

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis makanan dan minuman merupakan salah satu bisnis yang dewasa ini berkembang pesat dan memiliki potensi berkembang yang cukup besar. Banyak pelaku usaha yang mendapatkan keuntungan dari usaha makanan dan minuman ini. Namun tidak sedikit juga pelaku usaha yang kurang berhasil karena strategi pemasaran dan pengolahan bisnis yang kurang tepat dan kualitas pelayanan yang kurang optimal atau memuaskan. Artinya keberhasilan sebuah bisnis makanan dan minuman dalam memenangkan persaingan ditentukan oleh penerapan strategi pemasaran yang tepat serta hubungan baik yang dijalani dengan pelaku ekonomi seperti produsen, distributor, serta konsumen.

Hubungan baik akan tercipta bila sebuah bisnis kuliner mampu memberikan kepuasan terhadap kebutuhan, keinginan, dan selera konsumen. Selain itu kepuasan pelanggan juga perlu diperhatikan sebagaimana merupakan sumber informasi yang efektif bagi manajemen dalam melakukan evaluasi terhadap usahanya. Salah satu cara yang dilakukan oleh sebuah bisnis makanan dan minuman untuk memberikan kepuasan bagi pelanggannya adalah dengan produk yang *hygiene* dan berkualitas serta kualitas pelayanan yang baik.

Berhasil atau tidaknya suatu usaha dalam menjual barang atau jasa tergantung dari usaha yang sungguh-sungguh dalam pemasaran. Dalam fungsi pemasaran, pelayanan dan produksi yang berkualitas memegang peranan yang sangat penting.

Kepuasan terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen dapat tercapai dengan adanya kegiatan pemasaran. Untuk itu kemampuan merumuskan dan menyusun langkah-langkah pemasaran yang tepat merupakan salah satu masalah utama dalam menciptakan proses pertukaran antara produsen dan konsumen. Salah satu cara untuk menuju keberhasilan kegiatan pemasaran adalah dengan memahami perilaku konsumen dan meningkatkan kualitas produk agar konsumen merasa puas setelah bertransaksi.

Menurut Kotler (2000:50), “salah satu tindakan untuk memuaskan konsumen adalah dengan cara memberikan pelayanan kepada konsumen dengan sebaik-baiknya”. Kenyataan ini bisa dilihat, bahwa ada beberapa hal yang memberikan kepuasan pelanggan yaitu nilai personal, nilai *image* (citra) dan biaya total konsumen yang terdiri dari biaya moneter, biaya waktu, biaya tenaga dan biaya pikiran.

Pandemi *Covid-19* merupakan hambatan yang dampaknya dirasakan oleh berbagai pihak. Problema ini bisa saja merugikan berbagai usaha mulai dari usaha mikro hingga usaha makro karena hampir semua pelaku usaha takut mengambil resiko untuk mengambil langkah pemasaran terkait banyaknya protokol kesehatan yang harus diikuti dan banyaknya hal yang tidak boleh dilakukan. Dalam hal ini para pelaku usaha harus berhati-hati dalam mengambil tindakan untuk mendapatkan kelancaran dalam melakukan aktifitas ekonomi.

Kota Bekasi merupakan kota yang memiliki tingkat penduduk tertinggi urutan ke empat setelah Jakarta Timur, Surabaya dan Medan. Berdasarkan data yang telah diperbarui oleh Badan Pusat Statistik pada tahun 2020, angka penduduk Kota Bekasi mencapai 2.543.676 jiwa. Penduduk yang mendominasi

jumlahnya yaitu penduduk yang berumur 25-29 tahun dimana penduduk dengan umur tersebut merupakan umur yang produktif. Kemudian Kota Bekasi merupakan sentra industri yang menyebabkan banyak masyarakat melakukan migrasi ke Bekasi untuk mencari pekerjaan. Jadi bisa dikatakan dominasi mata pencaharian penduduk kota Bekasi adalah buruh dan karyawan swasta.

