

**PERANCANGAN MODEL BISNIS MENGGUNAKAN PENDEKATAN TEORI
TIMMONS MODEL SEBAGAI BENTUK STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
(STUDI KASUS PADA RESTORAN BOBOKO BU EUIS)**

***DESIGN OF BUSINESS MODEL USING THE MODEL TIMMONS THEORY
APPROACH AS A FORM OF BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY
(CASE STUDY ON RESTORAN BOBOKO BU EUIS)***

Muhamad Reynaldi¹, Rosad Ma'ali El Hadi², Ulyl Yunita Nafizah³

^{1,2,3}Prodi S1 Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom
email: ¹muhamadreynaldi407@gmail.com, ²rosadma'ali@telkomuniversity.ac.id,
³ullyyunitanp@gmail.co.id

Abstrak

Restoran Boboko Bu Euis merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner yang menyediakan hidangan tradisional Indonesia khas Sunda. Dengan pendekatan Timmons, Restoran Boboko Bu Euis akan dianalisis dari segi eksisting model bisnis sumber daya dan tim, kemudian analisis dari segi kondisi eksternal yang meliputi segi peluang pada pendekatan Timmons, lingkungan makro (politik, ekonomi, sosial dan teknologi) serta lingkungan industri (*five force porter*). Setelahnya akan disimpulkan strategi pengembangan yang dapat diterapkan untuk mencapai keberlangsungan usaha dalam menghadapi persaingan usaha menggunakan metode SWOT. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif, tepatnya melalui wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sumber daya memanfaatkan strategi dan tabungan modal perusahaan untuk pengembangan membuat inovasi menu baru, serta melakukan riset dan pengembangan pada penggunaan bahan baku. Tim melakukan musyawarah terhadap penambahan variasi menu baru, melakukan penghematan pengeluaran biaya terhadap pengembangan variasi menu baru, memanfaatkan pengalaman kerja karyawan produksi terhadap penambahan variasi menu baru, dan melakukan rencana kebutuhan bahan baku dalam menghadapi kenaikan bahan baku. Peluang usaha di Restoran Boboko Bu Euis dapat dikatakan baik jika meningkatkan harga jual produk untuk menutupi kebutuhan perusahaan, membuat sebuah rencana baru untuk bekerja sama dengan mitra online dan membuat sebuah rencana baru untuk pemasangan *digital payment*. Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyimpulkan bahwa aspek-aspek dari Timmons model pada Restoran Boboko Bu Euis ini cukup baik. Saran dari peneliti, sebaiknya perlu penerapan strategi yang benar agar tujuan yang diharapkan Restoran Boboko Bu Euis tercapai.

Kata kunci: Strategi, Bisnis, Timmons.

Abstract

Restoran Boboko Bu Euis is a business engaged in culinary that provides traditional Indonesian Sundanese dishes. With the Timmons approach, Restoran Boboko Bu Euis will be analyzed in terms of existing resource and team business models, then analysis in terms of external conditions which include opportunities in Timmons approach, macro environment (politics, economy, social and technology) and industrial environment (five force porter). Afterwards it will be concluded that the development strategy that can be applied to achieve business continuity in the face of business competition using the SWOT method.

The research method used is a qualitative method, precisely through interviews. The results of the study show that resources utilize the company's capital strategy and savings for the development of new menu innovations, as well as conducting research and development on the use of raw materials. The team conducted deliberations on adding new menu variations, made savings on costs to develop new menu variations, made use of production work experience of employees to add new menu variations, and planned raw material needs in the face of rising raw materials. Business opportunities at Restoran Boboko Bu Euis can be said to be good if increasing product selling prices to cover the needs of the company, make a new plan to work with online partners and make a new plan for the installation of digital payment.

Based on the results of the study, the researchers concluded that the aspects of the Timmons model at Restoran Boboko Bu Euis were quite good. Suggestions from researchers, you should need to apply the right strategy so that the expected goals of Restoran Boboko Bu Euis are reached.

Keywords: Strategy, Business, Timmons.

