

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Belakangan ini bisnis makanan dan minuman menjadi salah satu bisnis yang paling cepat berkembang di Indonesia, makanan dan minuman adalah kebutuhan primer manusia yang paling utama oleh karena itu bisnis makanan dan minuman akan selalu dibutuhkan dan terus berkembang seiring berjalannya waktu. Secara umum, “bisnis” adalah aktivitas suatu organisasi atau perorangan yang menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk mendapatkan laba. Menurut Boone dan Kurtz bisnis adalah jenis aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi sistem perekonomian.

Menurut catatan Kementerian Perindustrian, kinerja industri makanan dan minuman selama periode 2015-2019 rata-rata tumbuh 8,16% dan tetap tumbuh positif sebesar 1,58% pada tahun 2020 meskipun di tengah dampak pandemi. Sangat banyak pengusaha-pengusaha baru yang terus menerus memunculkan ide bisnis makanan dan minuman terbukti dengan data tersebut.

Sejak masa pandemi COVID-19 bisnis makanan dan minuman di Indonesia mulai bergeser ke arah online. Banyak restoran yang dibatasi jumlah pengunjungnya dan masyarakat yang berdiam diri di rumah menjadikan bisnis-bisnis tersebut mulai mengedepankan kemudahan bagi konsumen dalam memilih dan memesan makanan. Namun, fenomena ini

justeru lebih menguntungkan bisnis-bisnis rumahan yang hanya menjual produk tanpa memiliki tempat usaha berjenis kedai atau restoran. Perkembangan teknologi yang sangat pesat juga terus mendorong pertumbuhan bisnis makanan dan minuman tetap tumbuh terutama dalam skala kecil dan menengah.

### Gambar 1.1 Kurva Peningkatan Bisnis Online

**Di masa pandemi COVID-19, e-commerce diproyeksikan terus berkembang.**



Sumber: [aptika.kominfo.go.id](http://aptika.kominfo.go.id)

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah mengungkapkan bahwa penjualan makanan dan minuman secara online meningkat sebesar hampir 300% di tahun 2020 dan akan semakin meningkat selama beberapa tahun kedepan. Hal tersebut dapat kita jadikan acuan bahwa dapat dipastikan industri makanan dan minuman terutama di bidang online akan terus berkembang seiring dengan kemajuan zaman, teknologi dan minat masyarakat.

Perkembangan yang pesat ini tentu menuntut para pebisnis untuk membuat sebuah usaha yang bersifat memudahkan konsumen baik

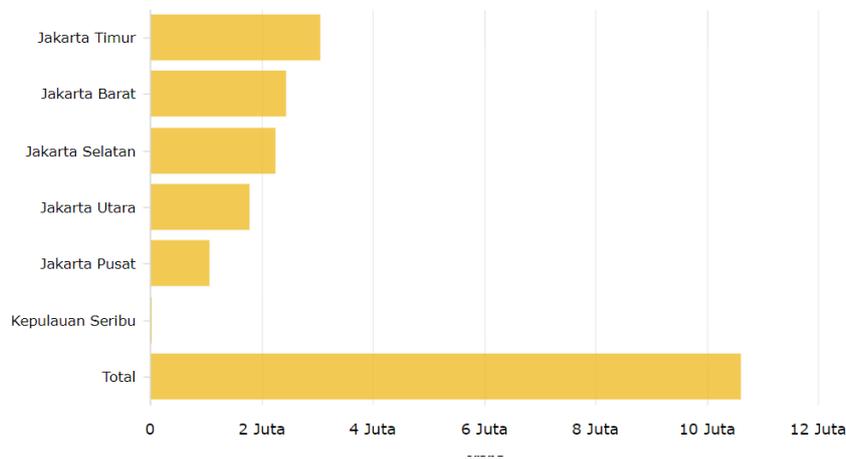
perorangan maupun skala besar, namun tetap bisa menjaga kepuasan konsumen yang menikmati produk tersebut melalui produk yang berkualitas tanpa harus pergi ke rumah makan. Salah satu bisnis tersebut adalah *Catering*.

