

Keberlanjutan Bisnis Kuliner di Tengah Dinamika Pasar: Pengalaman Albarokah Chicken

Mohamad Ibnu Sholeh^{1*}, Idris²

^{1,2}Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro

*Email: sholehibnu46@gmail.com

Abstract

The culinary business is a promising sector, with many entrepreneurs opening cafes, restaurants, and other culinary ventures. Albarokah Chicken is one such business that offers fried chicken and various other menu items. Founded in 2021, Albarokah Chicken faced operational challenges, leading to a temporary shutdown until 2022. In 2023, the business resumed operations with strategic analyses to ensure sustainability. This study uses qualitative analysis to describe and evaluate Albarokah Chicken's business operations. Data collected from direct observations and interviews provide insights into the business's strengths, weaknesses, opportunities, and threats. The findings indicate that despite internal weaknesses, there are significant external opportunities for growth. The implementation of the Business Model Canvas and financial analysis shows that Albarokah Chicken has a bright future with a short payback period and high return on investment. Based on these findings, several recommendations are provided to enhance Albarokah Chicken's growth and success. These include continuous product development, improved digital marketing, strengthened internal management, diversified sales channels, enhanced legal compliance, and better financial management.

Keywords: *Culinary Business, Albarokah Chicken, Qualitative Analysis, Business Model Canvas, SWOT Analysis*

Abstrak

Bisnis kuliner adalah sektor usaha yang menjanjikan, dengan banyak pengusaha yang membuka kedai, restoran, dan usaha kuliner lainnya. Albarokah Chicken adalah salah satu bisnis yang menawarkan ayam goreng dan berbagai menu lainnya. Didirikan pada tahun 2021, Albarokah Chicken menghadapi tantangan operasional yang menyebabkan penghentian sementara hingga tahun 2022. Pada tahun 2023, bisnis ini kembali beroperasi dengan berbagai analisis strategis untuk memastikan keberlanjutan. Penelitian ini menggunakan analisis kualitatif untuk menggambarkan dan mengevaluasi operasi bisnis Albarokah Chicken. Data yang dikumpulkan dari observasi langsung dan wawancara memberikan wawasan tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bisnis ini. Temuan menunjukkan bahwa meskipun ada kelemahan internal, terdapat peluang eksternal yang signifikan untuk pertumbuhan. Implementasi Business Model Canvas dan analisis keuangan menunjukkan bahwa Albarokah Chicken memiliki prospek cerah dengan waktu balik modal yang singkat dan tingkat pengembalian investasi yang tinggi. Berdasarkan temuan ini, beberapa rekomendasi diberikan untuk meningkatkan pertumbuhan dan kesuksesan Albarokah Chicken. Rekomendasi tersebut meliputi pengembangan produk yang berkelanjutan, peningkatan pemasaran digital, penguatan manajemen internal, diversifikasi saluran penjualan, peningkatan kepatuhan legal, dan pengelolaan keuangan yang lebih baik.

Kata Kunci: *Bisnis Kuliner, Albarokah Chicken, Analisis Kualitatif, Business Model Canvas, Analisis SWOT*

I. PENDAHULUAN

Industri kuliner saat ini merupakan salah satu sektor bisnis yang sangat menjanjikan, menarik banyak pelaku usaha untuk membuka berbagai jenis usaha kuliner seperti kedai, restoran, dan produk kuliner unik lainnya. Gaya hidup masyarakat modern yang semakin mengapresiasi keanekaragaman kuliner turut mendorong pertumbuhan bisnis ini di berbagai daerah. Tidak hanya sekedar memenuhi kebutuhan pokok, makanan kini telah menjadi bagian dari tren dan gaya hidup, yang terlihat dari banyaknya usaha kuliner baru yang bermunculan.

Salah satu contoh usaha kuliner yang menarik perhatian adalah Albarokah Chicken. Didirikan pada tahun 2021, Albarokah Chicken memfokuskan diri pada penjualan ayam goreng dan berbagai menu lainnya. Namun, perjalanan bisnis ini tidak selalu mulus. Tantangan besar menghampiri hingga menyebabkan penghentian operasional pada tahun 2022. Kondisi ini memaksa Albarokah Chicken untuk menghentikan sementara operasionalnya dan melakukan evaluasi mendalam terhadap bisnisnya.