Penulis memiliki asumsi bahwa mata pencaharian tersebut yang akan menjadi rutinitas penduduk sehingga memerlukan asupan gizi yang terpenuhi sebagai sumber tenaga bagi para pekerja. Permasalahan yang biasa dialami oleh para pekerja ini adalah kurangnya waktu untuk menambah asupan gizi dan tenaganya atau dengan kata lain 'makan'. Contoh waktu makan yang seringkali dilewatkan oleh para pekerja adalah pada saat sarapan. Sarapan pagi adalah suatu kegiatan yang penting sebelum melakukan aktivitas fisik pada hari itu. Sarapan sehat yang seharusnya mengandung unsur empat sehat lima sempurna. Ini berarti kita benar-benar telah mempersiapkan diri untuk menghadapi segala aktivitas dengan amunisi yang lengkap (Khomsan, 2002).

Konsep yang akan digunakan pada *Burgernaut* adalah *food truck*, dimana konsep ini menawarkan konsep yang efisien tanpa harus terbebani lahan yang luas atau bangunan untuk mendirikan sebuah usaha di bidang kuliner melainkan sebuah truk sebagai sarana untuk berjualan dan menawarkan produk bisnisnya secara langsung kepada konsumen. Alasan penulis ingin menggunakan *food truck* adalah karena Peluang usaha ini sangat diminati oleh banyak orang, dengan konsep yang cocok untuk anak muda zaman sekarang. Amerika dan Eropa sudah lebih dulu mengenal *food truck* hingga akhirnya menjadi tren di berbagai belahan dunia manapun, termasuk Indonesia. Sekarang ini, hampir di setiap sudut kota

besar di Indonesia dapat menjumpai bisnis food truck karena memang cocok dengan minat anak zaman sekarang. Konsep penyajian yang berbeda dari restoran pada umumnya membuat pelanggan dapat merasakan sensasi baru dalam menyantap kuliner melalui food truck ini.

Usaha *food truck* dengan konsep ini diharapkan mendapatkan respon cukup baik dari konsumen, khususnya di Indonesia. Dengan kapasitas truk yang terbatas membuat persediaan makanan yang bisa dijual pun juga terbatas sehingga jam operasionalnya tidak selama restoran pada umumnya, tapi keuntungannya menjanjikan.

Penemu dari *food truck* ini adalah Charles Goodnight pada abad ke 17 berdasarkan pada artikel Charles Goodnight : *The Inventor of Food Truck* (2011). Pada saat itu *food truck* menjadi alat pendukung tentara Amerika dalam berperang. Jadi dapat dikatakan *Food Truck* adalah sebuah mobil besar yang dapat membawa banyak persediaan makanan dan minuman agar para tentara memiliki cadangan yang cukup.(Myrick, Richard, 2011).

Saat ini *Food Truck* lebih diartikan sebagai kendaraan besar yang dilengkapi dengan peralatan yang memadai untuk mengolah produk bisnis kuliner ataupun berjualan produk lainnya. Penulis ingin mengaplikasikan *food truck* sebagai sarana untuk menawarkan bisnis kuliner ini dengan nama *Burgernaut*. Peralatan dan perlengkapan yang akan diperlukan penulis pada *food truck* ini adalah peralatan dan perlengkapan memasak hemat ruang, artinya tidak mengganggu ruang untuk pergerakan di sekitar *service area* pada *food truck*. Peralatan utama yang diperlukan pada *food truck* yaitu *Gridle*, sebuah alat masak yang berupa lempeng besi datar untuk memanggang *patty* beserta roti pada *burger*. Peralatan

lainnya berupa *storage* atau tempat penyimpanan yang bertujuan untuk menyimpan bahan-bahan secara baik dan benar supaya produk yang dijual mempunyai kualitas yang baik.

Dari penjelasan diatas, penulis ingin menggunakan konsep *food truck* sebagai sarana menjual produk olahan makanan utama berupa *burger*. Terdapat 5 aspek dalam membuat sebuah perencanaan usaha. Adapun 5 aspek tersebut sebagai berikut :

1. Aspek Produksi

Aspek yang sangat penting dalam perencanaan sebuah organisasi atau bisnis karena daya beli konsumen dapat dipengaruhi oleh suatu produk. Seperti kutipan dari Gitusudarmo (2002:23), proses produksi merupakan interaksi antara bahan dasar, bahan-bahan pembantu, tenaga kerja dan mesin-mesin serta alat-alat perlengkapan yang dipergunakan.

