

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini bisnis minuman di Bandung Barat adalah bisnis yang berkembang dengan cukup pesat. Banyak wirausahawan yang bersaing untuk menawarkan produk di bidang minuman karena Bandung Barat khususnya di daerah Batujajar, merupakan tempat persinggahan untuk lintas wisata yang menjadikan Batujajar ini merupakan tempat yang cukup bagus untuk memulai maupun mengembangkan usaha khususnya dalam usaha minuman. Perkembangan bisnis minuman di Bandung Barat saat ini berkembang dengan cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya kedai minuman yang ada hampir di setiap daerah dikarenakan usaha minuman ini sudah menjadi *lifestyle* bagi kebanyakan orang di zaman sekarang, dengan hanya mempunyai tempat yang kecil saja sudah bisa memulai usaha ini. Di Batujajar sendiri banyak minuman herbal yang beredar tetapi kebanyakan hanya minuman herbal yang di dalam kemasan saja.

Minuman herbal merupakan salah satu minuman yang dikonsumsi oleh masyarakat dan merupakan salah satu obat tradisional yang sering digunakan karena memiliki banyak manfaat untuk kesehatan. Kenikmatan saat mengonsumsi minuman herbal akan terasa jika dikonsumsi dalam keadaan hangat.

Dengan melihat kondisi yang terjadi, penulis ingin memanfaatkan dan mengangkat usaha minuman herbal karena minuman herbal ini sangat banyak

manfaatnya terutama untuk meningkatkan daya tahan tubuh dimana dalam kondisi saat ini masyarakat harus terus menjaga dan meningkatkan daya tahan tubuh agar tidak mudah terkena penyakit. Produk minuman herbal akan menarik minat konsumen apabila produk ini mempunyai kualitas yang baik untuk dapat di konsumsi masyarakat.

Salah satu nilai utama dalam bisnis adalah kepuasan konsumen. Menurut Lovelock dan Wirtz (2011:74), “kepuasan adalah suatu sikap yang diputuskan berdasarkan pengalaman yang didapatkan. Kepuasan merupakan penilaian mengenai ciri atau keistimewaan produk atau jasa, atau produk itu sendiri, yang menyediakan tingkat kesenangan konsumen berkaitan dengan tingkat pemenuhan kebutuhan konsumsi konsumen. Kepuasan konsumen dapat diciptakan melalui kualitas, pelayanan dan nilai. Kunci untuk menghasilkan kesetiaan pelanggan adalah memberikan nilai pelanggan yang tinggi”.

TABEL 1

PESAING USAHA TIDAK LANGSUNG DI BATUJAJAR

No	Kedai	Alamat
1	Caffeinecircle	Jl. Pancasila K28C Galanggang
2	Chaian Tea	Jl. Citunjung Haurngambang Batujajar Timur
3	Teguk	Jl Raya Batujajar
4	Warung Kopdar	Jl. Raya Batujajar 209 Batujajar Timur
5	Ini Teh	Jl. Raya Batujajar

Sumber: Olahan penulis 2021

Dilihat dari tabel di atas ada beberapa pesaing dalam usaha minuman tetapi kebanyakan pesaing di Batujajar itu tidak ada yang membuat kedai yang bertema minuman herbal, cenderung mereka membuka kedai kopi dan teh yang memang saat ini banyak di minati. Oleh karena itu penulis akan membuat usaha kedai yang produk utamanya adalah minuman herbal karena di Batujajar sendiri tidak ada kedai minuman herbal dan ini menjadi suatu peluang yang sangat bagus.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan bisa berupa menjual suatu barang atau jasa yang dilakukan individu maupun kelompok. Menurut Griffin dan Ebert, “bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa dengan maksud mendapatkan laba”. Dalam bisnis ini penulis akan membuat sebuah kedai yang menjual berbagai macam produk yang menggunakan bahan dasar herbal atau alami dan memiliki banyak sekali manfaat yang baik untuk tubuh dengan harga yang terjangkau.

