

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap masyarakat pasti memiliki rutinitas pagi dalam kesehariannya mulai dari bangun pagi, bersiap-siap untuk berangkat kerja atau kesekolah. Pada zaman ini, kebanyakan pasangan suami istri lebih memilih untuk berkerja di lapangan, dibanding untuk menetap di rumah di karenakan kebutuhan ekonomi yang kian berkembang pesat. Belum lagi bagi mereka yang memiliki anak pastinya memerlukan waktu yang lebih lama untuk memulai aktivitas di pagi hari. Salah satu rutinitas pagi yang umum dan penting namun sering terlewat sebelum memulai aktivitas pagi ialah sarapan. Dikarenakan rutinitas yang memakan banyak waktu sehingga waktu yang tersisa untuk sarapan dirumah tidak cukup, sehingga seringkali masyarakat lebih memilih untuk membeli sarapan di luar.

Menurut Khomsan (2004) Sarapan adalah suatu kegiatan yang penting sebelum melakukan aktivitas yang lain pada hari itu. Melakukan sarapan dapat menyumbangkan 25% dari kebutuhan total energi harian.

Daerah Kabupaten Kuningan sering kali kita menemukan pedagang kaki lima yang menjual seperti nasi kuning, nasi uduk, bubur ayam dan gorengan yang biasanya membuat kita untuk mengantri dan menunggu pesanan selesai, selain itu kemasan yang di gunakan oleh pedagang kaki lima seperti kertas untuk membungkus atau sterofom kurang praktis dan kurang aman. Terkadang kebanyakan orang yang tidak memiliki banyak waktu untuk menunggu dan

lebih memilih untuk melewati sarapan pagi, selain tidak memiliki banyak waktu, banyak juga orang yang tidak memiliki tempat untuk menyantap makanan mereka karena sesampainya di tempat kerja banyak pekerjaan yang harus mereka segera lakukan. Zaman sekarang banyak yang berpergian bekerja mengendarai kendaraan atau diantar, dan mereka yang di posisi penumpang sering kali sambil menyantap sarapan di jalan seperti makanan yang gampang di bawa-bawa.

Dengan perkembangan *lifestyle* zaman sekarang, masyarakat sudah mengenali dengan makanan seperti roti lapis atau roti isi seperti **Sandwich**, **Burger**, **Burrito**, selain itu juga ada makanan seperti nasi kepal yang lebih di ketahui seperti **Onigiri** dari Jepang. Makanan tersebut di lihat lebih praktis dan lebih simpel untuk dimakan karena tidak ribet dan juga gampang untuk di bawa-bawa kemana saja. Selain itu makanan tersebut cukup mengenyangkan untuk memulai aktivitas di pagi hari. Untuk di luar negeri makanan seperti **Sandwich** dan **Onigiri** tersebut sudah tidak asing lagi, dan mereka terbiasa untuk membawa makanan tersebut sebagai bekal ataupun untuk sarapan pagi.

Solihin (2005) menyebutkan menu sarapan pagi sebaiknya lengkap dan mengandung semua unsur gizi yang dibutuhkan tubuh, karena sangat menentukan stamina tubuh pada siang hari.

Dalam segi lain seperti proses jual beli, penulis juga menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat zaman sekarang yang cara pemesanannya cenderung berbasis online dan diseimbangi dengan cara yang tentunya lebih simpel. Mengikuti dari kebiasaan kebanyakan orang yang lebih sering memesan

makanan melewati aplikasi online, selain lebih praktis memesan melalui aplikasi online juga tidak memerlukan banyak waktu. Hal tersebut menguntungkan banyak masyarakat yang sibuk dalam mengejar waktu tidak memungkinkan dalam menunggu pesanan makanannya atau mengantri, lebih memilih makanan yang sudah jadi dan mudah untuk dibawa, kebanyakan masyarakat lebih memilih sarapan yang praktis dan tidak berantakan, tetapi cukup mengenyangkan dan menambah energi untuk menjalani aktifitas selanjutnya.