Pada tahun 2023, Albarokah Chicken kembali beroperasi setelah melakukan berbagai analisis untuk memastikan keberlangsungan dan keberhasilan usahanya. Salah satu langkah awal yang dilakukan adalah analisis preliminary screening untuk menilai kelayakan bisnis. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa Albarokah Chicken masih memiliki prospek yang baik untuk berkembang.

Selain itu, Albarokah Chicken juga melakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada. Analisis ini penting untuk memahami kondisi internal dan eksternal perusahaan secara lebih mendalam. Hasil analisis SWOT mengungkapkan bahwa meskipun terdapat kelemahan internal yang perlu diperbaiki, terdapat pula peluang eksternal yang cukup besar yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan bisnis.

Kekuatan yang dimiliki Albarokah Chicken, seperti kualitas produk dan komitmen terhadap pelayanan, memberikan dasar yang kuat untuk terus berkembang. Namun, kelemahan internal seperti manajemen yang kurang efektif perlu segera ditangani agar tidak menghambat pertumbuhan bisnis. Di sisi lain, peluang yang ada, seperti meningkatnya permintaan pasar dan potensi ekspansi, harus dimanfaatkan secara optimal.

Untuk itu, pengembangan bisnis menjadi langkah yang sangat penting. Albarokah Chicken perlu merancang strategi pengembangan yang komprehensif, termasuk inovasi produk, peningkatan kualitas layanan, serta ekspansi pasar. Dengan demikian, Albarokah Chicken diharapkan dapat memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi, sehingga mampu mempertahankan keberlanjutan dan kesuksesan bisnisnya di industri kuliner yang kompetitif.

Pendekatan strategis dan analitis yang dilakukan oleh Albarokah Chicken menjadi contoh bagaimana bisnis kuliner dapat bertahan dan berkembang meskipun menghadapi berbagai tantangan. Dengan terus berinovasi dan memperbaiki manajemen internal, Albarokah Chicken berpotensi besar untuk menjadi salah satu pemain utama di industri kuliner.

II. KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kewirausahaan

Lapangan pekerjaan sangat dibutuhkan oleh berbagai kalangan. Meskipun ada individu yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan, tidak semua orang bisa menggabungkan kreativitas dan inovasi dalam proses tersebut. Kewirausahaan adalah proses yang mencakup kemampuan menciptakan peluang, membangun bisnis, dan menciptakan lapangan kerja (Prince et al., 2021). Dasar dari kewirausahaan adalah memanfaatkan peluang yang ada. Peluang dalam kewirausahaan digambarkan sebagai cara

untuk mengembangkan penawaran pasar atas produk atau layanan (Berglund & Dimov, 2023).

2.2 Bisnis

Bisnis bisa berupa entitas yang mencari keuntungan atau organisasi nirlaba yang bertujuan untuk memenuhi misi amal atau tujuan sosial tertentu. Istilah "bisnis" juga mencakup upaya individu atau kelompok yang terorganisir untuk memproduksi dan menjual barang dan jasa demi meraih keuntungan. Skala bisnis bisa sangat beragam, mulai dari usaha perseorangan hingga perusahaan multinasional (Alfonsius, 2021).

Bisnis memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pengembangan komunitas. Bisnis dapat dibagi berdasarkan ukuran, mulai dari usaha kecil lokal hingga perusahaan besar internasional, serta beroperasi di berbagai sektor industri seperti pertanian, keuangan, teknologi, kesehatan, dan lain-lain.

2.3 Bisnis Kuliner

Bisnis kuliner merupakan salah satu bidang usaha yang memiliki peluang besar bagi pelakunya. Bisnis ini berfokus pada produksi dan penjualan makanan serta minuman. Bisnis kuliner dianggap menjanjikan karena makanan adalah kebutuhan pokok. Namun, bisnis ini juga cukup kompleks karena membutuhkan inovasi dan kreativitas berkelanjutan baik dalam pemasaran maupun produk itu sendiri (Widjaja et al., 2023). Untuk bisa bersaing di pasar, bisnis kuliner harus terus berinovasi dan mengembangkan kreativitas. Jika aspek ini diabaikan, bisnis bisa kehilangan daya saingnya.

2.4 Analisis Evaluasi Diri

Setiap perusahaan ataupun bisnis memiliki kondisi tertentu yang dialami. Kondisi bisnis ini perlu diketahui sebelum bisnis ataupun perusahaan melangkah lebih jauh. Analisis evaluasi diri menjadi salah satu pertimbangan yang harus dilakukan oleh setiap perusahaan untuk mengetahui bagaimana kondisi perusahaan sekarang, kondisi perusahaan dapat dilihat dari internal ataupun eksternal perusahaan (Vlados, 2019). Salah satu metode analisis evaluasi diri yang dapat digunakan untuk membantu dalam menganalisis perusahaan adalah metode analisis SWOT (strength, weakness, opportunities, threat).

