

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis di era globalisasi saat ini sangat berkembang pesat. Dengan di dukung oleh perkembangan serta perubahan pola pikir dan juga gaya hidup masyarakat yang semakin *modern* mendorong para pelaku bisnis untuk saling berlomba – lomba menawarkan produk maupun jasa mereka kepada masyarakat dengan harapan dapat diterima dengan baik oleh seluruh kalangan masyarakat. Dengan hal ini, pelaku bisnis berupaya agar produk maupun jasa yang mereka tawarkan dapat memenuhi *standard* kebutuhan masyarakat pada saat ini dan juga diharapkan dapat membuat inovasi baru yang dapat mendorong bisnis mereka nantinya dapat menjadi “daya jual” bagi usaha mereka untuk memikat masyarakat dengan adanya perbedaan dengan industri bisnis serupa.

Salah satu bidang usaha bisnis makanan dan minuman yang sudah mulai berkembang di Indonesia ialah *bar*. Pada mulanya, *bar* merupakan hal yang lebih *identic* dengan kebiasaan dari orang barat. Menurut sejarahnya, awal mulanya *bar* dikembangkan oleh bangsa Amerika pada sekitar abad ke enam belas. Pada awalnya, *bar* merupakan sebuah pemisah antara pembeli dan juga penjual yang terbuat dari kayu yang kuat yang biasa disebut dengan *barrier* atau secara harafiah dikenal dengan sebutan “penghalang”. Budaya *bar*, kini mulai menjadi ramai peminat dan menjadi sebuah bisnis yang cukup menjanjikan. Hal itu di tunjukkan oleh banyaknya bisnis *bar* yang dapat dikunjungi di kota besar terutama Kota Bandung. Walaupun dikatakan budaya *bar* ini merupakan kebiasaan orang barat namun kini masyarakat Indonesia pun sudah mulai menerima budaya *bar* yang

menjual produk non alcohol tersebut dikarenakan sifat masyarakat Indonesia yang pada dasarnya gemar untuk bersosialisasi. Sehingga, bisnis *bar* di Indonesia dapat dikatakan sebagai salah satu bisnis yang mengalami perkembangan secara signifikan dari tahun ke tahun.

Yang menjadi keunggulan dari sebuah *bar* ialah produk minumannya, di setiap minuman yang ditawarkan terdapat kreativitas dari para peracik dalam mencampur minuman. Produk yang ditawarkan tidak hanya sekedar mengandalkan kualitas rasa, namun juga sangat memperhatikan tingkat seni dan kecantikan daripada penampilan atau penyajian minuman tersebut yang nantinya dinikmati oleh penikmatnya. Produk *bar* yang ditawarkan pun sudah berkembang dan dikenal oleh masyarakat luas, salah satu yang di terima masyarakat adalah *mocktail*.

Mocktail berasal dari dua kata yaitu ‘*mock*’ yang memiliki arti salinan atau tiruan dari sesuatu dan “*cocktail*” yang berarti minuman campuran. *Mocktail* atau dikenal juga dengan *virgin cocktail* merupakan olahan minuman yang dicampur dari beberapa *juice* buah tanpa campuran *alcohol*. Namun, ada juga yang berpendapat bahwa *mocktail* merupakan sari buah-buahan yang dicampur dengan berbagai macam minuman bersoda ringan.

Mengingat bahwasanya *mocktail bar* telah menjadi salah satu bidang usaha yang memiliki prospek yang cukup baik, maka tidak heran jika masyarakat dapat dengan mudahnya menemui *mocktail bar* di kota-kota besar. Bahkan di beberapa wilayah di Indonesia selain menjadi kegiatan bisnis kuliner makanan dan minuman, tak jarang jika *mocktail bar* juga bisa saja menjadi bagian dari tempat pariwisata bagi para pendatang maupun warga daerah sekitar dimana tempat *mocktail bar* itu beroperasi. Dengan munculnya *trend mocktail bar* yang terjadi di Indonesia ini,

juga jelas dirasakan di Kota Bandung. Seperti yang dilansir oleh Trip Advisor pada tahun 2022, Kota Bandung sendiri memiliki 400 lebih usaha makanan minuman yang sudah tersebar di seluruh penjuru kota. Dengan maraknya trend coffee shop di Kota Bandung, Membuat masyarakat memiliki banyak sekali pilihan dalam memilih produk ataupun tempat yang cocok dan nyaman bagi mereka.

