

# **PROSPEK USAHA AGRO OUTLET MAKANAN JAJANAN TRADISIONAL KHAS SUNDA DAN KENDALANYA**

**Ana**



- Pengembangan usaha kecil menengah merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari usaha pemerintah untuk pemerataan pembangunan dan pemerataan hasil pembangunan menuju tercapainya keadilan sosial. Pedagang agro outlet merupakan bagian dari pembangunan ekonomi sektor informal, yang membantu memajukan perputaran roda ekonomi dan sangat menunjang pembangunan ekonomi secara nasional.



- Usaha agro outlet tumbuh dengan subur di Jawa Barat. Dari tahun ke tahun usaha ini berkembang dengan pesat. Cepatnya perkembangan usaha ini terjadi karena untuk perintisannya tidak memerlukan modal besar. Potensi sektor perdagangan agrosegar (pangan) di Jawa Barat sekitar 25% diserap oleh sektor perdagangan informal. (<http://www.indaaagro.com>). Tumbuh suburnya agro outlet di Jawa Barat didukung pula oleh pencanangan Jabar sebagai Pusat Makanan Tradisional. Selain itu didukung pula semakin meningkatnya pola belanja makanan penduduk Indonesia dengan total belanja makanan yang mencapai 17,11% serta semakin tumbuhnya total output industri makanan Indonesia yang mencapai Rp 145 miliar (<http://www.indagagro-jabar.com>)

- Penganekaragaman pangan melalui upaya pengembangan pangan tradisional adalah langkah yang sangat strategis karena pangan tradisional umumnya berupa makanan yang bahan bakunya berasal dari sumber lokal, diolah menurut resep setempat dan sesuai dengan selera masyarakat.



- Dengan masuknya restoran *fast food* di berbagai kota di Indonesia khususnya kota Bandung, makanan tradisional Sunda serta makanan tradisional lainnya memperoleh pesaing dalam memperebutkan konsumen melalui industri jasa boga. Industri jasa boga *fast food (franchise)* tumbuh dengan pesat di berbagai kota bahkan mengalahkan pertumbuhan jaringan industri jasa boga tradisional. Salah satu faktor penyebabnya adalah *fast food* memiliki nilai sosial ekonomi tinggi sehingga membawa makanan itu bergengsi, termasuk orang yang mengkonsumsinya. Kondisi ini dapat diamati dengan banyaknya para remaja menyukai *burger, hot dog, pizza, kebab atau fried chicken*, daripada lotek, comro, laksa ayam, dan jenis-jenis makanan Sunda lainnya ketika mereka makan di luar rumah. Hal ini merupakan tantangan bagi pengusaha makanan tradisional untuk bersaing dengan menjamurnya outlet-outlet *fast food (franchise)* .



- Faktor penyebab terdesaknya makanan tradisional oleh *fast food* karena makanan tradisional mempunyai kesan kurang bersih, kurang aman, kurang menarik, kuno, tidak praktis dan mutunya beragam, Penyebab tidak populernya makanan tradisional Sunda adalah karena sangat kurangnya sentuhan teknologi dan reka boga. Padahal ditinjau dari sudut gizi dan gaya hidup masa kini makanan tradisional Sunda jauh lebih sehat. Tjahjadi (1994) mengemukakan bahwa makanan tradisional Sunda adalah makanan yang biasa dikonsumsi oleh masyarakat Sunda, diolah dengan menggunakan bahan yang diproduksi dari usaha pertanian sekitarnya serta memiliki rasa untuk selera masyarakat Sunda. Makanan tradisional Sunda merupakan salah satu makanan jajanan tradisional yang kaya akan serat tetapi bila melihat bahan baku sayuran yang digunakan sebagian besar sayuran pekarangan yang nilai ekonomisnya relatif murah. Sedangkan dilihat dari cara pengolahan, makanan tradisional Sunda kaya akan makanan yang diproses dengan dipepes, direbus, ditumis dan dibakar. Hal-hal tersebut tentunya mempunyai sisi yang menguntungkan dilihat dari segi kesehatan. Kondisi ini menimbulkan kekhawatiran dan keprihatinan apakah memang benar bahwa konsumen sudah mulai beralih ke *fast food* ala Barat atau bahkan ke beberapa *fast food franchise* ala Timur Tengah, kemudian mulai meninggalkan makanan tradisional terutama makanan tradisional Sunda. Dengan adanya agro outlet makanan jajanan tradisional Sunda setidaknya memberikan peluang usaha bagi pedagang sekaligus turut memperkaya kasanah kuliner tradisional.



- Dalam kondisi perekonomian yang mulai bergairah di Indonesia ini, banyak peluang usaha yang muncul dan memberikan keuntungan yang menjanjikan. Kini di Jawa Barat terdapat tidak kurang dari 140.000 unit usaha yang bergerak di produksi makanan tradisional, di mana 45.000 merupakan industri berskala kecil dan menengah (IKM) dan 95.000 merupakan industri rumah tangga (non-formal). Tenaga kerja yang berhasil diserap secara langsung mencapai 340.000 orang, di mana IKM sebanyak 180.000 orang dan rumah tangga sebanyak 160.000 orang. Salah satu usaha yang dinilai oleh banyak kalangan sebagai bidang usaha yang prospektif adalah agro outlet makanan jajanan tradisional Sunda. Pedagang agro outlet memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang terutama disertai dengan sumber daya manusia yang memadai, sesuai dengan kecenderungan perekonomian global yang mulai menunjukkan perhatiannya kepada unit-unit ekonomi kecil. Keunggulan usaha pedagang agro outlet terletak pada sifatnya yang tidak birokratis serta jumlah tenaga kerja yang akan digunakan. Kelenturan ini pada umumnya dikarenakan usaha berakar pada sosial ekonomi setempat. Dukungan pendanaan yang disediakan oleh pemerintah Jawa Barat setidaknya mampu meyakinkan para pedagang, bahwa agro outlet merupakan salah satu peluang bisnis yang cukup menjanjikan. Program pemerintah yang diprakarsai oleh Dinas Indagro (Industri Perdagangan Agro) bekerjasama dengan Puskopanti (Pusat Koperasi Panca Bhakti) Jabar menghimpun pedagang kaki lima anggota Kopanti sebanyak 1695 orang. Selain alasan bisnis agro outlet jajanan tradisional Sunda turut pula memperkaya dan memelihara khazanah kuliner tradisional Sunda yang mulai terdesak dengan masuknya *fast food franchise*.