*Catering* merupakan istilah suatu perusahaan jasa boga yang melayani pemesanan berbagai macam masakan (makanan atau minuman) dalam skala besar atau kecil dengan berbagai macam menu sesuai dengan keinginan konsumen baik untuk sebuah acara maupun penunjang kebutuhan suatu instansi. Menurut Sjahmien Moehyi (1992) *Catering* adalah jenis penyelenggaraan makanan yang tempat memasak makanannya berbeda dengan tempat menghidangkan. Makanan dibawa ke tempat lain untuk dihidangkan, misalnya ke tempat penyelenggaraan pesta, rapat, pertemuan, kantin atau rumah.

Kota Jakarta merupakan daerah khusus ibukota negara, kota Jakarta memiliki luas daratan 661.52 Km<sup>2</sup> yang terbagi menjadi 5 wilayah kotamadya dan 1 kabupaten administrasi yaitu Jakarta Pusat. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) penduduk DKI Jakarta pada tahun 2021 sebanyak 10,6 juta jiwa yang menunjukkan kenaikan angka sangat kecil sebanyak 0,38% dibanding tahun sebelumnya.

## Gambar 1.2 Jumlah Penduduk DKI Jakarta

Jumlah Penduduk DKI Jakarta (2021)



Sumber: [databooks.katadata.co.id](http://databooks.katadata.co.id)

Bisnis yang penulis rencanakan berupa *catering* yang akan di beri nama “Dapoer NyDy” dengan tujuan memanfaatkan perkembangan bisnis makanan secara online di tengah angka peluang usaha jasa boga yang terus meningkat pasca pandemi, di dukung oleh banyaknya jumlah penduduk di DKI Jakarta khususnya Jakarta Barat yang diharapkan dapat membantu mencari calon konsumen. Beragam nya populasi di daerah tempat bisnis ini juga dapat mempermudah dalam menentukan target pasar yang di dalam bisnis ini adalah kalangan pekerja dan rumah tangga, seperti kita tahu penduduk di DKI Jakarta terkenal sangat sibuk dengan pekerjaannya oleh karena itu penulis berharap usaha *catering* dapat menjadi solusi untuk masyarakat menikmati makanan sehari-hari.

## **B. Gambaran Umum Bisnis**

### **1. Deskripsi Bisnis**

Dapoer NyDy merupakan bisnis jasa boga rumahan, menawarkan berbagai menu harian yang bisa dipilih dan dipesan secara online dan diantar ke tempat konsumen. Menu yang ditawarkan adalah menu makan siang lengkap terdiri dengan nasi, daging-dagingan dan sayur yang beragam setiap harinya. Menu yang ditawarkan adalah berbagai macam masakan Indonesia yang halal dan bergizi. Tujuan didirikannya usaha ini adalah untuk memenuhi kebutuhan pasar yang menginginkan makan siang khas masakan rumahan tanpa harus memasak atau keluar rumah untuk memesan.

Keunggulan yang kami miliki dalam bisnis ini adalah produk yang ditawarkan memiliki kandungan gizi yang baik, kami mengutamakan kelengkapan gizi dalam sebuah sajian yang berasal dari nasi, daging ikan, sapi atau ayam dan olahan sayur di dalam satu menu lengkap. Selain itu, kami mengutamakan kehalalan produk yang dijual dengan memperhatikan bahan-bahan dan proses pembuatan produk yang akan dijual agar tidak hanya terjamin higienisnya tetapi juga kehalalannya untuk dapat dinikmati semua orang.