Maka dari itu, masyarakat mengambil kesempatan untuk saling berlomba membuka peluang usaha untuk memperoleh keuntungan yang kiranya menjadi incaran para konsumen terutama untuk kalangan anak muda. Dengan begitu banyaknya bisnis dalam bidang kuliner membuat para pelaku konsumen memiliki banyak sekali pilihan yang dirasa cocok bagi mereka. Dengan keadaan tersebut, maka hal ini menjadi tugas yang berat bagi para pelaku bisnis untuk dapat mengembangkan bisnisnya, dengan banyaknya pelaku bisnis serupa yang menyajikan begitu banyak hidangan yang menarik, maka demikian perlu diperhatikannya beberapa poin – poin penting sebelum mendirikan sebuah bisnis agar dapat terus berkembang dan membangun sebuah kompetisi bisnis yang sehat.

Banyak upaya dan cara yang harus diperhatikan oleh para pelaku bisnis ini, baik dari strategi *marketing* yang mereka miliki hingga kualitas pelayanan yang diberikan. Hal lainnya yang tak kalah penting untuk diperhatikan ialah produk yang ditawarkan dan konsep yang dimiliki oleh *mocktail bar* tersebut, dengan perkembangan yang ada di masyarakat ini dirasa mengalami perubahan pada gaya bekerja dan berkumpul mereka. Dimana dulu, seperti yang kita ketahui sebagian besar pekerjaan dilakukan pada area yang tertutup atau di dalam ruangan (kantor), sedangkan pada saat ini, masyarakat banyak menyukai area yang lebih fleksibel dan dirasa nyaman bagi mereka untuk beraktivitas. Mengingat *mocktail bar* dijadikan

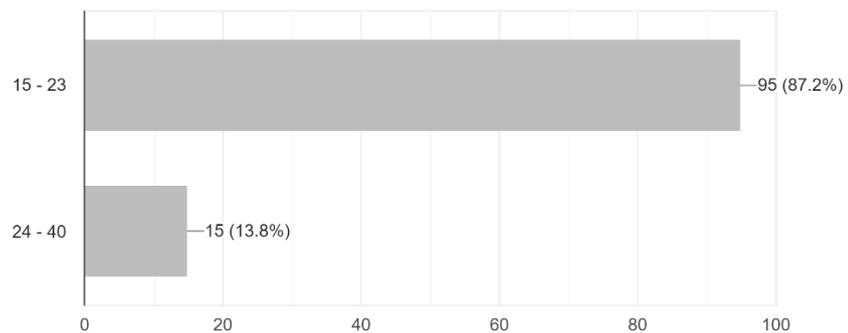
tempat untuk berkumpul dan tempat untuk bekerja. Maka dari itu, pelaku bisnis harus dan wajib memikirkan produk yang dijual serta kenyamanan bagi setiap pelanggannya.

Dalam usaha bisnis *mocktail bar* yang penulis rancang ini, Penulis akan membangun usaha dengan menjualkan produk minuman *mocktail* sebagai unggulannya dan mengusung konsep *open space* yang dirasa cukup *suitable* untuk di bangun dengan kebutuhan masyarakat di Kota Bandung. Karena bangunan, dan fasilitas yang dimiliki sebuah tempat ataupun kota akan beradaptasi dan berkembang sesuai dengan kebutuhan masyarakatnya menurut Rahman (2009). Hal itu pun diperkuat oleh data kuisiner yang di berikan kepada mahasiswa di sekitar Cigadung.

Berikut ini adalah data hasil kuisiner yang di bagikan sekitar wilayah Cigadung:

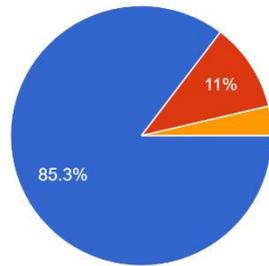
Tabel 1. 1
Data Hasil Kuisiner

Berapakah umur anda?
109 responses



Apakah pekerjaan anda?

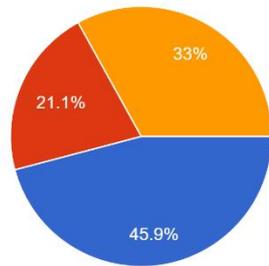
109 responses



- Pelajar / Mahasiswa
- Karyawan
- Freelance

Seberapa sering anda mengunjungi bar?

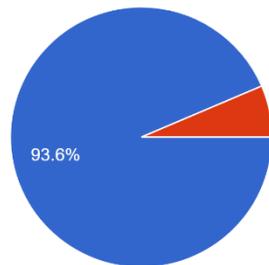
109 responses



- 1-2x Dalam Seminggu
- 3x Dalam Seminggu
- Lebih dari 3x Dalam Seminggu

Apakah anda tertarik mendatangi mocktail bar dengan konsep industrial open-space di Cigadung Selatan?

