

Inovasi Kewirausahaan dalam Industri Makanan Melalui Kreativitas dan Teknologi (Studi Kasus Restoran AvoEats)

¹Nafisah Yuliani, ²Andika Yunianto, ³Dini Amalia

^{1,2} Universitas Persada Indonesia Y.A.I, ³ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Y.A.I

¹nafisah.yuliani@upi-yai.ac.id, ²andika.yunianto@upi-yai.ac.id, ³dini.amalia@stie-yai.ac.id

ABSTRAK

Di tengah persaingan industri kuliner yang ketat, inovasi menjadi kekuatan pendorong yang memungkinkan wirausaha kuliner tidak hanya bertahan tetapi juga unggul. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats dan untuk mendeskripsikan inovasi yang telah dilakukan oleh Restoran AvoEats. Analisis data berfokus pada konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats dan strategi inovasi produk yang dapat dilakukan pada bisnis kuliner Restoran Avoeats. Hasil penelitian tentang konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats terdiri atas ide bisnis, riset Pasar, perencanaan bisnis, pembiayaan, inovasi produk, manajemen operasional, pemasaran dan branding, pengalaman pelanggan, pengelolaan keuangan, pertumbuhan dan stabilitas, inovasi berkelanjutan, manajemen risiko, keberlanjutan dan kewirausahaan sosial, evaluasi dan pengukuran kinerja. Strategi inovasi produk yang dapat dilakukan pada bisnis kuliner Restoran Avoeats terdiri atas pembenahan produk, pemasaran digital, inovasi proses dan peningkatan kualitas layanan. Keunggulan bersaing Restoran AvoEats terletak pada kombinasi keunikan produk, kualitas produk yang tinggi, harga yang bersaing, atmosfer yang menyenangkan, dan komitmen pada kesehatan dan keberlanjutan. Dengan mengintegrasikan elemen-elemen ini, AvoEats berhasil menarik perhatian konsumen, mempertahankan loyalitas pelanggan, dan menciptakan citra merek yang positif di pasar kuliner.

Kata Kunci : Inovasi, Kewirausahaan, Industri Makanan, Kreativitas, Teknologi

ABSTRACT

Amidst the fierce competition of the culinary industry, innovation is the driving force that enables a kuliner entrepreneur, not only to survive but innovation is also an advantage. The objective of this research is to analyze the concept of entrepreneurship in the restaurant restaurant business avoats and to describe the innovations that have been undertaken by the restotan avoats. Data analysis focuses on the concepts of enterprise in the culinary business avoats and product innovation strategies that can be done on the RA culinary business. The results of the research on enterprise concepts in the gastronomic business RA consist of business ideas, market research, business planning, financing, product innovation, operational management, marketing management and branding, customer experience, financial management, growth and stability. Innovation product innovation, operational management, marketing and branding management, customer depth, financial management, growth and stability, sustainable innovation, risk management, social entrepreneurship, evaluation and performance measurement. The product innovation strategy that can be implemented in the RA culinary business consists of product refinement, digital marketing, process innovation and improved service quality. The competitive advantage of RA lies in a combination of product uniqueness, high product quality, competitive prices, a pleasant atmosphere, and a commitment to health and sustainability. By integrating these elements, RA managed to attract consumer attention, maintain customer loyalty, and create a positive brand image in the culinary market.

Keywords: Innovation, Entrepreneurship, Food Industry, Creativity, Technology

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Proses otomatisasi robotic dalam industri meningkat selama Revolusi Industri 4.0, yang ditandai dengan *Internet of Things* (IOT), *virtual reality*, *big data*, dan *cloud computing*. Pada saat ini, dibutuhkan tenaga kerja yang dapat menciptakan lapangan kerja baru dan tidak hanya bekerja sebagai karyawan kantoran. Mereka juga disebut sebagai wirausaha muda. SDM seperti inilah yang kelak akan mampu bersaing di dunia industri 4.0 dengan menggunakan seluruh kemampuannya sebagai pelaku bisnis. Oleh karena itu, para pelaku bisnis (wirausaha muda) harus berkompetisi dan kompeten dalam menciptakan nilai barang dan jasa dengan menggabungkan pengetahuan, menemukan cara baru, dan mengembangkan proses pengetahuan melalui gagasan inovatif dan kreatif. (Yuliani N & Amalia D, 2015)

Industri kuliner adalah salah satu sektor yang sangat kompetitif, dengan tren dan preferensi konsumen yang cepat berubah. Kewirausahaan di bidang ini harus secara proaktif mencari inovasi dalam segala aspek, mulai dari pengembangan produk makanan yang baru, pendekatan pemasaran yang kreatif, hingga penggunaan teknologi mutakhir.

UMKM kuliner dihadapkan dengan berbagai tantangan, seperti persaingan yang ketat, perubahan selera konsumen, dan perkembangan teknologi. UMKM di Indonesia dihadapkan dengan persaingan yang ketat, baik dari sesama UMKM maupun dari perusahaan besar. Persaingan ini semakin ketat dengan masuknya produk-produk impor ke pasar Indonesia. Faktor-faktor yang menyebabkan persaingan ketat adalah jumlah UMKM yang besar. Menurut (Ekonomi et al., 2021) Di Indonesia, terdapat lebih dari 64 juta UMKM. Hal ini menyebabkan persaingan yang semakin ketat dalam mendapatkan pasar. Produk yang homogen dimana banyak UMKM yang menawarkan produk yang serupa, sehingga sulit untuk membedakan diri dari pesaing. Kurangnya akses ke pasar menyebabkan UMKM seringkali kesulitan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dampak persaingan ketat akan mengakibatkan penurunan keuntungan. Persaingan yang ketat dapat menyebabkan penurunan keuntungan bagi UMKM, UMKM sulit untuk bertahan

hidup. Jika banyak UMKM yang tidak mampu bersaing dan akhirnya gulung tikar.