Metode Analisis SWOT yang merupakan strategi analisis untuk membantu organisasi atau perusahaan untuk mengembangkan kesadaran akan faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan bisnis. Analisis SWOT digunakan sebagai analisis lingkungan mikro bertujuan mengetahui kekuatan dan kelemahan dalam bisnis atau organisasi, dan juga analisis lingkungan makro berupa peluang dan ancaman (Wardana et al., 2022).

Di antara alat analisis kompetitif, analisis SWOT merupakan alat yang efektif untuk membantu organisasi memahami lingkungan bisnis internal dan eksternal dengan menganalisis sumber daya usaha di empat bidang, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, sekaligus membantu perumusan rencana strategis dan keputusan. Kekuatan dan kelemahan masing-masing merupakan faktor internal yang mendukung dan menghambat suatu organisasi dalam mencapai misinya. Peluang dan ancaman, di sisi lain, merupakan faktor eksternal yang memungkinkan organisasi / perusahaan untuk mencapai targetnya (Wu et al., 2024).

1) Kekuatan (*strength*)

Analisis ini melihat seberapa jauh faktor kekuatan yang ada pada bisnis ini. Kekuatannya mencakup kemampuan, sumber daya dan keunggulan usaha

dibandingkan dengan pesaing yang memungkinkan perusahaan untuk bersaing dengan kompetitor (Cusi et al., 2023)

2) Kelemahan (*Weakness*)

Analisis ini menunjukkan sisa lain dari kekuatan berupa kelemahan yang ada pada usaha. Kelemahan ini bisa saja tertutupi jika kekuatan yang ada pada bisnis lebih menonjol. Analisis kelemahan ini membantu untuk pengembangan bisnis dengan mengetahui kelemahan untuk menciptakan strategi penyelesaiannya (Puyt et al., 2023).

3) Peluang (*Opportunities*)

Peluang pada analisis ini berupa hasil dari kekuatan dan kelemahan yang ada pada bisnis. Peluang ini dipengaruhi oleh lingkungan luar dari bisnis seperti perubahan kebutuhan masyarakat, perubahan trend (Aschemann-Witzel et al., 2020).

4) Ancaman (*threats*)

Ancaman mengacu pada potensi yang dapat menimbulkan masalah pada usaha, baik berupa peristiwa atau kekuatan dan kelemahan diluar kendali perusahaan yang dapat berdampak negatif. Ancaman nyata yang memberi dampak pada usaha salah satunya adalah tumbuhnya pesaing baru (Wardana et al., 2022)

2.5 Rencana Bisnis

Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang menjelaskan cara seorang pengusaha menuangkan ide bisnisnya secara sistematis agar bisa dipahami dengan baik oleh pihak lain. Melalui rencana bisnis, pemilik usaha dapat mengkomunikasikan ide bisnisnya secara realistis dan mengajak orang lain untuk bekerja sama dalam mewujudkan ide tersebut (Sort & Nielsen, 2018).

Rencana bisnis berfungsi sebagai alat manajemen yang sangat berguna dari sudut pandang internal perusahaan. Rencana bisnis yang diperbarui secara sistematis memberikan wawasan mendalam tentang semua aspek bisnis dan membantu manajemen dalam merencanakan pengembangan perusahaan dengan lebih efisien.

2.6 Model Bisnis Kanvas

Setiap bisnis memerlukan model bisnis yang dapat meningkatkan minat dan mendorong keberlanjutan usaha (Pepin et al., 2023). Model bisnis kanvas adalah alat yang digunakan untuk menggambarkan, menilai, dan mengubah model bisnis. Model ini terdiri dari sembilan blok dasar yang merujuk pada cara perusahaan menghasilkan keuntungan (Wang et al., 2023).

2.7 Strategi Bisnis

Strategi bisnis melibatkan perumusan, implementasi, dan pengendalian strategi di perusahaan. Terdapat tiga jenis strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya (Su & Tang, 2016).