Berdasarkan riset penulis, konsumsi produk halal di Indonesia sangat tinggi bahkan Indonesia menempati peringkat ke satu dalam angka pasar produk dan jasa halal di seluruh dunia. Angka tersebut akan selalu meningkat setiap tahunnya dikarenakan mayoritas penduduk Indonesia yang beragama Muslim, meskipun begitu banyak masyarakat non

Muslim yang sangat mendukung produk halal karena menurut mereka secara logika produk atau jasa Halal sangat terjamin kualitasnya terutama dalam produk olahan makanan. Hal tersebut diharapkan dapat menjadi salah satu pendukung dalam perencanaan bisnis *catering* ini yang mengutamakan kehalalan produk yang dijual.

Adapun keunggulan lain yang menjadi salah satu prioritas kami adalah kemudahan bagi konsumen, kami menyediakan jasa pengantaran baik pribadi maupun dengan jasa antar melalui aplikasi online. Produk yang dijual dikemas sedemikian rupa agar selalu terjaga kualitasnya dan tetap bisa dinikmati konsumen yang menginginkan makan siang yang praktis di tengah kesibukan baik di rumah maupun di tempat kerja.

## 2. Deskripsi Logo dan Nama

### Gambar 1.3

#### Logo Catering Dapoer NyDy



Sumber: Desain Penulis

Pemilihan nama pada suatu usaha sangat penting karena tidak hanya menjadi identitas yang akan diingat oleh konsumen tetapi juga terkadang memiliki arti khusus bagi pendirinya. Di Islam, nama merupakan salah satu bentuk do'a dimana harapan dan impian kita dituangkan dalam sebuah nama.

Nama "Dapoer NyDy" diambil dari nama Ibunda penulis yaitu Ny.Dyan, pemilihan nama bisnis ini merupakan suatu wujud rasa terima kasih penulis kepada Ibunda yang sejak dahulu selalu mengajarkan prinsip bekerja keras dan pantang menyerah tidak hanya di bidang usaha tetapi juga di semua aspek kehidupan. Kata "Dapoer" memiliki identitas dapur rumahan dimana produk akan dibuat, keseluruhan nama usaha ini memiliki arti makanan yang berasal dari dapur Ny.Dyan.

Pada gambar nomor 2 logo sendok dan garpu dipilih karena melambangkan ciri khas bisnis makanan dan desain nya simpel seperti tujuan bisnis ini yang memudahkan konsumen dalam mendapatkan cita rasa yang terbaik, warna emas pada font dan logo menyiratkan kesuksesan bisnis yang diharapkan akan tercapai karena warna emas memiliki makna prestasi dan kesuksesan. Aksen warna hijau muda memiliki arti Islami yang senada dengan prinsip bisnis yang akan konsisten menjual makanan yang halal dengan pemilihan bahan makanan yang terjamin kualitasnya.

Warna putih disekeliling logo menunjukkan bahwa dalam membangun sebuah usaha harus selalu terbuka untuk kritik dan saran demi berkembangnya suatu bisnis di masa mendatang. Secara keseluruhan, bisnis "Dapoer NyDy" merupakan keinginan penulis mewujudkan mimpi Ibunda

yang dahulu ingin mempunyai bisnis *catering* yang terencana dan dapat berkembang sangat luas di masa depan.

### 3. Lokasi

“Dapoer NyDy” berlokasi di Jl.Kebon Mede Kelurahan Kamal, Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat, yang merupakan daerah pemukiman yang strategis dikarenakan lokasinya yang dekat dengan pasar tradisional dimana bahan-bahan untuk produk didapat. Kawasan Kelurahan Kamal juga sangat dekat dengan perbatasan antara Jakarta Barat dengan Jakarta Utara dan Tangerang. Berikut potret dari lokasinya

**Gambar 1.4**

#### **Lokasi Bisnis Catering Dapoer NyDy**



Sumber: Google Map

### C. Visi dan Misi

Visi dari Dapoer NyDy adalah Menjadi bisnis *catering* terbaik di DKI Jakarta dalam 5 tahun kedepan. Untuk mencapai visi tersebut diperlukan misi yang mendukung agar bisnis dapat berjalan dengan lancar. Berikut misi dari “Dapoer NyDy” :