Perubahan Selera konsumen terus berubah seiring dengan waktu. Konsumen saat ini lebih memilih produk yang sehat, aman, dan berkualitas tinggi. Faktor-faktor yang menyebabkan perubahan selera konsumen, yaitu meningkatnya kesadaran akan Kesehatan, konsumen saat ini lebih aware akan kesehatan dan memilih produk yang lebih sehat, meningkatnya pendapatan masyarakat, meningkatnya pendapatan masyarakat memungkinkan mereka untuk membeli produk yang lebih berkualitas tinggi. Pengaruh media sosial, yaitu media sosial seringkali mempromosikan produk-produk baru dan tren terbaru, yang dapat memengaruhi selera konsumen. Dampak perubahan selera konsumen adalah UMKM harus terus berinovasi untuk mengikuti perubahan selera konsumen. UMKM yang tidak dapat mengikuti perubahan selera konsumen akan kehilangan pasar.

Perkembangan Teknologi terus berkembang dan menghadirkan peluang dan tantangan baru bagi UMKM. Peluang yang dihadirkan oleh teknologi adalah meningkatkan efisiensi. Teknologi dapat membantu UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasi dan menjangkau pasar yang lebih luas. Teknologi dapat membantu UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk pasar internasional. Teknologi dapat membantu UMKM untuk meningkatkan daya saing mereka dengan menawarkan produk dan layanan yang lebih inovatif. Tantangan yang dihadirkan oleh teknologi adalah biaya yang tinggi. Teknologi baru sering kali memerlukan investasi besar, yang mungkin sulit dibiayai oleh UMKM. Banyak UMKM tidak memiliki keterampilan yang diperlukan untuk menggunakan teknologi baru. Akses internet dan teknologi baru seringkali terbatas di daerah pedesaan sehingga menyulitkan UMKM di daerah tersebut untuk bersaing.

Restoran AvoEats adalah destinasi kuliner yang unik yang menghadirkan konsep inovatif dengan fokus pada kesehatan dan cita rasa. Terletak di Daerah Jakarta Pusat, restoran ini menawarkan pengalaman kuliner yang menggabungkan kelezatan makanan dengan nutrisi yang seimbang. Salah satu ciri khasnya adalah penggunaan alpukat sebagai bahan utama dalam berbagai hidangan. Menu

AvoEats menampilkan kreativitas kuliner dengan olahan alpukat yang menyegarkan, mulai dari *smoothie bowl*, *Salad Superfood*, *Wraps Sayuran*, *Jus Segar*, *Bowl Protein*, *Pancake Pisang*, *Sup Detoks*, *Sandwich sehat*, *Dessert Chia Pudding*. Produk-produk ini merupakan contoh dari berbagai hidangan sehat dan organik yang ditawarkan oleh restoran Avoeats. Terus terinspirasi oleh bahan-bahan segar dan tren makanan sehat, restoran ini terus mengembangkan menu mereka untuk memberikan pengalaman makan yang menyenangkan dan bernutrisi bagi pelanggan mereka.

Restoran ini menekankan penggunaan bahan-bahan segar dan berkualitas tinggi, dengan perhatian khusus pada aspek kesehatan dan gaya hidup berkelanjutan. Untuk menangkap peluang pasar yang lebih besar, maka penelitian ini akan melihat bagaimana inovasi kewirausahaan dipraktikkan di Restoran AvoEats.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana inovasi kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats dapat meningkatkan daya saing UMKM kuliner?
2. Apa saja inovasi yang telah dilakukan oleh Restoran AvoEats?

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats
2. Untuk mendeskripsikan inovasi yang telah dilakukan oleh Restoran AvoEats.

2. LANDASAN TEORI

Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner

Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner melibatkan penerapan prinsip-prinsip kewirausahaan dalam industri makanan dan minuman. Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner meliputi: Ide Bisnis, Riset Pasar, Perencanaan Bisnis, Pembiayaan, Inovasi Produk, Manajemen operasional, pemasaran dan branding, pengalaman pelanggan,

pengelolaan keuangan, pertumbuhan dan stabilitas, Inovasi Berkelanjutan, Manajemen Risiko, Keberlanjutan dan Kewirausahaan Sosial, Evaluasi dan Pengukuran Kinerja. (Alkachvi & Handayani, 2019) Penjabaran konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini

Tabel 1. Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner

No	Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner
1	Ide Bisnis Konsep kewirausahaan dimulai dengan ide bisnis yang unik dan inovatif dalam industri kuliner. Ide bisnis dapat berupa konsep restoran, kafe, warung makan, food truck, atau bahkan produk makanan spesifik. Penting untuk memiliki ide yang membedakan bisnis Anda dari pesaing, seperti menyajikan masakan khas, konsep tema yang menarik, atau mengusung tren terkini dalam makanan
2	Riset Pasar Memahami target pasar, preferensi konsumen, tren kuliner, dan persaingan di industri makanan. Riset pasar membantu memvalidasi ide bisnis, mengidentifikasi peluang, dan menentukan strategi pemasaran yang tepat
3	Perencanaan Bisnis Tahap perencanaan bisnis harus mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, struktur organisasi, sumber daya manusia, operasional, keuangan, dan proyeksi pendapatan. Ini adalah panduan yang akan membantu dalam mengelola bisnis kuliner dengan lebih efisien dan efektif
4	Pembiayaan Menentukan sumber pendanaan, seperti modal sendiri, pinjaman bank, atau investasi dari pihak lain. Selain itu, perlu menghitung perkiraan biaya startup, biaya operasional, dan memastikan bahwa pemilik usaha memiliki dana yang cukup untuk menjalankan bisnis.
5	Inovasi Produk Kunci kesuksesan dalam bisnis kuliner adalah menyajikan produk yang inovatif dan berkualitas tinggi. Teruslah mengembangkan dan meningkatkan menu, menciptakan kombinasi rasa yang unik, menggunakan bahan-bahan segar dan berkualitas, serta mengikuti tren kuliner terbaru. Inovasi produk dapat membantu pemilik usaha menarik

