

**TINJAUAN TERHADAP STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
RUMAH MAKAN SOLOK PERMAI**



PROPOSAL LAPORAN AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**RIAN HIDAYAT
061330600519**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2016

TANDA PERSETUJUAN PROPOSAL LAPORAN AKHIR

Judul Laporan Akhir : TINJAUAN TERHADAP STRATEGI
PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN SLOK
PERMAI

Jenis Laporan Akhir : Penelitian

Bidang Ilmu : Kewirausahaan

Identitas Mahasiswa

Nama : Rian Hidayat

NIM : 0613 3060 0519

Kelas : 6 NC

Jurusan : Administrasi Bisnis

Program Studi : Administrasi Bisnis

Pembimbing I



Yahya, S.E.,M.Si.
NIP 195805081990031002

Palembang, 2016
Pembimbing II



Ummasyroh, S.E., M.Ed.M.
NIP 196106051989032002

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum. Res.M.
NIP 195611181987032001

PROPOSAL LAPORAN AKHIR

I. IDENTITAS MAHASISWA

Nama : Rian Hidayat
Nim : 061330600519
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Administrasi Bisnis

II. JUDUL DAN MATA KULIAH

Judul : Tinjauan Terhadap Upaya Pengembangan Usaha
Rumah Makan Solok Permai, Kayuagung
Mata Kuliah : Kewirausahaan

III. ALAMAT PERUSAHAAN

Jalan Lintas Timur, RW 01, Celikah, Kota Kayuagung.

IV. PENDAHULUAN

4.1 Latar Belakang

Pada akhir dasa warsa ini daerah-daerah di Indonesia telah tumbuh dengan pesat dengan ditandai oleh tiga hal. Pertama, jumlah pengangguran dan setengah menganggur yang besar dan semakin meningkat. Kedua, proporsi tenaga kerja yang bekerja pada sektor industri dikota hampir tidak dapat bertambah dan malahan mungkin berkurang. Ketiga, jumlah penduduk dan tingkat pertumbuhannya sudah begitu pesat, sehingga pemerintah tidak mampu memeberikan pelayanan kesehatan, perumahan, dan transportasi yang memadai. Ketiga hal tersebut menjadi ciri khas dari setiap kota yang mengalami pertumbuhan kegiatan ekonomi dengan cepat.

Keterbatasan lapangan kerja dan kebutuhan masyarakat yang semakin besar itu pula, maka pemerintah melalui menteri koperasi dan usaha kecil

menengah sangat mendorong masyarakat Indonesia untuk berwirausaha. Kewirausahaan merupakan salah satu pembangunan, terutama pembangunan di sektor perekonomian. Dijabarkan juga oleh Suryana (2013:5) bahwa kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya.

Ketakutan akan jatuhnya usaha atau gagalnya sebuah usaha yang didirikan, merupakan hambatan seseorang untuk memulai berwirausaha. Hal tersebut pula yang membuat seseorang berpikir bahwa menjadi seorang usahawan memiliki masa depan yang belum jelas. Adapun pola pikir masyarakat yang telah tertanam dan membudi daya ialah untuk menjadi seorang karyawan di sebuah perusahaan ataupun instansi pemerintah merupakan hambatan lainnya. Seharusnya, dengan menjadi seroang usahawan maka banyak hal positif yang akan tercipta, salah satunya adalah terciptanya lapangan pekerjaan baru yang orientasinya sama yaitu mencari materi.

Banyaknya peluang bisnis dan usaha yang ada seharusnya membuat seseorang termotivasi untuk menjadi seorang usahawan. Salah satu usaha atau bisnis yang memiliki peluang bisnis yang sangat tinggi saat ini ialah usaha kuliner. Usaha kuliner merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang pengelolaan makanan yang tercipta karena adanya tuntutan masyarakat akan sebuah usaha yang menyediakan apa yang di inginkan dari masyarakat.

