

## **Profil Usaha Kuliner Kios Golden Di Kota Manado**

### *Culinary Business Profile Of Golden Kiosks In Manado City*

**Novia Pebriarni Babuno** <sup>(1)(\*)</sup>, **Joachim Noch Karel Dumais** <sup>(2)</sup>, **Grace Adonia Josephine Rumagit** <sup>(2)</sup>

1) Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

2) Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

\*Penulis untuk korespondensi: nbabuno@gmail.com

---

Naskah diterima melalui e-mail jurnal ilmiah agrisocioekonomi@unsrat.ac.id	: Sabtu, 13 Mei 2023
Disetujui diterbitkan	: Senin, 29 Mei 2023

---

#### **ABSTRACT**

*This study aims to describe the profile of the kiosk business of Golden Kota Manado Jl. Walanda Maramis, Pinaesaan, Manado for three months in a particular week. This research was conducted at Goden Manado Kiosk within three months, namely from July 2022 to September 2022 from preparation to preparation of research reports. The data used are primary and secondary data obtained by direct interviews with Golden kiosk business owners. The data analysis used in this research is to determine the profile/characteristics of the Golden kiosk business in Manado City, analyzed descriptively using tables. The results showed that the Golden kiosk as a culinary business was able to survive until now with the business concept owned by the business owner, namely "saving money" so that this business was able to survive in the midst of competition from various types of culinary businesses to date with a profit of IDR 3,312,841 per week.*

*Keywords : business profile; culinary; kiosk*

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil dari usaha kios Golden Kota Manado Jl. Walanda Maramis, Pinaesaan, Manado selama tiga bulan pada minggu tertentu. Penelitian ini dilaksanakan di Kios Goden Manado dalam waktu tiga bulan yaitu pada bulan Juli 2022 sampai bulan September 2022 mulai dari persiapan hingga penyusunan laporan hasil penelitian. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang diperoleh dengan wawancara langsung dengan pemilik usaha kios Golden. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui profil/karakteristik usaha kios Golden di Kota Manado, dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan tabel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kios Golden sebagai usaha kuliner mampu bertahan hingga sekarang dengan konsep usaha yang dimiliki oleh pemilik usaha yaitu "hemat" sehingga usaha ini mampu bertahan ditengah-tengah persaingan berbagai jenis usaha kuliner sampai saat ini dengan keuntungan sebesar Rp3.312.841 per minggu.

Kata kunci : profil usaha; kuliner; kios

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Kondisi Indonesia yang semakin berkembang dalam era globalisasi ini, mengakibatkan perekonomian yang semakin hari semakin merosot, sedangkan peningkatan taraf hidup sangat diperlukan oleh masyarakat Indonesia. Hal ini membuat masyarakat Indonesia lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan lapangan pekerjaan atau membuka usaha.

Berbicara tentang profil usaha adalah sebuah laporan yang memberikan gambaran tentang sejarah, status usaha, dan tujuan masa depan sebuah bisnis. Profil usaha dapat mendiskusikan rencana untuk ekspansi masa depan dalam hal lokasi, produk atau jasa baru yang diantisipasi akan ditawarkan dalam waktu dekat, atau rencana untuk merestrukturisasi operasi sebagai bagian dari strategi untuk memastikan keberhasilan lanjutan dari bisnis.

Tujuan dibuatnya profil usaha adalah untuk memberikan informasi selengkapnya tentang aspek kekuatan usaha dan memberikan informasi kepada masyarakat agar mereka dapat mempertimbangkan untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh suatu usaha (Syahrizal, 2015).

Suryana (2008) menyatakan bahwa profil usaha dalam penyusunan studi kelayakan usaha yaitu gambaran umum perusahaan, perizinan, aspek teknis produksi/operasi, aspek pemasaran, aspek manajemen, serta aspek keuangan. Menurut Griffin (2004) menyatakan bahwa gambaran usaha dilihat dari bidang organisasi manajemen yang terdiri dari bidang pemasaran, bidang keuangan, bidang operasional, bidang sumber daya manusia, dan bidang administrasi.