Bisnis merupakan bagian integral dari perekonomian yang mempengaruhi berbagai aspek kehidupan. Melalui inovasi dan strategi yang tepat, bisnis tidak hanya bisa bertahan tetapi juga berkembang dan memberikan manfaat yang luas bagi masyarakat. Dengan demikian, memahami berbagai aspek bisnis seperti kewirausahaan, model bisnis, dan strategi bisnis menjadi sangat penting bagi setiap pelaku usaha yang ingin mencapai kesuksesan.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis kualitatif untuk menjelaskan dan menggambarkan usaha Albarokah Chicken. Data yang dikumpulkan akan dianalisis menggunakan metode deskriptif untuk memudahkan pemahaman. Pendekatan ini

memungkinkan kita untuk mendapatkan wawasan mendalam tentang perkembangan Albarokah Chicken dalam industri kuliner.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan makna suatu peristiwa dari suatu kejadian (Cooper, Donald R., 2017). Penelitian kualitatif pada penelitian ini melibatkan penggunaan berbagai jenis data empiris, seperti studi kasus, pengalaman, introspeksi, wawancara. Menurut Cooper, Donald R. (2017), tujuan penelitian kualitatif ini adalah memberikan penjelasan menyeluruh tentang peristiwa, situasi, dan interaksi peneliti terlibat secara langsung dalam suatu kejadian yang akan diteliti. Peneliti kualitatif yang dilakukan berupaya memahami peristiwa dan pengalaman melalui analisis deskriptif (Whiffin et al., 2022).

Metode penelitian kualitatif ini secara rinci menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode ini digunakan karena dianggap cocok untuk menjawab pertanyaan penelitian yang berfokus pada pertanyaan siapa, apa, dan di mana peristiwa atau pengalaman terjadi dan mendapatkan data langsung dari informan mengenai fenomena yang kurang dipahami (Kim, H., Sefcik, J. S., & Bradway, 2016). Hasil dari deskriptif kualitatif pada penelitian ini adalah informasi empiris yang faktual. Pengumpulan data penelitian deskriptif kualitatif berfokus pada pengumpulan data melibatkan wawancara minimal atau sedang, terstruktur, terbuka, individu atau kelompok. Namun, pengumpulan data juga dapat mencakup pengamatan, dan pemeriksaan catatan, laporan, foto, dan dokumen pada objek penelitian.

Dalam penelitian ini, dua jenis data utama digunakan sebagai sumber informasi dan dasar analisis. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap berbagai aspek bisnis internal perusahaan. Observasi ini mencakup pengamatan terhadap proses operasional, strategi pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan lain sebagainya. Data ini memberikan gambaran langsung mengenai kondisi dan dinamika yang terjadi di Albarokah Chicken.

Sementara itu, data sekunder dikumpulkan melalui wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan berbagai pihak yang terlibat dalam bisnis ini, termasuk manajemen, karyawan, dan pelanggan. Melalui wawancara, diperoleh informasi yang lebih mendalam tentang pandangan dan pengalaman mereka terkait dengan operasi dan strategi bisnis Albarokah Chicken. Selain itu, dokumentasi seperti laporan keuangan, catatan operasional, dan materi promosi juga dianalisis untuk memberikan konteks tambahan dan validasi terhadap data yang diperoleh dari observasi dan wawancara.

Dengan menggabungkan data primer dan sekunder, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif tentang bagaimana Albarokah Chicken beroperasi dan berkembang dalam industri kuliner. Analisis kualitatif yang diterapkan diharapkan dapat mengungkapkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan, serta memberikan rekomendasi yang bermanfaat untuk pengembangan bisnis ke depannya.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Kondisi Bisnis

Albarokah Chicken adalah bisnis kuliner yang berdiri sejak tahun 2021. Pada awal pendiriannya, bisnis ini hanya mengandalkan pemasaran melalui pemesanan online. Namun, seiring berjalannya waktu, Albarokah Chicken berhasil membuka gerai penjualan pertama. Kehadiran gerai ini membantu perusahaan dalam meningkatkan pendapatan. Meskipun demikian, perjalanan bisnis tidak selalu mulus. Albarokah Chicken menghadapi berbagai kendala, termasuk dampak dari pandemi Covid-19 dan lingkungan bisnis yang kurang kondusif. Kondisi ini menyebabkan penghentian operasional hingga tahun 2022.