1. Pendahuluan

Sebagian besar penduduk di Jawa Barat merupakan suku Sunda. Komposisi penduduk yang sebagian besar bersuku Sunda dianggap sebagai peluang usaha untuk mendirikan restoran tradisional bercita rasa sunda. Hal ini menyebabkan suatu masalah yang dihadapi Restoran Boboko Bu Euis yaitu banyaknya restoran didirikan di sejumlah wilayah Jawa Barat. Tabel I.1 berikut melampirkan data jumlah usaha/perusahaan kuliner menurut wilayah di Indonesia.

Tahun	Wilayah	Kuliner
2016	Provinsi Banten	230,267
	Provinsi DI Yogyakarta	105,568
	Provinsi DKI Jakarta	342,44
	Provinsi Jawa Barat	1,086,602
	Provinsi Jawa Tengah	862,413
	Provinsi Jawa Timur	997,862
	Pulau Bali dan Nusa Tenggara	203,98
	Pulau Kalimantan	295,984
	Pulau Sulawesi, Maluku, dan Papua	360,362
	Pulau Sumatera	1,065,482

(Sumber: Badan Ekonomi Kreatifitas Indonesia (BeKraf), 2016)

Tabel 1.1 memperlihatkan bahwa jumlah kuliner di Provinsi Jawa Barat lebih besar dibandingkan dengan jumlah kuliner wilayah lain di Indonesia. Hal ini mengidentifikasi banyaknya jumlah kuliner di Provinsi Jawa Barat.

Restoran Boboko Bu Euis berada di daerah Batununggal, Kota Bandung, Provinsi Jawa Barat. Dimana daerah tersebut terdapat banyaknya pemukiman warga dan banyaknya jumlah usaha kuliner. Dengan ciri khas masakan khas sunda dan berdiri sejak 2005, Ibu Hj.Euis sebagai pendiri sekaligus pemilik yang telah begitu gigih dan tekun sehingga Restoran Boboko Bu Euis telah maju dalam usaha kateringnya di kota DKI dengan kerja sama baik instansi pemerintah maupun swasta dan membangun usahanya dengan membuka restoran di Jalan Batununggal Indah Raya No 423, Bandung Jawa Barat sejak tahun 2014.

Restoran ini mengedepankan kepuasan konsumen terhadap pelayanan pramusaji yang ramah dan konsep menu makanan dengan cita rasa yang baik (enak) dan tempat yang nyaman.

Melihat dari latar belakang fenomena-fenomena yang terjadi dari meningkatnya jumlah restoran dan tingginya persaingan dalam usaha restoran di Jawa Barat khususnya di kota Bandung, Restoran Boboko Bu Euis berupaya melakukan peningkatan dengan melakukan pembaruan menu, pembaruan lokasi dengan membuka restoran sendiri dikarenakan sejak dahulu sebelum membuka restoran sendiri, Boboko Bu Euis masih membuka usahanya yang bersifat *food court*. Adanya pertumbuhan dan tingginya persaingan dalam usaha restoran di Kota Bandung memberikan dampak bagi Restoran Boboko Bu Euis yaitu mempengaruhi nilai penjualan tidak sesuai dengan target atau budget yang diharapkan.

Upaya yang dilakukan manajemen Restoran Boboko Bu Euis dapat dilihat dari data omset penjualan atau pendapatan pertahunnya. Tabel I.2 berikut melampirkan tabel laporan penjualan tahun 2014-2018 Restoran Boboko Bu Euis.

Tabel I.2 Pendapatan dan Target Penjualan

Tahun	Nilai Penjualan (omset) (Rp)
2014	275.000.000
2015	265.500.000
2016	300.500.000
2017	350.000.000
2018	295.000.000

Sumber: (Olahan Penulis, 2019)

Tabel 1.2 memperlihatkan bahwa data penjualan Restoran Boboko Bu Euis di atas mengalami peningkatan dari tahun 2014 sampai dengan 2016. Namun di tahun 2018 mengalami penurunan omset. Penurunan omset terjadi dikarenakan bermunculan restoran pesaing seperti Restoran Mang Kabayan, Sambal Karmila dan restoran pesaing sekitar lingkungan Restoran Boboko Bu Euis seperti Wajan Resto dan Resto Bi Atik Rawon. Faktor ini dikarenakan kurangnya pengembangan dalam usaha restoran, sehingga berpengaruh pada penjualan produk yang menurun dan jumlah konsumen yang masih kurang dan belum maksimal. Persaingan dalam dunia bisnis kuliner menjadi semakin ketat sehingga perusahaan keluarga harus dikelola dan dikembangkan dengan baik agar tidak kalah dengan perusahaan publik maupun perusahaan pesaing.