- Menciptakan kualitas produk makanan yang halal, higienis, sehat dan memiliki gizi yang seimbang

- Menjaga konsistensi kualitas produk dan ketepatan waktu pengantaran untuk konsumen
- Memberikan pelayanan terbaik dengan profesional dan tanggap
- Menawarkan berbagai menu yang terjangkau dan di kemas menarik

#### **D. SWOT Analysis**

SWOT adalah singkatan dari Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). Analisis SWOT mengatur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman utama Anda ke dalam daftar yang terorganisir dan disajikan dalam bilah kisi-kisi yang sederhana. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stanford pada dasawarsa 1960-an dan 1970-an dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan Fortune 500.

Ketika analisis SWOT telah dilakukan, kita dapat mempelajari strategi yang solid untuk memprioritaskan pekerjaan yang perlu dilakukan untuk mengembangkan suatu bisnis.

Berdasarkan teori diatas dapat disimpulkan beberapa kekuatan dan kelemahan dari “Dapoer NyDy” adalah sebagai berikut:

- Strengths:
  - Pelayanan yang profesional
  - Harga yang sebanding dengan menu yang ditawarkan
  - Jasa antar yang memudahkan konsumen dalam memesan dan menikmati produk yang dijual

- Kualitas produk terjamin dari segi kehygienisan dan cita rasa
- Weakness:
  - Skala bisnis yang masih kecil
  - Kurangnya promosi
  - Lokasi bisnis yang terbelah di pinggiran kota
  - Kurangnya modal
- Opportunity:
  - Meningkatnya minat masyarakat akan layanan makanan berbasis *catering*
  - Menu yang ditawarkan di kemas dengan menarik
  - Banyaknya perkantoran dan perumahan di kawasan tempat bisnis
  - Lokasi yang sangat dekat dengan pasar dapat membantu mendapatkan bahan olahan yang terjamin kesegarannya
- Threats:
  - Persaingan harga antar pesaing *catering*
  - Kemampuan pelayanan bisnis *catering* lain apabila dipermudah lokasi yang lebih strategis
  - Usaha *catering* lain yang memiliki lebih banyak menu

## **E. Spesifikasi Produk dan Jasa**

Jenis produk yang akan dijual adalah hidangan berbentuk *bento* bertema masakan Indonesia yaitu makanan pokok (nasi) dan lauk pauk

(daging dan sayuran) yang berbeda setiap harinya. Untuk jenis menu akan tersedia dua menu berbeda setiap harinya dan dapat dipilih sesuai keinginan konsumen mulai hari Senin sampai Jum'at, penulis hanya memilih 2 jenis menu setiap harinya adalah untuk mempermudah proses pembuatan dan pengemasan.

Jasa yang disediakan adalah pengiriman gratis untuk setiap pesanan yang berjarak kurang dari 10km, jenis kendaraan yang dipakai adalah sepeda motor dan mobil pribadi tergantung jumlah dan jarang pesanan setiap harinya. Adapun fasilitas jasa antar via aplikasi pengiriman instan seperti go-send dan grab instant akan disediakan bagi konsumen yang berjarak lebih jauh.

#### **F. Jenis dan Badan Usaha**

Berdasarkan Peraturan Menteri Kesehatan No. 712/Menkes/Per/X/66 tentang persyaratan bagi penyelenggaraan usaha jasa boga dan petunjuk pelaksanaannya, usaha boga dapat digolongkan dalam beberapa golongan berdasarkan lokasi tempat penyelenggaraan, syarat bangunan, fasilitas, persyaratan 11og aini11 makanan, pengolahan dan penyimpanan produk makanan yang dijual.

