

F&B Entrepreneur

Business Framework



CHAPTER 01

**Setelah membaca chapter ini,
kita akan menjawab pertanyaan-
pertanyaan berikut:**

1. Mengapa Business Framework diperlukan di Bisnis Kuliner?
2. Bagaimana Business Framework di Bisnis Kuliner?



OPEN

CHAPTER 01

F&B Entrepreneur

Business Framework

PROLOG

Halo, Teman-Teman Foodpreneur, selamat datang di Sekolah Bisnis Kuliner Foodizz. Di chapter ini, kita akan membahas mengenai Business Framework dalam Bisnis Kuliner.

Makanan dan minuman menjadi kebutuhan pokok manusia, maka tak heran jika bisnis kuliner selalu berkembang dari tahun ke tahun. Kini, semakin banyak orang yang ingin mulai berbisnis kuliner, mulai dari bisnis kuliner rumahan, franchise, sampai membuka outlet yang beratus-ratus cabang.

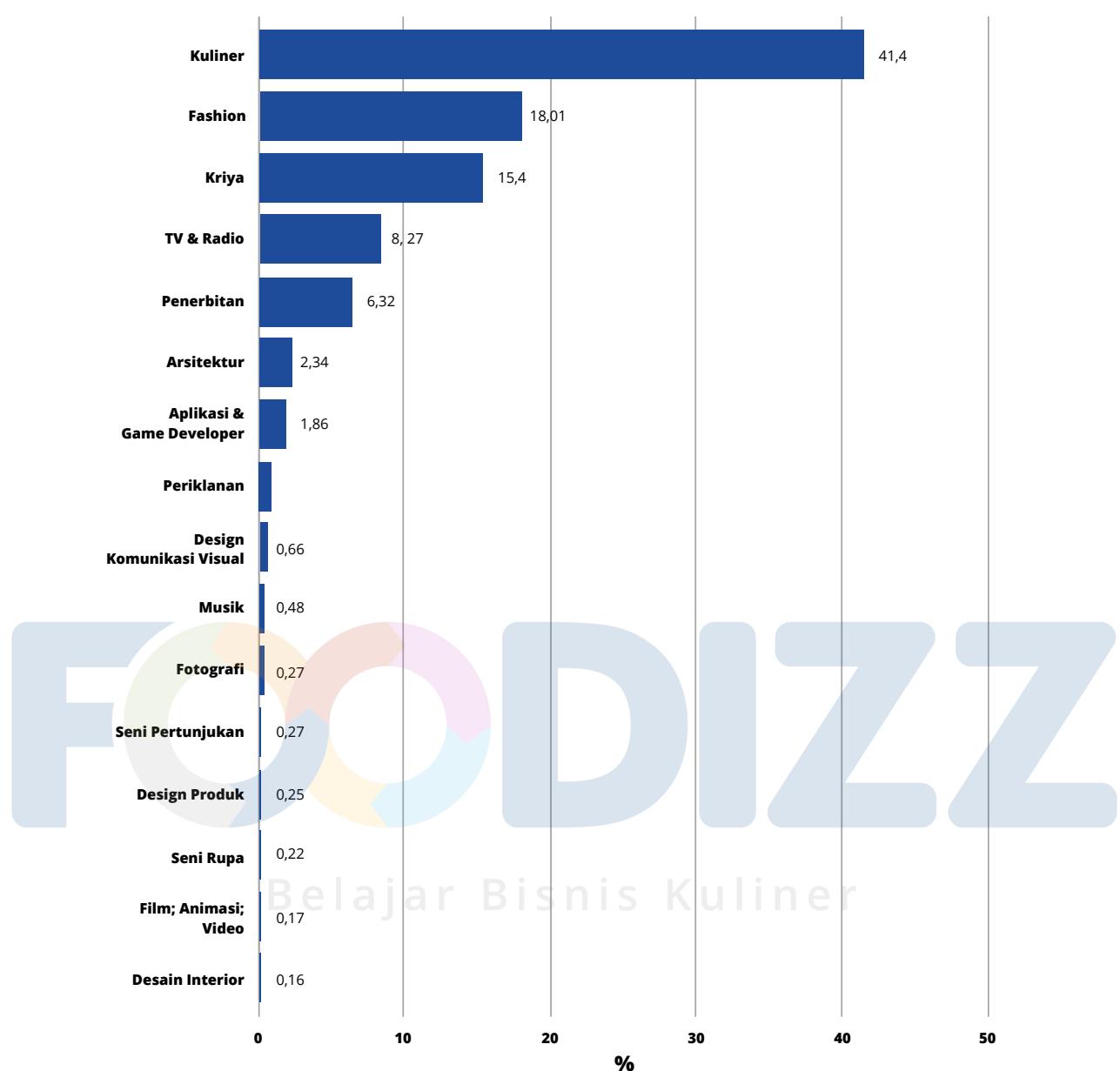
Kebutuhan akan makanan siap saji, semakin hari semakin meningkat. Hal ini dipicu karena adanya peningkatan kesejahteraan dan kesibukan banyak orang terhadap pekerjaannya.