2. Aspek Pemasaran

Pengertian Pemasaran menurut Philip Kotler (2005:9) adalah proses perencanaan dan pelaksanaan, pemikiran, penetapan harga promosi, serta penyaluran gagasan barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dalam organisasi.

3. Aspek Fisik

Aspek fisik dalam sebuah usaha memiliki fungsi dan tujuan yang cukup strategis karena dalam aspek ini menjamin tentang keamanan dan kenyamanan konsumen pada saat membeli sebuah

produk. Ini juga mempengaruhi kelancaran sebuah operasional karena akan berjalan dengan baik dan lancar apabila disertai dengan ruang atau tempat bekerja yang baik dan memadai.

4. Aspek Operasional

Dalam suatu organisasi atau suatu bisnis diperlukan pengaturan dan pedoman yang jelas tentang jalannya operasional. Aspek ini meliputi pembuatan produk seperti barang dan jasa dengan hasilnya yang akan dikonsumsi dan digunakan oleh konsumen yang menerimanya. Seperti yang dikatakan oleh Eddy Herjanto (2007:2), bahwa manajemen operasional adalah suatu kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang, jasa, dan kombinasinya, melalui proses transformasi dari sumber daya produksi menjadi keluaran yang diinginkan.

5. Aspek Finansial

Aspek finansial berkaitan dengan penentuan kebutuhan jumlah dana dan sekaligus alokasinya serta mencari sumber dana yang berkaitan secara efisien sehingga memberikan keuntungan maksimal (Suratman, 2002).

Berdasarkan paparan diatas, penulis akan melakukan penelitian sebuah bisnis *food truck* sebagai media usaha kuliner. Penelitian ini akan dituangkan ke dalam Tugas Akhir dengan judul **“Perencanaan Bisnis *Food Truck* *Burgernaut* di Bekasi”**.

B. Gambaran Umum Bisnis

Burgernaut merupakan sebuah rencana bisnis kuliner yang akan ada di Bekasi. Yang ingin penulis upayakan dalam bisnis ini adalah memudahkan masyarakat dalam menemukan hidangan yang tepat pada saat konsumen ingin memenuhi kebutuhan makannya pada waktu yang sedikit dan menjadikan bisnis kuliner ini menjadi produk yang digemari oleh masyarakat dan dapat memberi manfaat langsung kepada konsumen. Dalam bisnis ini juga penulis akan merencanakan beberapa promosi untuk menarik perhatian konsumen mulai dari undian untuk mendapatkan voucher potongan harga hingga pengumpulan kupon yang dapat ditukarkan dengan satu produk bisnis secara gratis. Jam operasional *Burgernaut* akan dibagi menjadi dua waktu yaitu pagi dan sore. Pada pagi hari *Burgernaut* akan buka pada pukul 06.30 – 10.30 WIB dan untuk sore hari akan buka pada pukul 16.30 – 19.30 WIB. Alasan penulis memilih waktu tersebut untuk mulai beroperasi adalah karena pada pagi hari di Kota Bekasi sangat banyak orang-orang yang memulai aktivitasnya seperti berangkat kerja dan biasanya membeli sarapan dipinggir jalan. Kemudian alasan penulis memilih waktu operasional pada sore hari adalah di Kota Bekasi juga sangat ramai dengan aktivitas yang berbeda mulai dari pulang kerja, berolahraga, hingga sekedar berjalan-jalan di sore hari. Pada hari Sabtu dan Minggu *Burgernaut* hanya akan berjualan pada sore hari dengan jam operasional yang sama.

Kemudian dari segi ketenagakerjaan *Burgernaut* akan menggunakan 3 pegawai. Para pegawai yang akan mengoperasikan *Burgernaut* diharuskan mempunyai kemampuan *multitasking* yang berarti pada saat beroperasi pegawai

mampu untuk memasak, menyajikan, dan mengatur jalannya sistem pembayaran, serta setidaknya 2 dari 3 orang tersebut dapat mengendarai *food truck*.

