

PROGRAM KUNJUNGAN USAHA SEBAGAI BEST PRACTICE PADA MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN (STUDI KASUS MANAJEMEN SARI ROTI CABANG YOGYAKARTA)

Dyah Pikanthi Diwanti, Novi Kandiyah

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta / Sekolah Pascasarjana Universitas Airlangga
dyah.pikanthi.diwanti-2019@pasca.unair.ac.id, dyahpikanthi@umy.ac.id

Abstract

Entrepreneurship courses are very important to apply from an early age because they have a tendency to open new businesses in the future. The purpose of this research is to see the management system used by the Yogyakarta branch of bread essence distributors. This study uses data engineering methods which are carried out by taking information from websites, documents and literature. The data were analyzed using data reduction, data presentation and data levers, then the data validity was tested. The result of this research is that the bread essence distributor business is a promising business opportunity with business intentions and management aspects used to support the regional economy and families.

Keywords: Entrepreneurship Education, Entrepreneurial Attitudes, Management, Sari Roti

Abstrak

Mata kuliah kewirausahaan sangat penting diterapkan sejak dini karena memiliki kecenderungan untuk mahasiswa membuka usaha baru di masa yang akan datang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem manajemen yang digunakan oleh distributor sari roti cabang Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan metode teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pengambilan informasi dari website, dokumen dan literatur. Data dianalisis menggunakan reduksi data, penyajian data dan verifikasi data, lalu diuji keabsahan data. Hasil penelitian ini ialah usaha distributor sari roti menjadi salah satu peluang usaha yang cukup menjanjikan dengan niat usaha dan aspek manajemen yang digunakan dapat menunjang ekonomi daerah dan keluarga.

Kata kunci: Pendidikan Kewirausahaan, Sikap Kewirausahaan, Manajemen, Sari Roti.

PENDAHULUAN

Selama ini pengaruh pendidikan dalam bidang kewirausahaan dipertimbangkan sebagai salah satu faktor yang dapat mengembangkan dan menumbuhkan jiwa, hasrat dan perilaku berwirausaha dalam kalangan generasi muda (Kourilsky dan Walstad, 1998). Berkenaan dengan pendidikan kewirausahaan maka diperlukan adanya pemahaman terkait bagaimana mengembangkan dan mendorong lahirnya wirausaha-wirausaha muda yang potensial semenjak di bangku sekolah. Menurut penelitian yang telah

dilakukan oleh Gorman *et.al.*, (1997); Kourilsky dan Walstad, (1998) menyatakan bahwa pengetahuan, perilaku dan sikap mereka tentang kewirausahaan akan membentuk kecenderungan untuk mereka membuka usaha baru di masa yang akan datang. Penelitian lain oleh Denanyoh *et.al.*, (2015), Audretsch dan KeilBach (2008), Wenneker *et.al.*, (2010) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah pemegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi, pengembangan sosial dan peningkatan produktivitas.

Pendidikan kewirausahaan adalah sebuah aktivitasaktivitas dalam pengajaran dan pembelajaran mengenai

kewirausahaan yang meliputi pengembangan pengetahuan, ketrampilan, sikap dan karakter pribadi sesuai dengan umur dan perkembangan siswa (Isrososiawan, 2013). Hasil penelitian sebelumnya yang mengkaji pendidikan kewirausahaan, menyatakan bahwa mahasiswa yang berpengalaman mengembangkan berbagai ketrampilan teknis dan pelatihan lebih percaya diri menjadi wirausaha (Chen, Weng, & Hsu. 2010). Tetapi, hasil penelitian Cheng, Chan, & Mahmood. (2009) menyatakan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan minat memulai usaha tidak berhubungan secara signifikan, karena metode pembelajaran kewirausahaan yang digunakan tidak efektif.

Kunjungan usaha merupakan kegiatan rutin bagi mahasiswa Ekonomi Syariah sebagai tuntutan kurikulum untuk membekali mahasiswa/i dengan berbagai pengetahuan mengenai dunia bisnis dan manajemen sehingga nantinya diharapkan dapat menjadi lulusan professional. Untuk menjadi lulusan yang professional tentu dibutuhkan banyak keterampilan terutama yang berkaitan dengan dunia bisnis dan manajemen. Sebagai mahasiswa/i Ekonomi Syariah khususnya pada mata kuliah kewirausahaan lanjutan sudah banyak belajar materi kuliah yang berkenaan dengan dunia kewirausahaan dan sudah selayaknya bagi mahasiswa/i kewirausahaan tidak hanya memahami teori yang ada namun juga ikut andil dalam meninjau lapangan yang sebenarnya. Oleh karena itu, diadakanlah kegiatan kunjungan usaha yang diharapkan mahasiswa/i mampu menerapkan ilmu yang diperolehnya dengan melakukan pengamatan dan percobaan.