Menurut Saputra (2014) bahwa rumah makan adalah salah satu industri yang berkembang dengan cepat, khususnya di area perkotaan, karena daerah perkotaan dianggap tempat yang strategis dan mempunyai penduduk yang banyak, semakin banyak jumlah penduduk kemungkinan untuk mendapatkan pangsa pasar

besar. Rumah makan adalah suatu tempat atau bangunan yang diorganisasikan secara komersial, yang menyelenggarakan pelayanan baik kepada semua tamu, baik berupa makanan atau minuman (Marsum, 2005). Menurut Kumalasari (2016) menyatakan bahwa faktor pemasaran berupa pelayanan dalam memperhatikan keinginan dan selera konsumen dapat meningkatkan pelanggan. Demikian juga dengan produksi yang berkualitas dalam arti enak sehingga diminati pelanggan.

Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia, usaha kecil selalu mempunyai peranan yang penting, karena sebagian jumlah penduduknya berpendidikan rendah, dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Usaha kecil merupakan salah satu pilar perekonomian nasional, akhir-akhir ini banyak mendapat perhatian. Hal ini disebabkan karena kemampuannya bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi dan menyerap tenaga kerja sangat membantu kelangsungan roda perekonomian di negara kita. Karena usaha kecil dianggap masyarakat mampu untuk membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat yang bergerak di bidang sektor informal, maka masyarakat mulai berpikir untuk menjalankan usaha kecil yang memiliki inovasi dalam menjalankan kegiatan bisnis usaha kecilnya.

Salah satu alasan banyaknya warung yang tidak dapat bertahan lama dalam menjalankan kegiatan usahanya adalah karena kurang tepatnya strategi bisnis yang dilakukan, oleh karena itu pengusaha dituntut untuk dapat menjalankan usahanya dengan strategi bisnis yang tepat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dari tahun ke tahun. Kios Golden merupakan salah satu contoh yang dapat bertahan dari tahun ke tahun. Suatu usaha dapat bertahan lama dari tahun ke tahun tidak lepas dari strategi bisnis yang dilakukan oleh pemilik usaha atau pelaku yang menjalankan bisnis tersebut.

Kota Manado adalah sebuah kota yang berada di Provinsi Sulawesi Utara dan

merupakan ibu kota dari provinsi tersebut. Perkembangan pesat yang ada di Kota Manado membuat para pelaku usaha memunculkan berbagai jenis usaha salah satunya adalah kios Golden.

Kios Golden adalah salah satu usaha yang terletak di Jl. Walanda Maramis, Pinaesaan, Manado dan sudah berdiri sejak tahun 1987 hingga saat ini. Usaha ini mampu bertahan sampai sekarang karena pemilik usaha mempunyai prinsip usaha “hemat” sehingga usaha ini mampu bertahan bertahun-tahun dengan prinsip usaha tersebut dan usaha ini masih berkembang sampai saat ini serta merupakan salah satu usaha menengah yang keberadaannya masih tetap eksis. Hal ini mengakibatkan para pengusaha melakukan strategi bisnis masing-masing agar usahanya tetap bertahan lama serta konsumen mau dan suka membeli makanan dan minuman di warung tempat pedagang menjual dagangannya. Pemberian pelayanan pada konsumen, harga yang terjangkau, tempat yang strategis merupakan hal-hal yang diperhatikan konsumen dalam memilih tempat yang cocok dan sesuai, sehingga konsumen merasa puas dan pengusaha dapat bersaing dengan perusahaan lain dalam memasarkan makanannya.

Berdasarkan latar belakang yang telah di kemukakan, maka permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana profil usaha kios Golden Kota Manado.

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah yang telah di kemukakan maka tujuan penelitian ini yaitu untuk mendeskripsikan profil dari usaha kios Golden Kota Manado.

### **Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian maka diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi peneliti untuk memberikan pengetahuan tentang profil suatu usaha maupun kesempatan dalam penerapan teori dan konsep tentang bisnis atau usaha pada bidang agribisnis.

## **METODE PENELITIAN**

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kios Goden Manado dalam waktu tiga bulan yaitu pada bulan Juli 2022 sampai bulan September 2022 mulai dari persiapan hingga penyusunan laporan hasil penelitian.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode penelitian ini bersifat studi kasus, sehingga pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan data primer dan data sekunder yang diperoleh dengan wawancara langsung dengan pemilik kios Golden Manado.