Operasional akan dijalankan sesuai SOP yang diatur oleh *Burgernaut*, pelayanan yang akan diberikan seperti memberi kenyamanan dalam hal apapun kepada para konsumen, berkomunikasi dengan baik, dan mampu bekerja dengan tekanan jika diperlukan. Dalam keikutsertaan dalam persaingan bisnis, *Burgernaut* juga akan berupaya memperluas relasi bisnis dengan berkolaborasi dengan bisnis kuliner lain yang contohnya bekerja sama membuat suatu promosi penjualan dengan usaha kuliner yang menjual minuman sebagai produk bisnisnya. Dengan gambaran bisnis tersebut, semua pihak akan mendapatkan keuntungan baik pihak *Burgernaut*, pihak perusahaan tersebut, dan tentu saja dari pihak konsumen.

1. Deskripsi Bisnis

Burgernaut merupakan produk olahan makanan yang menyediakan berbagai macam varian *burger* yang dapat dijadikan hidangan yang dapat dikonsumsi dimana saja karena pengemasannya yang memudahkan konsumen. Tujuan dari didirikannya usaha ini adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang betapa pentingnya pola hidup sehat dan teratur dengan memenuhi kebutuhan gizi melalui makanan khususnya masyarakat yang menjalani rutinitas yang padat sehingga seringkali melewatkan waktunya untuk makan. Hal yang terpenting diperlukan sebelum beraktivitas adalah tercukupinya asupan gizi yang diterima konsumen sehingga menjadi tenaga untuk beraktivitas. Keunggulan lain yang kami tawarkan adalah *vegetarian burger* yang cocok dikonsumsi oleh masyarakat

yang menjalani hidupnya sebagai *vegetarian*, namun varian ini dapat juga dikonsumsi masyarakat lainnya. Produk bisnis yang kami tawarkan dapat juga dikonsumsi oleh masyarakat usia remaja yang menurut riset penulis, *burger* menjadi salah satu makanan yang sedang digemari pada masa ini. Karena pada dasarnya masyarakat di umur remaja inilah saat dimana *culinary explore* sering dilakukan. Keunggulan lainnya yang penulis tawarkan untuk bisnis kuliner ini adalah tidak menggunakannya *MSG* sebagai bahan dari *burger* ini.

Berdasarkan riset dan observasi penulis usaha ini cocok dilakukan melihat banyaknya masyarakat yang menjalani rutinitas yang padat sehingga memerlukan asupan gizi sebagai tambahan tenaga untuk melanjutkan aktivitasnya. Sehingga masyarakat kesulitan menemukan makanan yang cocok pada saat menunggu di suatu tempat transportasi seperti stasiun, terminal angkutan umum dan tempat lainnya yang menjadi akses yang digunakan oleh masyarakat tersebut.

2. Deskripsi Logo dan Nama

Setiap usaha berskala kecil maupun besar pasti memiliki nama atau merek dagang beserta logo yang menggambarkan usaha yang sedang dijalankan. Begitu juga dengan usaha yang akan penulis mulai. Penulis memilih nama *Burgernaut* sebagai merek dagang karena nama tersebut berasal dari kata *Burger* yang merupakan gambaran dari produk utama yang akan penulis tawarkan. Kemudian *Juggernaut* yang berarti suatu kendaraan atau wahana yang tidak bisa dikalahkan atau dihentikan dan mengalahkan atau menghancurkan apapun yang dilaluinya. Jadi maksud penulis menggunakan kedua istilah tersebut karena penulis optimis bahwa usaha *Burgernaut* dapat menggeluti kompetisi bisnis secara sehat dalam

bidang kuliner. Logo yang penulis gunakan dalam menjalankan usaha *Burgernaut* sebagai berikut :



Gambar 1.1

Logo *Burgernaut*

Sumber : Desain Penulis, 2021

Dari logo diatas, penulis menginginkan sebuah logo yang mudah dikenali dan dipahami. Dengan begitu calon konsumen akan mudah mengetahui bahwa logo tersebut adalah *food truck* dari *Burgernaut*. Dengan warna hitam sebagai warna dasar yang dipilih karena menurut penulis warna hitam adalah warna yang netral dan warna yang terbilang berbeda dari warna-warna pada umumnya yang biasa menggunakan warna cerah sebagai warna dasar dari logo usaha. Kemudian simbol dari makanan yang menggambarkan makanan utama itu sendiri yaitu *burger*. Pada malam hari logo ini akan dikelilingi lampu putih yang akan membuat warna dasar ini lebih terlihat. Kemudian terdapat tulisan *Burgernaut* yang merupakan merek dagang dari produk yang kami pasarkan. Penulis tidak mencantumkan elemen yang berkaitan tentang truk itu sendiri karena penulis

beranggapan bahwa konsumen akan bisa mengetahui usaha ini menggunakan *food truck* sebagai sarana perusahaan pada *Burgernaut*.