Badan Ekonomi Kreatif tahun 2016 mengatakan bahwa bisnis kuliner menjadi penyumbang PDB Ekonomi Kreatif terbesar, yaitu 41,4%.



PERSEN KONTRIBUSI PDB EKONOMI KREATIF

Menurut Subsektor (2016)



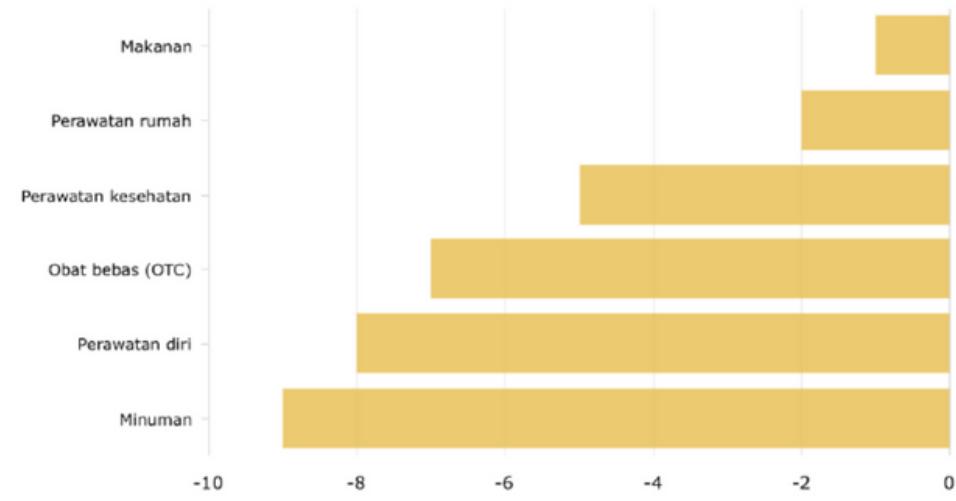
Sumber : databoks.katadata.co.id

Pandemi Covid-19 yang menyerang Indonesia di awal tahun 2020, memberikan dampak yang cukup signifikan kepada beberapa sektor, tak terkecuali bisnis kuliner. Namun, lembaga survei NielsenIQ melaporkan bahwa penjualan ritel makanan di Indonesia menjadi kategori yang pulih paling cepat dibandingkan kategori barang konsumen yang bergerak cepat (FMCG) lainnya.

Penjualan Ritel Makanan Pulih Paling Cepat saat Pandemi Covid-19

Pertumbuhan Penjualan Ritel Barang Konsumen Bergerak Cepat pada April 2021 (P12M)

Sumber : NielsenIQ, 23 Juni 2021



Datadata.co.id

databoks

Sumber : databoks.katadata.co.id

Peluang berbisnis di bidang kuliner yang sangat besar, membuat persaingan di sektor bisnis tersebut menjadi lebih ketat. Saat ini, modal nekat saja tentu tidak cukup, tapi kita juga harus memiliki pengetahuan yang luas mengenai bisnis kuliner yang akan kita jalankan, agar dapat bersaing serta survive di pasar.