	perhatian pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada	13	Kemitraan dan Jaringan
6	Manajemen Operasional		Membangun kemitraan yang kuat dan menjalin jaringan dengan pemangku kepentingan industri kuliner lainnya dapat memberikan manfaat besar bagi bisnis Anda. Jalin hubungan dengan pemasok bahan baku yang dapat diandalkan, kolaborasi dengan pemilik restoran atau kafe lainnya untuk proyek bersama, dan ikut serta dalam asosiasi atau komunitas bisnis kuliner untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman
	Efisiensi operasional sangat penting dalam bisnis kuliner dalam mengelola inventaris, persediaan, pembelian, pengolahan makanan, dan layanan pelanggan.	14	Keberlanjutan dan Kewirausahaan Sosial
7	Pemasaran dan Branding		Dalam era yang semakin peduli terhadap lingkungan dan sosial. Pertimbangkan untuk mengadopsi praktik bisnis yang ramah lingkungan, menggunakan bahan-bahan organik atau lokal, dan berpartisipasi dalam program sosial seperti donasi makanan kepada komunitas yang membutuhkan
	Strategi pemasaran dan branding yang efektif adalah kunci untuk menarik pelanggan dalam bisnis kuliner. Manfaatkan media sosial, situs web, iklan lokal, dan kerjasama dengan mitra strategis untuk mempromosikan bisnis	15	Evaluasi dan Pengukuran Kinerja
8	Pengalaman Pelanggan		Terakhir, penting untuk secara teratur mengevaluasi dan mengukur kinerja bisnis kuliner kita. Pantau metrik kunci seperti penjualan, profitabilitas, retensi pelanggan, dan kepuasan pelanggan. Dengan memantau kinerja secara terus-menerus, kita dapat mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan dan mengambil tindakan yang sesuai untuk kesuksesan jangka panjang bisnis kita
	Fokus pada pengalaman pelanggan kita mendapatkan pelayanan yang ramah, makanan yang lezat, suasana yang nyaman, dan nilai tambah lainnya. Dapatkan umpan balik dari pelanggan dan teruslah meningkatkan pengalaman mereka agar mereka kembali dan merekomendasikan bisnis kita kepada orang lain.		
9	Pengelolaan Keuangan		
	Memiliki sistem pencatatan keuangan yang akurat, memantau aliran kas secara berkala, dan mengelola anggaran dengan bijaksana. Perencanaan keuangan yang baik membantu Anda menjaga keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran serta membuat keputusan yang lebih baik dalam mengelola bisnis		
10	Pertumbuhan dan Skalabilitas		
	Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner juga mencakup pertumbuhan dan skalabilitas. Setelah bisnis kuliner kita berhasil berjalan, Anda dapat mempertimbangkan langkah-langkah untuk pertumbuhan dan skalabilitas		
11	Inovasi Berkelanjutan		
	Penting untuk tetap inovatif, mengikuti tren terbaru, dan mengantisipasi kebutuhan pelanggan. Teruslah mencari peluang untuk meningkatkan produk, layanan, dan pengalaman pelanggan dengan mengadopsi teknologi baru, mengeksplorasi kolaborasi dengan mitra strategis, dan mengikuti riset pasar yang terkini.		
12	Manajemen Risiko		
	Bisnis kuliner juga memiliki risiko yang perlu dikelola dengan hati-hati. Risiko dapat berkaitan dengan keuangan, persediaan, kepatuhan hukum, reputasi, atau kesehatan dan keamanan makanan		

Demikianlah penjelasan mengenai konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner. Penting untuk diingat bahwa bisnis kuliner adalah industri yang kompetitif, tetapi juga penuh dengan peluang. Dengan menerapkan prinsip-prinsip kewirausahaan, inovasi yang berkelanjutan, dan fokus pada pengalaman pelanggan, Anda dapat membangun bisnis kuliner yang sukses dan berkembang.

Peran Inovasi Dalam Pengembangan Bisnis Kuliner UMKM

Inovasi kewirausahaan dalam bidang kuliner makanan UMKM merujuk pada pengembangan dan penerapan ide-ide baru, pengetahuan, teknologi, proses, atau produk dalam usaha kuliner skala kecil dan menengah. Inovasi ini mencakup berbagai aspek, seperti pengembangan menu, teknik memasak, manajemen operasional, pemasaran, dan pemanfaatan bahan baku. Inovasi tersebut penting untuk meningkatkan daya saing, menarik minat konsumen, dan memperluas pangsa pasar bagi UMKM kuliner.

Menurut (Lukito Wijaya, 2022) , inovasi dan kreativitas yang perlu dilakukan dalam bisnis kuliner UMKM meliputi berani berubah mengikuti tren yang sedang berkembang, mengadaptasi tren kuliner yang sedang populer, serta menerapkan sistem pelayanan pelanggan self-order untuk meningkatkan kenyamanan konsumen

Selain itu, (Yuhendri LV, 2022) dalam penelitiannya yang berjudul Inovasi untuk Keberlanjutan Usaha Kuliner menyebutkan bahwa inovasi dalam usaha kuliner UMKM dapat berupa inovasi produk (barang, jasa, ide, tempat) dan inovasi manajemen (proses kerja, produksi, keuangan, pemasaran). Dengan demikian, inovasi kewirausahaan dalam bidang kuliner makanan UMKM melibatkan upaya untuk terus menerus menciptakan nilai tambah melalui pengembangan produk, layanan, dan proses bisnis guna memenuhi tuntutan pasar yang terus berubah.

3. METODOLOGI

Metodologi yang dipakai dalam penelitian ini mengandalkan studi kasus kualitatif, dimana data dikumpulkan melalui wawancara, observasi partisipatif di Restoran AvoEats, dan analisis konten dari platform media sosial perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mendalam memahami bagaimana inovasi diimplementasikan dan efeknya terhadap kinerja bisnis.

Jenis Penelitian

Jenis Penelitian adalah penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh gambaran atau deskripsi tentang pelaksanaan inovasi serta orientasi kewirausahaan dan keberlanjutan inovasi pada Restoran AvoEats

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan tahap kunci dalam proses penelitian yang memerlukan metode-metode khusus. Teknik pengumpulan data yang umum digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara

Wawancara melibatkan interaksi langsung antara peneliti dan responden. Ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang pandangan, pengalaman, dan pandangan responden. Teknik yang

dilakukan secara tatap muka, telepon, atau melalui platform daring.