Berdasarkan hasil review yang dilakukan oleh penulis. Menurut Timmons dan Spinelli (2008), Timmons model digunakan sebagai proses memperbaiki, membentuk, dan membuat usaha baru dengan mengidentifikasi tiga komponen dari proses kewirausahaan. Timmons model menyatakan bahwa ada tiga faktor kritikal yang harus diperhatikan untuk dapat mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Tiga faktor tersebut adalah peluang (*opportunity*), sumber daya (*resources*), dan tim (*team*). Seorang pengusaha harus mampu menyeimbangkan ketiga faktor kritikal ini untuk mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Dengan kata lain, pengusaha harus mampu membaca peluang dengan baik, mengatur sumber daya dengan efektif dan efisien, serta memotivasi tim agar bekerja secara optimal.

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan model proses kewirausahaan *Timmons Model* yang berguna sebagai menentukan strategi dan solusi dalam pengembangan usaha yang menjadi dasar kesuksesan berwirausaha kemudian dianalisis menggunakan metode perencanaan strategis yang

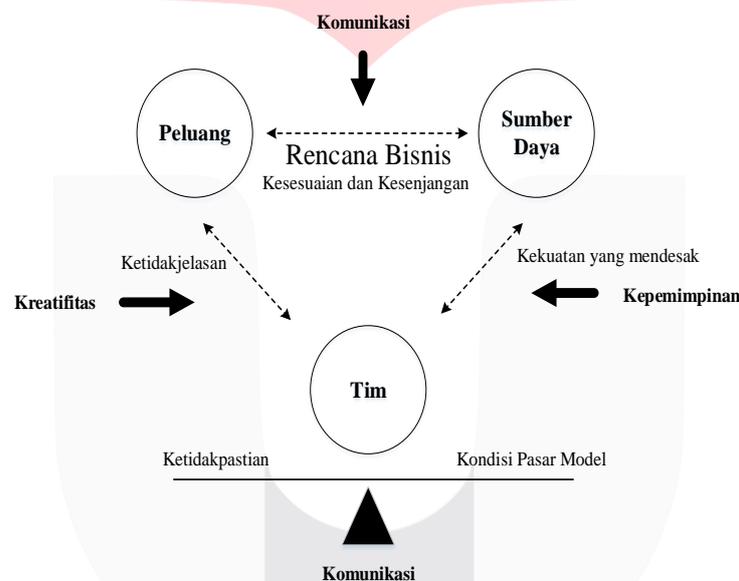
digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dan mendapatkan strategi yang tepat dan sesuai untuk pengembangan usaha. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menentukan kondisi eksisting internal pada Restoran Boboko Bu Euis
2. Menentukan kondisi eksisting eksternal pada usaha Restoran Boboko Bu Euis
3. Menentukan strategi dan solusi pengembangan usaha menggunakan metode SWOT pada usaha Restoran Boboko Bu Euis

2. Dasar Teori

2.1 Proses Kewirausahaan (Timmons Model)

Menurut Timmons dan Spinelli (2008), proses kewirausahaan yaitu kreasi dan/atau penemuan peluang usaha diikuti oleh kemauan dan tindakan meraih peluang tersebut. Proses kewirausahaan menuntut kemauan untuk mengambil risiko baik personal maupun finansial namun dengan penuh perhitungan sehingga dapat mengatasi rintangan menuju kesuksesan secara konstan, atau menyeimbangkan risiko dengan imbalan yang akan diperoleh. Pada umumnya wirausahawan menggunakan kecerdikannya untuk memanfaatkan sumber daya yang terbatas, lihat Gambar 2.1



Gambar II.1 Bagan Timmons tentang Proses Kewirausahaan

(Sumber: Timmons dan Spinelli (2008); (Az Zahra, 2018))