Menurut golongan *catering* tersebut, Dapoer NyDy termasuk dalam golongan A2, yaitu usaha jasa boga yang melayani kebutuhan masyarakat umum dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur rumah tangga dan mempekerjakan tenaga kerja. Persyaratan untuk golongan jasa 11og aini dapat dirincikan sebagai berikut:

- 1) Ruang pengolahan makanan tidak boleh dipakai sebagai ruang tidur

- 2) Bangunan tanpa ventilasi alam yang cukup, harus menyediakan ventilasi buatan
- 3) Pembuangan udara kotor/asap tidak menimbulkan gangguan terhadap lingkungan
- 4) Tersedia tempat cuci tangan dan tempat cuci peralatan yang terpisah dengan permukaan halus dan mudah dibersihkan
- 5) Tersedia minimal 1 lemari es untuk penyimpanan bahan pangan dan makanan jadi yang cepat membusuk

*Catering* Dapoer NyDy merupakan jenis usaha perorangan yang dibangun di tempat pribadi dengan bantuan anggota keluarga dan tenaga kerja untuk menjalankan operasional sehari harinya.

#### **G. Aspek Legalitas**

Karena sifat usahanya yang termasuk bisnis rumahan, badan usaha belum diperlukan untuk kepentingan legalitas karena skala usahanya yang masih terbilang kecil dan masih tergolong dalam golongan A. Namun bukan tidak mungkin bisnis ini akan dikembangkan menjadi lebih luas yang otomatis membutuhkan segala macam perizinan jika nantinya bisnis ini akan menjadi sebuah badan usaha. Adapun aspek legalitas yang berlaku pada perencanaan usaha *catering* diantaranya sebagai berikut :

1. Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER – 38/PJ/2013 NPWP tentang kepemilikan Nomor Pokok Wajib Pajak.
2. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 Tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan

(Permendag 36/2007), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) adalah Surat Izin untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan.

3. Izin BPOM (Izin kelayakan usaha makanan) yang diperlukan untuk menilai kelayakan usaha *catering* yang dinilai dari berbagai aspek, seperti aspek makanan, kelayakan dapur serta kebersihannya.
4. Sertifikat Halal MUI yang menetapkan secara sah bahwa produk yang dijual sudah lulus uji sertifikasi halal oleh Majelis Ulama Indonesia

Gambar 1.5

*Business Model Canvas Dapoer NyDy*

Business model canvas.



<p>KEY PARTNERS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pedagang bahan baku</li> <li>- Supplier kemasan</li> <li>- Driver GoFood &amp; Grab Food</li> <li>- Food Blogger di media sosial</li> </ul>	<p>KEY ACTIVITIES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produksi</li> <li>- Pengemasan</li> <li>- Ditribusi</li> <li>- Promosi</li> </ul> <hr/> <p>KEY RESOURCES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bahan baku</li> <li>- Kemasan</li> <li>- Aplikasi jasa antar</li> <li>- SDM</li> <li>- Fasilitas produksi</li> <li>- Media sosial</li> </ul>	<p>VALUE PROPOSITIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menu beragam dan lengkap</li> <li>- Praktis dinikmati</li> <li>- Pelayanan dan respon cepat</li> <li>- Gratis jasa antar untuk radius 10KM</li> <li>- Solusi bagi konsumen yang malas atau tidak sempat menyiapkan makan siang</li> </ul>	<p>CUSTOMER RELATIONSHIPS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Promosi melalui media sosial</li> <li>- Promo ongkos kirim untuk pelanggan tetap</li> </ul> <hr/> <p>CHANNELS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Media sosial</li> <li>- Aplikasi pesan antar makanan (GoFood &amp; Grab Food)</li> </ul>	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pekerja yang memiliki waktu terbatas untuk makan siang</li> <li>- Ibu Rumah Tangga yang malas memasak</li> <li>- Wiraswasta yang tidak sempat memasak untuk makan siang</li> </ul>
<p>COST STRUCTURE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fixed Cost</li> <li>- Working capital</li> <li>- Variable cost</li> </ul>		<p>REVENUE STREAMS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Product sales</li> </ul>		

Adapted from businessmodelgenerator.com by Business Models Inc.

Sumber: Olahan Penulis