Tahun 2023 menjadi momen kebangkitan bagi Albarokah Chicken, di mana bisnis ini kembali beroperasi setelah melalui berbagai pertimbangan. Meskipun demikian, terdapat permasalahan internal yang perlu diselesaikan. Di sisi lain, peluang bisnis kuliner masih cukup tinggi, sehingga penting bagi Albarokah Chicken untuk memanfaatkannya dengan baik.

4.2 Business Model Canvas

Business Model Canvas digunakan untuk memberikan gambaran singkat mengenai operasi Albarokah Chicken. Mengingat tingginya peluang usaha, Albarokah Chicken menonjolkan nilai tambah dalam produknya, yaitu kualitas bahan baku dan pelayanan yang prima. Dalam pemasaran, Albarokah Chicken menargetkan konsumen di wilayah Indramayu, termasuk institusi pendidikan, tempat ibadah, dan fasilitas kesehatan. Untuk menjangkau konsumen, Albarokah Chicken memanfaatkan media sosial dan gerai penjualan. Kegiatan utama bisnis ini meliputi pembelian bahan baku, produksi, dan penjualan produk. Kualitas produk dijaga melalui kerjasama dengan pemasok bahan baku yang dapat diandalkan.

Albarokah Chicken memerlukan sumber daya yang mendukung operasional, termasuk tim produksi, penjualan, legalitas usaha, dan peralatan dengan standar kualitas yang baik. Keuangan bisnis diatur dengan membagi biaya produksi, operasional, gaji karyawan, dan biaya sewa. Pendapatan utama Albarokah Chicken berasal dari penjualan produk utama dan produk pendamping lainnya.

4.3 Analisis Aspek Pasar

Permintaan terhadap produk ayam goreng cukup tinggi di Indramayu. Terdapat peluang besar untuk memenuhi kebutuhan konsumen, dengan 42% dari penduduk Indramayu belum terpenuhi kebutuhannya akan produk ini. Albarokah Chicken menawarkan produk ayam goreng krispi dan beberapa menu lainnya kepada konsumen di lingkungan sekitar, termasuk pelajar, institusi pendidikan, kesehatan, dan tempat ibadah. Tingginya peluang pasar ini juga membawa tantangan persaingan. Albarokah Chicken harus berkembang dengan menawarkan keunggulan kompetitif untuk bersaing. Pengembangan dilakukan dengan memperluas pangsa pasar melalui pemasaran media sosial dan kerjasama dengan institusi setempat. Merek juga perlu diperkuat untuk meningkatkan kesadaran konsumen. Albarokah Chicken memanfaatkan kemasan produk sebagai sarana promosi untuk mengenalkan merek kepada konsumen.

4.4 Analisis Aspek Pemasaran

Strategi pemasaran Albarokah Chicken fokus pada segmentasi pasar di Indramayu, menargetkan konsumen berusia 4-60 tahun. Setelah menentukan segmentasi pasar, Albarokah Chicken melakukan survei pesaing untuk mengetahui keunggulan mereka. Untuk mengatasi persaingan, Albarokah Chicken menerapkan strategi Convenience-based, meningkatkan kenyamanan konsumen dengan sistem delivery order dan penambahan gerai untuk kenyamanan pelanggan.

Dalam pemasaran, Albarokah Chicken menggunakan metode *Business to Business* (B2B) yang menargetkan institusi, serta *Business to Customer* (B2C) yang berfokus pada konsumen individu. *Digital marketing* juga dimanfaatkan melalui media sosial.

Pengembangan pemasaran dilakukan dengan meningkatkan pelayanan di media sosial, khususnya WhatsApp, dengan melengkapi informasi dan menggunakan pesan otomatis. Pemasaran melalui Instagram juga ditingkatkan dengan memperbaiki tampilan,

informasi, dan feeds. Albarokah Chicken berencana mendaftarkan bisnisnya di platform layanan online jika tersedia di wilayah operasionalnya.

4.5 Analisis Aspek Operasional

Albarokah Chicken beroperasi di lokasi seluas 4 x 6 m², yang dibagi menjadi beberapa area sesuai dengan kegiatan operasional. Peralatan yang digunakan mencakup kompor 16 L dan etalase, semuanya sesuai dengan standar operasional. Bahan baku yang digunakan berkualitas baik untuk menjaga mutu produk.

Dengan permintaan yang tinggi, operasional Albarokah Chicken perlu ditingkatkan. Saat ini, peralatan yang dimiliki hanya mampu mendukung produksi dalam skala kecil. Untuk memenuhi permintaan yang tinggi, peralatan perlu ditingkatkan untuk kapasitas produksi yang lebih besar. Selain itu, pemasok bahan baku perlu dijaga kualitasnya, dan bahan baku harus disimpan dengan peralatan yang memadai.

