

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar belakang

DKI Jakarta adalah sebuah provinsi di Indonesia dan merupakan kota metropolitan terbesar yang ada di Indonesia. Dalam Undang-undang Nomor 10 Tahun 1964 pasal 1 ditetapkan bahwa Jakarta merupakan Ibukota dari Negara Kesatuan Republik Indonesia. DKI Jakarta memiliki 5 kota administrasi dan 1 kabupaten. DKI Jakarta memiliki luas wilayah sebesar 662,33 km² (2020) dan jumlah penduduk yang berjumlah 10,56 Juta jiwa (2020) dengan kepadatan penduduk Jakarta mencapai 16.704 ribu orang per km² berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta.

Melihat perkembangan pariwisata DKI Jakarta, pemerintah memiliki program “*Enjoy Jakarta*” yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah wisatawan asing maupun domestik di kota yang merupakan salah satu destinasi terbaik di Indonesia. Terdapat banyak tempat wisata unggulan di Jakarta seperti Taman Impian Jaya Ancol, Kepulauan Seribu, Kawasan Kota Tua Jakarta, Kebun Binatang Ragunan, dan masih banyak lagi tempat wisata di DKI Jakarta.

Wisata berbelanja juga merupakan hal yang dapat dilakukan di Jakarta, dengan adanya “Pekan Raya Jakarta” di setiap menjelang ulang tahun kota Jakarta di tanggal 22 Juni dan program “*Jakarta Great Sale*” setiap bulan Juni – Juli yang akan membuat banyak wisatawan datang ke Jakarta. Berdasarkan pendataan Badan Pusat Statistik DKI Jakarta (2019), Jakarta berhasil mendatangkan wisatawan mancanegara dengan jumlah yang cukup besar yakni sebanyak 2.455.427 wisatawan

yang merupakan 15,2% dari keseluruhan jumlah wisatawan mancanegara yang datang ke Indonesia.

Tabel 1.1

Pertumbuhan Jumlah Penduduk Jakarta

Tahun	Jumlah Penduduk
2000	8,39 juta jiwa
2010	9,61 juta jiwa
2020	10,56 juta jiwa

Sumber : Badan Pusat Statistik DKI Jakarta Jumlah Penduduk 2020

Jakarta Selatan adalah salah satu dari 5 kota administrasi yang ada di DKI Jakarta. Terdapat Kawasan bisnis terbesar di Jakarta yakni *Sudirman Central Business District* (SCBD), Kawasan perumahan Ekspatriat dan menengah keatas, serta Tempat – tempat atau *spot* populer yang menjadikannya sebagai pusat hiburan dan pergaulan yang mungkin tidak ditemukan di wilayah lain di Jakarta. Dengan berbagai hal yang ada di kota ini membuat Jakarta Selatan menjadi sebuah magnet dari selatan bagi DKI Jakarta dan sekitarnya.

Perkembangan Jakarta Selatan dengan yang dinamis dengan segala trend dan budayanya membuat banyaknya pengusaha mendirikan bisnis dibidang *food and beverages* di kota ini untuk memenuhi kebutuhan akan makanan dan minuman yang merupakan kebutuhan utama dan gaya hidup masyarakat Jakarta Selatan, hal ini dapat dibuktikan dengan banyaknya restoran atau café yang dikunjungi oleh masyarakat Jakarta Selatan sehari – hari. Kesibukan masyarakat dalam kesehariannya membuat

peluang bagi para pengusaha untuk memenuhi kebutuhan dari makanan dan minuman masyarakat Jakarta Selatan.

Dari sekian banyak bisnis kuliner yang ada di Jakarta Selatan, bisnis yang ingin dibuat oleh penulis adalah bisnis usaha catering yakni *private catering*. Ini merupakan sebuah catering yang memberikan layanan *Private Dining* dimana merupakan sebuah inovasi baru dalam wisata kuliner yang dapat dinikmati di rumah atau tempat konsumen itu sendiri. *Private catering* dapat digunakan dalam berbagai kesempatan seperti pesta ulang tahun, pernikahan, *romantic dinner*, dan kesempatan lainnya. *Private Dining* sedang naik daun akibat banyaknya *celebrity chef* yang menawarkan layanan ini ke konsumen dan semakin banyak orang yang ingin menikmati layanan makan dan minum di rumah baik dengan keluarga sendiri maupun kolega bisnis dengan kesan intimate dan kekeluargaan yang mungkin tidak bisa didapatkan di restoran atau tempat lainnya. Pandemi Covid – 19 juga membuat masyarakat enggan untuk pergi keluar rumah oleh karena itu *private catering* dapat dikatakan sebagai pilihan yang tepat di masa ini.

