualitas dari produk yang ditawarkan. Oleh sebab itu, Depot KITA selalu memperhatikan kinerja operasional para karyawannya.

Menurut Depot KITA, ada dua jenis konsumen yaitu, konsumen yang lebih memperhatikan harga daripada kualitas suatu produk dan konsumen yang lebih memperhatikan kualitas suatu produk dibandingkan harga yang ditawarkan.

Depot KITA saat ini tetap mempertahankan kualitas dari setiap produk makanan yang ditawarkan. Cara lain yang diterapkan adalah dengan terus menerima setiap pemesanan dalam jumlah besar dari para konsumennya

yang memesan produk makanan Depot KITA untuk acara besar dan dengan adanya jasa *Delivery* yang khusus untuk daerah tertentu. Untuk meningkatkan pelayanan dan kualitas Depot KITA menerima kritikan dan masukan dari para pelanggannya dan juga terus melakukan perbaikan didalam setiap aspek kinerja usahanya.

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan sebagai dasar untuk memberikan gambaran terhadap situasi perusahaan meliputi sumber daya internal (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternal (peluang dan ancaman), yang diperlihatkan pada tabel 1.

Tabel 1. Analisa SWOT

	Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weakness)
	S1 keutamaan kualitas produk	W1 Promosi pemasaran belum Maksimal
	S2 adanya jasa delivery	W2 Laporan keuangan dicatat secara manual
	S3 menerima pesanan dalam jumlah besar	W3 jumlah karyawan masih sedikit
Peluang (Opportunity)	Strategi SO	Strategi WO
O1 Kemajuan teknologi dan informasi	Mutu produk bersaing dengan harga yang mencakup semua kalangan akan menarik perhatian konsumen (S1,S3,O2)	Pencacatan bisa dilakukan secara terkomputerisasi karena adanya kemajuan teknologi dan informasi (W2,O1)
O2 Daya beli konsumen tinggi	Dengan adanya alat komunikasi seperti Blackberry dapat melakukan delivery lebih mudah (S2,O2)	Memfaatkan kemajuan teknologi dan informasi untuk menciptakan pemasaran yang baru (W1,O1)
	Menjaga kualitas dan cita rasa produk Depot KITA (S1,O2)	Memacu karyawan untuk dapat melatih diri untuk memberikan pelayanan yang terbaik (W3,O2)
Ancaman (Threats)	Strategi ST	Strategi WT
T1 potensi masuknya pesaing baru sangat besar	Meningkatkan mutu produk dan pelayanan untuk mampu bersaing dengan kompetitor Depot KITA (S1,T1)	Melakukan pengaturan dalam pengalokasian keuangan Perusahaan (W2,T1)
T2 Pendetang baru yang bermunculan membuat persaingan semakin ketat		

	Dengan adanya jasa delivery dapat mengungguli pedatang baru yang belum mempunyai jasa delivery untuk pemesanan dalam jumlah besar (S2,S3,T2)	Melakukan riset pada pesaing untuk mengetahui posisi dan kelemahanya (W1,T1,T2) Meningkatkan kualitas tenaga kerja (W3,T2)
--	--	---

Formulasi Strategi

Berdasarkan analisis kekuatan Depot KITA ternyata cenderung menggunakan strategi differensiasi atau strategi tipe 3. Oleh sebab itu peneliti menyimpulkan perusahaan menggunakan strategi differensiasi karena perusahaan mampu menghasilkan jenis menu yang sangat banyak dibandingkan pesaingnya. Setelah memformulasikan strategi yang bisa di jalankan perusahaan maka berikutnya adalah menetapkan dan menentukan tujuan dan kebijakan dari Depot KITA. Berikut ini adalah pemaparannya:

- a. Strategi perusahaan
Strategi yang dipilih perusahaan adalah strategi differensiasi.
- b. Kebijakan yang mendukung
 - 1. Mengembangkan variasi rasa dari produk yang lebih beragam untuk meningkatkan kualitas produk agar dapat mempertahankan konsumen. Menekan biaya produksi agar dapat digunakan dalam bagian promosi pemasaran.
- c. Tujuan bagian produksi
Meningkatkan kualitas produk yang sudah ada, rasa yang selalu konsisten, dan menciptakan variasi rasa yang baru. Untuk mencapai tujuan tersebut maka kebijakan yang akan diambil:
 - 1. Selalu menjaga kualitas, rasa, dan kebersihan dari produk makanan dengan melakukan pengecekan setiap hari.
 - 2. Melakukan pemilihan bahan yang lebih berkualitas agar menjaga kualitas makanan tidak menurun kualitasnya.
- d. Tujuan bagian pemasaran
Menjadikan semua produk Depot KITA dapat dikenal oleh semua kalangan konsumen terutama di daerah Surabaya. Untuk mencapai tujuan tersebut maka kebijakan yang diambil:
 - 1. Membuat website dan melakukan order lewat internet.
 - 2. Melakukan survey mencari lokasi yang strategis untuk membuka cabang baru.
 - 3. Membagikan brosur ke kantor-kantor dan menjalin kerjasama dengan kantor-kantor untuk mengisi konsumsi pada rapat mereka.
 - 4. Melakukan media promosi lain untuk menarik pelanggan
- e. Tujuan bagian Keuangan
Mengalokasikan keuntungan perusahaan untuk bagian pemasaran dan produksi. Untuk mencapai tujuan tersebut maka kebijakan yang diambil:

- 1. Mengalokasikan dana untuk biaya pemasaran terutama untuk pembuatan website.
- 2. Membeli program komputer untuk pencatatan laporan keuangan.
- 3. Membeli peralatan memasak agar bisa menambah jumlah produktifitas.

IV. KESIMPULAN

Kesimpulan

Dari analisa penelitian yang telah dilakukan terhadap usaha Depot KITA, maka ada beberapa hal yang dapat disimpulkan, yaitu:

Yang pertama adalah pengelolaan pada setiap fungsi-fungsi bisnis maupun manajemen pada lingkungan internal Depot KITA sudah cukup baik, namun masih sederhana dalam hal pembagian setiap pekerjaan pada para karyawannya. Pemilik usaha sudah menerapkan kebebasan untuk mengungkapkan pendapat kepada karyawan. Hal ini merupakan upaya yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam menjaga hubungan antara atasan dan bawahan. Pemilik usaha Depot KITA sadar bahwa perlu adanya relasi yang baik antara karyawan dengan pemilik untuk membuat suasana kerja yang baik. Selain itu, Depot KITA memberikan motivasi berupa bonus komisi kepada karyawannya apabila usaha tersebut menerima sejumlah pesanan dalam jumlah besar. Dalam mengerjakan pesanan tersebut perlu sumber daya yang cukup besar, oleh karena itu perlu diberikan motivasi berupa bonus komisi agar membuat karyawannya merasa dihargai dalam bekerja.

Yang kedua pada lingkungan internal dari usaha Depot KITA, fungsi sumber daya manusia dan fungsi pemasaran menunjukkan kelemahan dan perlu segera diperbaiki. Fungsi operasional perlu lebih distandarisasi, sedangkan fungsi keuangan dari Depot KITA hanya perlu dilengkapi dengan peralatan-peralatan komputer yang berguna untuk memudahkan untuk melakukan pencatatan keuangan agar menjadi lebih mudah. Disisi lain, lingkungan eksternal dari usaha Depot KITA tekanan dan ancaman bagi usaha Depot KITA. Potensi masuknya potensi pesaing dan daya tawar pelanggan memberikan tekanan dan ancaman yang bisa mengancam usaha Depot KITA.

Dalam aspek Lingkungan Eksternal, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Dalam aspek analisa kekuatan konsumen, konsumen memiliki peran yang penting dalam menentukan harga produk yang dijual melalui keluhan maupun saran yang diberikan kepada perusahaan. Konsumen juga dapat meningkatkan penjualan perusahaan dengan cara pembelian dalam jumlah yang besar. Oleh karena itu, jika ada konsumen yang membeli dalam jumlah besar, maka akan sangat menguntungkan perusahaan.

Dalam aspek analisa kekuatan tawar pemasok, perusahaan sangat tergantung terhadap pemasok. Pemasok seringkali menyediakan bahan baku yang dibutuhkan sesuai dengan kualitas yang diharapkan perusahaan baik dalam hal kesegaran bahan ataupun ketepatan waktu pengiriman bahan baku. Model pemilihan pemasok dilakukan

berdasarkan kepercayaan atau hubungan baik yang sudah dilakukan pemilik dan pemasok sejak lama.

Dalam aspek persaingan diantara perusahaan yang saling bersaing, tentunya perusahaan juga mengalaminya. Hal yang dilakukan perusahaan dalam menghadapi persaingan adalah dengan meningkatkan pelayanan serta memantau strategi pesaing baru tersebut.

Yang ketiga dalam analisis SWOT :

Kekuatan (Strength) dari Depot KITA

Depot KITA menawarkan cita rasa yang khas terhadap setiap jenis produk makanannya. Cita rasa yang khas inilah yang membuat para konsumen Depot KITA merasa puas dan datang kembali untuk makan disana. Selain memberikan jasa delivery Depot KITA juga mengutamakan kepuasan konsumen agar pelanggan merasa nyaman dan puas dengan pelayanan dan cita rasa makanan Depot KITA. Usaha ini juga memiliki lokasi yang menguntungkan yang merupakan daerah perkampusan.