4.6 Analisis Aspek Sumber Daya Manusia

Sebelumnya, Albarokah Chicken hanya memiliki dua tenaga kerja yang bertanggung jawab atas seluruh operasional. Keterbatasan tenaga kerja ini disebabkan karena usaha masih tergolong baru dan memerlukan pengembangan. Albarokah Chicken perlu meningkatkan kualitas tenaga kerja melalui proses rekrutmen yang baik dan pembagian deskripsi pekerjaan yang jelas.

Tabel 1. Deskripsi Kerja dan Gaji

No	Jabatan	Deskripsi pekerjaan	Jumlah	Gaji
1	Owner	Mengontrol seluruh kegiatan usaha, termasuk produksi, pelayanan, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Owner juga bertanggung jawab atas penjualan melalui media sosial.	1 orang	Rp. 2.500.000/bulan
2	Produksi dan persediaan	Bertanggung jawab atas jalannya produksi dan kualitas produk, serta persediaan bahan baku.	1 orang	Rp. 2.000.000/bulan
3	Pelayanan dan pengantaran	Melayani pembelian dan pengantaran produk kepada konsumen.	1 orang	Rp. 2.000.000/bulan

Sumber: Data diolah (2024)

Untuk menjaga kualitas tenaga kerja dan operasional, *Standar Operating Procedure* (SOP) dibuat. SOP mencakup menu, penyajian, dan kegiatan harian. Motivasi kerja dipengaruhi oleh kompensasi yang memadai, sehingga Albarokah Chicken meningkatkan kompensasi bagi tenaga kerja untuk menjaga motivasi mereka.

4.7 Analisis Aspek Organisasi dan Manajemen

Sebelumnya, Albarokah Chicken belum memiliki fungsi manajemen yang jelas dan terstruktur. Strukturisasi dan fungsi manajemen yang baik diperlukan untuk mengatur pemasaran, operasional, keuangan, dan sumber daya manusia. Dengan struktur dan fungsi manajemen yang jelas, Albarokah Chicken dapat membangun fondasi yang kuat untuk perkembangan di masa depan.

4.8 Analisis Aspek Legalitas

Albarokah Chicken sebelumnya belum memiliki Nomor Induk Berusaha, yang dapat mempengaruhi minat konsumen. Sekarang, Albarokah Chicken telah mendaftar dan

memiliki Nomor Induk Berusaha dengan nomor 0401240015655. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KLBUI) untuk Albarokah Chicken adalah 56103, menunjukkan bahwa bisnis ini termasuk dalam kategori kedai makanan dengan tingkat risiko rendah.

Untuk pengembangan lebih lanjut, Albarokah Chicken perlu melengkapi persyaratan legalitas seperti Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT), sertifikasi halal, dan BPOM. Hal ini dilakukan untuk memberikan kepercayaan kepada konsumen mengenai produk Albarokah Chicken dari perspektif hukum.

4.9 Analisis Aspek Ekonomi, Sosial, dan Lingkungan

Berdirinya Albarokah Chicken memberikan dampak positif terhadap ekonomi, sosial, dan lingkungan. Bisnis ini memberikan kesempatan kerja bagi warga sekitar, yang berkontribusi pada peningkatan ekonomi lokal. Selain itu, perputaran keuangan antara Albarokah Chicken dan pemasok juga menciptakan keuntungan bagi kedua belah pihak.

Dari sisi lingkungan, Albarokah Chicken berupaya mengelola limbah dengan baik. Misalnya, minyak sayur bekas dijual kembali kepada pengepul untuk diolah, guna menghindari pencemaran lingkungan.

Untuk pengembangan di masa depan, Albarokah Chicken berencana membuka lebih banyak lapangan pekerjaan dan memperhatikan dampak lingkungan dengan menjaga kebersihan dan kondusifitas area sekitar.

4.10 Analisis Aspek Keuangan

Sebelumnya, Albarokah Chicken belum memahami sepenuhnya tentang manajemen keuangan, sehingga penentuan harga jual hanya berdasarkan perkiraan. Selain itu, tidak ada sistem pembukuan yang jelas untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran, yang membuat kondisi keuangan perusahaan tidak sehat.

