



Potensi Bisnis **Dalam Industri Halal Food**

Materi Abdimas
Di YPI Al-Isti'aanah, Cileungsi,
Bogor
Agus Sudigdo, SE, MM. Ph.D

Industri Halal

- Besarnya jumlah konsumen produk halal di Indonesia dapat menumbuhkan potensi pengembangan industri halal untuk memasok permintaan konsumen baik dalam negeri bahkan luar negeri

Industri Halal

- Secara demografi, Indonesia merupakan negara dengan persentase penduduk beragama Islam terbesar di dunia. Berdasarkan sensus penduduk yang dilakukan pada tahun 2012, sebanyak 87,18% dari 237.641.326 jiwa penduduk Indonesia merupakan pemeluk agama Islam. Hal tersebut tentunya berpeluang menjadikan Indonesia sebagai negara dengan konsumen produk halal terbesar di dunia.

Industri Halal

- Namun saat ini, pengembangan industri halal di Indonesia masih didominasi oleh sektor pangan dan kosmetik. Padahal masih ada beberapa potensi sektor industri halal yang memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut. Berikut peluang potensi sektor industri halal yang bisa dikembangkan
- Industri Makanan Minuman, Kosmetik, Fashion, Travel dan Farmasi

Industri Halal

- **Makanan dan Minuman**
- Sektor industri ini merupakan sektor industri halal dengan pendapatan terbesar setiap tahunnya dan diprediksi akan terus berkembang karena masyarakat semakin peduli dengan kehalalan dari produk-produk yang dikonsumsi.

Analisis Lingkungan makro

Kosmetik

- Sektor industri kosmetik halal berkembang pesat di Indonesia selama satu dekade terakhir. Sertifikat halal yang disematkan pada berbagai produk kosmetik memberikan rasa aman pada pengguna kosmetik tersebut dikarenakan adanya sertifikat tersebut dapat memberikan jaminan bahwa kosmetik tersebut menggunakan bahan baku yang aman digunakan.

Potensi Industri Halal

- Besarnya jumlah konsumen produk halal di Indonesia dapat menumbuhkan potensi pengembangan industri halal untuk memasok permintaan konsumen baik dalam negeri bahkan luar negeri

TEKNIK MELIHAT PELUANG

- Setiap ada permintaan ada peluang
- Semakin besar permintaan semakin besar peluang
- Permintaan besar penawaran kecil artinya peluang besar dan sebaliknya
- Peluang terdapat pada semua aspek kehidupan
- Pilih peluang yang menyenangkan, menghasilkan dan bermanfaat

Cara Memulai Usaha Di Industri Halal

1. Merintis usaha baru
 - (Starting)
2. Membeli perusahaan orang lain
 - (Buying/Akuisisi)
3. Kerja sama manajemen
 - (Franchising)

1. Merintis usaha baru.

Pendekatan

- Berdasar pengalaman pelaku
- Berdasar pada kebutuhan pasar

Kompetensi wirausaha

1. Kemampuan teknik
2. Kemampuan pemasaran
3. Kemampuan financial
4. Kemampuan SDM
5. Kemampuan strategik dll

Hal Penting Dalam Merintis Usaha

1. Bidang & jenis usaha yg dimasuki
2. Bentuk usaha & bentuk kepemilikan
3. Tempat/lokasi usaha
4. Organisasi yg diaplikasikan
5. Jaminan usaha yg akan diperoleh
6. Lingkungan usaha yg akan berpengaruh.