2. Observasi

Observasi melibatkan pengamatan langsung dan sistematis terhadap perilaku, kejadian, atau fenomena yang relevan dengan penelitian. Ini memberikan pemahaman tentang situasi tanpa bergantung pada persepsi atau laporan subjektif responden. Teknik Pengamatan dapat dicatat dengan menggunakan catatan lapangan.

3. Kuesioner

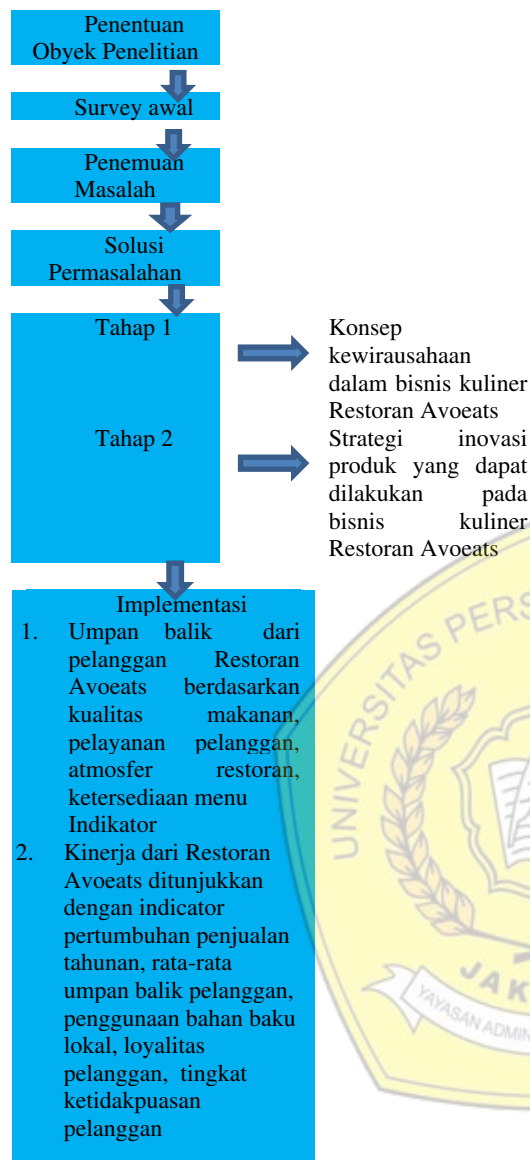
Kuesioner adalah instrumen tertulis yang berisi pertanyaan dan pilihan jawaban yang digunakan untuk mengumpulkan data dari responden. Ini dapat digunakan untuk penelitian kuantitatif atau sebagai bagian dari pendekatan campuran. Teknik Kuesioner dapat bersifat terstruktur (pilihan jawaban tertentu) atau tidak terstruktur (respon bebas). Pengumpulan data melibatkan distribusi kuesioner secara daring.

Obyek Penelitian

Restoran AvoEats dipilih sebagai obyek penelitian karena keunikan konsepnya dalam mengintegrasikan alpukat sebagai bahan utama dalam berbagai hidangan. Dengan fokus pada kreativitas kuliner dan kesehatan, restoran ini menawarkan pengalaman unik bagi pelanggan. AvoEats adalah restoran kuliner yang berlokasi di Jakarta Pusat, menonjolkan menu dengan variasi hidangan yang menggunakan alpukat sebagai elemen kunci. Restoran ini menargetkan pelanggan yang mencari makanan yang sehat, lezat, dan inovatif.

Analisis Data

Analisis data yang dilakukan terdiri atas 2 tahap, yaitu Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats dan strategi inovasi produk yang dapat dilakukan pada bisnis kuliner Restoran Avoeats . Hal itu dapat digambarkan dalam gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1. Langkah-Langkah Penelitian
(Sumber: Peneliti, 2023)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Inovasi Kewirausahaan terhadap Daya Saing UMKM Kuliner

Industri kuliner adalah salah satu sektor yang sangat kompetitif, dengan tren dan preferensi konsumen yang cepat berubah. Kewirausahaan di bidang ini harus secara proaktif mencari inovasi dalam segala aspek, mulai dari pengembangan produk makanan yang baru, pendekatan pemasaran yang kreatif, hingga penggunaan teknologi mutakhir.

Jenis inovasi yang dapat dilakukan dalam bisnis kuliner makanan UMKM meliputi inovasi produk, inovasi pemasaran, inovasi proses, dan inovasi layanan. Berdasarkan artikel (Amelya Juwitasari, 2022), berikut adalah beberapa contoh jenis inovasi yang dapat diterapkan:

1. **Pembenahan Produk:** Meliputi pengembangan menu, kreativitas dalam penyajian, penggunaan bahan baku berkualitas, dan inovasi dalam proses memasak
2. **Pemasaran Digital:** Memanfaatkan platform online untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas produk kuliner UMKM
3. **Inovasi Proses:** Menerapkan sistem manajemen yang lebih efisien, seperti sistem ERP, untuk meningkatkan produktivitas dan profesionalisme usaha kuliner UMKM
4. **Peningkatan Kualitas Layanan:** Mengembangkan sistem pelayanan pelanggan, termasuk *self-order*, guna meningkatkan kenyamanan konsumen.

Dengan menerapkan inovasi-inovasi tersebut, UMKM kuliner dapat meningkatkan daya saing, menarik minat konsumen, dan mengembangkan bisnis mereka secara berkelanjutan.

Gambaran Inovasi Kewirausahaan yang dilakukan Restoran Avoeats

Restoran Avoeats menawarkan berbagai produk makanan sehat dan organik yang lezat dan inovatif. Restoran AvoEats, merupakan salah satu restoran, mampu menarik perhatian dengan konsep uniknya. Inovasi produk mereka terlihat pada penggunaan alpukat sebagai bintang menu, meningkatkan kepopuleran makanan yang kaya akan nutrisi ini. Tidak hanya itu, AvoEats memanfaatkan media sosial untuk pemasaran viral yang menarik bagi demografi milenial dan Gen Z yang mengutamakan estetika dan nilai kesehatan dalam makanan.

