

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sate merupakan salah satu kuliner khas Indonesia yang telah dikenal luas baik di dalam negeri maupun mancanegara. Hidangan ini biasanya terdiri dari potongan daging kecil yang ditusuk menggunakan bambu, lalu dibakar di atas arang dan disajikan dengan berbagai jenis saus, seperti bumbu kacang atau kecap manis. Sate tidak hanya memiliki cita rasa yang lezat, tetapi juga mencerminkan kekayaan budaya dan keragaman kuliner Nusantara, karena hampir setiap daerah di Indonesia memiliki variasi sate yang khas, seperti sate Madura, sate Padang, dan sate Lilit Bali. Selain itu, sate kerap disajikan dalam berbagai acara, baik formal maupun nonformal, dan menjadi simbol kehangatan dalam kebersamaan. Keberagaman bahan, bumbu, dan teknik memasak menjadikan sate sebagai topik menarik untuk dikaji lebih dalam, baik dari sisi kuliner maupun nilai budaya yang dikandungnya (Ramadan dkk., 2022).

Sate ayam merupakan salah satu makanan tradisional Indonesia yang telah melekat dalam budaya kuliner masyarakat dan digemari oleh berbagai kalangan. Keberadaan sate ayam tidak hanya sebatas sebagai makanan rakyat, tetapi juga memiliki nilai ekonomi yang tinggi sebagai produk kuliner yang berpotensi dikembangkan dalam skala bisnis. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2023), sektor kuliner mengalami pertumbuhan signifikan dalam beberapa tahun terakhir, dengan kontribusi sebesar 41% terhadap total pendapatan industri kreatif nasional, menunjukkan adanya potensi besar dalam bisnis makanan tradisional, termasuk sate ayam. Selain itu, penelitian oleh Septian dkk., (2025)

dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Kuliner* menunjukkan bahwa usaha kuliner berbasis makanan tradisional memiliki peluang pasar yang luas, terutama jika dikemas dengan inovasi modern, standar kebersihan tinggi, serta strategi pemasaran digital. Di tengah meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap makanan lokal yang praktis namun tetap lezat, sate ayam tradisional memiliki peluang besar untuk dikembangkan menjadi produk yang bernilai komersial tinggi. Apalagi dengan tren urbanisasi dan pertumbuhan kelas menengah yang mendorong permintaan terhadap makanan siap saji berbasis lokal, menjadikan bisnis sate ayam semakin prospektif, baik di pasar lokal maupun internasional.

Dalam memulai dan mengembangkan sebuah usaha, penyusunan *business plan* atau rencana bisnis menjadi langkah fundamental yang tidak bisa diabaikan. *Business plan* berfungsi sebagai panduan strategis yang mencakup perencanaan operasional, pemasaran, keuangan, hingga analisis risiko, sehingga membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan yang terarah dan terukur. Menurut teori kewirausahaan yang dikemukakan oleh Zimmerer dan Scarborough (2008), rencana bisnis merupakan alat penting untuk meminimalkan ketidakpastian, meningkatkan kemungkinan keberhasilan usaha, serta menjadi instrumen komunikasi bagi investor dan pihak berkepentingan lainnya. Penelitian oleh Aldis & Rizki (2024) dalam *Jurnal Manajemen Bisnis* menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki business plan cenderung memiliki daya tahan lebih baik terhadap dinamika pasar dan lebih mudah mendapatkan akses permodalan. Dalam konteks bisnis kuliner seperti *Satelicious*, penyusunan rencana bisnis yang matang menjadi kunci untuk membangun model usaha yang berkelanjutan, mengelola sumber daya secara

efisien, serta merancang strategi pemasaran yang tepat sasaran. Tanpa *business plan*, usaha akan berjalan tanpa arah yang jelas, sehingga rentan terhadap kegagalan, terutama dalam menghadapi persaingan pasar yang kompetitif.

Pemilihan usaha Sate Ayam Tradisional Satelicious didasarkan pada hasil riset pasar dan inisiatif pribadi yang melihat peluang potensial dalam sektor agribisnis, khususnya pada produk olahan ayam. Observasi menunjukkan bahwa sate ayam memiliki permintaan tinggi dan digemari oleh berbagai kalangan, sehingga pasar untuk produk ini masih sangat terbuka. Selain itu, usaha ini bertujuan membuka pangsa pasar baru dengan mengolah bahan baku agribisnis menjadi produk kuliner siap saji yang bernilai tambah. Dengan demikian, Satelicious tidak hanya memanfaatkan potensi pasar yang ada, tetapi juga berkontribusi dalam meningkatkan nilai ekonomi hasil peternakan ayam secara produktif dan berkelanjutan.