2. Akuisisi Bisnis Halal

Beberapa pertimbangan:

1. Alasan pemilik menjual perusahaan.
2. Potensi perusahaan yang akan dibeli
3. Aspek legal & kondisi finansialnya.

Keuntungan Membeli Perusahaan

1. Perusahaan yang sudah ada dapat terus berhasil
2. Perusahaan yang sudah ada mungkin sudah berada pada lokasi terbaik
3. Sudah memiliki karyawan dan pemasok
4. Peralatan telah terpasang dan kapasitas produktif telah diketahui
5. Pemilik baru dapat langsung menjalankan bisnisnya
6. Pembiayaan yang lebih mudah
7. Harga dapat murah

Kerugian Membeli Perusahaan

1. Mungkin nilai dan keuntungannya rendah
2. mungkin Pemilik lama telah menciptakan citra buruk
3. mungkin Karyawan lama tidak sesuai
4. mungkin Lokasi perusahaan sudah tidak memuaskan lagi
5. mungkin Peralatan dan fasilitas sudah tidak efisien
6. mungkin Perubahan dan inovasi sulit diterapkan
7. Mungkin Persediaan sudah ketinggalan atau kedaluwarsa
8. mungkin Piutang dagang nilainya lebih rendah dari yang tertulis
9. mungkin Harga perusahaan terlalu mahal

Tahap-Tahap dalam Membeli Perusahaan

1. Analisa keterampilan, kemampuan, dan minat anda
2. Siapkan daftar perusahaan yg di jual
3. Menelaah dan mengevaluasi serta memilih yang terbaik
4. Menelaah pilihan-pilihan pembayaran
5. Pastikan peralihan manajemen terjadi dengan lancar

Mengevaluasi perusahaan yang akan kita beli

Lima faktor untuk menelaah peluang bisnis:

- 1. Mengapa pemilik ingin menjual perusahaannya?**
- 2. Bagaimana Kondisi industri/Bisnis**
- 3. Bagaimana Aspek Hukum**
- 4. Bagaimana Kesehatan Keuangan Bisnis**
- 5. Bagaimana pasar, produk, sdm dan strateginya?**

3 Franchising (waralaba) Bisnis Halal Food

Kerjasama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang/penyalur

Merupakan sistem kerja sama antara pemilik perusahaan induk (franchisor) dg pengusaha baru franchisee) dalam bisnis/distribusi.

KEUNTUNGAN MEMBELI **WARALABA HALAL**

- 1. Dukungan dan Pelatihan Manajemen**
- 2. Daya Tarik Merek**
- 3. Mutu Produk dan Jasa Standar**
- 4. Produk Iklan Nasional**
- 5. Bantuan manj. Keuangan**
- 6. Produk dan Format Bisnis yang sudah Terbukti**
- 7. Kekuatan Membeli Terpusat**
- 8. Pemilihan Tempat dan Perlindungan Teritorial**
- 9. Peluang Berhasil Lebih Besar**

KELEMAHAN PEMBELIAN WARALABA HALAL

1. Iuran waralaba
2. Pembagian Keuntungan
3. Mengikuti Operasi Standar
4. Kurang bebas
5. Batasan dalam Pembelian
6. Lini Produk Terbatas
7. Produk Pelatihan yang tidak Memuaskan
8. Kejenuhan Pasar

CARA TEPAT MEMBELI WARALABA HALAL

1. Menilai diri sendiri
2. Pelajari pasar anda
3. Pertimbangkan pilihan-pilihan waralaba anda
4. Dapatkan informasi lengkap/salinan dari penjual waralaba
5. Tanyakan pembeli waralaba yang sudah ada
6. Tanyakan penjual waralaba beberapa pertanyaan sulit
7. Tetapkan pilihan anda

Lingkungan Usaha

Lingkungan mikro & lingkungan makro
berpengaruh terhadap kegagalan &
keberhasilan usaha

Lingkungan Mikro

- Stakeholder yang berhubungan langsung dgn perusahaan terutama dalam mengambil keputusan:
 1. Supplier
 2. Pelanggan
 3. Karyawan
 4. distributor

Analisis Lingkungan makro

- Proses dimana semua faktor kritis lingkungan diamati, dievaluasi, & diuji, untuk menentukan pengaruh perubahan lingkungan terhadap perusahaan.



Terimakasih