Kunjungan usaha ini merupakan kegiatan wajib yang harus

diikuti seluruh mahasiswa/i yang termasuk kedalam kelas kewirausahaan lanjutan. Kunjungan usaha ini hanya sebatas melakukan observasi saja yaitu dengan tanya jawab kepada narasumber secara langsung. Kesempatan kali ini, kegiatan kunjungan usaha dilakukan pada PT Laju Jaya (Kembar Group) Yogyakarta milik Ibu Hj. Endah Susetya, S.E, MM yang membawahi beberapa usaha seperti distributor Sari Roti Cabang Jogja, distributor air mineral Kayana, rental mobil *tour and travel* Jogja *transport, guest house*, toko kembar 1, swalayan kembar 2 dan usaha kuliner baslok (bakso cilok) dll. Selain itu dengan diadakannya kegiatan kunjungan usaha ini, diharapkan mahasiswa/i mengetahui lebih jauh bagaimana sebenarnya dunia usaha dijalankan. Selain itu, kunjungan usaha ini juga sebagai stimulasi dunia bisnis dan manajemen yang nyata agar nantinya mahasiswa terbiasa ketika benar-benar terjun di dunia bisnis dan manajemen. Oleh karena itu peneliti tertarik meneliti penelitian yang berjudul program kunjungan usaha sebagai *best practice* pada mata kuliah kewirausahaan studi kasus manajemen sari roti cabang Yogyakarta.

Tujuan Kegiatan Kunjungan Usaha

1. Memperluas pengetahuan mahasiswa/i dalam dunia usaha.
2. Memotivasi mahasiswa/i agar mempunyai minat menjadi wirausaha.
3. Memberi informasi tentang cara memulai usaha.
4. Mendorong mahasiswa/i agar mempunyai rasa kedisiplinan dan bertanggung jawab.

Manfaat Kegiatan Kunjungan Usaha

1. Dapat mengetahui kedisiplinan dan tata tertib yang tegas pada dunia usaha.

2. Melihat cara kerja, dan berbagai macam alat-alat produksi yang sudah cukup modern
3. Mendapat gambaran saat akan bekerja di suatu perusahaan atau ingin membuka usaha baru.
- 4.

Lokasi Kunjungan Usaha

PT. Laju Jaya (Kembar Group) Jl. Tirtunggal No.1, Bangunharjo, Sewon Yogyakarta, DIY. Telp. (0274)318297.

KAJIAN TEORI

Pendidikan Kewirausahaan

Kewirausahaan sama seperti disiplin ilmu yang lain, dapat dipelajari, dapat dibentuk dan dapat merupakan bakat yang dibawa sejak lahir (Rodrigues et al., 2012). Pendidikan kewirausahaan merupakan aktivitas pembelajaran dan pengajaran tentang kewirausahaan yang mencakup pengembangan pengetahuan, sikap, ketrampilan dan karakter pribadi sesuai dengan umur dan perkembangan siswa (Isrososiawan, 2013). Penelitian ini mendefinisikan pendidikan kewirausahaan sebagai aktivitas pengajaran dan pembelajaran kewirausahaan yang meliputi pengembangan pengetahuan, karakter pribadi, ketrampilan, dan sikap. Turker & Sonmez (2009) menemukan bahwa faktor yang mempengaruhi intensi kewirausahaan mahasiswa adalah keyakinan akan keadaan saat ini dan prospek kewirausahaan di masa depan. Liñán (2011) menyatakan bahwa pendidikan kewirausahaan adalah salah satu faktor yang dapat meningkatkan sikap kewirausahaan. Secara umum pendidikan kewirausahaan bertujuan untuk meningkatkan kesadaran bahwa kewirausahaan sebagai pilihan karir dan meningkatkan pemahaman proses pendirian dan pengelolaan usaha bisnis

baru (Arasti et al, 2012). Peneliti lain, Bae et al. (2014) melalui meta analysis menyatakan bahwa pendidikan kewirausahaan berpengaruh pada peningkatan intensi kewirausahaan lebih besar dibandingkan pengetahuan bisnis pada intensi kewirausahaan.