Berdasarkan uraian di atas penulis merasa tertarik untuk membuat produk tersebut dalam bentuk tugas akhir dengan judul “Perencanaan Bisnis *Breakfast To Go* di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat”

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Di dalam sebuah bisnis pasti ada sebuah gambaran umum yang menjelaskan konsep dari bisnis tersebut. Berikut deskripsi bisnis *Breakfast To Go* :

- Nama Usaha : *Breakfast To Go*
- Jenis Usaha : Perseorangan
- Deskripsi Usaha : *Breakfast To Go* adalah sebuah bisnis sarapan pagi yang memiliki konsep *customer* datang untuk mengambil makanan dan langsung berangkat untuk melakukan aktifitas lain atau menuju tempat aktifitasnya. Sistem penjualan akan di lakukan secara pemesanan terlebih dahulu pada hari sebelumnya dan pada saat hari

yang di tentukan pesanan bisa langsung di ambil tanpa menunggu dan mengantri, contohnya seperti pemesanan yang di lakukan secara pre-order melalui aplikasi media sosial. Selain itu bisnis ini menawarkan produk yang ready to *take-away*, sehingga *customer* datang untuk mengambil makanan dan bisa bayar di tempat melalui *cash / cashless payment*. Namun usaha ini tidak membuka tempat untuk *dine-in*, tetapi customer dapat meminta untuk pesanannya di kirim ke tempat tujuan yang mereka ingin kan, proses pengiriman akan di lakukan oleh pihak ketiga seperti go-jek.

2. Deskripsi Logo dan Nama

Pada setiap usaha bisnis, logo itu adalah identitas pertama yang akan di kenal oleh masyarakat umum. Karena logo itu akan menjelaskan secara langsung kepada masyarakat tentang konsep usaha, produk yang dimiliki oleh pemilik usaha tersebut. Pemilihan nama *Breakfast To Go*, memiliki arti Sarapan untuk di bawa pergi.

Gambar 1.1

LOGO



(Sumber : Olahan Penulis, 2022)

Gambar bekal makanan di tengah yang melambangkan bisnis ini menawarkan sarapan sebagai bekal di perjalanan, dan lambang *take away* yang maksudnya adalah konsumen datang untuk mengambil makanan yang akan langsung di bawa pergi, sehingga tidak ada tempat untuk *dine-in*. Barcode di bawah yang menggambarkan sistem pemesanan dan pembayaran secara online. Penulis memilih warna putih untuk basenya dan hitam sebagai brand kemasan agar warnanya dapat terlihat lebih jelas namun terlihat simple.

3. Identitas Bisnis (Kontak dan Alamat Perusahaan)

Alamat utama dari usaha Breakfast To Go berada di Jalan RE. Martadinata, gg. Wijaya, No. 9, RT 017/RW 003, Lingkungan Kaliwon, Kelurahan Cijoho, Kecamatan Kuningan, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Nomor telepon yang bisa di hubungi adalah 082389282883

Gambar 1.2

DENAH LOKASI



(Sumber : Google Maps, 2022)

Usaha *Breakfast To Go* akan menentukan Visi dan Misinya dari masa penjualan dan pemasaran produk. Modal awal yang akan di dapatkan untuk usaha bisnis *Breakfast To Go* berasal dari orang tua. Lalu, selanjutnya laba yang di dapatkan dari modal sendiri akan di olah penulis untuk penjualan berikutnya. Dikarenakan jenis badan usaha yang diambil dari perseorangan maka semua keputusan ada di tangan penulis.

C. Visi dan Misi

1. Visi

- Menjadi Restoran khusus *Pick - Up* Tercepat dengan Pelayanan terbaik di Jawa Barat

2. Misi

- Sistem pemesanan yang di lakukan rutin setiap hari selama sebulan
- Pemasaran melalui *endorsement* media sosial dan *influencer*
- Memberi *discount* pemesanan pada tiap *weekend* seperti event *car free day*.

D. Swot Analysis

1. *Strength* (kekuatan)

- Packaging yang simple, rapih dan gampang untuk di bawa-bawa
- Cara pemesanan dan pembayaran yang mudah
- *Easy and fast to pick up*
- Makanan yang cukup bervariasi

- Makanan yang cocok untuk di konsumsi pagi hari cukup untuk memberi tenaga.

2. *Weakness* (kelemahan)

- Harga yang akan cenderung mahal jika menggunakan *delivery*
- Tidak terima *dine-in*
- Persaingan dengan penjual pedagang kaki lima yang lebih murah

3. *Opportunity* (Peluang)

- Bisnis makanan *online* untuk di pagi hari masih sedikit
- Makanan dapat dinikmati oleh banyak kalangan dari segi umur, pekerjaan, gaya hidup dan jenis kelamin
- Bisnis yang cocok untuk mempersingkat waktu orang-orang dalam mendapatkan sarapan pagi dimana orang terlalu malas untuk membuat sarapan atau mengantri saat membeli sarapan
- Sedikitnya pesain sejenis yang serupa
- Cocok untuk jenis kehidupan masyarakat zaman sekarang dengan *style* setelah pandemi dikarenakan kebanyakan orang-orang malas menyiapkan uang cash dan lebih terbiasa menggunakan *e-wallet*.