### **Konsep Pengukuran Variabel**

Konsep pengukuran variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Karakteristik pengusaha
2. Profil Usaha dilihat dari empat aspek :
  - a. Organisasi merupakan wadah atau tempat berkumpulnya orang dengan 3 sistematis, terpimpin, terkendali, terencana, rasional dalam memanfaatkan segala sumber daya baik dengan metode, material, lingkungan dan uang serta sarana prasarana, dan lain sebagainya dengan efisien dan efektif untuk bisa mencapai tujuan organisasi.
  - b. Manajemen merupakan sebuah subjek yang mempersoalkan usaha penetapan dan pencapaian tujuan. Sebagai alat manajemen bukan saja ditunjukkan untuk mengidentifikasi, menganalisa, dan menetapkan tujuan-tujuan yang harus dicapai, tetapi juga untuk mengkombinasikan secara efektif bakat dan keahlian orang-orang dan mendayagunakan sumber-sumber material secara efisien (Ariadi, 2011).
  - c. Omset, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), omset adalah total uang dari hasil penjualan produk bisa berupa barang atau jasa dalam suatu masa jual.

d. Pemasaran adalah salah satu faktor produksi yang penting sebagai persyaratan berkembangnya industri pada suatu wilayah atau lokasi. Berdasarkan uraian tersebut dijelaskan bahwa pasar dalam hal ini orientasi pasar sangat penting dan menentukan terhadap usaha bahkan dapat dipahami bahwa keberhasilan suatu usaha tergantung pada komponen pasar. Dengan tingginya permintaan pasar secara langsung akan terbuka bagi pengusaha serta dapat mengembangkan usahanya dalam proses jangka Panjang (Ryanto, 2010).

### Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui profil/karakteristik usaha kios Golden di Kota Manado, dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan tabel.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Deskripsi Usaha Kios Golden

Kios Golden merupakan salah satu jenis usaha yang bergerak di bidang kuliner, usaha ini sudah berdiri sejak tahun 1987 hingga saat ini dengan jumlah tenaga kerja 3 orang dan 1 orang kasir. Berdasarkan klasifikasi dari Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008, usaha kios Golden termasuk dalam industri rumah tangga dengan pekerja kurang dari 5 orang.

Rumah makan merupakan salah satu jenis usaha industri kecil yang bergerak di bidang pengolahan makanan dan minuman. Dalam proses produksi, usaha ini menggunakan beberapa bahan baku seperti beras, sayur, ikan, daging dan mie. Usaha rumah makan dengan nama kios Golden ini sudah berdiri sejak tahun 1987 oleh bapak Liem Giem Hwat sebagai pemilik. Bapak Liem Giem Hwat berumur 71 tahun merupakan lulusan SMA.

Kios Golden mulai beroperasi dari pagi pukul 09.00 hingga malam pukul 19.00 WITA,

usaha ini berlokasi di Jl. Walanda Maramis, Pinaesaan, Manado. Bangunan yang dipakai untuk usaha ini adalah sewa. Kios Golden menyediakan beragam menu untuk dijual, ada menu makanan dan juga menu minuman.

### Struktur Organisasi dan Manajemen

Karakteristik responden yang menjadi Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara dengan pemilik usaha, struktur organisasi usaha kios Golden masih sederhana, hanya terdiri dari dua bagian saja yaitu, pimpinan dan tenaga kerja.



Gambar 1. Struktur Organisasi Kios Golden  
Sumber: Data Primer, 2023

Usaha kios Golden dikelola langsung oleh pimpinan/pemilik, dimana pemilik tersebut yang mengendalikan semua kegiatan usaha. Pada bagian produksi tugasnya adalah melakukan semua proses produksi yang ada di dalam usaha tersebut, dan tugas tersebut dikerjakan oleh 3 orang. Pemilik juga melakukan pengontrolan pada saat proses produksidimulai sampai akhir. Pengontrolan dilakukan, agar produksi yang dihasilkan tidak mengecewakan konsumen. Uraian pekerjaan :

1. Pimpinan sekaligus pemilik usaha berfungsi sebagai pembuat keputusan tertinggi, juga mengawasi arus kas yang masuk dan keluar (keungan secara keseluruhan), menjalankan semua fungsi manajemen dalam usaha.
2. Kasir, bertugas untuk menjaga kasir dan memantau setiap pelanggan yang datang.
3. Juru masak, bertugas untuk memasak menu yang ada.
4. Pelayan/pengantar pesanan, bertugas mengantar pesanan ke meja tamu.

## Omzet dan Pembelian Bahan Baku

### Biaya Produksi

Biaya produksi meliputi semua biaya yang dikeluarkan untuk usaha kios golden, yang terdiri dari biaya bahan baku langsung dan tidak langsung, tenaga kerja, peralatan, listrik dan sewa gedung. Biaya pengeluaran ini dikelompokkan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Adapun biaya produksi yang di keluarkan dalam satu hari usaha kios golden diuraikan pada Tabel 1.