Sikap Kewirausahaan

Sikap dikatakan sebagai suatu respon evaluatif, artinya bentuk reaksi yang dinyatakan dengan sikap itu timbulnya didasari oleh proses evaluasi dalam diri individu yang memberi kesimpulan terhadap stimulus dalam bentuk nilai baik-buruk, positif-negatif, menyenangkan - tidak menyenangkan, yang kemudian mengkristal sebagai potensi reaksi terhadap obyek sikap (Borasi dan Finnigan, 2010). Definisi lain menyatakan sikap adalah kecenderungan memberi reaksi suka atau tidak suka terhadap suatu obyek, orang, institusi atau peristiwa (Ajzen, 2005:3). Pada dasarnya seseorang cenderung menerima atau menolak suatu obyek berdasarkan penilaian terhadap obyek tersebut (Schwarz, 2007).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif fenomenologi. Penelitian ini menggunakan sumber tidak langsung melainkan dari literatur, website, dokumen dan buku-buku sebagai data sekunder yang dapat menunjang penelitian. Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu mereduksi data untuk mengkerucutkan fenomena yang diangkat dalam penelitian sehingga peneliti dapat menarik kesimpulan, lalu dilakukan pengumpulan data yaitu mengumpulkan data sehingga memungkinkan dapat mengambil kesimpulan, selanjutnya verifikasi/ penarikan kesimpulan yaitu

hasil yang telah di analisis yang dapat digunakan untuk mengambil sebuah tindakan selanjutnya melakukan uji keabsahan data yaitu untuk memastikan kembali data yang diperoleh dengan metode triangulasi diharapkan dapat memperlancar penelitian dengan data yang diperoleh dari sumber yang berbeda, tetapi memiliki informasi yang sama.

PEMBAHASAN

Sejarah Perusahaan Sari Roti (PT Nippon Indosari Corpindo)

Sejarah Singkat Sari Roti

Sari roti adalah perusahaan yang berada dibawah naungan PT Nippon Indosari Corpindo, Tbk (PT. NIC. Tbk) berdiri pada tahun 1996, dan memulai kegiatan pemasarannya di bulan September 1996. Awal berdirinya, Sari Roti hanya memiliki pabrik di Kawasan Industri Jababeka-Cikarang, Jawa Barat dengan kapasitas produksi sebanyak 2 (dua) *line*. Pada Tahun 2002, mengantisipasi permintaan konsumen yang semakin meningkat, Sari Roti menambah kapasitas produksi menjadi total 4 *line*. Areal pemasaran Sari Roti saat itu meliputi Jabodetabek, Bandung (Jawa Barat) dan Lampung (Roti, 2020).

Kemudian pada tahun 2005, Sari Roti mengembangkan usahanya di wilayah Jawa Timur dengan mendirikan pabrik di Daerah Pasuruan dengan kapasitas produksi sebanyak 3 *line*. Dalam perkembangannya, Pabrik Sari Roti di Pasuruan juga melayani pemasaran di wilayah Jogja, dan Jawa tengah serta Pulau Bali. Dengan semakin pesatnya pertumbuhan penjualan Sari Roti di Wilayah Jabodetabek, maka tahun 2008 Sari Roti kembali membangun pabrik yang ke-3 yang juga berlokasi di Kawasan Industri Jababeka - Cikarang, Jawa Barat dengan kapasitas produksi sebanyak 2 *line*,

yang kemudian di tahun 2010 mengalami ekspansi kapasitas produksi menjadi 4 *line* (Roti, 2020).

Seiring dengan pertumbuhan penjualan di Jawa Tengah dan Jogjakarta, pada tahun 2011, Sari Roti meresmikan pabriknya di Semarang dengan kapasitas produksi sebanyak 2 *line*, yang wilayah pemasarannya meliputi kedua wilayah tersebut. Atas permintaan masyarakat Indonesia, terutama di Pulau Sumatera, Sari Roti kembali membangun pabriknya di Kota Medan, yang berdiri pada tanggal 20 April 2011 dan diresmikan pada tanggal 30 September 2011; dengan kapasitas produksi sebanyak 2 *line* (Roti, 2020).

Sumber Modal Perusahaan Sari Roti

Sari Roti adalah sebuah perusahaan yang berada di bawah naungan PT. Nippon Indosari Corpindo. Tbk. Maka sumber modalnya berasal dari surat-surat sero (saham). Karena perusahaan ini adalah sebuah PT. Tbk, maka saham perusahaan diperjual-belikan di pasar saham, selain itu perusahaan juga terbuka dalam menerima dana untuk kelangsungan perusahaan dari pihak lain yang menjalin kerja sama (Roti, 2020).