Pilihan bahan baku bersumber dari petani lokal dan upaya mengurangi limbah tidak hanya mendukung komunitas setempat tetapi juga menarik konsumen yang sadar lingkungan dan sosial. Keputusan untuk memberlakukan personalisasi makanan berdasarkan preferensi pelanggan memberikan kepuasan yang lebih besar dan

meningkatkan loyalitas pelanggan. Beberapa menu yang dihasilkan oleh restoran Avoeats dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini.

Tabel 2 . Daftar Restoran Avoeats

No	Nama Menu	Keterangan
1	<i>Salad Superfood Avoeats</i>	Hidangan segar yang terdiri dari campuran sayuran organik, seperti daun hijau, tomat ceri, mentimun, wortel, dan brokoli. Ditambahkan dengan biji-bijian, kacang-kacangan, dan <i>dressing</i> spesial yang dibuat dengan bahan-bahan alami, salad ini kaya akan nutrisi dan serat
2	<i>Smoothie Bowl Avoeats</i>	Hidangan yang terdiri dari <i>smoothie</i> buah-buahan segar yang disajikan dalam mangkuk dan dihias dengan <i>topping</i> seperti granola, potongan buah segar, biji chia, dan madu organik. <i>Smoothie Bowl</i> ini memberikan kombinasi yang sempurna antara rasa segar dan tekstur yang kaya.
3	<i>Wraps Sayuran Avoeats</i>	Hidangan yang terdiri dari sayuran segar yang digulung dalam tortilla gandum. <i>Wraps</i> ini dilengkapi dengan saus spesial yang dibuat dengan bahan-bahan alami. <i>Wraps Sayuran</i> ini merupakan pilihan makanan yang ringan dan sehat untuk dinikmati di siang hari
4	<i>Jus Segar Avoeats</i>	Menyajikan berbagai jus segar yang terbuat dari

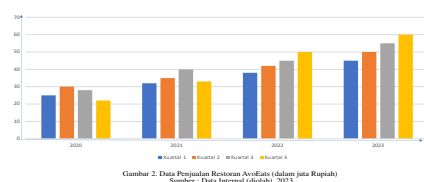
		buah-buahan dan sayuran organik. Jus-jus ini tidak mengandung pemanis buatan dan bahan tambahan yang berbahaya. Pelanggan dapat memilih dari berbagai kombinasi jus yang menyegarkan dan memberikan manfaat kesehatan.
5	<i>Bowl Protein Avoeats</i>	Hidangan yang menggabungkan protein nabati, seperti tempe, tofu, atau kacang-kacangan, dengan nasi merah atau quinoa, sayuran panggang, dan saus khusus. <i>Bowl</i> ini memberikan asupan protein yang sehat dan memberi energi yang tahan lama.
6	<i>Pancake Pisang Avoeats</i>	Hidangan sarapan yang lezat dan sehat. Dibuat dengan pisang matang, tepung gandum, telur organik, dan susu nabati, pancake ini rendah gula dan tinggi serat. Tersedia dalam berbagai varian, seperti <i>pancake</i> pisang dengan tambahan buah segar atau kacang-kacangan
7	<i>Sup Detoks Avoeats</i>	Hidangan yang terbuat dari sayuran organik yang direbus dengan kaldu rendah lemak. <i>Sup</i> ini mengandung berbagai nutrisi dan serat, serta membantu

		membersihkan tubuh dari toksin. Tersedia dalam berbagai rasa, seperti sup sayuran, sup labu, atau sup jagung.
8	<i>Sandwich Sehat Avoeats</i>	Terdiri dari roti gandum, daging rendah lemak atau protein nabati, sayuran segar, dan saus khusus, <i>sandwich</i> ini memberikan rasa yang lezat dan gizi yang seimbang
9	<i>Dessert Chia Pudding Avoeats</i>	Hidangan penutup yang lezat dan menyehatkan. Terbuat dari biji chia yang direndam dalam susu nabati dan diberi tambahan buah-buahan segar, madu organik, atau biji-bijian, <i>dessert</i> ini mengandung omega-3, serat, dan antioksidan

Sumber : Data Internal-diolah,(2023)

Produk-produk ini merupakan berbagai hidangan sehat dan organik yang ditawarkan oleh restoran Avoeats. Terus terinspirasi oleh bahan-bahan segar dan tren makanan sehat, restoran ini terus mengembangkan menu mereka untuk memberikan pengalaman makan yang menyenangkan dan bernutrisi bagi pelanggan mereka.

Data penjualan Restoran AvoEats (dalam juta Rupiah) dari tahun 2020- 2023 tersaji dalam gambar 2 di bawah ini



Gambar 2. Data Penjualan Restoran AvoEats (dalam juta Rupiah)
Sumber : Data Internal (diolah), 2023

Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats

Rincian tentang Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats dapat dilihat pada tabel 3 dibawah ini

Tabel 3. Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats

No	Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats
1	Ide Bisnis: Restoran Avoeats memiliki ide bisnis yang unik dan inovatif dengan menawarkan konsep makanan sehat dan organik. Mereka percaya bahwa makanan yang berkualitas tinggi dan bergizi dapat meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan pelanggan. Restoran ini mengkombinasikan berbagai bahan organik segar dengan teknik memasak kreatif dan inovatif untuk menciptakan hidangan lezat yang sehat.
2	Riset Pasar: Sebelum memulai restoran, Avoeats melakukan riset pasar yang komprehensif. Mereka mempelajari tren makanan sehat dan organik, preferensi konsumen terkait makanan sehat, serta analisis pesaing di daerah mereka. Mereka juga melakukan survei dan wawancara dengan calon pelanggan untuk memahami kebutuhan dan harapan mereka terhadap restoran makanan sehat.
3	Perencanaan Bisnis: Restoran Avoeats membuat rencana bisnis yang komprehensif. Rencana bisnis ini mencakup analisis pasar yang mendalam, strategi pemasaran yang jelas, struktur organisasi, sumber daya manusia, operasional, keuangan, dan proyeksi pendapatan. Rencana bisnis ini menjadi panduan mereka dalam mengelola restoran dengan efisien dan efektif.
4	Pembiayaan: Avoeats memperoleh pembiayaan melalui kombinasi modal sendiri, pinjaman bank, dan investor. Mereka menyusun proyeksi keuangan yang realistis dan menyajikannya kepada pihak yang berminat untuk mendapatkan dukungan keuangan. Pembiayaan ini digunakan untuk investasi awal, seperti peralatan dapur, renovasi ruangan, persediaan, dan biaya operasional awal
5	Inovasi Produk: Salah satu fokus utama Avoeats adalah inovasi produk. Mereka terus mengembangkan menu dengan