**Tabel 1. Biaya Tetap (Fixed Cost) Usaha Kios Golden/Minggu**

No.	Biaya Tetap (fixed cost)	Nilai (Rp)
1.	Sewa gedung	769.231
2.	Upah tenaga kerja	475.000
3.	Biaya Listrik	100.000
<b>Jumlah</b>		<b>1.344.231</b>

Sumber: Kios Golden, 2023

**Tabel 2. Biaya Penyusutan (Fixed Cost) Usaha Kios Golden/Minggu**

Peralatan	Jumlah Unit	Harga 1 Unit (Rp)	Nilai Sisa (Rp)	Umur Ekonomis (Minggu)	Biaya Penyusutan alat (Rp)
Blender	1	353.000	10.000	104	3.298
Belanga L	1	150.000	10.000	24	5.833
Belanga M	1	100.000	4.000	24	4.000
Magic com	3	370.000	10.000	78	13.846
Kompot	2	539.000	15.000	78	13.436
Pisau Kecil	2	10.000	1.000	32	563
Pisau Besar	3	20.000	3.000	52	981
Dandang	1	225.000	5.000	26	8.462
Panci	1	200.000	5.000	26	7.500
Baskom	3	20.000	2.000	78	692
Sendok	2	5.000	0	52	192
Kuah					
Spatula	2	50.000	1.000	26	3.769
Saringan	2	65.000	0	52	2.500
Gorengan					
Panstop	6	33.333	2.000	78	2.410
<b>Jumlah</b>	<b>30</b>	<b>2.140.333</b>	<b>68.000</b>	<b>730</b>	<b>119.982</b>

Sumber: Kios Golden, 2023

Berdasarkan biaya pengeluaran usaha kios Golden selama satu hari, maka biaya penyusutan alat berjumlah Rp119.982. Dengan demikian ditambah dengan biaya sewa gedung, dan upah tenaga kerja/minggu, sehingga jumlah seluruh pengeluaran biaya tetap (*fixed cost*) berjumlah Rp1.464.159. Pada Tabel 3 berikut dijelaskan tentang biaya variabel (*variabel cost*) yaitu pengeluaran tidak tetap usaha kios Golden dalam satu hari.

**Tabel 3. Biaya Variabel Usaha Kios Golden/Minggu**

No.	Biaya Variabel	Jumlah	Rp/Minggu
1.	Beras	30 kg	420.000
2.	Daging	12 kg	780.000
3.	Ikan Tindarung	6 kg	420.000
4.	Mie	6 kg	60.000
5.	Bawang Merah	3 kg	30.000
6.	Bawang Putih	3 kg	60.000
7.	Minyak	3 botol	60.000
8.	Cabai	2 kg	60.000
9.	Jahe	1,5 kg	25.000
10.	Lengkuas	1,5 kg	25.000
11.	Sereh	3 ikat	15.000
12.	Labu	4 plastik	20.000
13.	Jagung	10 tongkol	20.000
14.	Kemangi	6 ikat	12.000
15.	Garam	1 pak	30.000
16.	Vetsin	2 bungkus	10.000
17.	Masako	2 bungkus	10.000
18.	Gas	3 tabung	54.000
<b>Jumlah</b>			<b>2.111.000</b>

Sumber: Kios Golden, 2023

Berdasarkan Tabel 3 perhitungan biaya variabel usaha kios Golden dalam sehari adalah Rp2.111.000. Pengeluaran biaya variabel paling banyak dibelanjakan pada bahan baku tidak langsung. Dengan demikian seluruh total biaya (*total cost*) yang dikeluarkan pada usaha kios golden yaitu biaya tetap (*fixed cost*) ditambah dengan biaya variabel (*variable cost*) adalah  $Rp1.464.159 + Rp2.111.000 = Rp3.575.159$ .

### Penerimaan

Adapun tiga jenis produk yang terjual pada waktu penelitian dalam kurun waktu satu minggu adalah 324 porsi. 60 porsi (mie pangsit) dijual seharga Rp20.000, 216 porsi (nasi campur) dijual seharga Rp23.000 dan 48 porsi (tinutuan) dijual seharga Rp15.000. Jadi penerimaan dari usaha kios golden dapat dilihat pada tabel di bawah.