Untuk memulai ataupun mengembangkan sebah usaha haruslah memiliki perencanaan bisnis, perencanaan bisnis sendiri merupakan alasan mengapa sebuah usaha tersebut didirikan. Di dalam sebuah perencanaan bisnis terdapat rencana-rencana apa yang akan dijalankan untuk mencapai suatu tujuan sebuah usaha, dan rencana tersebut akan di tuangkan melalui visi dan misi dari suatu usaha.

Sebagai salah satu usaha yang ingin berkembang dan memiliki perencanaan bisnis. Usaha Rumah Makan Solok Permai merupakan usaha yang telah memiliki visi dan misi untuk menjalankan usahanya, seperti halnya visi dari usaha Rumah Makan Solok Permai adalah untuk menjadi salah satu usah kuliner yang ternama.

Dengan melakukan pengembangan usaha yang maksimal, maka akan terciptanya tujuan dari pengembangan itu sendiri. Adapun pengertian pengembangan usaha Menurut Glos, Stade dan lawri dalam Winarto (2002:25) Pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang niaga dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan, memperluas dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka. Ada 2 aspek yang menjadi tujuan pengembangan usaha Rumah Makan Solok Permai, yaitu aspek ekonomi dan aspek sosial. Aspek ekonomi berupa peningkatan pendapatan dan dari aspek sosial untuk mengasi pengangguran.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertari untuk membahas permasalahan yang ada ke dalam Laporan Akhir yang berjudul ”**TINJAUAN TERHADAP UPAYA PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN SOLOK PERMAI**”

4.2 Rumusan Masalah

Setelah mengetahui latar belakang diatas maka rumusan masalah yang diambil oleh penulis adalah mengenai “Bagaimana upaya pengembangan usaha yang telah dilakukan oleh Rumah Makan Solok Permai?”

V. TINJAUAN PUSTAKA

5.1 Pengertian Kewirausahaan

- a. Menurut Zimmerer dalam Kasmir (2006:10) kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan

persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha)

- b. Peter F. Drucker dalam Suryana (2013:13), kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Dari kedua pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak.

5.1.1 Karakteristik Kewirausahaan

Karakteristik merupakan kualitas tertentu atau ciri yang khas yang dimiliki oleh seseorang ataupun benda, sedangkan untuk menjadi seorang wirausahawan yang handal dan sukses harulah memiliki karakteristik kewirausahaan. Geoffrey G. Meredith dalam Suryana (2013:9) mengemukakan daftar ciri-ciri dan sifat-sifat sebagai profil wirausaha sebagaimana tersusun dalam tabel berikut :

| Ciri-ciri | Watak |
|---------------------------------|--|
| Percaya diri | Keyakinan, tidak tergantung, individualitas, optimis. |
| Berorientasikan tugas dan hasil | Kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan, ketabahan, tekad kerja keras, meempunyai dorongan kuat, energetic, dan inisiatif. |
| Pengambil risiko | Kemampuan mengambil risiko Suka pada tantangan. |
| Kepemimpinan | Bertingkah laku sebagai pemimpin, |

| | |
|----------------------|--|
| | dapat bergaul dengan orang lain, menganggapi saran-saran dan kritik |
| Keorisinilan | Inovatif dan kreatif, fleksibel, mengetahui banyak hal/ |
| Orientasi masa depan | Pandangan jauh ke depan. |

1. Percaya diri

Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif dan kritis. Dia tidak saja begitu menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan tingkat sosialnya tinggi serta penolong.

2. Berorientasi tugas dan hasil

Seseorang yang tidak mengutamakan prestise, tapi prestasi terlebih dahulu, karena prestasi yang berhasil akan menaikkan prestisenya. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika wirausahawan mampu menyingkirkan prestise.

3. Pengambil resiko

Seseorang yang suka mengambil resiko akan memberikan kontribusi yang baik jika dibawa kedalam wirausaha, karena akan terbiasa dengan resiko dan tantangan seperti, persaingan harga turun naik, barang tidak laku, dan persaingan bisnis.

4. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Seorang pemimpin yang baik harus bersifat respinsive dan mau menerima kritikan dari bawahan.

5. Keorisinilan

Sifat orisinil tidak mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, dan ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetapi

produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru atau reintegrasi dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru.