	menggabungkan berbagai bahan organik segar dan menciptakan kombinasi rasa yang unik. Mereka juga mengikuti tren terkini dalam makanan sehat dan menciptakan hidangan yang menarik bagi pelanggan. Inovasi produk ini membantu mereka membedakan diri dari pesaing dan menarik minat pelanggan yang mencari makanan yang sehat dan lezat.
6	Manajemen Operasional:
	Avoeats memiliki sistem manajemen operasional yang efisien. Mereka memiliki prosedur yang jelas untuk mengelola inventaris, persediaan, pembelian, dan pengolahan makanan. Mereka juga memberikan pelatihan kepada staf mereka untuk memastikan kualitas pelayanan yang tinggi dan pengalaman pelanggan yang baik
7	Pemasaran dan Branding:
	Avoeats menggunakan strategi pemasaran dan branding yang efektif untuk mempromosikan restoran mereka. Mereka memanfaatkan media sosial, situs web, dan iklan lokal untuk menjangkau pelanggan potensial. Mereka juga berusaha membangun merek yang kuat dengan mengomunikasikan nilai-nilai mereka, seperti makanan sehat, keberlanjutan, dan perhatian terhadap kesejahteraan pelanggan
8	Pengalaman Pelanggan:
	Avoeats sangat fokus pada pengalaman pelanggan. Mereka menyediakan layanan pelanggan yang ramah, suasana restoran yang nyaman, dan makanan yang lezat. Mereka juga berusaha untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta memberikan pengalaman yang personal dan unik bagi setiap tamu yang datang.
9	Pengelolaan Keuangan:
	Avoeats memiliki sistem pengelolaan keuangan yang baik. Mereka memiliki pencatatan keuangan yang akurat, memantau aliran kas secara berkala, dan mengelola anggaran dengan bijaksana. Pengelolaan keuangan yang baik membantu mereka mengontrol biaya, meningkatkan profitabilitas, dan membuat keputusan yang lebih baik dalam mengelola bisnis.
10	Pertumbuhan dan Stabilitas:
	Setelah berhasil menjalankan restoran Avoeats, mereka fokus pada pertumbuhan yang berkelanjutan dan stabilitas. Mereka terus meningkatkan kualitas makanan dan layanan mereka, memperluas jangkauan pasar, dan

	membuka cabang baru di lokasi strategis. Mereka juga menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan mereka dan terus mengikuti tren dan perkembangan industri makanan
11	Inovasi Berkelanjutan:
	Avoeats berkomitmen untuk inovasi berkelanjutan dalam operasional mereka. Mereka terus mencari cara untuk mengurangi dampak lingkungan, seperti menggunakan bahan kemasan ramah lingkungan dan mendukung petani lokal yang menerapkan praktik pertanian berkelanjutan. Mereka juga mencari cara untuk meningkatkan efisiensi energi dan mengurangi limbah makanan.
12	Manajemen Risiko:
	Restoran Avoeats memiliki sistem manajemen risiko yang matang. Mereka mengidentifikasi potensi risiko, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan regulasi, atau masalah kualitas makanan, dan mengembangkan rencana mitigasi yang tepat. Mereka juga mengasuransikan bisnis mereka untuk melindungi diri dari risiko yang tidak terduga
13	Keberlanjutan dan Kewirausahaan Sosial:
	Avoeats mengintegrasikan prinsip keberlanjutan dan kewirausahaan sosial dalam operasional mereka. Mereka berkomitmen untuk mendukung komunitas lokal, menggunakan bahan organik dan ramah lingkungan, serta memberikan kontribusi kepada proyek-proyek sosial yang berhubungan dengan makanan dan nutrisi
14	Evaluasi dan Pengukuran Kinerja:
	Avoeats secara teratur melakukan evaluasi dan pengukuran kinerja untuk memantau keberhasilan bisnis mereka. Mereka menganalisis data penjualan, umpan balik pelanggan, dan indikator kinerja lainnya untuk menilai kekuatan dan kelemahan mereka. Informasi ini digunakan untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan mengambil tindakan yang diperlukan

Restoran Avoeats telah melakukan berbagai upaya dalam setiap aspek bisnis mereka untuk memastikan keberhasilan dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Dengan fokus pada inovasi produk, pengalaman pelanggan, pengelolaan keuangan yang baik, dan komitmen terhadap keberlanjutan, mereka berhasil membangun merek yang sukses dalam industri makanan sehat dan organik.