**Tabel 4. Penerimaan Usaha Kios Golden Selama Satu Minggu**

No.	Jenis Makanan	Jumlah (Porsi)	Harga (Rp/Porsi)	Penerimaan (Rp)
1.	Mie Pangsit	60	20.000	1.200.000
2.	Nasi Campur	216	23.000	4.968.000
3.	Tinutuan	48	15.000	720.000
<b>Jumlah</b>				<b>6.888.000</b>

Sumber: Kios Golden, 2023

### Keuntungan

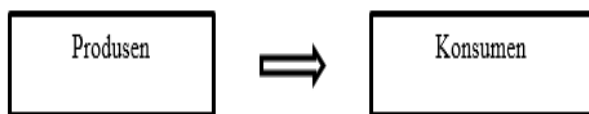
Keuntungan kios golden ini merupakan selisih antara penerimaan dengan pengeluaran. Berdasarkan hasil perhitungan dari Tabel 1 dan

Tabel 2 dan tabel penerimaan yang dihasilkan, maka keuntungan yang diperoleh yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya} \\ &= \text{Rp}6.888.000 - \text{Rp}3.575.159 \\ &= \text{Rp}3.312.840 \end{aligned}$$

### Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses manajerial yang membuat individu atau kelompok untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen (Oskar, 2010). Pemasaran kios golden dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 2. Saluran Pemasaran Kios Golden  
Sumber: Kios Golden, 2023

### Daerah atau Lokasi Pemasaran Produk

Lokasi pemasaran produk kios Golden berada di Jl. Walanda Maramis, Pinaesaan, Manado.

### Target Pasar

Target pasar kios Golden adalah karyawan-karyawan yang bekerja di sekitar tempat usaha dan orang-orang yang tertarik menikmati menu yang ditawarkan di depan tempat usaha.

### Aspek Teknis dan Produksi

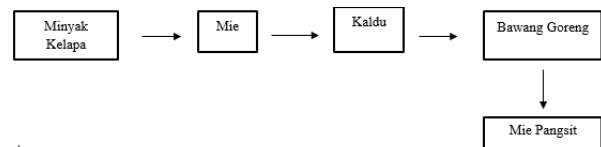
#### Bahan Baku

Bahan baku merupakan hal yang sangat penting dalam kelangsungan suatu usaha. Bahan baku untuk pembuatan mie pangsit, nasi campur dan tinutuan sangat mudah didapat karena terdiri dari bahan-bahan yang cara perolehannya tidak tergantung dari musim. Untuk mendapatkan bahan baku pemilih memperolehnya dari pasar bersehati.

### Proses Pembuatan

Untuk membuat mie pangsit, yang pertama disiapkan adalah bahan-bahan untuk membuat mie pangsit seperti mie, bawang merah, bawang putih, minyak kelapa dan air kaldu. Masukkan minyak kelapa kemudian bawang yang telah diulek, aduk-aduk sampai wangi dan kecoklatan, matikan api dan sisihkan. Cara membuat kuah: Rebus kaldu ayam sampai mendidih, bumbu dengan garam.

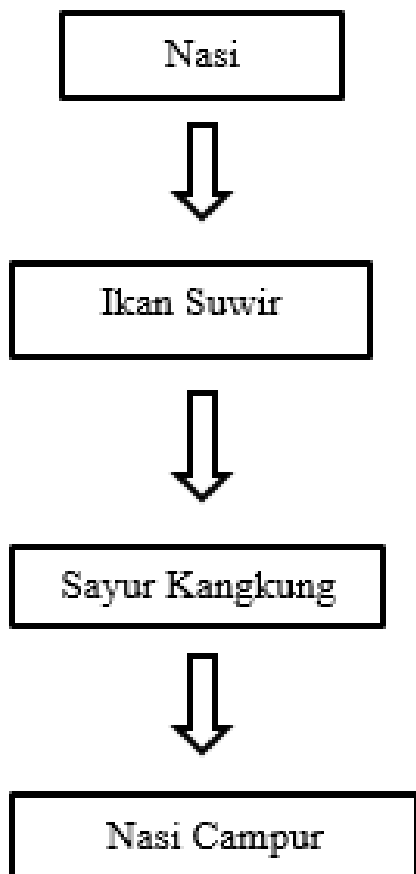
Cara membuat mie pangsit: Masukkan sedikit minyak di mangkok kemudian masukkan mie yang telah direbus, aduk rata lalu lengkapi dengan pelengkap lainnya.