6. Berorientasi masa depan

Seorang wirausahawan haruslah prespektif, mempunyai visi kedepan, oleh karena itu kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditunjukkan jauh kedepan. Untuk menghadapi pandangan jauh kedepan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

5.2 Pengertian dan Unsur Pengembangan Usaha

Menurut Glos, Stade dan Lawri dalam Winarto (2002:15) Pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang niaga dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.

Adapun menurut Winarto (2012:16) unsur – unsur penting dalam mengembangkan usaha ada 2 unsur yaitu :

1. Unsur yang berasal dari dalam (pihak *internal*) :
 - a. Adanya niat dari si pengusaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
 - b. Mengetahui teknik memproduksi barang, seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk, dan lain-lain.
 - c. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukkan dan pengeluaran produk.

2. Unsur dari pihak luar (Pihak *Eksternal*)
 - a. Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.

- b. Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam, seperti meminjam dari luar.
- c. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha.
- d. Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum ditemui. Strategi ini biasa digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai atau menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah.
- e. Cakupan jajaran produk.

5.3 Jenis Strategi dan Pelaksanaan Strategi

Banyak strategi yang dilakukan wirausahawan dalam tahap pertumbuhan ataupun pengembangan usaha. Pada umumnya usaha kecil dan menengah yang berhasil secara berkesinambungan dan dapat bersaing dengan unggul memiliki keunggulan, baik itu di bidang teknik, produk ataupun cakupan distribusi geografis yang dimiliki.

Adapun jenis jenis strategi umum menurut Michael Porter dalam Ilham (2013:25) antara lain:

1. Strategi integrasi ke depan (*forward integration*) adalah upaya memiliki atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.
2. Strategi Integrasi ke belakang (*backward integration*) adalah strategi untuk mencoba memiliki atau meningkatkan control terhadap perusahaan pemasok.
3. Strategi integrasi Horizontal (*horizontal integration*) yaitu strategi mencoba memiliki atau meningkatkan kendali atas para pesaing.
4. Strategi Intensif yaitu strategi yang dilakukan dengan usaha-usaha intensif jika posisi persaingan perusahaan dengan produk yang ada hendak ditingkatkan. Usaha tersebut berupa penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.

5. Strategi Diversifikasi (*diversification strategy*) yaitu strategi yang dilakukan dengan mengelola aktivitas bisnis yang beragam. Strategi diversifikasi ini terbagi ke dalam beberapa jenis seperti: diversifikasi konsentrik, horizontal dan konglomerat.
6. Strategi *Defensif* merupakan strategi yang tergolong ke dalam beberapa jenis yaitu rasionalisasi biaya, divesttasi dan likuidasi.

VI. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

6.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana upaya pengembangan usaha yang telah dilakukan Rumah Makan Solok Permai oleh “Bapak Jhoni” dalam bisnis ini.

6.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penulisan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat:

1. Bagi Penulis

Sebagai sarana dalam mempraktekan dan menerapkan mata kuliah Kewirausahaan yang telah dipelajari di Politeknik Negeri Sriwijaya Jurusan Administrasi Bisnis.

2. Bagi Pengusaha

Sebagai bahan referensi atas apa yang telah dilakukan oleh pengusaha dalam menjalankan bisnisnya.

VII. RUANG LINGKUP PEMBAHASAN

Agar dalam penulisan laporan akhir ini terarah dan tidak menyimpang dari masalah-masalah yang ada, maka penulis membatasi pembahasan pada Upaya Pengembangan Usaha Rumah Makan Solok Permai.

VIII. DATA PENDUKUNG

Ada beberapa faktor-faktor pendukung untuk mengembangkan usahanya data-data pendukung ini sangat berguna untuk penyelesaian laporan akhir ini, antara lain sebagai berikut:

1. Modal

Menurut Munawir dalam Hanum (2012:4) Modal adalah barang-barang atau peralatan yang dapat digunakan untuk melakukan proses produksi.

Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, pemilikan, serta berdasarkan sifatnya.