Pengertian Catering secara umum dijelaskan oleh Moheyi B. Sjahmien (1992) dalam bukunya yang berjudul Penyelenggaraan Makanan Institusi dan Jasa Boga, “Catering adalah sebuah penyelenggaraan makanan yang bersifat komersial di suatu tempat penyelenggaraan pesta, jamuan makan, rapat, pertemuan, kantin, atau cafetaria pada suatu industri”. Teori tersebut merupakan teori yang mendukung usaha bisnis catering yang ingin di dirikan oleh penulis.

Dalam mendirikan usaha catering penulis diwajibkan untuk memperoleh izin usaha catering atau jasaboga. Izin adalah sebuah perangkat hukum yang digunakan

oleh pemerintah untuk mengendalikan aktivitas masyarakat agar dapat tertib dan sesuai dengan norma yang berlaku. Untuk itu terdapat Peraturan Pemerintah Pariwisata No. 18 Tahun 2016 mengenai Pendaftaran Usaha Pariwisata dimana pada Bab 1 Poin 25 disebutkan bahwa “Usaha Jasaboga adalah usaha penyedia jasa makan dan minum dengan peralatan dan perlengkapan pengolahan, penyajian dan penyimpanan, untuk disajikan di tempat yang diinginkan konsumen” dan menurut Peraturan Menteri Kesehatan No. 1096/Menkes/PER/VI/2011 tentang Higiene Sanitasi Jasaboga yang menjelaskan penggolongan usaha jasaboga dan mengeluarkan Sertifikat Higiene Sanitasi untuk usaha jasaboga

Penulis merencanakan bisnis ini di kota Jakarta tepatnya di kecamatan Tebet, Jakarta Selatan. Daerah ini merupakan kawasan pemukiman bagi masyarakat yang bekerja di seputaran kota Jakarta dan berada di Kawasan strategis Jakarta. Untuk itu penulis ingin memanfaatkan peluang gaya hidup dan budaya masyarakat dalam beraktivitas sehingga timbulnya kebutuhan pasar terhadap penggunaan jasa catering privat untuk memenuhi kebutuhan akan layanan makan dan minum dalam suatu acara. Oleh karena itu Penulis membuat sebuah Kuesioner untuk meyakinkan penulis dan sebagai data permintaan masyarakat terhadap jasa catering. Dari hasil kuesioner yang disebarluaskan secara online penulis mendapatkan 104 orang responden yang berdomisili di Jakarta selatan.

Berdasarkan dari jawaban responden yang didapat, Penulis dapat menyimpulkan bahwa catering sangat diperlukan dalam memenuhi kebutuhan makanan dan minuman didalam suatu acara dan kepentingan lainnya bagi masyarakat Jakarta Selatan. Usia dari responden merupakan usia yang produktif yang membuat

presentase pekerjaan di ungguli oleh para pekerja yakni pegawai swasta, pegawai negeri sipil, dan wiraswasta dengan pengeluaran perbulan diatas Rp. 3.000.000,- . Mayoritas responden sudah mengetahui mengenai layanan private catering namun belum pernah mencoba layanan private catering ini, Responden mempunyai keinginan untuk menggunakan jasa private catering didalam acara dan kepentingan mereka dan harga paket set menu yang didapat dari kuesioner adalah Rp. 650.000,- untuk 2 orang.

B. Gambaran Umum Bisnis

a. Deskripsi Bisnis

Bisnis ini dikategorikan sebagai bisnis jasaboga atau catering, istilah catering menurut Kardigantara (2006), “Jasa boga atau catering yang termasuk industri *Commercial Catering*, tujuan utama dari usahanya adalah untuk mendapatkan profit melalui produk dan jasa layanan yang diberikan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen” selain itu menurut Peraturan Menteri Kesehatan No. 1096/Menkes/PER/VI/2011 terdapat penggolongan usaha Jasaboga kedalam 3 golongan yakni golongan A, B, dan C. Penggolongan usaha jasaboga atau catering ini akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Golongan A

Merupakan usaha jasaboga atau catering yang melayani kebutuhan masyarakat umum. Kategori ini terbagi lagi menjadi 3 golongan yakni sebagai berikut, golongan A1 melayani kebutuhan masyarakat umum dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur rumah tangga dan dikelola oleh suatu keluarga, golongan A2 melayani kebutuhan masyarakat umum dengan pengolahan makanan yang

menggunakan dapur rumah tangga dan memperkerjakan tenaga kerja, golongan A3 melayani kebutuhan masyarakat umum dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur khusus dan memperkerjakan sejumlah karyawan.