2.2 Peluang

Menurut Timmons dan Spinelli (2008), model Timmons meyakini bahwa kewirausahaan didorong oleh suatu peluang, atau bahkan pasar yang membentuk suatu peluang. Permintaan pasar merupakan tolak ukur utama dalam menilai suatu peluang, struktur pasar dan ukuran pasar membantu mendefinisikan suatu peluang, serta analisis margin bisa membedakan antara ide bagus dengan peluang usaha

2.3 Sumber Daya

Menurut Timmons dan Spinelli (2008), wirausahawan harus menerapkan disiplin bahwa setiap dolar berharga dan harus menghemat kekayaannya. Pahami dan kuasai sumber daya seperti sumber daya keuangan, aset, orang, dan rencana bisnis.

2.4 Tim

Menurut Timmons dan Spinelli (2008), Sebuah tim kewirausahaan sangat penting untuk kesuksesan usaha. Hal yang perlu diperhatikan dalam tim adalah pemimpin kewirausahaan dan kualitas tim.

2.5 Strategi

Menurut Udaya (2013), manajemen strategi menyangkut dua hal yang harus dilakukan oleh para manajer, diantaranya memformulasikan strategi dan melaksanakan atau mengimplementasikan strategi dengan menggunakan taktik-taktik tertentu. Memformulasikan strategi menyangkut memilih strategi-strategi yang sudah dikenal ataupun menciptakan strategi-strategi baru. Formulasi strategi-strategi tersebut tidak lepas dari hasil pemantauan lingkungan yang dihadapi organisasi atau perusahaan, baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternalnya. Kegiatan memantau kedua lingkungan tersebut disebut SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*) analysis.

2.6 Analisis SWOT

SWOT adalah singkatan dari *strengths, weaknesses, opportunities, dan threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT dapat menunjukkan bahwa kinerja kebijakan maupun perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT (Bungin, 2011).

2.7 Matriks TOWS

Menurut Weihrich (1982), analisis TOWS digunakan untuk mengukur perencanaan strategis perusahaan dengan memformulasikan strategi-strategi dan mengukur faktor eksternal terlebih dahulu seperti *Threats* (T) dan *Opportunities* (O), setelah itu baru mencoba mendeskripsikan faktor-faktor internal seperti *Weaknesses* (W) dan *Strengths* (S). Adapun tujuan dari analisa matriks TOWS adalah untuk menggambarkan berbagai alternatif yang dapat dijalankan berdasarkan pada faktor kunci internal dan eksternal.

Tabel II.1 Analisis Matriks TOWS

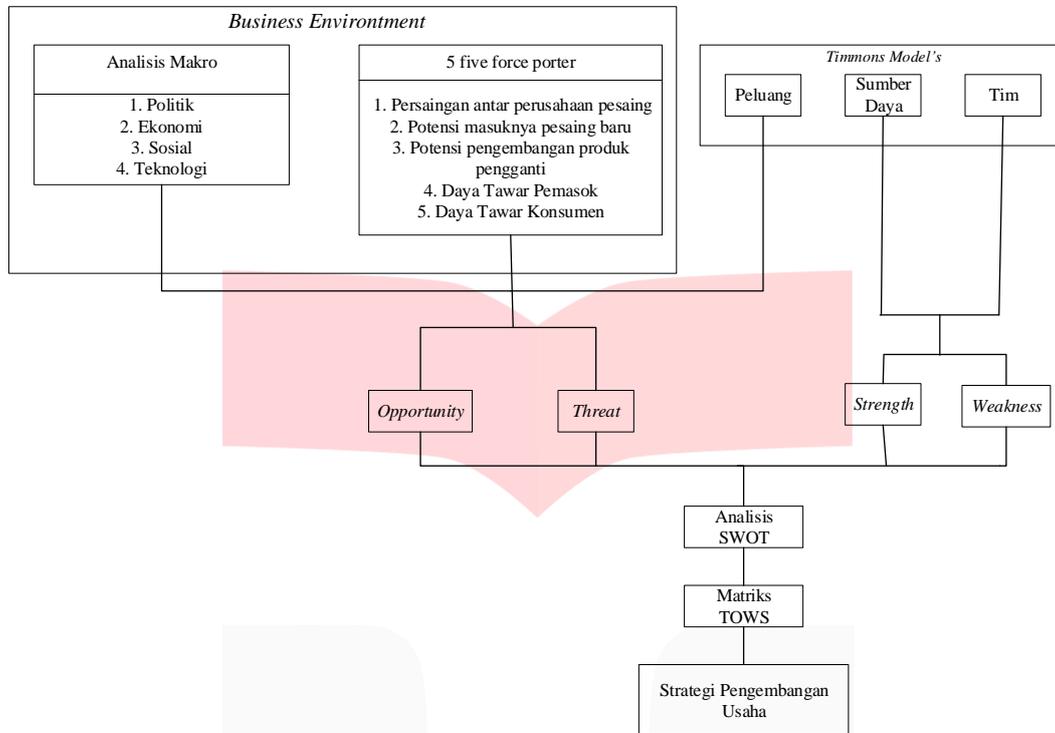
(Sumber:Weihrich,1982)