Gambar 3. Proses Pembuatan Mie Pangsit  
Sumber: Kios Golden, 2023

Selanjutnya yang kedua adalah nasi campur. Untuk membuat nasi campur bahan yang harus kita persiapkan adalah beras, ikan, sayur kangkung, cabai, cabai keriting, bawang merah, bawang putih, jahe, lengkuas, batang serih, daun jeruk. Tahap pertama, beras dicuci, setelah dicuci beras dimasukkan kedalam belanga yang sudah diisi air kemudian di aron sampai airnya mengering dan beras menjadi nasi setengah matang. Setelah nasi sudah setengah matang, dipindahkan ke dandang dan di kukus sampai benar-benar matang. Tahap kedua, ikan dibersihkan dan dikukus, setelah dikukus ikan dipisahkan dengan tulang kemudian disuwir-suwir. Setelah ikan disuwir-suwir, ikan di goreng sedikit tidak sampai garing, haluskan cabai, cabai keriting, bawang putih, jahe dan lengkuas secara bersama. Tumis bawang merah hingga berwarna kecoklatan, masukkan campuran bumbu yang sudah dihaluskan sebelumnya, lalu tambahkan daun jeruk dan serai. Apabila campuran bumbu sudah berwarna kemerahan, masukkan ikan yang sudah digoreng dan aduk hingga campuran merata, tambahkan juga garam atau penyedap

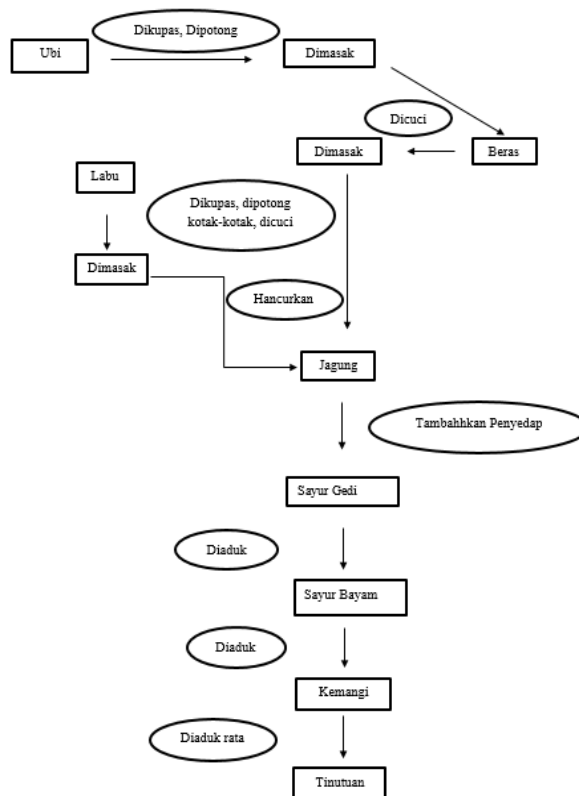
rasa sesuai selera. Tahap ketiga, sayur kangkung di potong-potong dan dibersihkan, kemudian dicuci. Potong cabai dan bawang lalu tumis sampai harum. Masukkan sayur, aduk sebentar lalu tambahkan air, garam atau penyedap, dan aduk-aduk sampai merata lalu tutup sebentar perkiraan sudah matang dan matikan api.



Gambar 4. Proses Pembuatan Nasi Campur  
Sumber: Kios Golden, 2023

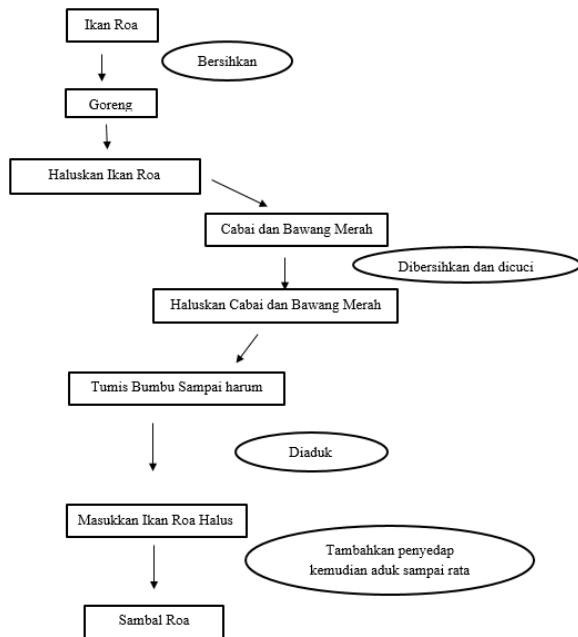
Selanjutnya yang ketiga adalah tinutuan. Untuk membuat tinutuan bahan yang harus kita persiapkan adalah ubi, labu, beras, jagung, sayur gedi, sayur bayam dan kemangi. Tahap pertama, ubi dikupas kemudian dipotong-potong lalu dicuci setelah dicuci di masak, setelah ubi masak masukkan beras yang telah dicuci terlebih dahulu, labu di kupas dipotong kotak-kotak kemudian dicuci dan di masak secara terpisah dari ubi sampai matang setelah