Albarokah Chicken berusaha menyusun ulang keuangan untuk mengetahui sejauh mana usaha ini dapat berjalan. Jumlah pendanaan yang diperlukan untuk menjalankan usaha selama satu tahun adalah Rp. 341.209.080, dengan dana investasi sebesar Rp. 43.933.690 untuk pembelian peralatan, bahan baku, dan kegiatan operasional awal.

Perhitungan arus kas menunjukkan bahwa usaha ini dapat dijalankan dengan waktu balik modal sekitar 1,3 tahun. NPV perusahaan sebesar Rp. 61.684.982 dan IRR sebesar 46%, yang lebih tinggi dari suku bunga 6%, menunjukkan bahwa usaha ini cukup menguntungkan. Indeks profitabilitas perusahaan sebesar 2,9.

Albarokah Chicken juga melakukan analisis sensitivitas untuk memahami dampak kondisi tak terduga terhadap bisnis.

Tabel 2. Analisis Sensitivitas

No	Komponen	%	Npv (rp)	Irr	Payback period	Net b/c
1	Kondisi normal		61.684.982	46%	1,3 tahun	2,96
2	Kenaikan biaya	7%	4.555.447	16%	2,6 tahun	1,32
3	Penurunan pendapatan	5%	2.390.482	14%	2,7 tahun	1,27
4	Kenaikan biaya	3%	901.160	13%	2,7 tahun	1,22
	Penurunan pendapatan	3%				

Sumber: Data diolah (2024)

Dari perhitungan ini, Albarokah Chicken masih dapat dijalankan meskipun menghadapi kondisi yang tidak terduga. Pengembangan keuangan dilakukan dengan analisis biaya dan manajemen risiko untuk menjaga stabilitas keuangan.

4.11 Strategi Bisnis

Strategi bisnis Albarokah Chicken dilihat dari kondisi bisnis dan *positioning*-nya. Berdasarkan analisis SWOT, terdapat kelemahan internal yang perlu diperbaiki. Perusahaan perlu memaksimalkan peluang eksternal dan melakukan stabilisasi bisnis.

Strategi stabilisasi fokus pada pengembangan setiap aspek internal perusahaan, dengan memperhatikan kendala yang ada. Selain itu, diferensiasi produk dilakukan untuk menunjukkan keunggulan bersaing dibandingkan pesaing. Inovasi rasa, menu, dan varian saus ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan dan tren konsumen.

Dengan strategi stabilisasi dan diferensiasi produk, diharapkan Albarokah Chicken dapat mencapai segmentasi pasar yang tepat dan bersaing dengan kompetitor.

V. PENUTUP

Albarokah Chicken telah menunjukkan kemampuan bertahan dan beradaptasi di industri kuliner meskipun menghadapi berbagai tantangan sejak didirikan pada tahun 2021. Setelah menghentikan operasionalnya pada tahun 2022 karena berbagai kendala, Albarokah Chicken berhasil kembali beroperasi pada tahun 2023 dengan pendekatan yang lebih strategis dan analitis.

Studi ini mengungkapkan bahwa bisnis kuliner seperti Albarokah Chicken memiliki potensi yang besar untuk berkembang, terutama dengan adanya permintaan pasar yang tinggi dan peluang bisnis yang terus meningkat. Analisis SWOT yang dilakukan menunjukkan bahwa meskipun terdapat kelemahan internal, peluang eksternal masih cukup besar untuk dimanfaatkan. Albarokah Chicken telah berusaha meningkatkan operasional, pemasaran, dan manajemen sumber daya manusia untuk menjaga daya saingnya.

Implementasi Business Model Canvas membantu Albarokah Chicken dalam memahami dan merencanakan strategi bisnis dengan lebih baik, terutama dalam mengidentifikasi nilai tambah dan target pasar. Selain itu, analisis keuangan menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki prospek yang cerah dengan waktu balik modal yang singkat dan tingkat pengembalian investasi yang tinggi.

Berdasarkan temuan dan analisis yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran strategis yang dapat diterapkan untuk mendorong pertumbuhan dan kesuksesan Albarokah Chicken di masa mendatang. Pertama, pengembangan produk dan inovasi menjadi kunci utama dalam menjaga daya tarik bisnis di pasar yang kompetitif. Albarokah Chicken perlu terus mengembangkan variasi produk dan inovasi rasa untuk memenuhi selera konsumen yang beragam. Fokus pada inovasi tidak hanya akan menarik pelanggan baru tetapi juga mempertahankan pelanggan lama, sehingga memberikan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Selanjutnya, peningkatan pemasaran digital sangat penting untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan memanfaatkan teknologi dan platform digital, Albarokah Chicken dapat menjangkau lebih banyak konsumen. Penggunaan media sosial yang efektif dan pemasaran melalui platform online akan meningkatkan visibilitas merek dan penjualan produk. Kampanye digital yang kreatif dan terstruktur dapat membantu menarik perhatian konsumen dan memperkuat posisi Albarokah Chicken di pasar.