Sejarah Kembar Group

Tahun 1998 merupakan tonggak sejarah bagi Hj. Endah Susetyo Indriyati, yang biasa dipanggil Indri. Wanita kelahiran Banjarnegara ini memulai usaha kecil-kecilan di tahun tersebut. Dengan uang 3.000.000,- sebagai modal awal berdagang pada saat itu, ia memulai bisnisnya dengan sangat telaten dan sabar. Berbagai usaha telah ia lakukan untuk membantu penguatan ekonomi keluarga. Dagang pilihan yang diambil oleh istri Abdul Hamid ini.

Mengingat orang tua indri juga seorang pedagang di kampungnya Banjarnegara. Darah berbisnis ternyata

mengalir ke anak pertama dari 3 bersaudara ini. Perjalanan bisnis ini tidak semudah yang dibayangkan, batu karang terjal berliku cibiran orang tak henti memaki, pantang mundur buat seorang indri sebelum sampai tujuan yang diinginkan.

17 tahun merintis bisnis dibidang ritel, kini kerja keras indri telah menampakkan hasil yang luar biasa. Ibu rumah tangga dengan 3 anak yang gesit ini, telah sukses menjalankan bisnisnya, hal ini dapat dilihat dengan berdirinya Toko Kembar 1 di Jl. Imogiri Barat, Kembar 2 Swalayan, Kembar Resto, Kedai Move On semua di Jl. Tritunggal No.1 Yogyakarta, ditambah bisnis transportasi berupa rental mobil yang diberi nama Jogja Rent Car dengan 32 armada. Semua berjalan sukses. “Masalah pasti ada dan silih berganti, dan alhamdulillah dapat teratasi dengan baik semua atas ijin Allah swt”, ujarnya.

Kembar swalayan punya magnet tersendiri bagi pelanggannya, disamping lokasi yang sangat strategis dengan memangku 2 jalan utama yaitu Jl. Tritunggal dan Jl. Imogiri Barat, Kembar swalayan terkenal dengan harga murah dengan kualitas yang sama dengan barang yang ada di toko modern lainnya.

Kini kembar swalayan telah mempercantik tampilan tokonya dengan menambah beberapa rak/gondola sehingga konsumen leluasa memilih barang dagangannya. Disamping itu untuk kenyamanan telah dipasang 3 unit AC dengan kapasitas 2 PK, jelas ini akan menambah nyaman bagi pelanggan setia kembar swalayan. Penasaran dengan wajah baru kembar swalayan, silakan mampir untuk memenuhi kebutuhan belanja rumah tangga.

Setelah sukses dibidang penjualan barang dan jasa, kini “Kembar Group” segera melebarkan sayapnya ke bidang property. Homestay dan function hall pilihannya. Bukan tanpa alasan memilih bidang property, mengingat perkembangan bisnis property yang begitu cepat membumbung tinggi, ditambah relasi atau networking yang sudah terbangun selama 17 tahun oleh pendiri Kembar Group II, sehingga mimpi sang pendiri segera terwujud dalam waktu dekat.

Memilih lokasi di Yogyakarta bagian selatan, persis perbatasan antara Yogyakarta dengan Bantul merupakan ceruk pasar tersendiri. Mengingat kebanyakan property sejenis berdiri di Yogya utara atau di tengah kota. Sehingga dari segi kompetitor boleh dibilang sedikit sehingga harapan bisnis ini cepat berkembang.

Indri, begitu panggilan akrab wanita asal Banjarnegara yang kental dengan suara khasnya “ngapak” ini, seorang ibu rumah tangga yang sukses dalam menjalankan bisnisnya. Melalui tangan dinginnya yang sudah terasah dalam dunia perdagangan, karena dari usia muda beliau terampil dalam berdagang dan kini beberapa unit bisnis telah menggurita, diantaranya berdirinya Toko Kembar 1, Kembar 2 Swalayan, Kedai Move On, Jogja Rent Car, Kembar Resto.

Perkembangan Usaha PT Laju Jaya Sampai Saat Ini

Distributor sari roti ini sudah berdiri kurang lebih selama 2 tahun. Produknya langsung dikeluarkan dari pabriknya yang terletak di Semarang, Jawa Tengah dan langsung dikirimkan ke Yogyakarta dalam keadaan fresh dari oven untuk didistribusikan ke daerah sekitar Bantul, Gunungkidul dan Kota Madya Yogyakarta dan ditarik dari toko

1 hari sebelum masa expirednya untuk tujuan menjaga kepercayaan konsumen. Dalam sehari distributor sari roti ini bisa mendistribusikan 18 juta value. Dan untuk pengajuan produk sari roti untuk permintaan kegiatan sosial akan diberikan diskon sebesar 10% hingga 20%.