2. Golongan B

Merupakan usaha jasaboga atau catering yang melayani kebutuhan usaha atau instansi tertentu seperti asrama, pabrik, rumah sakit, pengeboran lepas pantai, dan angkutan umum dalam negeri selain pesawat udara dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur khusus dan memperkerjakan sejumlah karyawan.

3. Golongan C

Merupakan usaha jasaboga atau catering yang melayani kebutuhan masyarakat di alat angkut umum internasional dan pesawat udara dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur khusus dan memperkerjakan sejumlah karyawan.

Jika dilihat dari Peraturan Menteri Kesehatan Indonesia diatas, usaha catering yang akan didirikan oleh penulis tergolong kepada golongan A2 yang melayani kebutuhan masyarakat umum dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur rumah tangga dan memperkerjakan tenaga kerja.

b. Deskripsi Logo dan Nama

Logo dan nama merupakan elemen penting dari sebuah usaha karena dua hal itu merupakan identitas yang akan dikenal oleh konsumen kedepannya. Oleh sebab itu dalam proses pembuatan logo dan penentuan nama dari suatu usaha harus betul-betul diperhatikan agar memberikan kontribusi yang positif kepada usaha tersebut. Menurut Kotler & Keller (2009 : 258), “ Merek merupakan nama, istilah, lambang, dan desain atau kombinasinya untuk mengidentifikasi barang atau jasa dari penjual ke

kelompok penjual lainnya untuk membedakan mereka dari para pesaing”. Menurut Kutipan diatas maka nama dari usaha ini adalah *é Catering*



Gambar 1.1

Desain Logo *Privé Catering*

Sumber : Desain Penulis, 2021

Berdasarkan gambar 1 terdapat tulisan *é* kata *Privé diambil dari Bahasa Prancis yang berarti privat atau Private* yang merupakan konsep dari catering ini dan terdapat beberapa elemen warna diantaranya warna emas yang menggambarkan kesuksesan dan kemenangan, warna putih yang memiliki arti kebersihan dan kenyamanan, dan warna hitam yang melambangkan keanggunan (*elegance*). Terdapat juga dua buah bintang yang berarti dua keunggulan dari catering ini yang merupakan produk dan pelayanannya.

c. Identitas Bisnis

Identitas bisnis merupakan berbagai macam elemen yang merupakan citra dari bisnis tersebut. Hal itu merupakan sebuah visualisasi dari suatu bisnis yang dapat dilihat oleh pihak lain sebagai contoh logo, nama brand, konsep, dan nilai atau *value* dari bisnis tersebut. Pihak utama yang melihat hal tersebut ialah konsumen dan pesaing bisnis.

Nama dari bisnis catering ini adalah “*Privé Catering* . Bisnis ini menggunakan media sosial dan virtual ads untuk mempromosikan bisnisnya ke masyarakat luas. Alasan digunakannya media sosial karena penggunaan media sosial yang mudah dan murah serta memungkinkan untuk dapat berinteraksi dengan memasarkan langsung kepada konsumen. Beberapa media sosial yang digunakan antara lain *Instagram*, *Facebook*, dan *Tiktok* terdapat pula *Whatsapp*, *Line*, dan *Call center* yang dapat dihubungi oleh konsumen untuk melakukan pemesanan, ataupun sekedar mendapatkan informasi mengenai produk dan layanan yang disediakan oleh *Privé Catering*.