Foodizz hadir untuk membantu Teman-Teman Foodpreneur yang ingin belajar bisnis kuliner atau mengembangkan bisnisnya supaya bisa sustain, dengan membuka Sekolah Bisnis Kuliner yang digelar secara online dan offline selama 6 bulan. Sekolah Bisnis Kuliner Foodizz ini merupakan wadah bagi para pebisnis untuk belajar ilmu bisnis kuliner, yang akan disampaikan oleh para expert di bidang kuliner dengan pengalaman lebih dari 10 tahun.

Kurikulum yang ditawarkan juga sangat komprehensif, sehingga diharapkan para peserta mampu menciptakan ide bisnis kuliner yang sesuai kebutuhan market. Tak hanya itu, yang menarik, di akhir pembelajaran, peserta dapat mempresentasikan bisnis kulinernya kepada investor.

F&B Entrepreneur

Business Framework

Ada beberapa tipe orang dalam menjalankan bisnis, dua diantaranya yakni orang yang menjalankan bisnis dengan otodidak, belajar sendiri tanpa ada perencanaan tertulis, dan ada juga orang yang memulai bisnisnya dengan melakukan perencanaan komprehensif.

Lalu, apa perbedaanya? Yang membedakannya adalah yang satu, prosesnya rapi dan terstruktur sejak awal, sedangkan yang satu lagi prosesnya baru akan muncul ketika menghadapi masalah atau peluang yang memerlukan solusi.

Kedua tipe tersebut sebenarnya memiliki kemiripan pola berpikir dan tahapan bekerja.

Keduanya juga mungkin bisa sukses, tetapi ketika kita mulai bisnis dengan perencanaan yang matang serta memiliki dasar keilmuan yang spesifik, tentunya relatif akan lebih dapat membantu untuk tetap fokus dalam setiap tahap pengembangan bisnis. Kita juga akan lebih mudah mengantisipasi berbagai potensi masalah yang akan terjadi, karena prosesnya yang terstruktur.



Selain itu, dengan melakukan perencanaan bisnis, dapat membantu kita menghindari beberapa kesalahan dalam bisnis, sehingga peluang untuk sukses lebih besar.

Proses menjalankan bisnis pun bisa jauh lebih efektif dan efisien. Untuk memudahkan Foodpreneur saat memulai dan menjalankan bisnis, Foodizz mengembangkan sebuah kerangka kerja yang bernama *F&B Entrepreneur Business Framework*.

F&B Entrepreneur Business Framework ini terdiri atas 7 kerangka kerja yang dapat membantu *Foodpreneur* untuk mengembangkan, menjalankan, dan mempertahankan bisnis, sehingga menjadi bisnis F&B yang menguntungkan dan berkelanjutan.

F&B Entrepreneur Business Framework meliputi:

- (1) Entrepreneurship, (2) Opportunity/Problem, (3) Market Insight Preliminary, (4) Business Ideation, (5) Business Plan, (6) Business Implementation, dan (7) Business Scorecard.



Foodizz F&B Entrepreneur Business Framework

01. ENTREPRENEURSHIP

Hal pertama yang penting bagi seorang pebisnis dalam F&B *Entrepreneur Business Framework* adalah sikap *Entrepreneurship*. Sebagai contoh, ada dua orang pebisnis yang sama-sama memulai bisnisnya dari nol. Si A menjalankan bisnis dengan ilmu seadanya dan berhasil membangun bisnis miliaran rupiah, sedangkan si B yang memulai bisnis dengan ilmu bisnis yang lengkap, justru tidak berhasil memiliki bisnis yang menguntungkan. Kenapa bisa terjadi seperti itu?

Level *entrepreneurship* mereka lah yang membedakan keduanya. Semakin tinggi level entrepreneurship seseorang, maka dapat menjadi modal awal dan kekuatan yang luar biasa bagi seseorang untuk dapat berjuang dan berusaha mewujudkan mimpiya sebagai pengusaha sukses. Untuk memahami *level entrepreneurship* ini, maka kita perlu mengetahui **5 Elements of Entrepreneurship**.