PT Laju Jaya (Kembar Group) ini juga memiliki produk berupa air mineral kayana yang pabriknya sendiri terletak di daerah Magelang. Sama seperti sari roti, air mineral ini juga didistribusikan ke setiap toko yang telah terhitung bekerjasama dengan PT Laju Jaya untuk diperjual belikan.

Selain itu, PT Laju Jaya juga pada awal merintis usaha dimulai dengan membuka toko kembar 1 yang menjual berbagai kebutuhan keluarga terutama sembako, dan sampai saat ini toko kembar 1 sudah berkembang menjadi swalayan kembar 12 dengan produk yang sama yaitu menjual kebutuhan keluarga. Akan tetapi toko kembar 1 tetap buka dan letaknya hanya bersebrangan. Bisa kita ketahui bahwasanya pegawai toko ini tidak harus dari lulusan bangku perkuliahan melainkan dari bangku SMP atau SMA.

Usaha kembar group yang lain berupa jogja rent car yang sampai saat ini sudah sebanyak 32 armada yang bisa diputar untuk dirental. Harga yang ditentukan sudah disesuaikan dengan paguyuban usaha rental diseluruh Yogyakarta. Selain usaha rent car ada usaha berupa *guest house* yang letaknya satu tempat dengan kantor pemasaran sari roti dan air mineral kayana. Yang terakhir usaha yang baru dirintis adalah di dunia kuliner yaitu baslok (bakso cilok) yang outletnya ada di depan swalayan kembar 2. Sejauh ini semua usaha yang Ibu Indri lakukan sudah berjalan sesuai dengan yang diharapkan karena memang manajemen yang digunakan sudah bagus dan tertata

sedemikian rupa sehingga semua usaha dapat berkembang dan terus mengalami peningkatan.

Pengelolaan Sumber Daya Manusia Rekrutmen Karyawan

Cara perusahaan mendapatkan Tenaga kerja atau karyawan baru adalah dengan melalui dua cara, yaitu dengan cara eksternal dan internal. Cara eksternal dilakukan dengan menginformasikan lowongan kepada berbagai media atau log tertentu, sedangkan cara internal dilakukan dengan seleksi, yaitu melakukan interview dengan HRD, *User*, kemudian melakukan uji Psikotes, dan tes akhir dari tahap seleksi adalah melakukan *medical check up*, guna mengetahui kesehatan pelamar.

Cara lain perusahaan mendapatkan tenaga kerja atau karyawan baru adalah dengan cara pendekatan secara langsung kepada calon pegawai yaitu dimana seroang manager mendatangi SDM muda yang belum memiliki pekerjaan karena berlatar belakang pendidikan rendah, seperti lulusan SD, SMP, dan SMA dengan kriteria laki-laki maupun perempuan yang memiliki keinginan untuk bekerja dan bisa mengendarai sepeda motor.

Pemeliharaan Tenaga Kerja

Bentuk kesejahteraan kerja yang diberikan perusahaan kepada karyawannya sesuai dengan tingkatan atau *grade* masing-masing. Salah satu contoh umum dari kesejahteraan tenaga kerja yaitu dengan diberikannya Jamsostek (jaminan sosial tenaga kerja). Waktu kerja karyawan dibagi menjadi 2 shift, yaitu:

- 1) PkI 21.00-05.00 WIB
- 2) PkI 05.00-16.00 WIB

Pengelolaan Produksi

1. Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan oleh pabrik sari roti adalah bahan baku premium yang terjamin mutu dan kualitasnya. Bahan baku pokok yang digunakan : tepung terigu, air, ragi, telur, garam, gula, dan margarin. Sedangkan bahan isianya antara lain : coklat, keju, kelapa, strawberry, moka, sarikaya, dan vanila.