Bagi mahasiswa, menjalankan usaha kuliner memberikan kesempatan untuk belajar secara langsung mengenai proses produksi, manajemen usaha, strategi pemasaran, hingga pelayanan kepada pelanggan. Dibandingkan jenis usaha lainnya, usaha kuliner lebih mudah untuk dimulai dengan modal terbatas, dan dapat dijalankan secara fleksibel sesuai dengan waktu luang mahasiswa (Hanny dkk., 2020).

Selain menjadi media untuk menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama kuliah, pengalaman menjalankan usaha kuliner juga membantu mengasah keterampilan wirausaha seperti tanggung jawab, kreativitas, ketekunan, dan kemampuan mengelola risiko. Melalui usaha ini, mahasiswa diharapkan tidak

hanya memahami teori, tetapi juga memiliki pengalaman nyata yang bermanfaat untuk kehidupan profesional dan peluang usaha di masa depan (Annisa dkk., 2025).

Selain itu pemilihan program wirausaha sebagai bagian dari tugas akhir didasarkan pada keinginan untuk memperoleh pengalaman nyata dalam dunia usaha sekaligus mengasah keterampilan kewirausahaan secara langsung. Sebagai mahasiswa, terlibat dalam program wirausaha memberikan kesempatan untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari di bangku kuliah ke dalam praktik yang sesungguhnya, mulai dari perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, produksi, pemasaran, hingga pelayanan kepada konsumen (Wulan dkk., 2024).

Di sisi lain, program ini juga memberikan peluang untuk menghasilkan pendapatan tambahan secara mandiri, yang sangat relevan di tengah realita persaingan kerja yang semakin ketat. Dengan segala manfaat tersebut, program wirausaha dipandang sebagai langkah strategis untuk menyiapkan mahasiswa agar lebih siap menghadapi dunia kerja dan sekaligus mendorong lahirnya generasi muda yang produktif, inovatif, dan berjiwa entrepreneur (Annisa dkk., 2025).

1.2 Tujuan Kegiatan Wirausaha

1. Mengembangkan Satelicious secara berkelanjutan dengan meningkatkan kapasitas produksi, pelayanan, dan cakupan pasar agar usaha terus tumbuh dan berkembang.
2. Merancang strategi pemasaran Satelicious untuk meningkatkan daya tarik produk dan memperluas pangsa pasar.

1.3 Manfaat Kegiatan Wirausaha

- a. Bagi Pelaku Usaha : Satelicious memberikan peluang untuk meningkatkan penghasilan pribadi melalui keuntungan penjualan produk yang terus berkembang. Selain itu, pelaku usaha dapat melatih jiwa kewirausahaan dengan membiasakan diri mengambil keputusan, berinovasi, dan menghadapi tantangan pasar. Kegiatan operasional juga mengasah keterampilan praktis, mulai dari pengelolaan stok, pelayanan pelanggan, hingga strategi promosi, yang semuanya bermanfaat untuk keberlangsungan usaha.
- b. Bagi Penulis : Keterlibatan langsung dalam usaha Satelicious menjadi sarana untuk menambah pengalaman praktik lapangan, memberikan wawasan nyata tentang proses produksi dan pemasaran. Penulis juga terlatih dalam kemampuan menulis dan menganalisis, khususnya saat mendokumentasikan kegiatan usaha dan mengevaluasi strategi pemasaran. Pengalaman ini memperdalam pemahaman penulis tentang dunia usaha, sehingga lebih siap menghadapi tantangan serupa di masa depan.
- c. Bagi Pihak Lain : Keberadaan Satelicious dapat memberikan inspirasi bagi masyarakat untuk mencoba peluang bisnis kuliner. Usaha ini juga membuka peluang kerja dan kolaborasi, baik sebagai pemasok bahan baku, tenaga kerja, maupun mitra promosi. Selain itu, perputaran ekonomi yang dihasilkan membantu mendukung perekonomian lokal, terutama di wilayah sekitar tempat usaha.