

## **BAB I**

### **DESKRIPSI BISNIS**

#### **A. LATAR BELAKANG**

Tasikmalaya merupakan salah satu wilayah di Jawa Barat, berada sekitar 111 km dari Bandung yang kini memiliki potensi dalam dunia pariwisata. Tasikmalaya terbagi menjadi dua wilayah, yaitu kota Tasikmalaya dan kabupaten Tasikmalaya. Banyak tempat menarik di Tasikmalaya yang menjadi perhatian para pengunjung yang berkunjung ke kota maupun kabupaten Tasikmalaya ini.

Luas kota Tasikmalaya menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 2001 tentang Pembentukan Pemerintah Kota Tasikmalaya adalah 171,56 km<sup>2</sup>. Kota Tasikmalaya memiliki 10 kecamatan, yaitu Bungursari, Cibereum, Cihideung, Cipedes, Indihiang, Kawalu, Mangkubumi, Purbaratu, Tamansari dan Tawang. (sumber : <https://data.tasikmalayakota.go.id/> ) Menurut profil kota Tasikmalaya, jumlah penduduk di kota Tasikmalaya pada tahun 2015 berjumlah 808.506 jiwa (sumber : <https://tasikmalayakota.bps.go.id/> ).

**TABEL 1.1**  
**JUMLAH PENDUDUK KOTA TASIKMALAYA BERDASARKAN**  
**GENDER TAHUN 2016**

<b>NO.</b>	<b>KECAMATAN</b>	<b>LAKI-LAKI</b>	<b>PEREMPUAN</b>	<b>JUMLAH</b>
<b>1</b>	Kawalu	44.644	43.329	87.973
<b>2</b>	Tamansari	33.147	32.457	65.604
<b>3</b>	Cibereum	31.809	31.362	63.171
<b>4</b>	Purbaratu	19.809	19.434	39.243
<b>5</b>	Tawang	32.325	32.757	65.082

6	Cihideung	37.270	36.664	73.934
7	Mangkubumi	44.619	43.727	88.346
8	Indihiang	24.724	24.514	49.423
9	Bungursari	23.665	23.767	47.432
10	Cipedes	38.948	38.470	77.454
Kota Tasikmalaya		330.996	326.481	657.477

(sumber : <https://tasikmalayakota.bps.go.id/>)

**TABEL 1.2**  
**DISTRIBUSI PENDUDUK MENURUT KELOMPOK UMUR**  
**PRODUKTIF KOTA TASIKMALAYA TAHUN 2018 SEMESTER II**

<b>KECAMATAN</b>	<b>UMUR 0-14 TAHUN</b>	<b>UMUR 15- 64 TAHUN</b>	<b>UMUR &gt;65 TAHUN</b>	<b>JUMLAH</b>
Bungursari	13.619	39.231	3.555	56.405
Cibereum	14.926	47.504	5.039	67.469
Cihideung	15.680	51.416	5.398	72.494
Cipedes	18.039	58.762	5.972	82.773
Indihiang	13.127	38.953	3.621	55.701
Kawalu	22.453	67.713	6.112	96.278
Mangkubumi	22.069	66.241	6.122	94.432
Purbaratu	9.644	31.022	3.560	44.226
Tamansari	17.731	52.577	4.044	74.352
Tawang	13.430	43.941	5.435	62.806

(Sumber : <https://data.tasikmalayakota.go.id/>)

Kota Tasikmalaya memiliki berbagai potensi di bidang pariwisata baik dari wisata alamnya, kerajinan, wisata belanja, wisata religi, seni dan budaya, UKM dan sebagainya. Selain itu, kota Tasikmalaya dengan lokasi yang cukup strategis ini memiliki potensi kuliner yang beragam dan unik. Tasikmalaya memiliki berbagai macam kuliner yang terbilang unik dan tidak ada ditempat lain, diantaranya Nasi Tutug Oncom (salah satunya yang terkenal ialah Nasi TO Benhil), Cilok Goang, Tahu Bulat, Kemplang, Nasi Cikur, Sale Pisang, Kupat Tahu Singaparna (Mangunreja), Ladu, Citruk dan Es Bojong. Dengan adanya keanekaragaman kuliner di kota Tasikmalaya ini membuat orang luar kota Tasikmalaya penasaran dan membuat mereka mencari kuliner tersebut yang biasanya masih otentik dan dijual masih ditempat aslinya.

**TABEL 1.3**

**JUMLAH KUNJUNGAN WISATAWAN KE OBYEK WISATA DI  
KOTA DAN KABUPATEN TASIKMALAYA TAHUN 2016**

<b>NO.</b>	<b>WILAYAH</b>	<b>WISATAWAN MANCANEGERA</b>	<b>WISATAWAN NUSANTARA</b>	<b>JUMLAH</b>
<b>1</b>	Kabupaten Tasikmalaya	1.362	505.570	506.932
<b>2</b>	Kota Tasikmalaya	25	302.908	302.933

(sumber : <https://tasikmalayakota.bps.go.id/> )

Berdasarkan tabel 1.3, jumlah wisatawan baik Nusantara maupun mancanegara terbilang cukup banyak dan bisa membuka potensi untuk bidang pariwisata dengan memanfaatkan kekayaan potensi di bidang kuliner, objek wisata dan yang lainnya.

Hal ini bisa dijadikan peluang bisnis karena daya beli mereka yang bisa terbilang cukup tinggi. Peluang bisnis makanan dan minuman dapat berupa cafe, restoran, rumah makan, warung makan dan angkringan.

Bisnis ialah istilah umum untuk semua kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari, dan juga sebagai sistem yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (Hughess, 1985).

Dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan serangkaian kegiatan pemenuhan kebutuhan dan keinginan masyarakat yang dilakukan oleh organisasi maupun perusahaan/industri untuk mendapatkan keuntungan dari produk berupa barang maupun jasa.

Angkringan berasal dari bahasa Jawa "*angkring*" yang artinya alat dan tempat jualan makanan keliling dengan pikulan melengkung ke atas. Adapun pengertian lainnya, yakni gerobak yang didorong untuk menjual berbagai makanan dan minuman. Seiring dengan perkembangan zaman, pikulan tersebut mulai mengalami perubahan menjadi roda dorongan dengan alasan agar tidak menguras tenaga dan lebih praktis. Dan karena makin banyaknya pembeli yang memilih keluar rumah untuk mencari tempat makan, maka para pedagang angkringan ini biasa berdiam di pinggir jalan untuk menarik pelanggannya. Angkringan tidak hanya ditemui di Yogyakarta saja yang mana merupakan daerah asli angkringan itu berasal, namun kini sudah banyak angkringan-angkringan di berbagai kota di pulau Jawa. Berbagai jenis makanan dan minuman dapat ditawarkan di angkringan ini, mulai dari makanan ringan sampai makanan berat, serta berbagai jenis minuman.

Di angkringan dapat ditawarkan minuman dengan berbagai jenis, mulai dari minuman beralkohol sampai minuman tidak beralkohol, kopi, jus, susu, coklat, dan sebagainya. Minuman yang memiliki kadar alkohol disebut dengan cocktail, sedangkan minuman yang tidak memiliki kadar alkohol disebut dengan mocktail. Mocktail merupakan jenis minuman yang dapat dibuat dari berbagai bahan, hampir semua bahan bisa kita gunakan sebagai bahan pembuat mocktail. Kata mocktail merupakan 2 kata, *mock* yang artinya salinan atau tiruan dari sesuatu dan *cocktail* yang berarti minuman campuran beralkohol. Mocktail muncul setelah adanya cocktail. Mocktail biasanya disajikan sebagai campuran sari buah dengan berbagai macam minuman yang berkarbonasi sehingga dapat dinikmati oleh berbagai kalangan. Dikutip dari artikel *American speech – mocktail, anyone?* Halaman 190-191 karya Phillip C. Kolin, disebutkan bahwa istilah mocktail pertama kali muncul dalam iklan peralatan makanan dan minuman *Libbey*, berdasarkan iklan tersebut, Kolin menjelaskan bahwa mocktail adalah kelompok minuman baru yang disajikan tanpa alkohol sama sekali. Kolin juga menjelaskan bahwa mocktail adalah cocktail tiruan namun lebih dipersingkat menjadi istilah mocktail. Dapat ditarik kesimpulan bahwa mocktail merupakan minuman campur yang tidak memiliki kadar atau kandungan alkohol. Istilah mocktail dalam masyarakat kurang umum dan lebih banyak menggunakan istilah minuman campur. Mocktail menjadi alternatif minuman yang mudah dibuat dari berbagai bahan, misalnya campuran gula, buah, sayur, soda, bahkan rempah.

Indonesia memiliki kekayaan jenis bahan yang bisa kita gunakan untuk mocktail, salah satu contoh bahan untuk membuat mocktail ialah rempah. Sekarang ini, mocktail sudah memiliki banyak kreasi dan inovasi.

Rempah berkhasiat untuk menjaga kesehatan dan sebagai penyedap rasa. Pada zaman dahulu, nenek moyang kami sudah menggunakan rempah-rempah sebagai obat alami untuk berbagai penyakit baik dalam bentuk segar maupun sudah dikeringkan, serta telah digunakan sebagai bumbu untuk penambah rasa dalam panganan.

Di Tasikmalaya sekarang ini, kedai atau café biasanya hanya menyediakan kopi, jarang dari mereka yang mengkreasikan minuman yang dibuat dari dua bahan atau lebih dengan mengusung bahan khas Indonesia yang bisa dijadikan *signature* dari tempat tersebut. Maka dari itu, penulis ingin membuat inovasi baru kuliner di kota Tasikmalaya dengan membuat kreasi minuman berbahan *homemade* rempah-rempah Indonesia dengan tujuan untuk mengenalkan rempah-rempah khas Indonesia kepada warga kota Tasikmalaya. Dengan mengambil konsep angkringan dalam arti gerobak dengan kursi karena angkringan dinilai lebih praktis dan lebih sederhana dalam hal tempat, juga suasana *ngangkring* yang bisa dilakukan oleh berbagai kalangan.

Rempah yang akan penulis ambil sebagai bahan utama minuman mocktail rempah di perencanaan usaha ini adalah kayu manis, pandan, secang dan jahe sebagai representasi kekayaan rempah Indonesia yang akan tertuang dalam bentuk minuman campuran atau mocktail. Dengan empat bahan yang sudah disebutkan, penulis akan membuat dua produk minuman yaitu Ambonamon dan Ginger Fizz. Ambonamon terinspirasi dari makanan kolak pisang dan bahan yang digunakan adalah pisang ambon, kayu manis dan pandan. Sedangkan Ginger Fizz terbuat dari jahe, gula aren, secang dan air soda.

Minuman dengan bahan rempah seperti jamu dipercaya memiliki khasiat dalam mengobati berbagai macam penyakit secara turun temurun, selain itu bahan-bahan rempah diatas mudah ditemukan di Indonesia dan juga digunakan sebagai bahan obat dan bahan panganan. Khasiat rempah-rempah terhadap penyakit diantaranya adalah jahe sebagai antioksidan dan antiradang, kayu manis memiliki kemampuan untuk menghambat pertumbuhan jamur atau antimikroba (Fibrianto & Putri, 2018), secang bisa menjadi antioksidan dan antiseptik (Gardjito, Harmayani, & Suharjono, 2018) dan pandan dapat menurunkan kadar gula darah, penetralisir racun, mengatasi rematik, mengurangi rasa nyeri dan mengatasi masalah rambut (Affandi, 2019).

Untuk penggunaan nama angkringan, Nya.man diambil dari kata “nyaman”, yang dalam KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) berarti merasa sejuk, sehat dan segar. Kata Nya.man merupakan pemenggalan dari kata nyaman yaitu nya-man. Nama produk ini disesuaikan dengan tempatnya yang berupa angkringan, diharapkan bahwa dengan nama ini, para pembeli dapat merasakan suasana yang nyaman dengan minuman yang sehat, sejuk dan segar ini.

Berdasarkan latar belakang tersebut dalam penulisan tugas akhir ini, penulis akan membuat *business plan* dengan judul **“PERENCANAAN BISNIS ANGKRINGAN MINUMAN REMPAH NYA.MAN DI TASIKMALAYA”**.

**TABEL 1.4**

***BUSINESS MODEL CANVAS***

<b>KEY PARTNER</b>	<b>KEY ACTIVITIES</b>	<b>VALUE PROPOSITION</b>	<b>CUSTOMER RELATIONSHIP</b>	<b>CUSTOMER SEGMENT</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Supplier rempah di kota Tasikmalaya</li> <li>· KWKT (Komunitas Wisata Kuliner Tasikmalaya) dan Food Hunter Tasikmalaya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Membuat dan meracik sendiri bahan minuman (<i>homemade</i>)</li> <li>· <i>Marketing</i> /promosi</li> <li>· Membuat perhitungan <i>cost</i> minuman agar cocok dengan harga pelajar dan mahasiswa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Mengenalkan rempah kepada pelajar dan mahasiswa yang jarang menikmati minuman berempah</li> <li>· Konsep baru minuman campur dengan kearifan lokal</li> <li>· Harga yang terjangkau kantong pelajar dan mahasiswa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Promosi, diskon dan gratis pada waktu tertentu</li> <li>- <i>Free Merchandise</i> dengan syarat dan ketentuan yang berlaku</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pelajar &amp; Mahasiswa (umur 17-25 tahun) yang merupakan penikmat minuman manis</li> <li>· <i>Food reviewer/food vlogger</i></li> </ul>
	<p><b>KEY RESOURCE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· SDM (bartender yang paham mengenai mencampur minuman dan higienitas)</li> <li>· Bahan rempah yang berkualitas</li> </ul>		<p><b>CHANNELS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· <i>Online Advertising (instagram &amp; Facebook ads)</i></li> <li>· <i>Customer testimony (word of mouth)</i> atau testimoni pelanggan</li> </ul>	
<b>COST STRUCTURE</b>			<b>REVENUE STREAM</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Biaya bahan baku dan peralatan</li> <li>· Biaya karyawan</li> <li>· Biaya sewa tempat</li> <li>· Biaya konsumsi karyawan</li> <li>· Biaya promosi</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>· Penjualan setiap gelas minuman dengan harga yang terjangkau kantong pelajar dan mahasiswa</li> </ul>	

Sumber : Data Penulis, 2020.

**B. GAMBARAN UMUM BISNIS**

**a. Deskripsi Bisnis**

Bisnis yang akan didirikan ialah berupa bisnis Angkringan yang diberi nama “Nya.man”, dengan produk yang ditawarkan adalah minuman campur berbahan rempah, yang pertama adalah Ambonamon yang berbahan pisang ambon, kayu manis, pandan, gula aren dan santan. Yang kedua adalah Ginger Fizz yang berbahan jahe, secang, soda water, gula aren dan selasih. Bahan untuk produk minuman ini dibuat homemade dengan tujuan agar lebih bersih dan higienis.



Penulis mengadaptasi konsep tempat angkringan ini dari ramen bar di Jepang yang biasa berada dipinggir jalan namun mengganti produk dengan minuman rempah, penulis akan membuka angkringan ini pada siang hari (pukul 11-7) dan produk yang sesuai adalah produk minuman. Lokasi usaha Angkringan ini dalam perencanaannya akan dibangun di tengah kota dekat alun-alun kota Tasikmalaya di jalan Empangsari, kecamatan Tawang, tepatnya di Jalan Tarumanagara no. 14, kota Tasikmalaya.

#### **b. Deskripsi Logo & Nama**

Dalam membuat bisnis/usaha, diperlukan identitas, salah satunya logo dan nama yang akan menjadi *branding* atau nilai jual merk ke masyarakat luas. *Brand* merupakan istilah yang digunakan sebagai pembeda (nama maupun simbol) untuk mengidentifikasi produk oleh pengusaha/bisnis tertentu, sebagai sarana mengembangkan loyalitas (Susanto & Wijarnako, 2004)

Dalam pemilihan logo dan nama ini haruslah memiliki dasar/filosofi. Berikut adalah deskripsi dari logo Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” :

#### **GAMBAR 1.1**

#### **LOGO BISNIS ANGKRINGAN MINUMAN REMPAH NYA.MAN**



Sumber : Desain Penulis, 2020.

Deskripsi logo Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” ini ialah perpaduan warna hijau dan coklat dengan kesan *earthy*, warna hijau yang identik dengan alam ini memberikan kesan santai dan segar, lalu warna coklat memberikan kesan hangat dan nyaman. Perpaduan warna ini bisa menarik perhatian yang melihatnya karena warna hijau yang diambil adalah hijau terang dengan warna coklat yang kontras untuk tulisannya. Slogan “*Authentic Indonesian Herbal Beverage*” ini menjelaskan bahwa produk yang dijual di bisnis ini adalah minuman dengan bahan rempah khas Indonesia. Gambar kayu manis dan jahe diantara gambar seorang anak perempuan merepresentasikan bahan yang digunakan dalam produk minuman yang akan ditawarkan. Lalu anak perempuan rambut hitam melambangkan anak muda Indonesia yang sehat dan ceria ini sedang meminum salah satu produk minuman angkringan ini, diharapkan logo ini bisa menarik anak-anak muda sekarang karena sentuhan animasi anak perempuan ini. Untuk bentuknya yang bulat, diharapkan bisnis ini terus berputar.

Pemilihan nama dari bisnis/usaha Angkringan Minuman Rempah ini, Nya.man diambil dari kata “nyaman”, berarti merasa sejuk, sehat dan segar. Kata Nya.man merupakan pemenggalan dari kata nyaman yaitu nya-man. Nama produk ini disesuaikan dengan tempatnya yang berupa angkringan, diharapkan bahwa dengan nama ini, para pembeli dapat merasakan suasana yang nyaman dengan minuman yang sehat, sejuk dan segar ini. Selain itu, nama ini diambil karena ingin membuat para calon pembeli mudah menyebutkan serta mengingat namanya yang sederhana dan mudah diingat.

**c. Identitas Bisnis**

Selain nama dan logo, identitas yang harus dimiliki oleh sebuah bisnis/usaha untuk *branding* adalah kontak dan alamat usaha. Kontak bisa berupa sosial media (whatsapp, instagram, website, dsb). Untuk memudahkan calon pembeli/customer dalam mencari informasi mengenai angkringan ini, berikut adalah sosial media dari Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” :

**TABEL 1.5**

**DAFTAR AKUN SOSIAL MEDIA ANGKRINGAN MINUMAN  
REMPAH NYA.MAN**

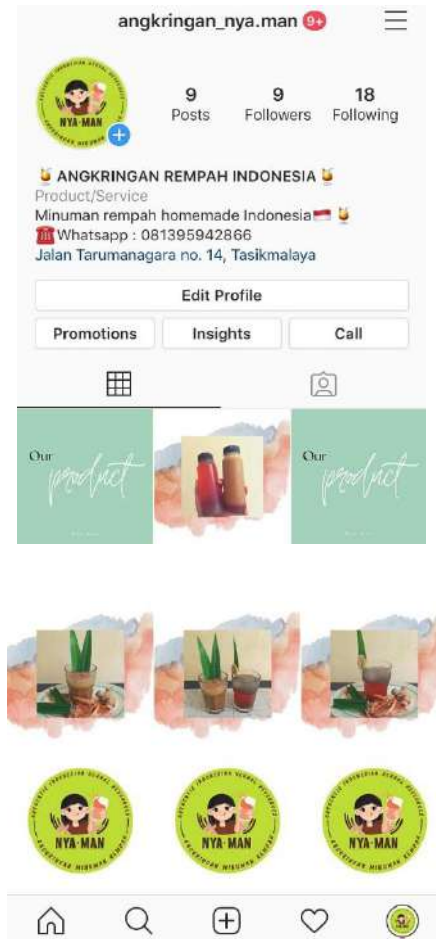
<b>NO.</b>	<b>SOSIAL MEDIA</b>	<b>NAMA AKUN SOSIAL MEDIA</b>
1.	Instagram	@angkringan_Nya.man
2.	Whatsapp	(+62)81395942866

Sumber : Data Penulis, 2020

## GAMBAR 1.2

### AKUN INSTAGRAM ANGKRINGAN MINUMAN REMPAH

#### *NYA.MAN*

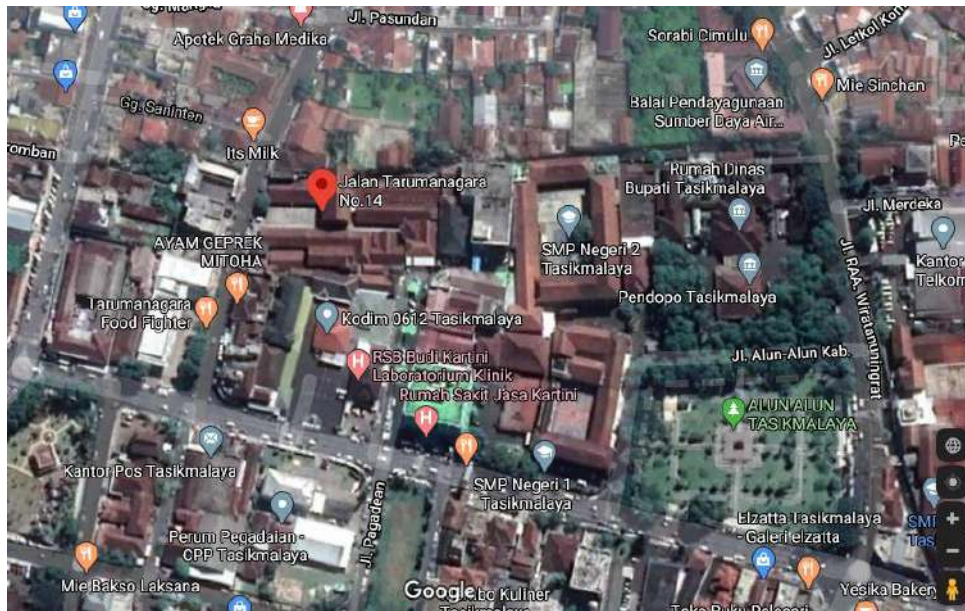


Sumber : Data Penulis, 2020.

Selain akun sosial media untuk memudahkan para calon customer mencari informasi, alamat/lokasi usaha diperlukam untuk bukti fisik dari adanya bisnis/usaha ini. Alamat dari bisnis Angkringan Minuman rempah “Nya.man” ini berada di jalan Empangsari, kecamatan Tawang, tepatnya di Jalan Tarumanagara no. 14, kota Tasikmalaya.

Penentuan lokasi penting untuk memaksimalkan potensi keuntungan yang ada bagi bisnis/usaha (Harsanto, 2013) . Penulis memilih lokasi ini karena jalan ini merupakan jalur yang sering dilalui sebagai jalur alternatif pengendara motor atau mobil dan lokasinya yang berdekatan dengan berbagai lokasi yang sering dikunjungi oleh anak muda terutama anak SMA dan mahasiswa. Berikut adalah gambar dari lokasi yang akan dijadikan lokasi usaha penulis :

**GAMBAR 1.3**  
**PETA LOKASI USAHA**



(sumber : Google Maps, 2019)

**GAMBAR 1.4**  
**TAMPAK DEPAN LOKASI USAHA**



(sumber : Google Maps, 2019)

**GAMBAR 1.5**  
**SITUASI JALAN DI DEKAT LOKASI USAHA**



(sumber : Google Maps, 2019)

## GAMBAR 1.6

### GAMBARAN BISNIS ANGKRINGAN MINUMAN REMPAH NYA.MAN



Sumber : Desain Penulis, 2020.

#### C. VISI MISI

Visi dan misi penting agar apa yang menjadi tujuan dari bisnis/usaha yang dibuat menjadi terarah dan terfokus. Setiap bisnis/usaha memiliki tujuan yang harus dicapai, dalam jangka panjang maupun dalam jangka pendek. Menurut James B. Whittaker dalam buku Pengantar Manajemen oleh Roni A. Aditama, Visi adalah proyeksi masa depan yang akan diwujudkan dalam waktu tertentu Sedangkan menurut Peter F. Drucker, misi adalah alasan yang menjadi dasar dari sebuah perusahaan (Aditama, 2020). Visi biasanya untuk jangka panjang, dan misi merupakan cara untuk mewujudkannya. Berikut adalah visi dan misi dari bisnis Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” :

##### a. Visi

Visi dari bisnis Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” ini adalah Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” dikenal oleh masyarakat kota Tasikmalaya dan luar kota Tasikmalaya, yang akan menjadi trend terbaru minuman rempah, serta produk minuman yang ada di angkringan ini dikenal dan disukai oleh banyak orang karena khas minuman rempah-rempahnya.

## **b. Misi**

Misi dari bisnis Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” ini adalah sebagai berikut :

- Memberikan pelayanan terbaik dan minuman berkualitas baik dengan harga yang terjangkau dan menggunakan bahan dengan kualitas baik. Higiene dari produk juga diutamakan demi menjaga kualitas dari minuman rempah ini.
- Setelah customer membeli produk ini, penulis berharap para customer bisa membantu mempromosikan produk ini dengan mengupdatenya melalui akun sosial media mereka.
- Inovasi rasa untuk jangka panjangnya agar para customer tidak merasa bosan dengan produk yang ditawarkan.
- Sumber daya manusia yang berkualitas

## **D. SWOT ANALYSIS**

Peluang bisnis berasal dari inspirasi yang muncul kemudian dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari atau dalam bisnis. Dalam perencanaan bisnis, kita dituntut untuk bisa menganalisis competitor/pesaing, peluang dan juga hambatan. (Hendro, 2011)

Sebelum memulai usaha, kita perlu mengetahui target pasar dan siapa saja pesaing dan apa yang mereka unggulkan. Selain itu, banyak pula gerai makanan dan minuman yang menjual produk mereka tidak hanya di café, namun dalam bentuk lain seperti food truck, kedai makanan pinggir jalan, dan lainnya. Cara untuk menganalisis peluang dan hambatan dalam usaha ialah dengan dilakukan SWOT analisis.



SWOT analisis merupakan salah satu teknik untuk perencanaan strategi yang bermanfaat mengevaluasi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threats*). *Strength* dan *weakness* datang dari dalam bisnis kita (faktor internal), sedangkan *opportunity* dan *threats* datang dari luar (eksternal). Berikut adalah analisis SWOT yang dilakukan penulis untuk menganalisis peluang dan hambatan dalam perencanaan bisnis ini.

**a. Strength**

1. Inovasi minuman sebagai kekayaan kuliner di kota Tasikmalaya dengan bahan rempah lokal bisa menjadi hal baru bagi masyarakat di kota Tasikmalaya;
2. Harga yang terjangkau oleh saku pelajar dan mahasiswa;
3. Tempat yang menarik serta lokasi usaha terletak di lokasi strategis memungkinkan untuk mudah dijangkau oleh kendaraan dan mudah ditemui;
4. Varian minuman yang unik, yaitu Ambonamon dan Ginger Fizz yang orang-orang tidak menjual.

**b. Weakness**

1. Kurangnya minat akan rempah pada kalangan muda (mahasiswa dan pelajar), sehingga akan sedikit susah untuk mengenalkan minuman tersebut pada kalangan muda;
2. Sulitnya mencari SDM yang cukup kompeten dalam hal mencampur minuman di kota Tasikmalaya;
3. Produk kurang familiar sehingga akan sedikit kesulitan untuk mempromosikan kepada anak muda.

**c. Opportunity**

1. Banyaknya kalangan muda yang melek teknologi dan kekinian memiliki rasa penasaran yang cukup tinggi;
2. Sedikitnya yang menjual produk minuman campuran apalagi berbahan dasar rempah bisa menjadi peluang karena bisa menjadi inovasi minuman baru di kuliner kota Tasikmalaya;
3. Mengedukasi masyarakat terutama pelajar dan mahasiswa untuk lebih mengenal kekayaan rempah Indonesia dengan mencantumkan khasiat dari setiap rempah;
4. Bahan baku yang mudah dicari dan harganya murah akan mempermudah dalam proses produksi.

**d. Threats**

1. Dibangunnya berbagai macam café & restoran yang masih banyak peminatnya merupakan kompetitor besar dari bisnis ini;
2. Kopi masih menjadi minuman favorit nomor 1;
3. Banyaknya restoran dan café yang memiliki keunggulan masing-masing menjadikan hal ini sebagai ancaman bagi bisnis ini;
4. Mulai bermunculannya angkringan dengan trend minuman sehat yang umumnya berbahan rempah.





## E. SPESIFIKASI PRODUK/JASA

Produk berperan penting sebagai sesuatu yang ditawarkan dari bisnis/usaha tersebut, baik dalam bentuk barang maupun jasa. Spesifikasi/karakter dari produk menjelaskan secara detail mengenai produk yang akan ditawarkan. Ada 2 produk yang ditawarkan dalam bisnis angkringan ini, yaitu **Ambonamon** dan **Ginger Fizz**. Bahan yang digunakan untuk membuat minuman ini ialah rempah-rempah khas Indonesia yaitu kayu manis, pandan, secang dan jahe. Spesifikasi produk dari Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” ini adalah sebagai berikut :

**TABEL 1.6**

**SPESIFIKASI PRODUK ANGKRINGAN MINUMAN REMPAH  
NYA.MAN**

NO.	SPESIFIKASI	PRODUK	
		AMBONAMON	GINGER FIZZ
1.	Bahan	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pisang ambon</li><li>• Santan</li><li>• Gula aren</li><li>• Pandan</li><li>• Kayu manis <i>stick</i> dan bubuk</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Jahe</li><li>• Secang</li><li>• Gula aren</li><li>• <i>Soda water</i></li><li>• Selasih</li></ul>
2.	Rasa	Rasa manis seperti kolak pisang, dengan rasa pisang ambon, santan dan gula aren yang dipadukan dengan pandan dan kayu manis.	Rasa manis gula aren dan jahe dengan tambahan air secang untuk mengurangi kadar manis dan sensasi soda dari <i>soda water</i> dengan tambahan selasih

3.	Pengemasan	<p>Untuk minum ditempat, menggunakan gelas Highball 12 oz</p>  <p>Untuk pengemasan dibawa pulang/<i>takeaway</i> menggunakan botol almond plastik PET 250 ml</p> 	<p>Untuk minum ditempat, menggunakan gelas Highball 12 oz</p>  <p>Untuk pengemasan dibawa pulang/<i>takeaway</i> menggunakan botol almond plastik PET 250 ml</p> 
4.	Warna	Coklat cream/coklat	Merah terang transparan
5.	Harga	Rp 16.500	Rp 10.500

Sumber : Data Penulis, 2020

Selain produk, jasa yang ditawarkan dalam bisnis Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” ini ialah jasa *dine-in* atau minum ditempat, pembeli dapat memesan dan meminum minuman tersebut di Angkringan ini dan jasa minum dibawa pulang/*takeaway*, pembeli datang ke Angkringan ini lalu memesan dan minumannya dibawa pulang/diminum ditempat lain. Selain itu, bisnis Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” ini menyediakan jasa *delivery order* untuk calon customer yang memesannya secara *online* melalui akun sosial media Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” ini melalui *whatsapp* maupun *go-food*.

## **F. JENIS BADAN USAHA**

Dalam Undang-Undang ketentuan umum pajak, pengertian badan usaha adalah kumpulan orang atau modal yang menjadi kesatuan baik untuk melakukan usaha atau tidak melakukan usaha yang terdiri dari perseroan terbatas (PT), perseroan komanditer (CV), BUMN, Firma, dan sebagainya. (Sumber : <https://pajak.go.id> )

Dalam perencanaan bisnis ini, penulis memilih untuk mengkategorikan bisnis ini sebagai UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). UMKM diatur dalam Undang - undang Nomor 20 Tahun 2008 pasal 1 yang berbunyi : “usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sesuai dengan yang diatur dalam UU. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan dari atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UU ini.”

Bisnis Angkringan Rempah Nya.man ini dikelola oleh perorangan, maka dari itu bisnis ini tergolong ke dalam UMKM karena tidak termasuk kedalam anak cabang perusahaan manapun.

Alasan mengapa penulis memilih untuk melakukan perencanaan bisnis ini menjadi UMKM ialah dari besarnya usaha yang akan didirikan ini merupakan usaha kecil-kecilan, yang nantinya akan dikelola oleh penulis bersama dengan saudara dan rekan terdekat saja. Bisnis Angkringan Rempah Nya.man ini akan tetap didaftarkan resmi sebagai usaha pariwisata bidang makanan dan minuman di Kota Tasikmalaya.

#### **G. ASPEK LEGALITAS**

Setiap badan usaha atau jenis usaha harus menerapkan hukum pada berbagai prosedur dan mekanisme untuk jalannya operasional, salah satunya adalah dengan menerapkan legalitas (College, 2009). Legalitas suatu perusahaan atau badan usaha merupakan unsur penting dalam mendirikan suatu bisnis/usaha. Legalitas suatu perusahaan mempengaruhi keberlangsungan suatu badan usaha, dengan begitu untuk melakukan legalisasi harus melalui tahap-tahap tertentu dan memenuhi persyaratan tertentu. Hal-hal yang melegalkan suatu badan usaha ialah diantaranya nama perusahaan, merek perusahaan dan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan). Dokumen pendukung sahnya/legalnya suatu badan usaha diantaranya adalah akta pendirian usaha yang diurus oleh notaris, nomor pokok wajib pajak perusahaan, izin gangguan atau HO (*Hinderordonnantie*), izin lokasi, surat tanah dan masih banyak lagi.

Penulis akan mengambil legalisasi berbentuk merek usaha yang selanjutnya akan diurus oleh notaris dan sertifikasi halal untuk bisnis Angkringan Minuman Rempah “Nya.man” ini.