2. Alat-alat atau Mesin Produksi
Alat-alat yang digunakan dalam pembuatan sari roti anatara lain : *mixer*, bak fermentasi, divider, ronder, OHP, mesin pres, oven, blezzer, panner, *cooling tower*, mesin pakeking, mesin metal detektor.
3. Persiapan Sebelum Memasuki Area Produksi
Pabrik sari roti mempunyai standar kualifikasi kebersihan diri yang tinggi sebelum turun ke area proses produksi. Area ini disebut area wajib GMP, yaitu sebelum memasuki area produksi, terlebih dahulu kita menggunakan baju laboratorium, masker, *hairnet*, dan *covershoes*. Setelah itu kita wajib mencuci tangan dengan sabun anti bakteri dan mengeringkan tangan dengan mesin pengering, kemudian tangan kita diberi alkohol agar tangan steril dan bebas dari kuman. Setelah tangan bersih dan steril, kita akan memasuki ruangan air shower, yaitu ruangan pembersih semua debu pada rambut, pakaian, kulit, dan lain-lain.
4. Proses Produksi
Proses produksi dilakukan dengan dua *line* yaitu :
 - 1) Proses pembuatan roti manis
 - 2) Proses pembuatan roti tawar

Pengelolaan Pemasaran

Cara Pemasaran

Proses pemasaran produk Sari Roti berlangsung selama 24 Jam dan untuk menjamin bahwa produk yang sampai kepada konsumen adalah produk yang *fresh*, Sari Roti dibuat setiap hari, sehingga setelah Sari Roti selesai diproduksi, Sari Roti akan segera dikirimkan kepada konsumen, baik melalui jalur tradisional market maupun modern market. Pemasaran melalui jalur tradisional market adalah pemasaran melalui agen, distributor, dan pedagang pedagang keliling, sedangkan pemasaran melalui jalur modern market adalah pemasaran dengan menjual produk-produk Sari Roti ke Mini market, Supermarket, dan Institusi

Jangkauan Pemasaran Produk

Hingga saat ini Sari Roti sudah memasarkan produknya hampir ke semua daerah di Indonesia. Dengan 5 pabrik yang ada saat ini yang tersebar di daerah Bekasi (Jawa Barat). Pasuruan Jawa Timur), Semarang (Jawa Tengah), dan juga Medan (Sumatera Utara), hingga saat ini Sari Roti akan mudah didapatkan di wilayah Pulau Jawa, Bali, Lampung, dan Sumatera Utara. Khusus untuk pabrik Sari Roti yang berlokasi di Medan, Sari Roti memasarkan produknya ke seluruh daerah di Sumatera Utara, Aceh dan Padang 8. Selain itu untuk di daerah Medan, Sari Roti juga sudah bekerja sama dengan seluruh mini market INDOMARET yang tersebar di kota Medan untuk memasarkan produknya.

Perjalanan distributor Sari Roti di cabang Yogyakarta

Perjalanan distributor Sari Roti cabang Yogyakarta

- Sukses di Kabupaten Bantul, melebar ke kodya Yogyakarta.

- Memulai dari awal untuk mencari outlet.
- Target pencapaian NOO sebanyak 10 outlet per hari.
- Jumlah toko mencapai sesuai target manajemen yaitu 15 outlet.

Jumlah toko-toko yang di distibusikan Sari Roti Cabang Yogyakarta

- Kodya Yogyakarta, terdiri dari 14 Kecamatan
Mantrijeron, Kraton, Mergangsan, Umbulharjo, Kotagede, Gondokusuman, Danurajen, Pakualaman, Gondoman, Ngampilan, Wirobrajan, Gedongtengen, Jetis, Tegalrejo,
- Jumlah toko : 317 toko
- $317:14 \text{ Kecamatan} = 22 \text{ toko/kecamatan}$

Usaha-usaha unggulan yang dimiliki oleh Ibu Hj. Endah Suseto Indriyati (Distributor Sari Roti)

1. Sari Roti

Sari Roti merupakan salah satu produk andalan di perusahaan Ibu Indri. Pada awal mulanya Ibu Indri bersama rekannya Bapak Rahmat memulai terjun dalam dunia *entrepreneur* dengan menjualkan Sari Roti dari toko-toko kecil disekitarnya. Namun tidak sedikit toko-toko yang sudah menolak usaha Ibu Indri dan Bapak Rahmat tersebut. Dengan tekad dan kegigihan keduanya maka usaha beliau dapat berjalan baik dan lancar sedikit demi sedikit. Sampai akhirnya Ibu Indri dipercaya penuh untuk menjadi distributor resmi Sari Roti untuk wilayah DIY (Daerah istimewa Yogyakarta) dan sekitarnya. Dari yang awal hanya ada 2 karyawan yaitu Ibu Indri sendiri dan Bapak Rahmat sekarang sudah memiliki banyak karyawan dibawah perusahaan milik Bu Indri tersebut.