	<i>Internal</i> Kekuatan (S)	<i>Internal</i> Kelemahan (W)
<i>External</i> Peluang (O)	SO:"Maksimal ke Maksimal" Strategi. Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memaksimalkan peluang	WO:"Minimal ke Maksimal" Strategi. Strategi yang meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang
<i>External</i> Ancaman (T)	ST:"Maksimal ke Minimal" Strategi. Strategi yang menggunakan kekuatan untuk meminimalkan ancaman	WT:"Minimal ke Minimal" Strategi. Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

3. Pembahasan

3.1 Model Konseptual

Model konseptual adalah gambaran dari suatu permasalahan di jabarkan dalam alur konsep yang disusun secara terstruktur, sistematis, dan logis berdasarkan aspek hipotesis yang sudah dianalisis lalu dikaitkan dengan kajian secara teoritis. Gambar III.1 berikut melampirkan model konseptual yang akan digunakan dalam penelitian ini.



Gambar 3.1 Model Konseptual

Berdasarkan konsep yang telah dipaparkan pada gambar III.1, maka ditetapkan suatu konseptual yang berfungsi sebagai acuan atau pedoman dan sebagai alur berfikir dalam menyelesaikan pada penelitian ini. Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode *Timmons models*. Dengan *Timmons Model* akan diteliti tiga aspek kritical keberhasilan usaha yaitu peluang, sumber daya, dan tim yang ada pada usaha Restoran Boboko Bu Euis. Lalu informasi tentang ketiga aspek tersebut akan dipetakan dengan analisis SWOT untuk selanjutnya dibentuk strategi pengembangan yang dapat mewujudkan keberlangsungan usaha.

3.2 Sumber daya

Berikut merupakan hasil usulan strategi pada sumber daya:

1. Dengan memanfaatkan strategi memanfaatkan tabungan modal perusahaan untuk pengembangan membuat inovasi menu baru, bisa menjadi salah satu alternatif untuk pengembalian dana pinjaman yang diperoleh keuntungan penjualan produk menu baru.
2. Dilihat dari kondisi eksisting lingkungan Restoran Boboko Bu Euis yaitu bahan baku tidak dimanfaatkan secara baik-baik dan menimbulkan terjadinya penumpukan bahan baku dan bahan jadi sehingga menimbulkan terjadinya pembusukan pada bahan tersebut, maka dilakukan penambahan *jobdesk* pada tiap divisi. *Research and Development* pada penggunaan bahan baku menjadi suatu alternatif yang baik bagi perusahaan untuk terus mengembangkan aktifitas tersebut guna mengatasi permasalahan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan agar tetap terjaga dan terkontrol pada penggunaan dan pemanfaatan bahan baku yang ada.