Menurut , modal dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

- Modal sendiri dan modal asing.

Modal sendiri adalah modal yang bersal dari dalam perusahaan sendiri, misalnya setoran dari pemilik perusahaan.

Modal asing adalah modal yang bersumber dari luar perusahaan, misalnya modal yang berupa pinjaman.

- Berdasarkan bentuknya, modal dibagi menjadi modal konkret dan modal abstrak.

Modal konkret adalah modal yang dapat dilihat secara nyata dalam proses produksi, misalnya: mesin, gedung, mobil dan peralatan.

Modal Abstrak adalah modal yang tidak memilik bentuk nyata, tetapi mempunyai nilai bagi perusahaan, misalnya: nama baik, hak paten, dan hak merek

- Berdasarkan pemilikan, modal dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat

Modal individu adalah modal yang sumbernya dari perorangan dan hasilnya menjadi sumber pendapatan bagi pemiliknya, contohnya: rumah pribadi yang disewakan atau bunga tabungan di bank.

Modal masyarakat adalah modal yang dimiliki oleh pemerintah dan digunakan untuk kepentingan umum dalam proses produksi. Contohnya: rumah sakit umum milik pemerintah, jalan dan jembatan.

- Berdasarkan sifatnya, modal tetap dan modal lancar.

Modal tetap adalah jenis modal yang dapat digunakan secara berulang-ulang, misalnya : mesin-mesin dan bangunan pabrik.

Modal lancar adalah modal yang habis digunakan dalam satu kali proses produksi, misalnya : bahan-bahan baku.

2. Tenaga Kerja

Salah satu factor pendukung kemajuan suatu usaha, yaitu tenaga kerja yang terampil. Tenaga kerja merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja. Menurut UU No. 13 Tahun 2003 Bab I pasal I ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Secara umum penduduk suatu negara dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja, batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun.

XI. METODE PENELITIAN

XI.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Rumah Makan Solok Permai yang beralamat di Jalan Lintas Timur, RW 01, Celikah, Kota Kayuagung.

XI.2 Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Marzuki (2005:15) data-data tersebut sebagai berikut:

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dan sumbernya diamati, dan dicatat untuk pertama kalinya. Pada penulisan laporan ini data primer yang diberikan langsung oleh perusahaan, melalui observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data.

XI.3 Teknik Pengumpulan Data

1. Riset Lapangan

Yaitu teknik pengumpulan data dan informasi dengan cara melakukan penelitian langsung ke lapangan atau langsung praktek di tempat penelitian. Dalam hal ini penulis menerapkan metode sebagai berikut:

a. Pengamatan (Observasi)

Yaitu mengamati secara langsung terhadap keadaan usaha Rumah Makan Solok Permai untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan.

b. Wawancara (Interview)

Degan cara dialog tanya jawab langsung kepada pemilik usaha tentang kegiatan-kegiatan yang dijalankan dalam berwirausaha.

2. Riset Kepustakaan

Yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mencari data dan informasi secara teoritis dan mempelajari sumber-sumber tertulis yang berhubungan dengan masalah yang ada sebagai bahan masukan penelitian yang bermanfaat untuk melengkapi laporan akhir ini.

XI.4 Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penyusunan laporan akhir ini adalah menggunakan metode analisis kualitatif deskriptif yaitu suatu metode penganalisaan yang akan membandingkan dengan menggunakan uraian-uraian dari strategi bisnis pada Usaha Rumah Makan Solok Permai.

DAFTAR PUSTAKA

- Aiudin, Ilham. 2013. *Karakteristik Kewirausahaan dan Lingkungan Bisnis Sebagai Faktor Penentu Pertumbuhan Usaha*. Ejournal Mahasiswa Universitas Diponegoro.
- Hanum, Zulia. 2012. *Pengaruh Profitabilitas Terhadap Modal Kerja pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Suryana. 2013. *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta Selatan : Salemba empat.
- Winarto, Paulus. 2004. *Kreativitas dan Inovasi untuk Memupuk Semangat Kewirausahaan*. Jurnal Teknis Politeknik Negeri Semarang.