PT. Distributor Sari Roti dan Kayana Air Mineral Yogyakarta



Adapun proses pembuatan Sari Rotinya sendiri dilakukan di Semarang. Cara pembuatannya pun hampir sama sekali tidak tersentuh oleh tangan dengan mengandalkan mesin dari Jepang. Roti yang sudah jadi atau yang sudah siap untuk dikonsumsi maka akan dikirim secara langsung kepada distributor. Bagi orang-orang sekitar DIY akan mendapatkan potongan harga sebesar 10% ketika melakukan transaksi secara langsung pada distributor Yogyakarta. Adapun toko-toko besar yang menjadi langganan tetap perusahaan yaitu: Amanda, Pamela, Mini Market, Progo, Gardena, dll.

Sari Roti ini juga sangat mendukung sekali dengan kegiatan-kegiatan universitas maupun sosial, seperti contoh: terdapat acara besar seperti OSPEK universitas yang mana biasanya panitia ospek memberikan syarat kepada mahasiswa baru untuk membawa Sari Roti. Adapun contoh lainnya yaitu kegiatan yang masih berkaitan dengan universitas yaitu adanya BAKSOS, dengan ini mahasiswa dapat mengajukan proposal kepada perusahaan Sari Roti yang dipegang langsung oleh Ibu Indri untuk penggalangan dana sebagai sumbangan pada Baksos tersebut.

2. TOKO KEMBAR 1 & 2

Selain usaha sebagai distributor Sari Roti resmi Bu Indri juga mempunyai usaha yang tidak kalah bagusnya dengan Sari Roti yaitu biasa disebut "TOKO KEMBAR 1 & 2". Toko ini sendiri memiliki dua tempat yang masing-masing memiliki keunggulan. Adapun sejarah berdirinya toko kembar 1 yaitu sekitar 21 tahun yang lalu yang mana pada saat itu adanya krisis moneter. Omset yang didapatkan dalam satu harinya yaitu sebesar Rp.24.000 dan angka tersebut lambat laun meningkat hingga saat ini. Karyawan yang bekerja di toko kembar 1 pun tidak jarang yang sudah ikut mengikuti perjalanan berdirinya toko tersebut dari yang omset Rp.24.000/hari sampai sekarang yang angkanya mungkin jauh lebih besar dibanding tahun-tahun terdahulu. Toko kembar 1 menjual berbagai sembako, makanan dan kebutuhan sehari-hari yang diperlukan oleh kita setiap harinya. Tidak sedikit upaya yang telah dilakukan untuk dapat membangun Toko Kembar pada saat itu. Oleh karena itu Toko kembar 1 merupakan toko yang sangat bersejarah sekali sebagai asal usul berdirinya usaha-usaha lain yang dimiliki oleh Ibu Indri.

Toko Kembar 2 juga salah satu cabang dari Toko Kembar 1 yang telah berdiri terlebih dulu. Toko kembar 2 berdiri pada tahun 2009. Toko yang dibangun oleh Ibu Indri ini tidak membutuhkan proses yang terlalu lama tidak seperti toko kembar 1 yang membutuhkan waktu cukup lama. Didalam toko kembar 2 menjual berbagai makanan, snack, minuman, dll. Perbedaan dan persamaan antara toko kembar 1 & 2 adalah sama-sama menjual kebutuhan sehari dan perbedaannya adalah terletak pada keadaan tokonya yang mana Toko Kembar I dapat digambarkan sebagai

toko yang masih tradisional sekali sedangkan Toko kembar 2 memiliki gaya yang cukup modern dengan mengikuti konsep seperti mini market yang mana sekarang sudah banyak dimana-mana.

Foto bersama Ibu Indri didepan kedai Baslok dan Swalayan Kembar



3. BASLOK

Pada saat ini marak sekali kuliner-kuliner baru bermunculan di Jogjakarta. Bu Indri juga tidak ketinggalan mulai mencoba buka usaha kuliner baru yaitu BASLOK yang artinya bakso dan cilok. Bakso ini merupakan makanan yang disukai oleh semua kalangan mulai dari yang kecil hingga yang tua. Rasanya pun sudah tidak diragukan lagi dan harganya pun sangat terjangkau sekali.

4. Rental Mobil

Tidak hanya berwirausaha kuliner, Ibu Indri pun berwirausaha rental mobil. Rental mobil ini sudah berdiri selama delapan tahun. Sudah ada 32 unit mobil. Diantaranya, avanza, xenia, innova, kijang, mobil box, pick up, agya alya, brio, dll. Mobil-mobil tersebut juga sudah dilengkapi dengan GPS agar bisa memantau perjalanan si peminjam. Dan peminjaman mobil ini sudah dibawa perjalanan hingga luar Jawa.