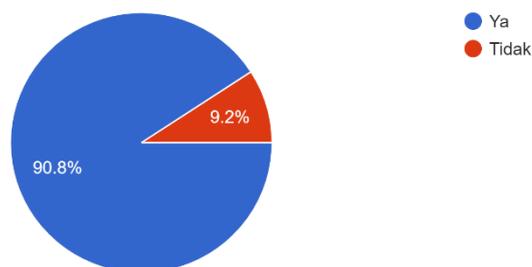
109 responses



- Ya
- Tidak

Apakah anda tertarik dengan minuman mocktail?

109 responses



Sumber: Olahan penulis, 2022

Dalam pembuatan usaha *mocktail bar* yang penulis rancang ini akan menawarkan berbagai macam pilihan minuman olahan yang beragam, dan menarik untuk penikmatnya. Dimulai dengan produk minuman *mocktail* berbahan dasar kopi, jus dan teh, serta tidak lupa di iringi oleh sumber daya manusia yang sudah di *training* sedemikian rupa agar bisa menyajikan produk terbaik ke pelanggannya, Seperti kutipan dari (Winantu, 2021) bahwa dengan memaksimalkan kinerja sumber daya manusia akan menjadi kekuatan dalam suatu organisasi itu sendiri, karena sumber daya manusia atau pegawai dalam suatu organisasi merupakan kekuatan dalam sebuah organisasi itu sendiri.

Tabel 1. 2
Data Usaha Sejenis di Cigadung Selatan

No	Café	Jenis Usaha
1.	Gajua The	Café Specialty Tea
2.	Kopi Nako Bandung	Coffee Shop
3.	Little Wings – Groots. Id	Healthy & Sustainable Café

Sumber: Observasi Penulis, 2022

Lain di bandingkan dengan para pesaing disekitarnya seperti yang di lampirkan di tabel di atas, *Nomad Space* selain akan menjual berbagai macam

olahan kopi yang berkualitas. *Nomad Space* juga akan menyajikan berbagai macam minuman *mocktail* yang berbahan dasar dari teh dan jus sebagai menu utamanya. Dengan dirancangnya menu minuman yang bervariasi dan dibuat oleh sumber daya manusia yang sudah dilatih, membuat *mocktail bar* ini memiliki keunikan serta keunggulan dibandingkan para pesaingnya.

Selain memiliki pilihan produk minuman yang beragam, hal yang akan dipilih menjadi salah satu konsep yang cocok untuk *Nomad Space* dan menjadikan daya tarik ialah konsep *open space*, dimana dengan menggunakan gaya bangunan dan ruang yang meminimalkan penggunaan sekat, sehingga membuat ruangan lebih besar dan membuat berkerja lebih nyaman. Hal itu juga didukung oleh penelitian yang sudah dilakukan oleh (Winantu, 2021) di KPP Pratama Tangerang Timur, dengan menunjukkan hasil yang menyatakan dengan *layout open space* para pegawai dapat meningkatkan keinginan untuk berkolaborasi dengan pegawai lainnya.

(Rangkuti, 2000) Dengan Rencana bisnis yang disusun secara cermat akan sangat membantu kita dalam mengambil keputusan, karena kita sudah memahami *strategy, targeting, dan positioning* bisnis kita di tengah-tengah persaingan bisnis, arah bisnis kita, dan cara mencapai misi strategis. Dengan mendasarkan teori sebelumnya dan disertai kreatifitas peracik minumannya, adanya *Nomad Space* yang menawarkan berbagai macam minuman *mocktail* dan mengusung konsep *open space* di Jalan Cigadung Selatan, Diharapkan nantinya dapat menjadi sebuah wadah bagi kebutuhan para pengunjung yang bervariasi, menciptakan kenyamanan untuk berkolaborasi, dapat membantu meningkatkan produktifitas dan memberikan cita rasa terbaik di setiap produk untuk pengunjung sesuai dengan *mocktail bar* yang penulis telah rancang.

B. GAMBARAN UMUM BISNIS

- **Deskripsi Bisnis**

Perencanaan usaha Nomad Space yang dirancang oleh penulis akan memiliki konsep industrial *open space* yang mengedepankan area publik tanpa sekat yang membuat para pengunjung merasa lebih terkoneksi (*connected*) antara satu dengan yang lainnya untuk berkolaborasi.

Mocktail bar yang direncanakan oleh penulis ini juga akan menjual produk minuman dari berbagai jenis olahan kopi dan *mocktail* sebagai menu andalannya. Dengan penggunaan bahan berkualitas serta kreasi peracik minumannya yang terlatih yang bertugas untuk mengeluarkan *uniqueness* dari setiap produk kopi serta berbagai *mocktail* nya, Diharapkan tempat usaha ini akan terus mengikuti keinginan pelanggannya dan memberikan pengalaman baru bagi para penikmat minumannya.