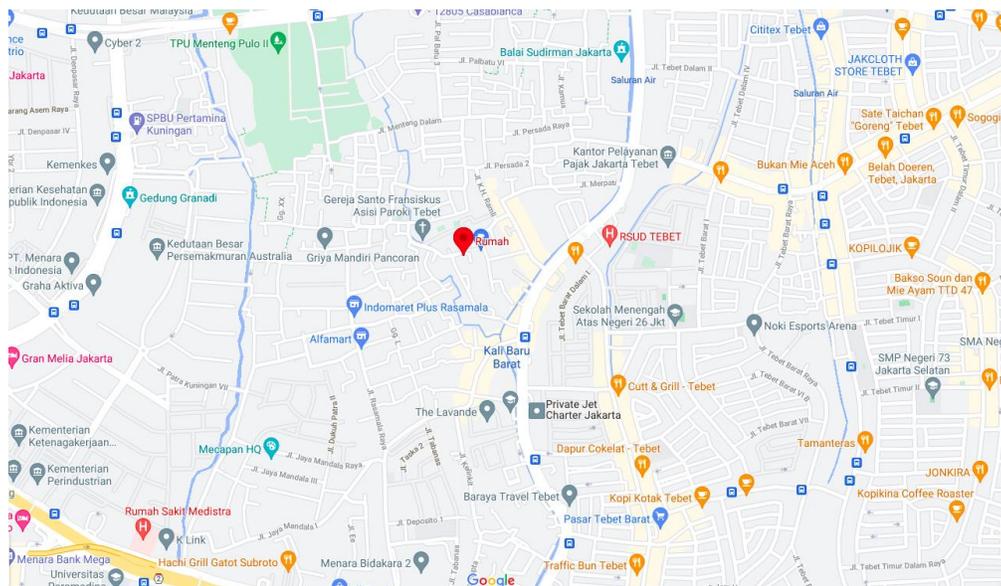
Bentuk dari badan usaha ini adalah CV atau Persekutuan Komanditer dan tergolong kedalam usaha jasaboga golongan A2 yang merupakan catering yang melayani kebutuhan masyarakat umum dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur rumah tangga dan memperkerjakan sejumlah tenaga kerja. Perencanaan bisnis usaha *Privé Catering* ini berlokasi di Jalan Haji Ramli Selatan No.33 Rt 04 Rw 03, Kelurahan Menteng Dalam, Kecamatan Tebet, Jakarta Selatan yang merupakan rumah dari penulis. Penentuan Lokasi usaha didaerah tersebut dilakukan karena menurut penulis, Lokasi tempat ini sangat strategis dimana akan memberikan kemudahan dalam proses mobilisasi bisnis ini dan tersedianya pasar, *supermarket*, dan *supplier* yang akan menunjang kebutuhan bahan baku usaha catering ini. Lokasi tersebut memiliki luas tanah sekitar 300 m² dan luas bangunan 200 m² yang mana terdapat ruang yang cukup untuk kebutuhan bisnis ini. Tanah dan bangunan ini merupakan milik pribadi dan Bersertifikat Hak Milik.



Gambar 1.2

Rencana Tempat Produksi *Privé Catering*

Sumber : Olahan Penulis, 2021



Gambar 1.3

Rencana Lokasi Tempat Produksi *Privé Catering*

Sumber : *Google Maps*, 2021

C. Visi dan Misi

Dalam suatu perencanaan bisnis dibutuhkan visi dan misi sebagai acuan dan cara untuk mencapai tujuan utama dari bisnis tersebut. Visi menurut Affan Gaffar (2009) “Sebuah pandangan yang jauh dan luas yang memiliki kekuatan untuk menerobos semua batasan” sedangkan misi merupakan perwujudan dari sebuah visi. Adapun visi dan misi dari *Privé Catering* sebagai berikut.

Visi.

- Menjadikan *Privé Catering* sebagai penyedia layanan *Private Dining* terbaik di Kota Jakarta Selatan atering yang selalu mengutamakan kepuasan konsumen dan terpercaya.

Misi.

- Melakukan Pelayanan kepada konsumen secara professional.
- Memberikan produk dan pelayanan diatas ekspetasi konsumen.
- Melakukan pengiriman produk dan jasa secara tepat waktu sebagai jaminan kepercayaan konsumen.
- Membangun hubungan dengan konsumen sebagai keunggulan bersaing.

D. Analisis SWOT

Analisis peluang dan hambatan juga dikenal dengan Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities and Threat*). Analisis SWOT ini digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari usaha yang akan dijalankan dan mempermudah perencanaan bisnis. Menurut Freddy Rangkuti (2014) analisis SWOT adalah indikasi dari berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasari oleh logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun juga dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Berdasarkan teori diatas berikut adalah beberapa kekuatan dan kelemahan dari *Privé Catering*:

1. *Strength* (Kekuatan)

- a. Mengutamakan kepuasan pelanggan.
- b. Memiliki tim kerja yang professional.
- c. Dapat melakukan jasa pelayanan dimana saja.
- d. Higiene dan sanitasi yang terjamin.
- e. Memiliki menu yang beragam.
- f. Harga yang bersaing dan affordable.

2. *Weakness* (Kelemahan)

- a. Tidak tersedianya dan sulit mendapatkan beberapa bahan baku.
- b. Tidak bisa membuat stok bahan baku dengan jumlah besar.
- c. Ketersediaan alat transportasi yang terbatas.
- d. Limbah dan polusi yang dihasilkan dari pengolahan makanan.
- e. Kebutuhan tenaga kerja yang tidak menentu.

3. *Opportunities* (Peluang)

- a. Sedikitnya jumlah pesaing.
- b. Lokasi tempat produksi yang strategis.
- c. Segmentasi pasar yang luas.
- d. Tingginya kebutuhan akan layanan makan dan minum.
- e. Kecenderungan masyarakat untuk menggunakan jasa catering dalam suatu acara.

4. *Threats* (Hambatan)

- a. Munculnya pesaing baru dengan konsep dan menu yang lebih menarik.
- b. Kompetisi usaha pesaing yang tidak sehat.
- c. Tempat yang disediakan konsumen kurang memadai.
- d. Perubahan perjanjian oleh konsumen.
- e. Perencanaan menu secara berkala sesuai dengan trend dan permintaan konsumen.

E. Spesifikasi Produk dan Jasa

Produk dari *Privé Catering* ini berupa paket susunan menu atau biasa disebut *set menu* yang terdiri dari hidangan pembuka (*appetizer*), sup (*soup*), hidangan utama

(*main course*), dan hidangan penutup (*dessert*). Bisa juga dilakukan *add on* sebagai tambahan menu sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Jasa yang diberikan oleh *Privé Catering* berupa pelayanan makan dan minum di rumah (*Home Service*) atau di tempat lain yang disediakan oleh konsumen. Akan ada interaksi antara konsumen dengan juru masak dan pramusaji, dimana juru masak akan menjelaskan cara mengolah dan memasak makanan tersebut dan pramusaji akan memberikan layanan seperti di *fine dining restaurant*, namun catering ini tetap menerima layanan catering secara umum sesuai dengan permintaan dan kebutuhan konsumen.

F. Jenis Badan Usaha

Dalam mendirikan sebuah bisnis penulis diminta untuk menentukan jenis badan usaha dari bisnisnya. Setiap badan usaha memiliki keunggulan serta kekurangannya masing- masing baik dari segi hukum, perizinan, persyaratan, perpajakan, dan keuangan. Hal ini dapat disesuaikan dengan kebutuhan dari bisnis yang ingin didirikan oleh penulis.

Penulis memilih CV atau (Persekutuan Komanditer) sebagai jenis badan usahanya. CV atau Persekutuan Komanditer merupakan sebuah badan usaha yang secara sah diakui oleh negara dan diatur didalam KUHD (Kitab Undang – undang Hukum Dagang) Bagian Kedua pasal 16 sampai dengan 35. Berikut adalah penjelasan CV atau Persekutuan Komanditer menurut Wijayanta & Widyaningsih (2007: 69) “CV atau Persekutuan Komanditer merupakan sebuah persekutuan didalam menjalankan

sebuah usaha yang didirikan oleh seorang atau lebih sekutu aktif dengan seorang atau lebih sekutu komanditer”.

Dari penjelasan diatas dapat dijelaskan bahwa CV atau Persekutuan Komanditer adalah sebuah badan usaha dengan adanya sekutu komanditer yang bersifat pasif dimana sekutu ini hanya menyerahkan modal saja dan sekutu komplementer yang bersifat aktif dalam menjalankan usaha dan bertanggung jawab penuh atas berjalannya usaha tersebut. Pemilihan badan usaha CV atau (Persekutuan Komanditer) oleh penulis dikarenakan dalam proses pembuatannya tidak diperlukan biaya yang besar dan proses pembuatannya sangat mudah bahkan dapat dibuat secara *online*.

G. Aspek Legalitas

Aspek legalitas suatu usaha merupakan suatu kajian dari keabsahan dari usaha tersebut, dimana dalam mendirikan suatu usaha harus mengikuti dan memenuhi persyaratan hukum, peraturan yang berlaku di wilayah tempat usaha itu berdiri. Hal yang dimaksud adalah perizinan usaha, dokumen usaha, ataupun sertifikat yang diperlukan dalam menjalankan usaha tersebut secara resmi dan sah dimata hukum yang berlaku.

Privé Catering merupakan sebuah CV atau Persekutuan Komanditer sebagai badan usahanya, berikut adalah dokumen yang merupakan persyaratan dalam mendirikan CV yang harus dimiliki oleh *Privé Catering*:

Akta CV atau Persekutuan Komanditer.

1. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).

2. TDP (Tanda Daftar Perusahaan) atau NIB (Nomor Induk Berusaha).
3. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan).
4. SKDP (Surat Keterangan Domisili Perusahaan).
5. Pengesahan oleh Pengadilan.

Sebagai usaha catering komersial terdapat sebuah dokumen yang harus dimiliki oleh *Privé Catering*, menurut Menurut Peraturan Menteri Kesehatan No. 1096/Menkes/PER/VI/2011 Bab I Pasal 3, sebuah usaha catering komersial harus memiliki Sertifikat Laik Hygiene Sanitasi yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan kabupaten atau kota setempat. Terdapat persyaratan administratif dan persyaratan teknis dalam mengurus Sertifikat Laik Higiene Sanitasi Jasaboga, berikut adalah persyaratan administratif :

1. Fotocopy KTP pemohon.
2. Pas foto 3 x 4 dan 4 x 6 sebanyak 2 lembar.
3. Fotocopy sertifikat pelatihan atau kursus hygiene sanitasi bagi pemilik.
4. Denah bangunan dapur.
5. Surat penunjukan tenaga sanitarian.
6. Fotocopy ijazah tenaga sanitarian.
7. Fotocopy sertifikat pelatihan atau kursus hygiene sanitasi bagi penjamah makanan.

Sedangkan persyaratan teknis dalam mengurus Sertifikat Laik Higiene Sanitasi Jasaboga menurut Peraturan Menteri Kesehatan No. 1096/Menkes/PER/VI/2011 Bab IV Pasal 9 Ayat 3 dijelaskan bahwa “Persyaratan teknis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi persyaratan bangunan, peralatan, ketenagakerjaan, dan bahan makanan”. Nantinya akan ada pemeriksaan dan penilaian hygiene sanitasi yang dilakukan oleh tenaga sanitarian dari Dinas Kesehatan Kabupaten atau kota setempat yang akan mengeluarkan Sertifikat Laik Higiene Sanitasi Jasaboga jika lolos dalam pemeriksaan dan penilaian hygiene sanitasi tersebut. Selain Sertifikat Laik Hygiene

Sanitasi Jasaboga terdapat juga beberapa dokumen lain yang dibutuhkan dalam usaha catering komersial. Dokumen tersebut dapat di urus di kantor kelurahan dan kecamatan wilayah setempat, berikut adalah persyaratannya :

1. IMB (Izin Mendirikan Bangunan) tempat usaha, bukan rumah tinggal.
2. TDUP (Tanda Daftar Usaha Jasaboga).
3. HO (*Hinder Ordonnantie*) atau Surat Izin Gangguan.

Selain persyaratan legalitas diatas *Privé Catering* juga mendaftarkan produk makanannya kepada BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) untuk membuktikan bahwa produk makanan yang nantinya akan disajikan kepada konsumen adalah produk makanan yang diolah dengan baik dan sesuai standar dari BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan). Kedua hal ini juga dilakukan penulis agar mendapatkan kepercayaan lebih dari konsumen maupun calon konsumen *Privé Catering*.

Berikut adalah beberapa persyaratan dan prosedur yang harus dilengkapi dalam mendaftarkan produk *Privé Catering* ke BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan)

1. Salinan Sertifikat Laik Hygiene dan Sanitasi.
2. Hasil Uji Laboratorium.
3. Label berwarna.
4. Sample Produk minimal 3 buah.
5. Data komposisi dan spesifikasi produk.
6. Salinan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan).

Setelah melengkapi persyaratan nantinya *Privé Catering* akan mendapatkan izin edar untuk produk makanannya yang merupakan keabsahan dalam mengedarkan atau menjual produk makanan kepada konsumen nantinya.