4. *Threats* (ancaman)

- Produk mudah untuk ditiru
- Biaya pengiriman tergantung oleh jasa *delivery*

Setelah mengidentifikasi *swot* diatas, dapat disimpulkan bahwa bisnis *Breakfast To Go* ini memiliki peluang yang cenderung lebih besar dibandingkan dengan ancamannya. Setelah menganalisa keempat poin

tersebut, maka dapat ditentukanlah beberapa strategi yang dapat mengembangkan bisnis *Breakfast To Go*, yaitu :

- Memikat kepercayaan pelanggan dengan menjaga konsistensi rasa dan kualitas makanan
- Menetapkan harga
- Membuat *promosi* yang menarik
- Menjalin kerja sama yang baik dengan aplikasi *online* terutama *social media, delivery application, dan e-money*.

E. Spesifikasi Produk

Breakfast To Go di ciptakan sebagai sarapan pagi yang terinspirasi dari sarapan sarapan seperti diluar negeri yang penyajiannya simple namun dapat mengisi tenaga untuk beraktifitas. *Breakfast To Go* memiliki 4 menu yang di tawarkan dari **Sandwich, Burrito, Rolled Egg, dan Rice Ball**. Secara bahan yang di olah, beberapa menu memiliki bahan utama yang sama seperti ayam, sayur, namun bumbu yang di beri akan berbeda pada tiap menunya menjadikan rasa yang di dapatkan bervariasi. *Packaging* yang direncanakan akan berbentuk kotak yang berukuran medium yang cukup buat isi sandwich sehingga makanan tidak berantakan jika di bawa-bawa, bahan *packaging* yang dipilih adalah *paperbox* sehingga lebih gampang terurai.

F. Jenis / Bidang Usaha

Jenis usaha dari bisnis *Breakfast To Go* yang akan di buat adalah usaha sendiri, makan badan usaha yang di ambil adalah perseorangan. Perusahaan perseorangan merupakan badan usaha yang dimiliki oleh satu orang.

Seseorang dapat membuat usaha perseorangan secara bebas dan tanpa izin maupun tata cara tertentu. Perusahaan perseorangan pada umumnya membutuhkan modal yang lebih sedikit, tenaga kerja yang terbatas, jumlah varian dan produksi yang sedikit ragamnya, serta alat untuk produksi yang termasuk sederhana. Contoh perusahaan perseorangan seperti usaha mikro atau usaha kecil.

Mendirikan perusahaan perseorangan dilakukan oleh satu orang pengusaha yang bermodal dari kekayaan pribadi. Risiko dalam mendirikan perusahaan perseorangan sepenuhnya di tanggung oleh pengusaha tunggal. Bentuk dari perusahaan perseorangan biasanya seperti toko, rumah makan, ataupun sosial media di zaman ini. Izin untuk pendirian perusahaan perseorangan perlu sedikit persyaratan dibanding dari jenis-jenis perusahaan lainnya dan juga lebih mudah.

Izin pemerintah mengenai pendirian perusahaan perseorangan dalam skala kecil sebagai salah satu strategi dalam pembangunan ekonomi negara. Kelebihan dalam usaha mikro ini terdapat pada bagian mengambil keputusan, pembagian keuntungan/laba, serta publikasi keuangan. Keputusan dan laba seluruhnya diterima oleh pengusaha sendiri yang bersifat bebas dan tidak terkait oleh siapapun. Kondisi ini karena hanya ada satu dari pemilik usaha tersebut. Lalu, karena tidak diperlukannya pembuatan laporan keuangan, maka rahasia terkait keuangan perusahaan selalu terjaga.