matang labu di hancurkan kemudian campurkan dengan ubi, setelah ubi matang masukkan jagung dan tambahkan penyedap rasa lalu diaduk agar tercampur, tambahkan labu yang sudah di hancurkan, tambahkan garam dan penyedap rasa kemudian aduk agar tercampur merata, lalu tambahkan sayur gedi aduk-aduk, tambahkan sayur bayam aduk kembali lalu masukkan daun kemangi dan aduk kembali sampai rata lalu matikan api.



Gambar 5. Proses Pembuatan Tinutuan  
Sumber: Kios Golden, 2023

Selanjutnya yang keempat, adalah sambal roa untuk sambal yang harus disiapkan cabai, bawang merah, ikan roa dan minyak untuk menggoreng. Pertama-tama bersihkan cabai, kupas bawang kemudian cuci bersih, bersihkan ikan roa kemudian digoreng lalu haluskan. Tumis bumbu sampai harum, kemudian aduk lalu masukkan ikan roa yang telah halus, tambahkan penyedap aduk sampai rata lalu matikan kompornya.



Gambar 6. Proses Pembuatan Sambal Roa  
Sumber: Kios Golden, 2023

Proses pembuatan menu di atas dari penyiapan bahan sampai selesai yang siap dijual membutuhkan waktu 3 jam. Waktu yang dibutuhkan cukup singkat karena untuk bahan-bahan yang lain seperti sambal roa tidak dikerjakan secara bersama-sama.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Usaha kios Golden merupakan jenis usaha rumah tangga dengan modal sendiri. Memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 4 orang, dengan produk usaha makanan dan minuman. Usaha ini menjual berbagai jenis makanan seperti mie pangsit, nasi campur dan tinutuan. Bahan utama yang di gunakan dalam usaha ini adalah beras, sayur, ikan, daging dan mie yang diperoleh dipasar bersehati Manado. Berproduksi setiap hari senin sampai sabtu, dengan mayoritas konsumen yang makan di tempat usaha penjual. Usaha ini menghasilkan keuntungan sebesar Rp3.312.841 per minggu.

### Saran

Pemilik usaha kios Golden disarankan untuk mampu mempertahankan dan dapat meningkatkan konsep usaha yang telah di terapkan selama bertahun-tahun agar usaha ini tetap bertahan di tengah-tengah persaingan dunia usaha kuliner yang terus berkembang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ariadi, B.Y. 2011. *Sistem Agribisnis Terintegrasi Hulu-Hilir*. Muara Indah, Bandung.
- Griffin, R.W. 2004. *Manajemen*. Edisi ke-7. Erlangga. Jakarta.
- Kumalasari N.E.Y. & P.H Sugiarto. 2016. Analisis pengaruh inovasiproduk dalam kewirausahaan terhadapstrategi pemasaran dalam membangunkinerja pemasaran. *Journal Of Management*, 5 (1): 1-13.
- Marsum, A.W. 2005. *Restoran dan Segala Permasalahannya*, Edisi IV. Yogyakarta.
- Oskar, R. 2010. *Kiat Sukses Mendirikan dan Mengelola UMKM*. L Press, Jakarta.
- Ryanto, B. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Saputra, S. 2014. Analisis Kualitas Pelayanan Pada Rumah Makan Metro. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bengkulu. *Jurnal Intekna* 17 (11): 98-105.
- Suryana. 2008. *Kewirausahaan. Pedoman Praktis: Kiat Menuju Sukses*. Salemba Empat: Jakarta.
- Syarizal, M. 2015. Company Profile. Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pasudan.