3. Identitas Bisnis

Burgernaut memiliki identitas pribadi berupa ruang maupun lokasi usaha seperti sebuah usaha pada umumnya. Lokasi utama yang penulis tetapkan sebagai *home base* adalah tempat tinggal penulis sendiri dengan alamat Perum Telaga Murni Blok E 6/15 Cikarang Barat, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Hal ini dikarenakan penulis menawarkan produk jual secara berpindah tempat di setiap harinya. Penulis memiliki beberapa tempat tetap untuk menjajakan produk bisnis selain di sekitar lingkungan transportasi umum, penulis juga berniat menjajakan produk bisnisnya di suatu acara ataupun *festival* jika ada. *Car free day* yang biasa diadakan di sekitar Sumarecon Bekasi juga dapat kami jadikan sebagai tempat kami menawarkan produk bisnis ini. *Burgernaut* juga akan dapat dilihat di wadah media sosial seperti *Instagram* dan *Facebook* serta kontak yang dapat dihubungi yang merupakan nomor pribadi selaku pemilik dari usaha ini. Untuk pemesanan produk melalui mitra transportasi online, lokasi yang ditetapkan adalah *home base* dari *Burgernaut*.

C. Visi dan Misi

1. Visi

Ikut serta dalam kompetisi bisnis di bidang kuliner khususnya makanan yang dapat memberi asupan gizi sebagai tambahan tenaga untuk masyarakat beraktivitas serta memberik manfaat lainnya kepada konsumen yang juga mengutamakan kemudahan dalam segala halnya kepada konsumen.

2. Misi

- Menyediakan produk makanan yang alami tanpa campuran bahan kimia dan bahan-bahan yang berkualitas
- Selalu menjaga kepuasan konsumen.
- Membuat dan menyajikan produk kepada konsumen sesuai dengan SOP yang berlaku.
- Lebih memperkenalkan makanan *burger* sebagai makanan cepat saji yang mengutamakan kepraktisan untuk konsumen.

D. SWOT Analysis

Analisis peluang, hambatan, kelemahan dan kekuatan usaha yang kita ketahui SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) merupakan hal terpenting yang harus kita lakukan sebagai indikasi yang dapat digunakan sebagai dasar penilaian peluang usaha. Tujuan dan manfaat SWOT adalah untuk memadukan empat faktor tersebut secara tepat sehingga dapat tercapainya kesempurnaan dalam meraih visi dan misi usaha atau bisnis yang telah direncanakan akan berjalan lebih baik dengan hasil yang optimal dan sesuai ekspektasi. Menurut observasi dan analisa penulis tentang SWOT, Kota Bekasi memiliki banyak peluang yang sangat berpengaruh untuk kemajuan usaha *Burgernaut*.

Dengan didasari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT dari *Burgernaut* adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1