Strategi inovasi produk yang dapat dilakukan pada bisnis kuliner Restoran Avoeats

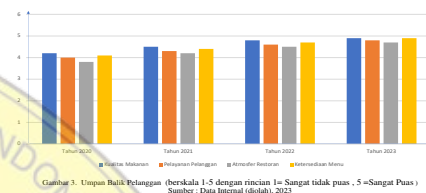
Beberapa strategi inovasi produk yang dapat dilakukan pada bisnis kuliner Restoran Avoeats antara lain:

1. **Pembenahan Produk:** Meliputi pengembangan menu, kreativitas dalam penyajian, penggunaan bahan baku berkualitas, dan inovasi dalam proses memasak. Hal ini dilakukan untuk memberikan nilai tambah kepada konsumen. AvoEats menyajikan menu yang didominasi oleh alpukat, yang merupakan konsep unik dan pertama di pasaran. Mereka seringkali merilis item menu baru yang dipadukan dengan teknik gastronomi modern seperti *foam* alpukat atau es krim alpukat nitrogen cair.
2. **Pemasaran Digital:** memanfaatkan *platform online* untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas produk kuliner Restoran Avoeats. Implementasi sistem POS (*Point of Sale*) canggih yang terintegrasi dengan layanan pesan antar online, memungkinkan pengalaman pelanggan yang lancar, mulai dari pemesanan hingga pembayaran.
3. **Inovasi Proses:** Menerapkan sistem manajemen yang lebih efisien, seperti sistem ERP, untuk meningkatkan produktivitas dan profesionalisme usaha kuliner Restoran Avoeats. Komitmen terhadap keberlanjutan tercermin dalam penggunaan bahan-bahan organik lokal, dan juga inisiatif untuk mengurangi limbah makanan.
4. **Peningkatan Kualitas Layanan:** Mengembangkan sistem pelayanan pelanggan, termasuk *self-order*, guna meningkatkan kenyamanan konsumen. Restoran AvoEats menciptakan lingkungan restoran tematik, dengan dekor dan musik yang selaras, yang membawa pelanggan ke dalam 'dunia alpukat' yang *imersif*, menawarkan lebih dari sekedar makanan bagi konsumennya, yaitu pengalaman kuliner.
5. **Personalisasi menu** dengan menyediakan konsultasi gizi gratis (untuk 10 kali kunjungan untuk menawarkan personalisasi menu yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan diet atau preferensi rasa individu pelanggan,

membuat pengalaman makan mereka menjadi lebih personal dan unik.

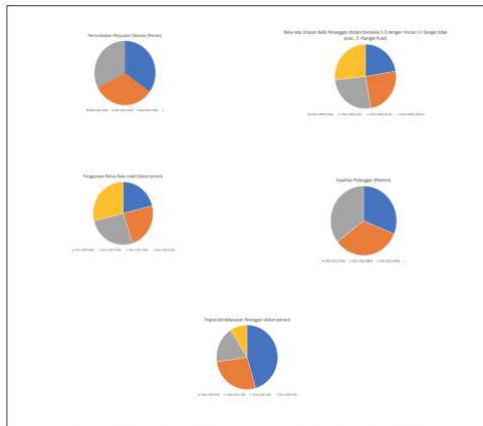
Dengan menerapkan strategi inovasi produk ini, Restoran Avoeats kuliner dapat meningkatkan daya saing, menarik minat konsumen, dan mengembangkan bisnis mereka secara berkelanjutan.

Hasil umpan balik dari pelanggan Restoran Avoeats berdasarkan kualitas makanan, pelayanan pelanggan, atmosfer restoran, ketersediaan menu diukur dengan kuisioner pelanggan berskala 1-5 dengan rincian 1= Sangat tidak puas , 5 =Sangat Puas dapat dilihat pada gambar 3 dibawah ini



Berdasarkan gambar 3, umpan balik dari pelanggan Restoran Avoeats yang disajikan pada gambar 3 menunjukkan bahwa (1) kualitas makanan dari tahun 2020-2023 mengalami peningkatan yaitu 4,2 (tahun 2020) menjadi 4,9 (tahun 2023), (2) pelayanan pelanggan dari tahun 2020-2023 mengalami peningkatan yaitu 4,0 (tahun 2020) menjadi 4,8 (tahun 2023), (3) atmosfer restoran dari tahun 2020-2023 mengalami peningkatan yaitu 3,8 (tahun 2020) menjadi 4,7 (tahun 2023), (4) ketersediaan menu dari tahun 2020-2023 mengalami peningkatan yaitu 4,1 (tahun 2020) menjadi 4,9 (tahun 2023),

Indikator Kinerja dari Restoran Avoeats ditunjukkan dengan indikator pertumbuhan penjualan tahunan (dalam persen), rata-rata umpan balik pelanggan (dalam berskala 1-5 dengan rincian 1= Sangat tidak puas, 5 =Sangat Puas), penggunaan bahan baku lokal (dalam persen), loyalitas pelanggan (Retensi, dalam persen) dan tingkat ketidakpuasan pelanggan (dalam persen). Nilai indikator tersebut dapat dilihat pada gambar 4 dibawah ini



Gambar 4. Indikator Kinerja dari Restoran Avoeats (Sumber: Internal-diolah,2023)

Indikator Kinerja Indikator Kinerja dari Restoran Avoeats ditunjukkan pada gambar 4 menunjukkan bahwa :

1. indikator pertumbuhan penjualan tahunan (dalam persen) pada tahun 2020-2021 sebesar 28%, tahun 2021-2022 sebesar 26%, tahun 2022-2023 sebesar 26%.
2. Rata-rata umpan balik pelanggan tahun 2020 sebesar 4.05%, tahun 2021 sebesar 4.5%, tahun 2022 sebesar 4.75%, tahun 2023 sebesar 4.825%
3. Penggunaan bahan baku lokal tahun 2020 sebesar 40%, tahun 2021sebesar 45%, tahun 2022 sebesar 50%, tahun 2023 sebesar 55%.
4. Loyalitas pelanggan (Retensi) tahun 2020-2021 sebesar 75%, tahun 2021-2022 sebesar 80%, tahun 2022-2023 sebesar 85%.
5. Tingkat ketidakpuasan pelanggan pada tahun 2020 sebesar 5%, tahun 2021sebesar 3%, tahun 2022 sebesar 2%, tahun 2023 sebesar 1%.