5 elements of entrepreneurship ini antara lain Entrepreneurship **Mindset** (keyakinan terhadap bisnis yang dijalankan), **Entrepreneurship Opportunity** (Pintar dalam membaca peluang), **Entrepreneurship Risk** (Keberanian memutuskan sesuatu dan mengambil resiko), **Entrepreneurship Life Will Be** (keseharian dan kebiasaan), dan **Entrepreneurship End Game** (memiliki tujuan akhir dari bisnis yang dijalankan).

5 Elements of Entrepreneurship, dapat dijadikan gambaran bagi kita dalam menjalankan bisnis yang sangat kompetitif ini. Selanjutnya, dalam menjalankan bisnis, seorang entrepreneur juga perlu memiliki pondasi yang biasa disebut *Entrepreneur Fundamental*, yaitu langkah-langkah yang akan kita tempuh dalam menjalankan bisnis, mulai dari menemukan *Purpose* bisnis, kemudian membuat *purpose* bisnis menjadi Visi, Misi, dan Nilai yang diimplementasikan dalam kegiatan bisnis kita. Sehingga bisnis kita pun sustain karena setiap kegiatan bisnis kita dijalankan dengan *purpose*/ tujuan yang sama.



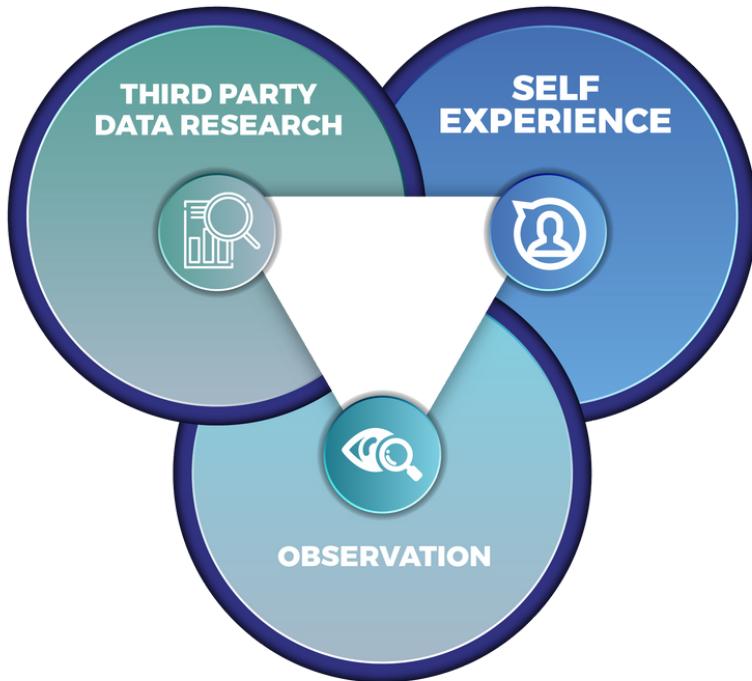
Oleh karena itu, sebagai calon pebisnis sukses, kita perlu memupuk pondasi entrepreneurship kita. Pondasi tersebut digambarkan dalam Entrepreneur Fundamental Model berikut:



Memulai sebuah bisnis, bisa kita mulai dengan mencari problem apa yang ada di lingkungan kita yang bisa dijadikan opportunity bisnis. Saat mencari problem dan opportunity ini, kita bisa menemukannya melalui hal-hal yang sering kita alami, seperti observasi terhadap lingkungan maupun dari data-data riset yang ada.

2. PROBLEM/OPPORTUNITY

Memulai sebuah bisnis, bisa kita mulai dengan mencari problem apa yang ada di lingkungan kita yang bisa dijadikan opportunity bisnis. Saat mencari problem dan opportunity ini, kita bisa menemukannya melalui hal-hal yang sering kita alami, seperti observasi terhadap lingkungan maupun dari data-data riset yang ada.