3.3 Tim

Berikut merupakan hasil usulan strategi pada tim:

1. Tim Restoran Boboko Bu Euis melakukan musyawarah terhadap penambahan variasi menu baru dilihat dari menu restoran pesaing miliki, faktor yang dibahas diantaranya, kualitas produk, cita rasa, tekstur produk, kecukupan gizi serta ukuran dan bentuk
2. Tim melakukan penghematan pengeluaran biaya terhadap pengembangan variasi menu baru serta mengatasi kenaikan bahan baku. Cara melakukan penghematan pengeluaran biaya terhadap pengembangan variasi menu baru seperti efisiensi proses kerja memasak dengan cara meminimalisir penggunaan media kerja seefektif mungkin.
3. Tim Restoran Boboko Bu Euis memanfaatkan pengalaman kerja karyawan masak terhadap penambahan variasi menu baru Restoran Boboko Bu Euis. Cara tersebut dilakukan agar para karyawan dalam bidang produksi mengikuti pelatihan-pelatihan *career* memasak dan mempelajari sumber-sumber lain dari internet maupun media lain tentang kreatifitas sajian serta keunikan pada produk makanan.
4. Tim Restoran Boboko Bu Euis, melakukan rencana kebutuhan bahan baku dalam menghadapi kenaikan bahan baku, yaitu melakukan pemanfaatan bahan baku secara baik-baik dan pergunkan bahan baku sesuai kebutuhan

3.4 Peluang

Peluang usaha di Restoran Boboko Bu Euis dapat dikatakan baik jika:

1. Meningkatkan harga jual produk untuk menutupi kebutuhan perusahaan
Peluang tersebut dapat dijadikan sebagai acuan untuk meningkatkan persentase keuntungan yaitu menerapkan harga menu makanan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen
2. Membuat sebuah rencana baru untuk bekerja sama dengan mitra online
Peluang dengan melakukan kerja sama dengan mitra *online* dapat dimanfaatkan sebagai alternatif untuk media promosi dalam meningkatkan faktor penjualan produk yang dijual
3. Membuat sebuah rencana baru untuk pemasangan *digital payment*
Peluang dengan melakukan pemasangan *digital payment* dapat digunakan sebagai bentuk alternatif transaksi sehari-hari pada Restoran Boboko Bu Euis

3.5 Identifikasi SWOT

Setelah melakukan pengumpulan data berdasarkan *strength*, *weakness*, *opportunity* dan *threat* dari kondisi eksisting internal maupun eksternal, membuat gabungan hasil identifikasi dari kumpulan data SWOT untuk menentukan strategi dengan menggunakan matriks TOWS. Tabel IV.19 berikut melampirkan hasil pengumpulan data berdasarkan identifikasi SWOT kondisi eksisting internal maupun eksternal.

Tabel 3.1 Identifikasi SWOT

Internal	
Kekuatan	Kelemahan
1. Memiliki tabungan atau deposito untuk mengembangkan usaha; 2. Memiliki Aset tetap (alat dapur, transportasi); 3. Disiplin, tepat waktu dan tanggung dalam menyelesaikan pekerjaan;	1. Dana modal perusahaan yang terbatas sehingga melakukan peminjaman bank; 2. Kurang adanya fasilitas konsumen seperti TV, Internet, CCTV yang berguna untuk kenyamanan dan keamanan konsumen;

4. Memiliki rencana bisnis <i>wedding organizer</i>	3. Tidak dapat merencanakan kebutuhan bahan baku ke depan
5. Berhasil melakukan penghematan atau meminimalisir biaya modal usaha	4. Belum memiliki staff RnD

Tabel 3.1 Identifikasi SWOT (Lanjutan)

Internal	
Kekuatan	Kelemahan
6. Tim melakukan musyawarah untuk mencapai pengambilan keputusan; 7. Karyawan memiliki pengalaman kerja dan terlatih	5. Belum tersedianya SOP pada restoran ini. 6. Keterbatasan modal untuk membuka jasa <i>wedding organizer</i> 7. Belum memiliki mitra kerjasama dalam bidang <i>wedding organizer</i> 8. Sering terjadi miskomunikasi sesama karyawan dalam pesanan jumlah besar.
Eksternal	
Peluang	Ancaman
1. Menambahkan variasi menu lain sesuai dengan apa yang pesaing miliki; 2. Tersedia menu makanan yang sama pada restoran pesaing 3. Disiplin, tepat waktu dan tanggung dalam menyelesaikan pekerjaan; 4. Restoran Boboko Bu Euis dapat meningkatkan harga jual suatu produk	1. Banyak restoran pesaing yang sudah bekerja sama dengan mitra <i>online delivery service</i> ; 2. Restoran pesaing sudah banyak melakukan pembayaran melalui <i>digital payment</i> ; 3. Restoran Boboko Bu Euis mengalami penurunan laba dikarenakan harga bahan baku semakin naik atau tinggi.