Dari data tabel 1. 2 tentang usaha sejenis menunjukkan, Bahwa jenis usaha tersebut memiliki macam-macam konsep yang saling berbeda, data diatas juga memberikan peluang bagi usaha yang ingin penulis buat. Karena *mocktail bar* dengan konsep *open space* yang menawarkan beragam olahan minuman kopi serta *mocktail* masih terbatas didaerah tersebut.

Dengan pemilihan lokasi yang bertepatan di Jalan Cigadung Selatan serta mengusung konsep *open space* yang menawarkan berbagai olahan minuman kopi dan *mocktail* yang beragam tersebut, Diharapkan dapat membuat suasana *Nomad Space* ini lebih terikat dengan alam yang sangat cocok sekali dengan *lifestyle* anak muda dijamin sekarang serta bisa menjadi pengalaman baru bagi mereka yang menikmati olahan minuman beragam yang ditawarkan.

- **Deskripsi Logo dan Nama**

Nomad (nō ,mad, Berasal dari Bahasa Yunani Kuno) yang artinya kumpulan pengembara yang memiliki suatu kebiasaan untuk hidup berpindah-pindah dari tempat satu ke tempat lainnya. Dan “*space*” sendiri diambil dari kata *co-working space* yang artinya, Sebuah tempat yang ditujukan bagi para orang yang sedang bekerja dengan mandiri dan memerlukan interaksi sosial. Konsep *coworking* sendiri mempunyai lima nilai yang didalamnya, yaitu komunitas, kolaborasi, keterbukaan, aksesibilitas, serta keberlanjutan (Surbakti, 2020).

Gambar 1. 1
Logo Usaha



Sumber: Hasil Olahan Penulis,2022

Dengan pemilihan nama “*Nomad Space*” sebagai identitas bisnis ini, Penulis memberikan slogan “*Travelling makes one see things differently*” dengan tujuan untuk mengajak tamunya selalu melihat banyak sudut pandang dan juga *Nomad Space* yang akan melihat banyak sudut pandang tamu untuk meng-*improve* bisnis ini. Dengan harapan bisnis ini akan menyajikan *creative minds in architecture, design, food, beverage, and hospitality* kepada tamunya untuk berkolaborasi.

Nama *Nomad Space* juga sudah di *check* hak ciptanya melalui *website* <https://pdki-indonesia.dgip.go.id/> dan tidak ada hak cipta yang sudah di patenkan atas nama tersebut. Maka hal itu yang menguatkan nama *Nomad Space* ini dipilih.

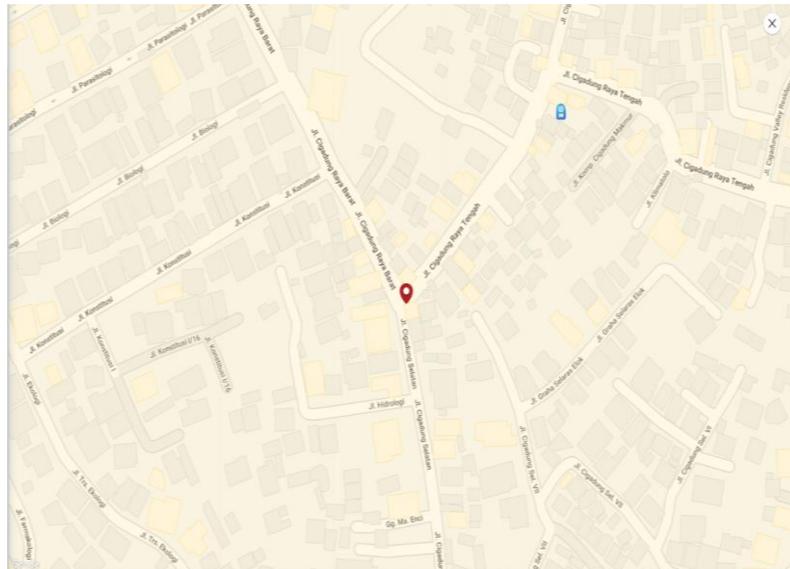
- **Lokasi**

Dalam pemilihan lokasi usaha *Nomad Space*, penulis akan memilih Jalan Cigadung Selatan. Didukung oleh luas tanah sebesar 200 m² yang dimana lahan tersebut sangat strategis dikarenakan berada dekat dengan kampus-kampus dan dekat dengan berbagai objek wisata di kota Bandung yang sangat tepat untuk dibangun menjadi sebuah bisnis *mocktail bar*. Dengan adanya beberapa alasan pendukung tersebut, menjadikan lokasi Jalan Cigadung Selatan di pilih penulis untuk di bangunnya bisnis ini.