Namun, bukan berarti perusahaan perseorangan ini tidak memiliki kelemahan, perihal kelemahan seperti kelangsungan usaha, buruh, modal awal dan tanggung jawab. Pada perusahaan mikro atau kecil ini, tidak ada peraturan

yang membataskan persoalan tanggung jawab. Jika di dalam perusahaan ini memiliki hutang dalam jumlah yang besar, maka yang menjadi jaminan atas pembayaran hutang adalah kekayaan pribadi dari pengusaha tersebut. Setiap pekerjaan yang harus dilakukan akan di lakukan oleh pemegang perusahaannya sendiri. Risiko bangrutnya perusahaan juga termasuk tinggi karena seluruh proses usaha yang dijalankan ditentukan individu pemegang usahanya sendiri. Resiko yang tertinggi dari perusahaan perseorangan tersebut merupakan terjadinya kecelakaan atau kematian yang dapat di alami oleh pengusaha secara tiba-tiba.

G. Aspek Legalitas

Skala usaha yang diambil *Breakfast To Go* adalah usaha mikro dikarenakan usaha ini termasuk di bidang kuliner dan produk minuman. Salah satu bisnis UMKM yang paling banyak digemari oleh kalangan muda. Usaha mikro sendiri adalah usaha produktif milik suatu individu atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam (UU No.20/2001). Modal untuk usaha mikro memiliki sampai dengan maksimal 1 miliar rupiah dan juga tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Bentuk usaha yang diambil pun adalah perusahaan perseorangan.

Pemilihan badan hukum ditentukan dari :

- Batas wewenang dan tanggung jawab pemilik
- Kemampuan keuangan dan kemudahan pendirian
- Kemudahan memperoleh modal

- Perkembangan usaha
- Kewajiban dari undang-undang

Seperti *Breakfast To Go* memproduksi makanan dalam skala yang kecil, memilih bahan dasar pembuatan makannya sendiri dari pasar swalayan dan pemilik usahanya mengolah bahannya sendiri. Lalu, mengemas dan memproduksikannya sendiri kepada pemesan. Jika ada keuntungan maka pelaku usaha yang memutuskan untuk dibelikan apa dan untuk improvisasi produk selanjutnya.

Tidak heran banyaknya usaha yang berbentuk perseorangan pada zaman ini, terutama usaha mikro dan kecil karena kegiatan usaha yang masih sederhana dan tidak sulit dalam mengurus usahanya serta badan hukumnya bagi pemula dalam bidang usaha. Tetapi, bukan berarti usahanya tidak bisa diresmikan, Pemilik usaha dapat mendaftarkan usahanya dalam bentuk badan perseorangan dengan membuat Akta Notaris, jika dirasa akta tersebut bisa menjadi modal untuk mengembangkan usahanya. Berikut Business Model Canvas Breakfast To Go :

Gambar 1.3

Business Model Canvas Breakfast To Go

Top of Form		Team or Company Name: Breakfast To Go		Date: 14-08-22 PRODI MTB		<input checked="" type="checkbox"/> Primary Canvas <input type="checkbox"/> Alternative Canvas	
The Business Model Canvas							
Nama Mahasiswa/NIM : Adib Pramudia /201923516							
Bottom of Form							
Key Partners <ul style="list-style-type: none"> • Supplier bahan segar(Pasar Kiaracocondong) • Grab(Grabfood) • Gojek(Go-food) 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> • Menjual makanan utama Breakfast To Go secara online • Menjual makanan utama Breakfast To Go dengan sistem PO • <i>Research & Development every 3 months</i> • <i>Product promotion</i> 	Value Proposition <ul style="list-style-type: none"> • Menu utama Breakfast To Go memiliki cooking method dan bumbu yang tidak umum, memberikan pilihan baru untuk calon pelanggan • Kemasan yang higienis • Menerima sistem PO • <i>Online Services</i> • <i>Delivery & Pick-Up</i> 	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan Sosial media, terutama Instagram dan Whatsapp • Mengadakan Promo harga • 24h Customer Service 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> • Laki-laki atau perempuan berusia lebih dari 15 tahun • <i>Smartphone-Proficient</i> • Tinggal di kota Kuningan dan sekitarnya 	Key Resources <ul style="list-style-type: none"> • Staff • Ghost Kitchen • Aplikasi layanan pesan antar • Akun Social Media 	Channels <ul style="list-style-type: none"> • Social Media Marketing • Online Food Delivery(Gofood, Grabfood) 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> • Biaya Perlengkapan dapur • Biaya Promosi Online • Biaya bahan makanan • Gaji Karyawan 				Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> • Keuntungan Penjualan makanan Online • Keuntungan Penjualan makanan sistem PO 			
Source: www.businessmodelgeneration.com							
Top of Form							

(Sumber : Olahan Penulis, 2022)