Analisis SWOT

<p>Strengths (Kekuatan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Target pasar yang hampir memenuhi analisis segmentasi pasar yang telah dibuat terkait jumlah dan profesi masyarakat. • Menggunakan <i>Food Truck</i> sebagai media mobilitas usaha. • Harga yang sesuai untuk masyarakat Kota Bekasi. • <i>Vegetarian Burger</i> yang merupakan produk yang berbeda dari usaha serupa. 	<p>Weakness (Kelemahan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Di Kota Bekasi makanan <i>burger</i> kurang dikenal dan diminati. • <i>Burger</i> merupakan makanan yang tidak bisa bertahan lama karena tidak menggunakan bahan pengawet. • <i>Burgernaut</i> tidak menjual banyak variasi minuman pada menu yang ditawarkan. • Konsumen tidak tahu pasti dimana <i>Burgernaut</i> akan berhenti, kecuali mengetahuinya melalui aplikasi <i>Burgernaut</i> dan <i>update</i> di media sosial <i>Burgernaut</i>.
<p>Opportunities (Peluang)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perkembangan teknologi dan informasi yang membantu menyebarkan dan memasarkan dengan lebih mudah. • Menggunakan media sosial untuk berinteraksi dengan para konsumen. • Bekerja sama dengan pihak jasa transportasi <i>online</i> dalam sistem <i>delivery</i>. • Penyajian dan pengemasan yang mengikuti tampilan masa kini agar tidak terkesan biasa saja. • Masyarakat Kota Bekasi yang cukup konsumtif terutama pada dunia kuliner, khususnya anak muda. 	<p>Threats (Ancaman)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya usaha-usaha serupa dengan penawaran harga yang lebih rendah dari yang ditawarkan <i>Burgernaut</i>. • Bahan baku yang digunakan sebagian besar merupakan <i>perishable</i> atau tidak bisa bertahan lama. • Kenaikan harga bahan baku yang terus menerus. • Ancaman imitasi produk dari usaha kuliner lainnya.

Sumber : Olahan penulis, 2021

E. Spesifikasi Produk/Jasa

Produk yang akan penulis tawarkan adalah makanan *burger* yang sering kita jumpai di berbagai pasaran saat ini. Produk ini menggunakan bahan dasar roti atau *bun* dan *patty* sebagai inti dari makanan *burger* itu sendiri. Tambahan isi lain seperti sayuran (selada, mentimun, acar, dan lain-lain), keju dan asinan. *Burgernaut* juga menawarkan ide produk untuk konsumen yang *vegetarian* dengan *burger* yang berisikan bahan substitusi dari daging seperti telur, jamur, sayuran dan kacang-kacangan. *Vegetarian burger* ini selain dikonsumsi oleh *vegetarian*, tidak menutup kemungkinan konsumen lainnya dapat menikmati ide produk penulis tersebut.

F. Jenis/Badan Usaha

Menentukan jenis badan usaha merupakan hal yang sangat penting sebelum memulai sebuah usaha atau bisnis. Karena setiap badan usaha memiliki kelebihan dan kekurangannya tersendiri. Maka dalam memilih jenis badan usaha harus disesuaikan dengan kebutuhan usaha atau bisnis tersebut. Jenis usaha yang penulis pilih untuk menjalankan usaha *Burgernaut* adalah Perusahaan Perseorangan. Perusahaan Perseorangan adalah perusahaan yang dimiliki, dikelola, dan dipimpin oleh seorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan (Murti Sumarai, Jhon Suprianto 2003). Alasan mengapa penulis memilih Perusahaan Perseorangan adalah karena ruang lingkup yang akan dijalankan belum terlalu luas dan keuntungan yang diterima apabila memilih Perusahaan Perseorangan sebagai jenis badan usaha. Adapun keuntungan yang

didapat apabila menggunakan Perusahaan Perseorangan sebagai jenis badan usaha :

- a. Proses administrasi yang efisien dan efektif.
- b. Seluruh pendapatan yang didapat tertuju langsung kepada pengusaha.
- c. Pajak yang harus dibayarkan tidak banyak.
- d. Rahasia perusahaan terjamin.

Selain keuntungan yang telah disebutkan diatas, kelebihan lain dari Perusahaan Perseorangan ini adalah pemilik usaha memiliki kendali penuh atas segala keputusan usaha sesuai kehendaknya sehingga mempermudah pengendalian usaha secara internal dan mempermudah proses pengawasan dan operasional usaha.

G. Aspek Legalitas

Aspek legalitas adalah hal penting yang perlu diperhatikan dalam sebuah usaha. Oleh karena itu, penulis berusaha memenuhi syarat-syarat yang berlaku agar usaha yang akan dijalankan legal dan diakui oleh pemerintah. Berikut adalah beberapa dokumen legalitas yang kami penuhi untuk menetapkan keberadaan usaha yang akan dijalankan nantinya :

- NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
- NRP (Nomor Registrasi Perusahaan)
- TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
- TDRB (Tanda Daftar Restoran Bergerak)

Demikian beberapa dokumen legalitas yang akan kami penuhi untuk keberlangsungan usaha kami.