3.6 Matriks TOWS

Berdasarkan analisis identifikasi SWOT yang telah dilakukan, selanjutnya peneliti membuat strategi dan solusi pengembangan usaha pada Restoran Boboko Bu Euis. Tabel berikut melampirkan gambaran matriks TOWS model bisnis Restoran Boboko Bu Euis.

Tabel 3.2 Matriks TOWS

<p style="text-align: center;">Internal Faktor</p> <p>Eksternal Faktor</p>	<p>Strength</p> <ol style="list-style-type: none"> Memiliki tabungan atau deposito untuk mengembangkan usaha; Memiliki Aset tetap (alat dapur, transportasi); Disiplin, tepat waktu dan tanggung jawab dalam menyelesaikan pekerjaan; Memiliki rencana bisnis <i>wedding organizer</i> Berhasil melakukan penghematan atau meminimalisir biaya modal usaha Tim melakukan musyawarah untuk mencapai pengambilan keputusan; Karyawan memiliki pengalaman kerja dan terlatih. 	<p>Weakness</p> <ol style="list-style-type: none"> Dana modal perusahaan yang terbatas sehingga melakukan peminjaman bank; Kurang adanya fasilitas konsumen seperti TV, Internet, CCTV yang berguna untuk kenyamanan dan keamanan konsumen; Tidak dapat merencanakan kebutuhan bahan baku ke depan Belum memiliki staff RnD Belum tersedianya SOP pada restoran ini. Keterbatasan modal untuk membuka jasa <i>wedding organizer</i> Belum memiliki mitra kerjasama dalam bidang <i>wedding organizer</i> Sering terjadi miskomunikasi sesama karyawan dalam pesanan jumlah besar.
<p>Opportunity</p> <ol style="list-style-type: none"> Menambahkan variasi menu lain sesuai dengan apa yang pesaing miliki; Tersedia menu makanan yang sama pada restoran pesaing; Restoran Boboko Bu Euis dapat meningkatkan harga jual suatu produk; 	<p>S-O (Strategiest)</p> <ol style="list-style-type: none"> Memanfaatkan modal tabungan perusahaan untuk mengembangkan menu baru Restoran Boboko Bu Euis; (S1+O1) Melakukan musyawarah terhadap penambahan variasi menu baru dilihat dari menu restoran pesaing miliki (S6+O1) Melakukan penghematan pengeluaran biaya terhadap pengembangan variasi menu baru (S5+O1) Memanfaatkan pengalaman kerja karyawan masak terhadap penambahan variasi menu baru Restoran Boboko Bu Euis(S7+O1) 	<p>W-O (Strategiest)</p> <ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan harga jual produk untuk menutupi kebutuhan perusahaan (W1+W6+O3); Merencanakan kebutuhan bahan baku pada penambahan variasi menu baru Restoran Boboko Bu Euis (W3+O1)
<p>Threat</p> <ol style="list-style-type: none"> Banyak restoran pesaing yang sudah bekerja sama dengan mitra online <i>delivery service</i>; Restoran pesaing sudah banyak melakukan pembayaran melalui <i>digital payment</i>; Restoran Boboko Bu Euis mengalami penurunan laba dikarenakan harga bahan baku semakin naik atau tinggi 	<p>S-T (Strategiest)</p> <ol style="list-style-type: none"> Membuat sebuah rencana baru untuk bekerja sama dengan mitra online (S4+T1) Membuat sebuah rencana baru untuk pemasangan <i>digital payment</i> (S4+T2) Melakukan penghematan pengeluaran biaya untuk mengatasi kenaikan bahan baku (S5+T3) 	<p>W-T (Strategiest)</p> <ol style="list-style-type: none"> Melakukan RnD untuk riset penggunaan dan pemanfaatan bahan baku (W4+T3) Melakukan perencanaan kebutuhan bahan baku dalam menghadapi kenaikan bahan baku (W3+T3)