- Beberapa alasan terpenting mengapa usaha agro outlet makanan jajanan tradisional khas sunda termasuk dalam bidang usaha yang prospektif adalah:
- Setiap orang perlu makan berat setiap hari, setidaknya 2 kali dan bagi orang-orang tertentu sampai dengan 3 kali.
- Semakin banyak orang yang mengalami keterbatasan untuk menyantap makanan di rumah, baik siang maupun malam hari.
- Produk agro outlet terutama yang terdapat di pusat kota merupakan salah satu usaha yang memungkinkan profit margin yang tinggi.
- Usaha agro outlet merupakan salah satu bentuk usaha yang “dapat dipasarkan secara aktif” dimana arus pembeli di pusat kota bisa dibentuk melalui upaya-upaya pemasaran yang efektif.



- Pangsa pasar dari agro outlet dapat dikelompokkan secara khusus sebagai berikut:
- Karyawan dari pusat-pusat perkantoran dan pusat-pusat bisnis.
- Pegawai pemerintahan dan instansi-instansi pemerintahan.
- Keluarga.
- Pelajar dan mahasiswa.



- Produk-produk yang dipasarkan di agro outlet makanan jajanan tradisional Sunda adalah:
- Makanan berat, seperti Nasi Timbel Komplit, Nasi Soto Bandung, Nasi Lengko Cirebon, Empal Gentong , dll.
- Makanan Kecil, seperti pisang goreng, combro, bala-bala, misro,cireng, tahu sumedang dll
- Aneka Minuman, seperti es cendol, bandrek, bajigur dll.





- adanya keterbatasan pengetahuan, keterampilan, dan sarana air bersih dari pedagang makanan jajanan, sehingga masih dikhawatirkan menyebabkan makanan jajanan menjadi beresiko menimbulkan masalah kesehatan.



- perlu peningkatan baik ditinjau dari mutu produk, aspek kreasi reka pangan, serta kemampuan manajerial dalam pengelolaan usaha boga, sehingga mampu menghasilkan produk yang kompetitif.



- Keterbatasan – keterbatasan tersebut mengiindikasikan masih perlunya upaya pembinaan terutama berkaitan dengan manajemen produksi dan kewirausahaan.
- Pembinaan manajemen produksi dan kewirausahaan perlu diselenggarakan sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan oleh suatu usaha. Pembinaan manajemen kewirausahaan didesain untuk mengembangkan kemampuan para pedagang secara komprehensif. Pembinaan manajemen produksi dan kewirausahaan yang perlu dilakukan adalah :
  - Membekali para pedagang tentang pengetahuan manajemen produksi dan kewirausahaan.
  - Membekali pemahaman tentang faktor-faktor keberhasilan wirausaha.
  - Membekali pemahaman tentang faktor-faktor penyebab kegagalan wirausaha.
  - Membekali penerapan manajemen produksi dalam pengelolaan usaha.



- kepuasan konsumen tergantung pada 6 (enam) faktor pokok (*Food Quality Factors*) yaitu:
- Penampilan makanan (*Apperance of Food*)
- Kebersihan makanan (*Food Hygienic*)
- Aroma makanan (*Flavour of Food*)
- Rasa makanan (*Taste of Food*)
- Tekstur makanan (*Food Texture*)
- Nilai kandungan gizi makanan (*Nutritional Value of Food*)



- Mutu atau kualitas produk makanan dari sebuah usaha pengolahan makanan dapat dicapai bila didukung oleh tersedianya 4 (empat) unsur pokok, yaitu:
- Mutu bahan baku makanan (*quality of ingredients*)
- Keahlian juru masak (*skill of the cook/chef*)
- Peralatan dapur yang memadai (*adequate supply of kitchen's equipment/utensil*).
- Penggunaan resep baku (*usage of standard recipes*)



- Mutu atau kualitas produk makanan dari sebuah usaha pengolahan makanan dapat dicapai bila didukung oleh tersedianya 4 (empat) unsur pokok, yaitu:
- Mutu bahan baku makanan (*quality of ingredients*)
- Keahlian juru masak (*skill of the cook/chef*)
- Peralatan dapur yang memadai (*adequate supply of kitchen's equipment/utensil*).
- Penggunaan resep baku (*usage of standard recipes*)



- Argo outlet makanan jajanan di Bandung khususnya hingga saat ini banyak menampung dan memasarkan makanan-makanan tradisional khas Sunda. Pembinaan tentang cara pembuatan makanan/kuliner yang berkualitas, higienis serta mempunyai kemasan yang menarik dan aman masih harus dilakukan agar para pembuat makanan tradisional dapat terus eksis dan berkembang. Selain itu, dengan pembinaan manajemen produksi dan kewirausahaan serta jaringan pemasaran yang baik, diharapkan produk-produk makanan tradisional itu bisa terus dicintai dan dinikmati masyarakat di dalam maupun luar negeri.