Foodizz Opportunity and Problem Source Model

3. BUSINESS INSIGHT PRELIMINARY

Setelah menemukan problem/opportunity yang ada di lingkungan sekitar, langkah selanjutnya adalah kita perlu menemukan insight awal dari beberapa informasi ataupun mengamati orang yang sudah sukses dalam menjalankan bisnis tersebut. Langkah tersebut dinamakan **Business Insight Preliminary**. Selain itu, kita juga bisa belajar dari pengalaman orang lain, misalnya ketika mereka gagal, kita bisa belajar dari kegagalan tersebut agar hal serupa itu tidak terjadi pada kita.

Business Insight Preliminary ini sangat kita butuhkan untuk validasi awal, apakah ide bisnis kita sudah relevan atau sesuai dengan target market atau masih ada hal-hal yang perlu kita benahi atau ubah agar lebih relate dengan kebutuhan target market.

4. BUSINESS IDEATION

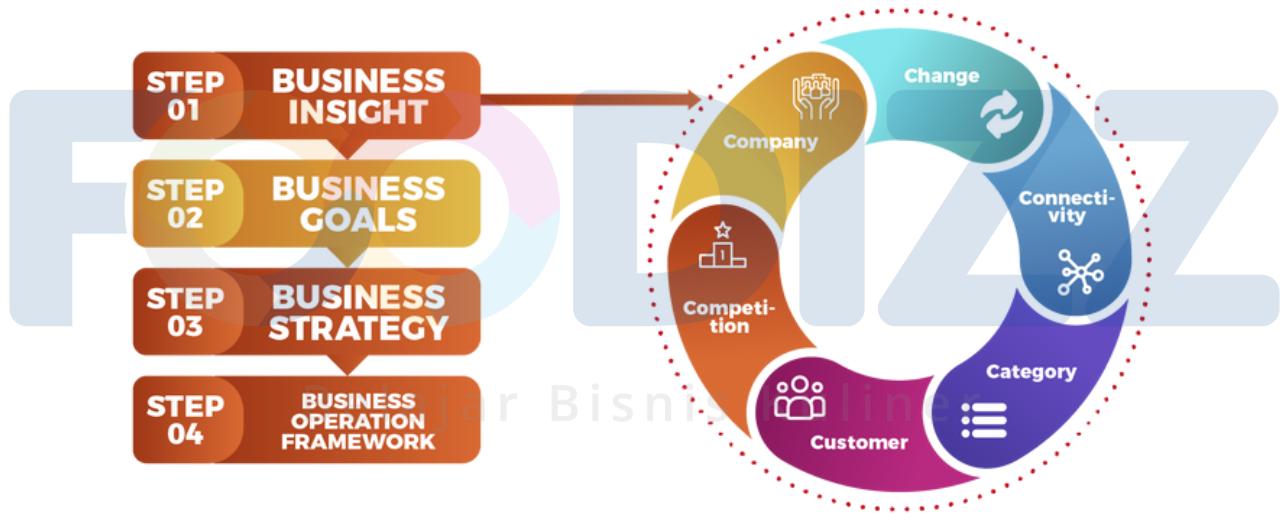
Setelah mendapatkan problem atau opportunity yang ada di market dan mendapatkan insight-insight dari pebisnis lain, tahap selanjutnya adalah kita harus menentukan ide bisnis kuliner apa yang akan dijalankan.

5. BUSINESS PLAN

Ide hanya akan menjadi ide jika tidak direalisasikan. Oleh karena itu, setelah menentukan ide bisnis, tahap selanjutnya adalah membuat perencanaan untuk bisnis tersebut. Membuat perencanaan bisnis akan membantu kita mengetahui potensi besar bisnis tersebut, tujuannya, serta bisnisnya akan jauh lebih terarah.