3.7 Pembahasan Strategi

Dari hasil analisis SWOT diperoleh strategi dan solusi pengembangan usaha Restoran Boboko Bu Euis ini dengan pendekatan *Timmons* model, sebagai berikut:

1. Memanfaatkan modal tabungan perusahaan untuk mengembangkan menu baru Restoran Boboko Bu Euis
2. Melakukan musyawarah terhadap penambahan variasi menu baru dilihat dari menu restoran pesaing miliki
3. Melakukan penghematan pengeluaran biaya terhadap pengembangan variasi menu baru
4. Memanfaatkan pengalaman kerja karyawan masak terhadap penambahan variasi menu baru Restoran Boboko Bu Euis
5. Meningkatkan harga jual produk untuk menutupi kebutuhan perusahaan;
6. Merencanakan kebutuhan bahan baku pada penambahan variasi menu baru Restoran Boboko Bu Euis
7. Membuat sebuah rencana baru untuk bekerja sama dengan mitra online
8. Membuat sebuah rencana baru untuk pemasangan *digital payment*
9. Melakukan penghematan pengeluaran biaya untuk mengatasi kenaikan bahan baku
10. Melakukan RnD untuk riset penggunaan dan pemanfaatan bahan baku
11. Melakukan perencanaan kebutuhan bahan baku dalam menghadapi kenaikan bahan baku

4. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kondisi eksisting internal di Restoran Boboko Bu Euis model *Timmons* dilihat dari aspek sumber daya dan tim diantaranya:
 - a. Sumber daya
Sumber daya pada Restoran Boboko Bu Euis dapat dikatakan kurang baik, karena dilihat dari sumber daya keuangan terdapat adanya peminjaman dana untuk modal usaha sehingga perlu adanya pengembalian dana untuk menutupi pinjaman modal usaha.
 - b. Tim
Tim pada Restoran Boboko Bu Euis dikategorikan cukup baik, karena dalam pengambilan keputusan, tim dari restoran boboko bu euis melakukan suatu musyawarah dalam mencapai mufakat. Kemudian karyawan Restoran Boboko Bu Euis memiliki pengalaman kerja pada bidang tertentu.
2. Kondisi eksisting eksternal Restoran Boboko Bu Euis model *Timmons* dilihat dari aspek peluang adalah:
 - a. Peluang
Peluang usaha di Restoran Boboko Bu Euis dapat dikatakan kurang baik, karena pada pelayanan jasa *delivery service* saat ini belum bekerja sama dengan mitra *online delivery service* dan moda pembayaran saat ini masih bersifat pembayaran tunai.
3. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dari hasil analisis SWOT diperoleh strategi dan solusi pengembangan usaha Restoran Boboko Bu Euis sebagai berikut:
 - a. Dengan memanfaatkan strategi memanfaatkan tabungan modal perusahaan untuk pengembangan membuat inovasi menu baru, bisa menjadi salah satu alternatif untuk pengembalian dana pinjaman yang diperoleh keuntungan penjualan produk menu baru.

- b. Adanya penambahan jobdesk pada tiap divisi yaitu *Research and Development* guna mengatasi permasalahan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan agar tetap terjaga dan terkontrol pada penggunaan dan pemanfaatan bahan baku yang ada.
- c. Tim Restoran Boboko Bu Euis melakukan pemanfaatan pengalaman karyawan bidang produksi makanan, meminimalisir pengeluaran biaya, merencanakan kebutuhan bahan baku serta melakukan musyawarah terhadap pengembangan variasi menu baru di Restoran Boboko Bu Euis
- d. Adanya meningkatkan harga jual produk pada Restoran Boboko Bu Euis dapat dijadikan sebagai peluang untuk mengembangkan perusahaan
- e. Adanya membuat sebuah rencana baru untuk bekerja sama dengan mitra *online delivery service* serta adanya pemasangan *digital payment* pada Restoran Boboko Bu Euis dapat dijadikan sebagai peluang untuk mengembangkan perusahaan