2. Deskripsi Logo dan Nama Usaha

Logo merupakan identitas yang mempunyai makna bagi suatu lembaga atau perusahaan. Logo bisa menjadi ciri khas untuk pembuatnya sehingga orang lain akan mengetahui sebuah lembaga atau perusahaan hanya dengan melihat logo tersebut. Menurut Suwardikun (2000:h.7), “logo merupakan suatu hal yang nyata sebagai pencerminan hal-hal yang bersifat non visual dari suatu perusahaan, misalnya budaya perilaku, sikap, kepribadian, yang dituangkan dalam bentuk visual”.

GAMBAR 1
LOGO USAHA



Sumber: Olahan penulis 2021

Logo yang tercantum di atas mempunyai arti untuk penulis. Warna hijau yang digunakan merupakan gambaran terhadap kata “herbal” karena banyak sekali tanaman herbal yang berwarna hijau. *Cup* dengan aksen daun merupakan ciri bahwa kedai ini menjual minuman herbal yang biasa di hidangkan dengan menggunakan *cup*.

Penulis menentukan sebuah nama yang akan di gunakan untuk membuat usaha ini dengan nama “Kedai Herbal” yang berasal dari kata “herbal” yang artinya “tanaman atau tumbuhan yang memiliki manfaat atau nilai lebih dalam pengobatan”, dan “Kedai” adalah sebuah tempat tertutup yang di dalamnya terjadi kegiatan perdagangan dengan jenis benda atau barang yang khusus, misalnya toko buku, toko buah, dan sebagainya. Maka “Kedai Herbal” dapat diartikan sebagai took yang menjual berbagai macam produk dari tumbuhan yang memiliki manfaat. Kedai Herbal akan menjual berbagai macam minuman yang berbahan dasar dari tanaman herbal yang tentunya mempunyai manfaat

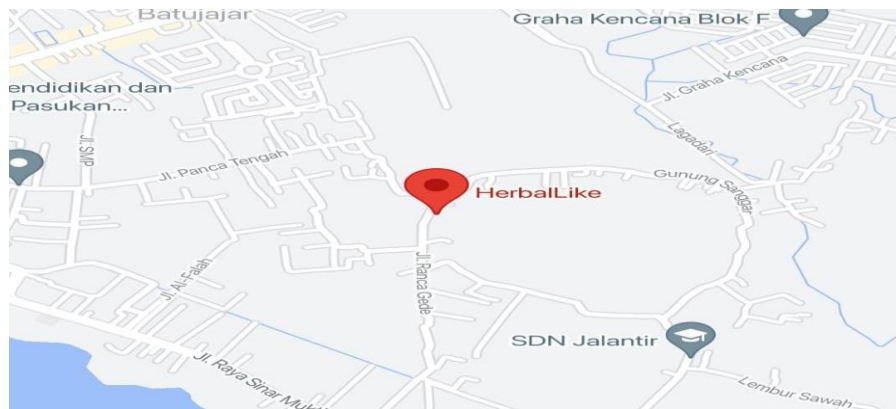
yang baik untuk tubuh kita dan tentunya dengan harga yang sangat terjangkau. Konsep kedai ini akan menggunakan lahan yang ada di halaman depan rumah penulis dan akan di desain dengan minimalis dengan semi outdoor yang bisa membuat pengunjung betah untuk nongkrong dan tentunya di temani dengan produk dari Kedai Herbal.

3. Identitas Bisnis (Kontak dan Alamat Perusahaan)

Lokasi yang akan di gunakan untuk membuat usaha ini ada di Blok Gunung Sanggar Rt 04 Rw 01 Desa Batujajar Barat, Kecamatan Batujajar, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat, Indonesia 40561.

GAMBAR 2

LOKASI USAHA



Sumber: Goglemaps.com

C. Visi dan Misi

Dalam membuat usaha tentu harus mempunyai visi, misi dan tujuan yang baik untuk usaha kita. Menurut Wibisono, “visi ialah rangkaian kalimat yang

menyatakan cita-cita atau impian sebuah organisasi yang ingin dicapai dimasa depan”.

a. Visi

Menjadikan minuman herbal bisa diterima dan di sukai masyarakat dari berbagai kalangan dan menjadikan kedai ini sebagai pusat minuman herbal di Batujajar dengan kualitas yang baik dan diakui oleh seluruh masyarakat.