KESIMPULAN

Usaha distributor sari roti menjadi salah satu peluang usaha yang mungkin cukup menjanjikan. Selain karena bertambahnya jumlah penduduk dari hari ke hari, perubahan ekonomi juga dapat mempengaruhi semakin majunya usaha-usaha warung di daerah sekitar. Persiapan awal yang perlu diperhatikan untuk memulai usaha mendistribusikan produk sari roti diantaranya adalah menyiapkan modal, tempat/lokasi yang strategis, mengetahui peluang pasar, perizinan usaha, serta promosi yang tepat agar dapat terus berjalan dengan sukses.

Selain itu, keterampilan khusus juga mesti kita pahami. Margin keuntungan yang didapat dari usaha distributor sari roti sangat besar. Rata-rata keuntungan yang didapat diraih berkisar 30-50% dari omset penjualan sari roti. Hal ini dapat terwujud karena usaha distributor sari roti merupakan jasa pengolahan makanan. Otomatis keuntungan yang diraih bisa sangat besar

Perlu diingat bahwa kegiatan wirausaha akan menunjang ekonomi keluarga/pemerintah, baik industri ataupun perdagangan. Pertumbuhan industri yang diikuti kemajuan perdagangan melahirkan kesenpatan kerja baru. Lapangan kerja baru ini akan bisa menampung tenaga kerja baru yang pada hakekatnya mengurangi pengangguran, meningkatkan taraf hidup masyarakat, memajukan ekonomi bangsa dan negara, pada hasilnya menentukan pula keberhasilan pembangunan nasional.

Usaha yang dirintis oleh Ibu Indri ini sangat banyak menguntungkan sekali. Selain distribusi sari roti, usaha ibu Indri juga ada yang lain, seperti Toko Sembako, Usaha makanan dan Rental motor dan Mobil. Usaha yang sudah hampir 5 tahun dirintis ini membuat mahasiswa semakin ingin

berwirausaha. Kesuksesan dalam usaha yang dirintis Ibu Indri kembali pada diri anda sendiri. Dengan penanganan yang tepat dan ciri khas tersendiri, anda akan meraih kesuksesan didalam usaha ini.

DAFTAR PUSTAKA

Ajzen, I. (2005). *Attitude, Personality and Behaviour*. Second Edition. Open University Press.

Arasti, Z., Falavarjani, M. K., & Imanipour, N. (2012). A study of teaching methods in entrepreneurship education for graduate students. *Higher Education Studies*, 2(1), 1-9.

Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2008). Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 37(10), 1697-1705.

Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta analytic review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 217-254.

Borasi, R., & Finnigan, K. (2010). Entrepreneurial attitudes and behaviors that can help prepare successful change-agents in education. *The New Educator*, 6(1), 1-29

Chen, W. Y., Weng, C. S., & Hsu, H. Y. (2010). A study of the entrepreneurship of Taiwanese youth by the Chinese Entrepreneur Aptitude Scale. *Journal of Technology Management in China*, 5(1), 26-39.

Cheng, M. Y., Chan, W. S. & Mahmood, A. (2009). The effectiveness of entrepreneurship education in Malaysia. *Education + Training*, 51(7), 555-566.

Denanyoh, R., Adjei, K., & Nyemekye, G. E. (2015). Factors that impact on entrepreneurial intention of tertiary students in Ghana. *International Journal of Business and Social Research*, 5(3), 19-29.

Gorman, G., D. Hanlon, dan W. King, 1997. "Entrepreneurship education: the Australian perspective for the nineties". *Journal of Small Business Education* 9: 1-14.

Isrososiawan, S. (2013). Peran Kewirausahaan Dalam Pendidikan. *Society*, 9(1), 26-49.

Kourilsky, M. L. dan W. B. Walstad, 1998. Entrepreneurship and female youth: knowledge, attitude, gender differences, and educational practices". *Journal of Business Venturing* 13 (1): 77-88.

Rodrigues, R. G., Dinis, A., do Paço, A., Ferreira, J., & Raposo, M. (2012). The effect of an entrepreneurial training programme on entrepreneurial traits and intention of secondary students. *Entrepreneurship–Born, made and educated*, 77-92.

Roti, S. (2020). *Sari Roti*. Retrieved 08 24, 2020, from <https://www.sariroti.com/tentang-sari-roti/#sejarah>

Schwarz, N. (2007). Attitude construction: Evaluation in context. *Social cognition*, 25(5), 638-656.

Turker, D., & Sonmez Selçuk, S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students?. *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142-159.

Wennekers, S., Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2010). The relationship between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped?. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 6(3), 167-237.