Keunggulan Bersaing Restoran AvoEats

Inovasi yang dilakukan Restoran Avoeats untuk meningkatkan keunggulan dalam bersaing. Uraian hal tersebut dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Keunggulan Bersaing Restoran AvoEats

No	Keunggulan Bersaing	Deskripsi
1	Keunikan Produk	AvoEats membedakan diri dengan menawarkan menu yang unik dan inovatif yang difokuskan pada penggunaan alpukat sebagai bahan utama. Kreativitas dalam menyusun hidangan-hidangan yang tidak hanya lezat tetapi juga sehat menciptakan daya tarik tersendiri Contoh ; <i>Smoothie bowl</i> dengan tambahan alpukat, hidangan utama dengan saus alpukat yang khas, dan <i>dessert</i> dengan campuran alpukat yang tak terduga
2	Kualitas Produk	AvoEats menempatkan kualitas produk sebagai prioritas utama. Bahan-bahan segar dan berkualitas tinggi digunakan dalam setiap hidangan, menciptakan pengalaman kuliner yang memuaskan dan membangun reputasi positif Contoh : Penggunaan alpukat matang secara sempurna, pemilihan bahan tambahan yang berkualitas, dan pemanfaatan teknik memasak terbaik untuk mempertahankan cita rasa alami.
3	Harga yang Bersaing	Meskipun menawarkan produk berkualitas tinggi dan unik, AvoEats tetap menjaga harga yang bersaing. Strategi penetapan harga yang bijaksana memastikan bahwa konsumen merasa mendapatkan nilai yang sepadan dengan uang yang mereka keluarkan Contoh : Menyajikan hidangan berkualitas tinggi dengan porsi yang memuaskan tanpa

		membengkakkan harga, serta memberikan paket-paket hemat atau diskon berkala untuk menarik pelanggan setia
4	Atmosfer dan Pengalaman Pelanggan	Selain menu dan harga, AvoEats menciptakan atmosfer yang nyaman dan ramah pelanggan. Pelayanan yang ramah, desain interior yang menarik, dan suasana yang menyenangkan menjadi faktor pendukung keunggulan bersaing Contoh : Pelayanan cepat, staf yang berpengetahuan, dan suasana santai yang memperkuat brand AvoEats sebagai tempat yang menyenangkan untuk menikmati makanan
5	Komitmen pada Kesehatan dan Keberlanjutan	AvoEats tidak hanya menawarkan makanan yang lezat tetapi juga memegang komitmen pada kesehatan dan keberlanjutan. Penggunaan bahan-bahan sehat dan praktik bisnis ramah lingkungan menjadi nilai tambah bagi pelanggan yang peduli dengan gaya hidup sehat dan berkelanjutan. Contoh : Menyajikan makanan rendah lemak, tanpa bahan pengawet, dan menggunakan bahan-bahan organik dan lokal

Keunggulan bersaing Restoran AvoEats terletak pada kombinasi keunikan produk, kualitas produk yang tinggi, harga yang bersaing, atmosfer yang menyenangkan, dan komitmen pada kesehatan dan keberlanjutan. Dengan mengintegrasikan elemen-elemen ini, AvoEats berhasil menarik perhatian konsumen, mempertahankan loyalitas pelanggan, dan menciptakan citra merek yang positif di pasar kuliner.

5.KESIMPULAN

Kesimpulan

Konsep kewirausahaan dalam bisnis kuliner Restoran Avoeats terdiri atas ide bisnis, riset Pasar, perencanaan bisnis, pembiayaan, inovasi produk, manajemen operasional, pemasaran dan branding, pengalaman pelanggan, pengelolaan keuangan, pertumbuhan dan stabilitas, inovasi berkelanjutan, manajemen risiko, keberlanjutan dan kewirausahaan sosial, evaluasi dan pengukuran kinerja. Strategi inovasi produk yang dapat dilakukan pada bisnis kuliner Restoran Avoeats terdiri atas pembenahan produk, pemasaran digital, inovasi proses dan peningkatan kualitas layanan. Keunggulan bersaing Restoran AvoEats terletak pada kombinasi keunikan produk, kualitas produk yang tinggi, harga yang bersaing, atmosfer yang menyenangkan, dan komitmen pada kesehatan dan keberlanjutan. Dengan mengintegrasikan elemen-elemen ini, AvoEats berhasil menarik perhatian konsumen, mempertahankan loyalitas pelanggan, dan menciptakan citra merek yang positif di pasar kuliner.

Saran

Saran untuk Penelitian Masa Depan: Penelitian selanjutnya bisa menganalisis bagaimana inovasi-inovasi ini secara statistik mempengaruhi kepuasan pelanggan, retensi, dan, pada akhirnya, keberhasilan finansial sebuah restoran. Pengukuran dampak lingkungan positif dari kebijakan keberlanjutan juga dapat menjadi aspek yang menarik untuk diteliti lebih lanjut

DAFTAR PUSTAKA

- Alkachvi, M., & Handayani, T. (2019). Keberhasilan Usaha Industri Mikro Kecil Menengah Makanan Ringan. In *Operations Excellence: Journal of Applied Industrial Engineering* (Vol. 2021, Issue 1). <https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/807/>
- Amelya Juwitasari. (2022). *8 Jenis Inovasi yang Efektif Untuk Menaikkan Skala UMKM*. Ukmindonesia.Id.
- Ekonomi, J., Syariah, B., Musfiq Arifqi Sekolah Tinggi Agama Islam Miftahul Ulum Terate Sumenep, M., & Junaedi

- Institut Agama Islam Nasional Laa Roiba Bogor, D. (2021). Pemulihan Perekonomian Indonesia Melalui Digitalisasi UMKM Berbasis Syariah di Masa Pandemi Covid-19. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 3(2), 192–205. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v3i1.311>
- Lukito Wijaya. (2022). *Inovasi dan Kreatifitas yang Perlu Dilakukan dalam Bisnis Kuliner*. Koinworks.Com.
- Yuhendri LV. (2022). Inovasi untuk Keberlanjutan Usaha Kuliner. *Jurnal Inovasi Pendidikan Ekonomi (JIPE)*, 12(1), 32–40.
- Yuliani N, & Amalia D. (2015). Peningkatan Potensi Diri Melalui Pembelajaran Administrasi Keuangan Bagi Usaha Mikro Dan UKM Di Kelurahan Tengah. *Prosiding SNIT 2015*, 1(1), B15–B21. <https://seminar.bsi.ac.id/snit/index.php/snit-2015/article/view/165>