Ada empat hal penting yang perlu kita persiapkan dalam melakukan perencanaan bisnis, yaitu:

- 1. Business Insight**
- 2. Business Goal**
- 3. Business Strategy**
- 4. Business Operation Framework**



Foodizz Business Plan

- Dalam melakukan perencanaan bisnis, kita bisa mulai dari *Business Insight*, yaitu bagaimana cara membaca dan *me-review market*, sehingga kita mendapatkan data, fakta, dan informasi yang bisa digunakan untuk menganalisis apakah bisnis yang kita jalankan potensial atau tidak, dan apakah ide bisnis tersebut sesuai dengan *needs, wants, and expectations* dari target market atau tidak. Selain itu, *Business Insight* juga dapat digunakan sebagai tools untuk menghadapi tantangan bisnis di masa depan agar dapat bertahan hidup di lingkungan bisnis yang terus berubah setiap saat.

Setelah menggali lebih dalam mengenai *Business Insight* dan yakin terhadap ide bisnis yang akan kita jalankan, maka langkah selanjutnya adalah menentukan *Business Goal*.

- Menentukan *Business Goal* berarti menentukan tujuan bisnis. Mau dibawa ke mana bisnis tersebut dalam satu tahun ke depan, lima tahun ke depan, bahkan sampai sepuluh tahun ke depan? Kemudian, seberapa besar profit yang ingin kita capai dan seberapa banyak cabang yang kita inginkan?
- Setelah menentukan *Business Goal*, selanjutnya yang perlu kita lakukan adalah membuat *Business Strategy* untuk mencapai *Business Goal* tersebut. Dalam membuat *Business Strategy*, kita bisa mulai dengan menentukan *Business Model* dari bisnis yang akan kita jalankan, apakah dengan membuka restoran, membuka *ghost kitchen*, ataupun model-model bisnis yang lain.
- Lalu, kita sampai di tahap terakhir dalam membuat *Business Plan*, yaitu *Business Operation*. Dalam *Business Operation*, kita perlu membuat strategi untuk 7 pilar bisnis yang akan kita jalankan. 7 pilar tersebut adalah ***Marketing, Operasional, Supply Chain, Finance & Tax, Legal, Organization Development, & Ekspansi***.

6. BUSINESS IMPLEMENTATION

Setelah membuat *Business Plan*, tahap selanjutnya adalah mengimplementasikan insight-insight yang sudah kita dapatkan dan kita rencanakan. Implementasi ini adalah menjalankan *Business Operation* yang sudah direncanakan di tahap *Business Plan*, meliputi 7 pillar yaitu *Marketing, Operasional, Supply Chain, Finance & Tax, Legal, Organization Development, dan Ekspansi*.

Belajar Bisnis Kuliner



END TO END BUSINESS PROCESS



Foodizz Business Implementation

7. BUSINESS SCORECARD

Pada tahap Business Scorecard ini, kita perlu membuat pengukuran dari hasil kerja di bisnis yang sudah kita jalankan, sehingga kita bisa mengevaluasi dan menyusun planning untuk melakukan perbaikan atau improvement terhadap bisnis kita.

Ada 4 hal yang biasanya diukur dalam sebuah bisnis kuliner, antara lain :



Foodizz Business Scorecard



EPILOG

Nah, temen-temen *foodpreneur* setelah mempelajari gambaran besar dari F&B ***Entrepreneur Business Framework*** ini. Pada kelas selanjutnya kita akan bahas lebih detail dan lebih dalam lagi mengenai setiap kerangka dari F&B ***Entrepreneur Business Framework***. Tetap ikuti selalu setiap kelas Sekolah Bisnis Kuliner Foodizz.

Reference:

Anonymous. 2018. “**Kuliner Penyumbang PDB Ekonomi Kreatif Terbesar**”. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/02/28/kuliner-penyumbang-pdb-ekonomi-kreatif-terbesar>, diakses pada 12 Mei 2021 pukul 10.12.

Anonymous. 2021 “**Penjualan Ritel Makanan Pulih Paling Cepat saat Pandemi Covid-19**”.

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/06/25/penjualan-ritel-makanan-pulih-paling-cepat-saat-pandemi-covid-19>, diakses pada 12 Mei 2021 pukul 15.40.

Belajar Bisnis Kuliner





Belajar Bisnis Kuliner

F&B Entrepreneur

Business Framework

CHAPTER

01