Penguatan manajemen internal juga merupakan aspek penting yang harus diperhatikan. Perbaikan dan penguatan manajemen internal, termasuk pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia, akan meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas pelayanan. Implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) yang konsisten akan membantu menjaga standar kualitas dan memastikan bahwa semua proses bisnis berjalan dengan lancar. Pengembangan kapasitas manajerial dan operasional akan menciptakan lingkungan kerja yang lebih produktif dan profesional.

Diversifikasi saluran penjualan merupakan strategi lain yang perlu dipertimbangkan. Selain mengandalkan gerai fisik, Albarokah Chicken sebaiknya mengembangkan saluran penjualan lain seperti layanan pesan antar dan kerjasama dengan platform delivery makanan. Hal ini akan meningkatkan aksesibilitas dan kenyamanan bagi konsumen, serta membuka peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Diversifikasi ini juga dapat membantu Albarokah Chicken dalam menghadapi perubahan perilaku konsumen dan tren pasar.

Peningkatan legalitas dan kepercayaan konsumen adalah faktor krusial dalam membangun reputasi bisnis yang kuat. Melengkapi semua persyaratan legalitas seperti PIRT, sertifikasi halal, dan BPOM akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk Albarokah Chicken. Kepatuhan terhadap standar hukum dan regulasi tidak hanya penting untuk legalitas bisnis tetapi juga untuk menciptakan kepercayaan dan loyalitas konsumen. Kepercayaan konsumen adalah kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar.

Terakhir, pengelolaan keuangan yang lebih baik sangat diperlukan untuk memastikan stabilitas dan pertumbuhan jangka panjang. Sistem pembukuan yang transparan dan pengelolaan keuangan yang tepat akan membantu dalam perencanaan keuangan jangka panjang. Analisis biaya dan manajemen risiko yang baik akan memastikan bahwa perusahaan dapat menghadapi tantangan finansial dengan lebih efektif. Dengan pengelolaan keuangan yang sehat, Albarokah Chicken dapat mengalokasikan sumber daya secara optimal dan memastikan keberlanjutan operasional.

REFERENSI

- Berglund, H., & Dimov, D. (2023). Visions of futures and futures of visions: Entrepreneurs, artifacts, and worlds. *Journal of Business Venturing Insights*, 20(July), e00411. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2023.e00411>
- Pepin, M., Tremblay, M., Audebrand, L. K., & Chassé, S. (2023). The responsible business model canvas: designing and assessing a sustainable business modeling tool for students and start-up entrepreneurs. *International Journal of Sustainability in Higher Education*. <https://doi.org/10.1108/IJSHE-01-2023-0008>
- Prince, S., Chapman, S., & Cassey, P. (2021). The definition of entrepreneurship: is it less complex than we think? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 27(9), 26–47. <https://doi.org/10.1108/IJEER-11-2019-0634>
- Sort, J. C., & Nielsen, C. (2018). Using the business model canvas to improve investment processes. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 20(1), 10–33. <https://doi.org/10.1108/JRME-11-2016-0048>
- Su, Z., & Tang, J. (2016). Product innovation, cost-cutting and firm economic performance in the post-crisis context: Canadian micro evidence. *Journal of Centrum Cathedra*, 9(1), 4–26. <https://doi.org/10.1108/jcc-08-2016-0009>
- Vlados, C. (2019). On a correlative and evolutionary SWOT analysis. *Journal of Strategy and Management*, 12(3), 347–363. <https://doi.org/10.1108/JSMA-02-2019-0026>
- Wang, C., Chen, M., Wang, Q., & Fang, Y. (2023). The study of value network reconstruction and business model innovation driven by entrepreneurial orientation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2013–2036. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00869-y>
- Widjaja, S., Purnama, P. A., & Herdina, A. M. (2023). The Analysis of Potential Market Preferences for Café Businesses on Healthy Food Purchase Decision. *E3S Web of Conferences*, 388. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202338801009>