Gambar 1. 2
Tanah Usaha



Gambar 1. 3
Lokasi Usaha



Sumber: Rumah.com

C. VISI DAN MISI

Dengan dibuatnya perencanaan bisnis “*Nomad Space*” ini penulis memiliki visi untuk bisnis tersebut yaitu “Menjadikan *Nomad Space* menjadi *mocktail bar* terbaik di Cigadung Selatan”. Disamping visi tersebut agar berjalan sesuai yang di rencanakan, maka dari itu penulis mempunyai misi yaitu:

- a. Menarkan produk *mocktail* berkualitas
- b. Didukung oleh keahlian para peraciknya dalam mengeluarkan *uniqueness* di setiap *mocktail*.
- c. Menjadikan *Nomad Space* sebagai sarana tempat yang nyaman untuk berkumpul bersama

D. SWOT ANALYSIS

Menurut Alan Sarsby (2016) dalam bukunya menyatakan bahwa, *SWOT* adalah *tools* strategi analisis dan strategi pengembangan yang sangat sering di pakai

di era modern dalam berbagai industri dengan isi di dalamnya yaitu; *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, *threats*.

- *Strengths*

- Memiliki konsep desain *Open-Space* yang mendukung kenyamanan pengunjungnya.
- Menjual berbagai macam produk olahan minuman yang beragam
- Menggunakan bahan baku berkualitas
- Tempat usaha yang strategis di kota Bandung dan berdekatan dengan wilayah perkampusan dan objek wisata.

- *Weaknesses*

- Ketersediaan lahan yang tidak terlalu besar
- Belum adanya pelanggan tetap
- Brand usaha yang belum di kenal masyarakat
- Bahan dasar yang diperlukan lebih mahal dibandingkan biasanya

- *Opportunities*

- Sedikitnya pesaing yang menawarkan *mocktail* sebagai produk unggulan di Cigadung Selatan
- Memiliki tempat yang berdekatan dengan Objek wisata dan Perkampusan
- Harga produk bersaing

- *Threats*

- Harga bahan baku yang tidak stabil
- Adanya pesaing yang lebih dulu hadir di Cigadung Selatan

E. Spesifikasi Produk/Jasa

Bisnis “*Nomad Space*” ini menawarkan berbagai macam makanan ringan dan minuman yang beragam dengan tampilan yang menarik. Dengan menawarkan produk minuman sebagai produk utamanya “*Nomad Space*”, manajemen tempat ini juga akan mengutamakan kualitas bahan yang berkualitas di dalam setiap menu olahan *signature* nya, yang akan disertai kreatifitas para peraciknya yang terlatih dan mengikuti setiap *trend* di masyarakat dan berikut adalah menu dari *Nomad Space*.

Gambar 1. 4
Menu Nomad Space



Sumber: Olahan Penulis, 2022

F. Jenis/Badan Usaha

Pengertian badan usaha merupakan sebuah organisasi yang merupakan kombinasi dari berbagai sumber daya dengan tujuan memproduksi atau menghasilkan barang ataupun jasa untuk di perjualkan (Dominick, 2006)

Pada perencanaan bisnis *Nomad Space* yang dirancang oleh penulis ini akan menggunakan badan usaha perseorangan. Yang dimana badan usaha ini memiliki kelebihan proses admistrasi yang mudah, memiliki biaya pajak yang rendah serta usaha yang dimiliki sendiri dan tentunya memiliki resiko dari badan usaha ini ialah seluruh tanggung jawab kegiatan dan resiko dari sebuah perusahaan ditanggung oleh pribadi.

G. Aspek Legalitas

Dalam mendirikan usaha makanan dan minuman dengan badan usaha perseorangan memerlukan berbagai perizinan. Dalam menjalani badan usaha perseorangan *Nomad Space* harus memiliki izin usaha yang di tetapkan dari pemerintah yaitu Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP) yang diatur dalam Permenpar Nomor 10 tahun 2018. Untuk membuat TDUP tersebut, ada beberapa dokumen yang wajib untuk disiapkan oleh pelaku usaha dalam membuat surat izin usaha perdagangan perseorangan tersebut, yaitu:

1. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) Pemilik usaha
2. Fotokopi NPWP
3. Surat keterangan domisili
4. Neraca perusahaan
5. Materai senilai Rp 10.000
6. Foto pemilik perusahaan ukuran 4 x 6 cm