Kelemahan (Weakness) dari Depot KITA

Depot KITA masih memiliki banyak kekurangan misalnya kegiatan promosi pemasaran yang dilakukan Depot KITA belum maksimal karena masih hanya menggunakan promosi mulut ke mulut dan brosur saja. selain itu pencatatan keuangan masih menggunakan cara manual dan belum memanfaatkan teknologi seperti komputer. Jumlah karyawan juga masih sedikit sehingga menghambat bisnis untuk berkembang lebih maju.

Peluang (Opportunity) dari Depot KITA

Depot KITA memiliki peluang yang besar jika dapat memanfaatkan teknologi informasi dengan benar salah satunya adalah dengan cara melakukan promosi dengan media internet seperti facebook, twitter, blackberry messenger, dan lain-lain.

Ancaman (Threats) dari Depot KITA

Depot KITA memiliki beberapa ancaman. Mulai dari pesaing sekitar yang memiliki jenis usaha yang sama maupun jenis usaha yang lebih besar. Tidak hanya itu saja potensi masuknya pesaing baru di daerah sekitar Siwalankerto pun bertambah seiring dengan masuknya jumlah mahasiswa baru yang mendaftar tiap tahunnya.

Saran

Berdasarkan analisa yang telah dilakukan terhadap usaha Depot KITA, maka peneliti ingin memberikan beberapa saran yang diharapkan bisa berguna terhadap usaha Depot KITA. Saran tersebut adalah:

Yang pertama mewajibkan karyawan untuk memakai seragam yang diberi oleh perusahaan untuk meningkatkan citra positif perusahaan. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa layanan makanan dan minuman, maka atribut produk yang melekat menjadi lebih luas. Dalam hal ini, bukan hanya melekat pada produk makanan dan minumannya, tetapi juga melekat pada karyawan yang secara langsung berinteraksi dengan pelanggan terutama terkait kerapian penampilan karyawan.

Yang kedua hendaknya perusahaan mengevaluasi menu makanan yang diminati dan tidak diminati oleh pelanggan sehingga bisa mengetahui keinginan konsumen dengan cara melihat menu yang paling banyak dipesan pelanggan dan menu yang paling sedikit dipesan pelanggan.

Yang ketiga bagi fungsi sumber daya manusia, Depot KITA dapat menerapkan strategi sebagai berikut: menetapkan standar-standar pelatihan karyawan agar pelayanan kepada pelanggan dapat ditingkatkan, merekrut karyawan dengan usia yang lebih matang, melakukan pembagian tugas lebih detail.

Yang keempat untuk fungsi keuangan, Depot KITA hanya perlu melengkapi diri dengan perangkat komputer untuk mengelola catatan pendapatan-pengeluaran, sehingga catatan-catatan tersebut tidak mudah hilang dan dapat diakses dengan lebih cepat.

Yang kelima untuk fungsi pemasaran, Depot KITA perlu meningkatkan upaya-upaya pemasaran agar usaha tersebut dapat semakin dikenal dan memperoleh banyak pelanggan. Upaya nyata adalah dengan melakukan promosi melalui situs-situs jejaring sosial (seperti: Facebook, Twitter, Kaskus, Blackberry Messenger).

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, H. B. (2010). *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Amirullah & Budiyono, Haris. (2004). *Pengantar Manajemen*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Bangun, Wilson (2011). *Intisari Manajemen*. Bandung : Refika Aditama.
- Daft, R.L. (2008). *Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- David, F.R. (2010). *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Madura, J. (2007). *Pengantar Bisnis Buku 1 (4th ed)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Noor, Juliansyah (2011). *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Prenada Media.
- Pearce dan Robinson (2008). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Porter, M.E. (2007). *Strategi Bersaing*. Ciputat-Tangerang: KARISMA Publishing Group.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Robbins, S.P dan Judge, T.A (2008). *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat
- Ricky, W.G. (2009). *Manajemen Strategis*. Erlanga.
- Sarwono, J. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Siswanto, H. B. (2011). *Pengantar Manajemen*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Solihin, Ismail (2009). *Pengantar Manajemen*. Jakarta : Erlangga.
- Sugiyono (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Sumarni, Murti dan Soeprihanto, John (2010). *Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusaha)*. Yogyakarta : Liberty Yogyakarta.
- Suryana. (2008). *Kewirausahaan Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suprpto (2008). *Omzet Industri Makanan Rp 326 Triliun*. Vivanews Bisnis. Retrieved from

June 22 2012, from http://bisnis.vivanews.com/news/13446-omzet_industri_makanan_rp_326triliun.

Suyanto, M. (2007). *Strategic Management Global Most Admired Companies*. Yogyakarta: CV. Andi.

Terry, G.R. (2006). *Prinsip-Prinsip Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara.