

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Gambaran Umum Bisnis

a. Deskripsi Bisnis

Berawal dari perbincangan sederhana bersama teman sebaya tentang bagaimana cara untuk *survive* di tengah pandemi *Covid-19* yang sedang ramai terjadi, maka tercetuslah ide bisnis yaitu membuat usaha yang bergerak di bidang pelayanan dan jasa menyediakan minuman dan makanan. Bisnis yang penulis bangun ini berbentuk *Cafe*, yang pada umumnya sudah banyak bisnis serupa di kota Bandung. *Cafe* yang penulis bangun ini dinamakan “ Ruangkala Kopi “ yang artinya memberikan ruang bagi khalayak ramai untuk datang bersantai dan berbincang sembari menikmati minuman dan makanan yang tersedia di Ruangkala Kopi. Minuman utama yang disajikan di *Cafe* ini yaitu Kopi, tentu saja tidak hanya menyajikan aneka macam kopi penulis juga menyajikan minuman *non-coffee* dan juga beberapa cemilan makanan sebagai teman minum kopi.

Dengan konsep *café outdoor* penulis menempatkan kursi dan meja untuk para konsumen yang datang dengan tambahan lampu remang-remang untuk memberikan suasana yang nyaman dan santai untuk berbincang sembari minum kopi dan makan cemilan yang disajikan. Dengan konsep yang telah jadi, penulis juga ingin melakukan suatu inovasi pada bisnis yang sudah berjalan ini.

Inovasi yang telah penulis pikirkan yaitu menyajikan minuman dan makanan dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan pesaing *cafe* serupa di kota Bandung, sehingga dapat dinikmati dan dikunjungi dari segala kalangan karena khalayak ramai yang mencari *cafe* untuk sekedar singgah dan bercengkrama dengan teman sebaya nya pasti mencari lokasi *cafe* dengan harga terjangkau dan nyaman. Tentu saja meskipun harga terjangkau tidak akan mengurangi kualitas bahan minuman dan makanan yang akan disajikan. Fasilitas yang telah disediakan pastinya yang bisa memenuhi keinginan dan ekspektasi konsumen seperti *Wi-fi*, kabel *extension*, dan juga spot foto *instagramable*. Penambahan spot foto yang menarik akan mengundang para konsumen untuk datang karena itu menjadi poin *plus* bagi konsumen untuk berkunjung.

b. Deskripsi Logo dan Nama

Logo berperan penting dalam memulai usaha Bisnis dimana pemilihan logo tentu saja harus dipikirkan dengan matang karena logo berperan sebagai tanda perkenalan awal terhadap para konsumen. Logo yang menarik tentu saja akan menyita perhatian para konsumen yang pada akhirnya akan mempunyai niatan untuk berkunjung. Hal ini pun bisa dibidang bagian dari strategi *marketing* yang harus kita pahami. Maka dari itu penulis membuat Logo untuk bisnis ini sebagai berikut :

Gambar 1. Logo Usaha



Sumber : Olahan Penulis, 2020

Pada logo usaha diatas terdapat tulisan “ Ruangkala “ dengan latar belakang berwarna putih. Logo yang penulis desain ini memiliki arti tersendiri, diantaranya :

1. Latar belakang berwarna putih : Penulis memilih latar belakang berwarna putih karena warna putih memiliki warna netral yang dapat masuk dengan berbagai warna apapun. Warna putih ini memberikan arti bahwa siapapun konsumen yang datang, darimanapun konsumen yang datang, dan dari berbagai macam *background* konsumen yang datang penulis berharap para konsumen bisa merasa nyaman dan tidak canggung untuk mengenal satu sama lain. Konsumen yang datang pastinya dari berbagai macam kalangan dengan *background* berbeda dan *circle* pertemanan yang berbeda.
2. Ruangkala : Memiliki arti memberikan ruang bagi khalayak ramai untuk datang bersantai dan berbincang sembari menikmati minuman dan makanan yang tersedia di Ruangkala Kopi.

c. Identitas Bisnis

Ruangskala kopi ini berlokasi di Jl. Belitung No. 14, Merdeka, Kec. Sumur Bandung, Kota Bandung, Jawa Barat 40113. Penulis juga membuat sosial media Instagram @ruangskalakopi agar masyarakat dapat mengenal dan mengetahui Ruangskala kopi ini.

B. Visi dan Misi

Visi dan Misi adalah suatu konsep tujuan yang terarah untuk mencapai suatu keberhasilan. Memiliki visi dan misi sangatlah penting demi mencapai apa yang kita inginkan. Visi adalah suatu tujuan ataupun cita-cita yang ingin dicapai, sedangkan misi adalah bagaimana cara kita mengambil tindakan agar visi tersebut bisa tercapai dengan maksimal. Tentu saja untuk ruangskala kopi pun memiliki Visi dan Misi, yaitu:

Visi :

1. Menjadi salah satu *Cafe* yang dicari oleh khalayak ramai dan menyajikan produk dan pelayanan yang terbaik.

Misi :

4. Melayani konsumen dengan baik.
5. Kepuasan konsumen adalah hal yang utama.
6. Dapat terus berkembang mengikuti perkembangan jaman.

C. Gambaran Umum Model Bisnis

Ruangskala Kopi merupakan suatu Bisnis di bidang Pelayanan dan Jasa yang menyediakan produk berupa makanan dan minuman dengan mengusung konsep *Instagramable* karena dijamin sekarang para konsumen lebih banyak mencari *cafe* dengan suasana kekinian. Bisnis yang penulis bangun ini terletak tepat di pinggir jalan raya dengan posisi bangku dan meja yang langsung menghadap ke jalan raya sembari bercengkrama dan menikmati berbagai macam produk minuman dan makanan yang disajikan. Dengan tambahan fasilitas yang disediakan bagi para konsumen berupa *Wi-fi*, kabel *extension* disetiap meja, dan juga spot foto menarik kekinian untuk memanjakan para konsumen agar keinginan dan kebutuhan konsumen pun dapat terpenuhi. Penulis juga menyediakan *Live Music* agar konsumen yang datang tidak merasa bosan dengan suasana di Ruangskala Kopi.

D. SWOT Analysis

Swot Analysis adalah bagaimana cara kita menganalisa suatu perencanaan yang strategis untuk memonitor serta mengevaluasi lingkungan sekitar area usaha bisnis. Strategi perencanaan yang sangat efektif dalam mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang usaha, serta ancaman apa saja yang akan dihadapi kedepannya. Dalam mengembangkan usaha bisnis ini kita sendiri harus mengetahui apa saja faktor-faktor yang akan mempengaruhi kelancaran suatu bisnis itu sendiri. Jika kita sendiri sudah menemukan poin – poin tersebut, maka niscaya bisnis kita pun akan lancar.

Pengertian *Swot Analysis* menurut **Jogiyanto (2005:46)** “*SWOT* digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber

daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi”.

Berikut adalah *SWOT Analysis* dari Ruangkala Kopi:

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan internal dari perencanaan bisnis Ruangkala Kopi ini adalah dari segi pelayanan yang baik, kualitas produk yang baik, konsep *cafe* yang menarik dan juga lokasi usaha bisnis yang strategis. Dari segi pelayanan yang akan kami berikan adalah pelayanan yang baik yang kami bisa, pelayanan yang baik bertujuan agar para konsumen yang berkunjung ke *cafe* ini merasa nyaman, aman, serta memberikan rasa puas sehingga yang kami harapkan dari pelayanan kami berikan konsumen akan datang kembali mengunjungi *cafe* karena rasa nyaman, aman dan kepuasan yang dirasakan konsumen. Kualitas produk yang baik akan kami sajikan untuk para konsumen agar apa yang dirasakan oleh konsumen adalah pengalaman yang berkesan. Tentu saja untuk menunjang kualitas produk yang baik, kami menggunakan bahan-bahan pilihan yang menunjang untuk produk makanan dan minuman yang kami sajikan.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Yang menjadi kelemahan dalam bisnis ini yaitu dari segi desain bangunan yang masih belum bagus para usaha sejenis lainnya. Desain bangunan yang penulis bangun pada *cafe* ini baru bisa terbilang masih biasa saja. Lokasi nya yang berada tepat di pinggir jalan membuat suasana *cafe* menjadi agak bising oleh suara lalu-lalang kendaraan. Maka dari itu, penulis berencana untuk mencari tempat baru yang dapat lebih menunjang konsep dan memperbaiki usaha *cafe* ini.

3. Peluang (Opportunity)

Peluang yang menjadikan penulis semangat untuk mendirikan *cafe* disekitar kawasan jalan Belitung ini karena masih sedikit *cafe* yang serupa ini di daerah jalan Belitung. Dengan mendirikan *cafe* di kawasan jalan Belitung pastinya akan menarik perhatian konsumen.

4. Ancaman (*Threats*)

Dalam setiap menjalankan usaha bisnis pasti akan ada ancaman yang harus dihadapi baik itu kecil maupun besar. Persaingan bisnis sejenis di kota Bandung sangatlah ketat, ditambah dengan sudah banyak nya usaha *cafe* di kota Bandung menjadikan ini ancaman bagi usaha yang akan penulis dirikan ini. Bisa dibandingkan dari segi harga ataupun kebiasaan masyarakat Bandung yang sudah menemukan titik nyaman nya menentukan dimana ia akan makan dan minum.

E. Gambaran Umum Produk dan Jasa

Produk yang akan Ruangskala Kopi tawarkan yaitu berupa makanan dan minuman. Untuk produk minuman kopi penulis menawarkan berbagai macam pilihan menu kopi dan non kopi yaitu, Ice Americano, Butterscoth, Salted Caramel, Coffe Latte, Coffe Rum, Red Velvet, Cappucino, Moccacino, dan Matcha. Sedangkan untuk produk makanan cemilan yang penulis sajikan yaitu Dimsum Siomay Ayam, Cireng, *French Fries*, *Sausage*, *Banana Fried*.

F. Jenis/Badan Usaha

Dalam memulai suatu bisnis usaha tentunya pebisnis harus menentukan jenis badan usaha yang akan di pilih untuk usaha bisnisnya. Untuk menentukan jenis badan usaha yang akan kita ambil, kita juga harus menyesuaikan kebutuhan dan karakter dari bisnis yang akan kita bangun. Pengertian jenis badan usaha

menurut **Pasal 33 UUD 1945** “pengertian badan usaha milik swasta adalah bidang – bidang usaha yang diberikan kepada pihak swasta adalah mengelola sumber daya ekonomi yang bersifat tidak vital dan strategis atau yang tidak menguasai hajat hidup orang banyak”.

Jenis Badan Usaha yang akan saya pilih untuk bisnis adalah CV (*Commanditaire Venootschap*). Penulis memilih CV karena memiliki karakter yang fleksibel dari ketentuan nama perusahaan hingga manajemen CV yang lebih mudah jika dibandingkan dengan badan usaha sejenis yang lainnya. Pengertian CV menurut **Sukmadi (2017:6)** CV adalah “Suatu perseroan yang didirikan disatu pihak oleh seorang atau lebih yang secara tanggung menanggung bertanggung jawab seluruhnya dan di lain pihak seorang atau lebih pemilik modal hanya bertanggung jawab sebanyak modal yang di masukan ke dalam perseroan”. Pada pasal 16 – 35 Kitab Undang – Undang Hukum Perdata (KUHD) menjelaskan tata cara dalam mendirikan suatu badan usaha CV, sebagai berikut :

1. Membuat akta Pendirian di hadapan Notaris yang dijadikan sebagai alat bukti.
2. Adapun ikhtisar isi resmi dari Akta Pendirian Persekutuan Komanditer meliputi :
 - Nama lengkap, pekerjaan dan tempat tinggal para pendiri.
 - Penetapan nama Persekutuan Komanditer.
 - Keterangan mengenai Persekutuan Komanditer itu bersifat umum atau terbatas untuk menjalankan sebuah perusahaan cabang secara khusus.

- Nama sekutu yang tidak berkuasa untuk menandatangani perjanjian atas nama persekutuan.
 - Waktu mulai dan berlakunya Persekutuan Komanditer.
 - Hal – hal penting lainnya yang berkaitan dengan pihak ketiga terhadap sekutu sendiri.
 - Tanggal pendaftaran akta pendirian ke Pengadilan Negeri.
 - Pembentukan kas uang dari Persekutuan Komanditer yang khusus disediakan bagi penagih dari pihak ketiga, yang jika sudah kosong berlakulah tanggung jawab sekutu secara pribadi untuk keseluruhan.
 - Pengeluaran satu atau beberapa sekutu dari wewenangnya untuk bertindak atas nama persekutuan.
3. Akta Notaris yang sudah dibuat, didaftarkan ke Kepaniteraan Pengadilan Negeri yang berwenang. CV tersebut didaftarkan pada Pengadilan Negeri di tempat kedudukan atau wilayah hukum CV, dengan membawa kelengkapan berupa Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) atas nama CV yang bersangkutan.
 4. Para pendiri CV diwajibkan untuk mengumumkan ikhtisar resmi akta pendiriannya dalam Tambahan Berita Negara Republik Indonesia.

G. Aspek Legalitas

Aspek legalitas suatu perusahaan sangat diperlukan dan harus sah secara undang-undang dan peraturan agar perusahaan yang didirikan dapat terlindungi dengan berbagai dokumen yang sah di mata hukum. Banyak perusahaan yang

menganggap Aspek Legalitas suatu perusahaan tidak begitu penting yang berakibat dapat merugikan bisnis itu sendiri. Pengertian aspek legalitas menurut **Sarehong (2014)** “Aspek Legalitas Bisnis adalah tanda sah berdirinya sebuah bisnis atau dalam definisinya adalah suatu organisasi yang menjual atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapat laba”.

Berikut dokumen legalitas yang harus dimiliki saat membuka usaha

Ruangskala Kopi :

1. Mengurus Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) para Pemilik/Pendiri perusahaan.
2. Menyusun Akta Pendirian Perusahaan atau Ko(o)perasi dihadapan Notaris.
3. Mendaftarkan Akta Pendirian Perusahaan.
4. Mengurus NPWP atas Nama Badan Usaha.
5. Mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai bentuk Izin Usaha Dasar.
6. Mengurus Perizinan Lanjutan (Izin Usaha dan Izin Komersial).
7. Mengurus Pendaftaran Karyawan Tetap ke BPJS Kesehatan dan BP Jamsostek.