b. Misi

- Selalu menjaga kualitas produk.
- Memberikan kenyamanan untuk konsumen.
- Mengutamakan kepuasan konsumen.
- Akan terus berinovasi seiring berjalannya waktu.

c. Tujuan

Mengangkat nilai jual minuman herbal yang kurang di minati masyarakat menjadi minuman yang dapat bersaing dengan produk minuman lainnya dan dapat dinikmati di setiap waktu oleh semua kalangan

D. SWOT Analisis

TABEL 2

SWOT ANALISIS

Strenght (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
- Menggunakan alat yang mendukung dan praktis digunakan	- Tempatnya cukup jauh dari jalan utama

<ul style="list-style-type: none"> - Produk memiliki banyak manfaat untuk kesehatan - Produk menggunakan bahan alami - Tempat yang nyaman untuk bersantai 	<ul style="list-style-type: none"> - Bahan baku produk tidak tahan lama karena mengutamakan kualitas dari produk - Peralatan memerlukan perawatan yang lebih intensif dan teratur
Opportunity (Peluang)	Threath (Ancaman)
Belum ada kedai herbal yang berada di daerah Batujajar sehingga ini menjadi kesempatan yang bagus untuk membuka usaha kedai herbal ini	Banyak minuman herbal kemasan yang sudah beredar di Batujajar.

Sumber: Olahan Penulis 2021

E. Spesifikasi Produk

Produk utama yang akan di jual adalah produk minuman yang berbahan dasar herbal atau alami dan ini akan mengangkat nilai jual dari minuman yang berbahan dasar herbal, karena untuk saat ini tidak banyak orang yang menyukai minuman herbal ini.

TABEL 3

SPESIFIKASI PRODUK

Nama Produk	Manfaat
Jakutes (jahe, kunyit, temulawak dan serai)	Meredakan panas dalam, sakit tenggorokan dan menstimulasikan kerja tubuh.

Secang Kir	Meningkatkan daya tahan tubuh dan membantu menurunkan gula darah.
Diet Tea	Memaksimalkan kinerja lambung dan untuk menurunkan berat badan.
Cawerang	Menjaga kinerja lambung agar selalu optimal dan tidak mudah sakit
Bacang (bandrek dan secang)	Menjaga daya tahan tubuh.
Beras Kencur	Mengatasi kelelahan dan meningkatkan daya tahan tubuh.

Sumber: olahan penulis 2021

F. Jenis Badan Usaha

Dalam membuat suatu usaha, pelaku usaha harus memilih jenis usaha dan jenis badan usaha yang sesuai. Tentu akan ada kelebihan dan kekurangan dari setiap badan usaha yang lebih baiknya untuk mencari referensi jenis badan usaha yang ada di kota tersebut dan aspek legalitas yang akan memudahkan usaha di kemudian hari.

Dalam hal ini kedai yang akan di dirikan termasuk ke dalam usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) karena kedai ini masih skala kecil yang akan terus berkembang seiring berjalannya waktu dan UMKM sendiri lebih fleksibel. Kelebihan UMKM adalah:

- Bebas menentukan Harga
- Modal yang tidak terlalu besar
- Menguliti bidang usaha sesuai minat

G. Aspek Legalitas

Setelah memilih jenis badan usaha yang sudah dijelaskan diatas,tidak juga luput dari aspek legalitas yang sudah tercatat pada (PP no.17 tahun 2013) yang menjelaskan tentang aspek legalitas usaha mikro,usaha kecil,dan usaha menengah. Dijelaskan kembali pada (Pasal 36 PP-UMKM) yang menjelaskan aspek legalitas perusahaan perorangan seperti berikut :

1. Surat izin usaha
2. Tanda bukti pendaftaran
3. Tanda bukti pendataan.

Sedangkan untuk persyaratan UMKM sendiri adalah sebagai berikut:

1. Memiliki KTP
2. Memiliki Kartu Keluarga
3. Alamat usaha
4. Kegiatan usaha
5. Jumlah modal usaha
6. Surat pengantar dari RT/RW terkait
7. 2 lembar pas foto berwarna ukuran 4x

