

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bisnis kuliner memang tak ada habisnya, dari sekedar hobi makan pun kini bisa dijadikan sebagai peluang bisnis. Berbagai macam jenis makanan bermunculan dengan ragam kreatifitas yang menarik dan unik. Perkembangan kuliner di Indonesia diwarnai oleh tiga fase yaitu *original food*, *multicultural food*, dan kuliner kontemporer yang sampai sekarang masih banyak peminatnya. Ada yang masih asli namun seiring perkembangan, masakan tradisional mengalami perubahan dan penyesuaian baik dari penampilan, komposisi, memasaknya, cara hidang bahkan cara menyantapnya (Yuyun Alamsyah, 2008:6). Makanan tradisional atau biasa pun dapat dikreasikan menjadi makanan yang mempunyai cita rasa dan nilai jual yang tinggi. Salah satunya adalah Mie Ayam.

Mie ayam merupakan salah satu hidangan mie yang paling sering ditemui di Indonesia. Mie ayam ini awalnya adalah bakmi, hidangan mie khas Tiongkok Selatan, khususnya daerah Fujian dan Guandong. Hidangan ini mulai masuk ke Indonesia pada tahun 1870 di Jawa karena banyaknya masyarakat asal China yang merantau dan menetap di Indonesia. Di negara asalnya, daging yang digunakan untuk topping bakmi ini adalah daging babi, sesuai dengan namanya yang berarti “Mie Babi”. Namun, saat hidangan ini mulai diperkenalkan di Indonesia, daging yang digunakan akhirnya diganti dengan daging ayam yang disemur kecap. Pada saat itu, Indonesia masih berupa kerajaan yang didominasi

oleh kerajaan-kerajaan Islam. Agar masakan tersebut dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia, maka daging yang digunakan adalah daging ayam yang bisa dikonsumsi oleh semua orang (dilansir dari CNN Indonesia, 2016).

Sambal menjadi salah satu hidangan pelengkap yang tidak bisa dilepaskan dari masyarakat Indonesia. Rasanya yang pedas dan gurih menggugah selera juga menambah kenikmatan dalam menikmati suatu hidangan. Dikutip dari halaman resmi UNPAD, Dosen Departemen Sejarah dan Filologi Fakultas Ilmu Budaya Universitas Padjadjaran (Fadly Rahman, 2021) menjelaskan fungsi sambal sebagai penggugah selera makan telah ada sejak dulu. Bahkan tidak sedikit dari kita yang tidak bisa makan tanpa ada sambal.

Dilansir dalam buku Indonesia Poenja Tjenita (2016) karya Eka Saputra, Pendeta Pj Veth mengatakan bahwa cabai sudah ada pada masa Jawa kuno dan menjadi komoditas perdagangan yang langsung dijual. Ahli arkeologi Jawa kuno, (Timbul Haryono dan H.I.R. Hinzler) bahkan menemukan bukti bahwa sambal telah jadi bagian dari menu makan masyarakat Jawa jauh sebelum cabai (*Capsicum*) dari Benua Amerika yang dibawa orang-orang Portugis pada abad ke-16 tumbuh di Nusantara.

Bisnis mie ayam ini sangat mudah dijumpai di seluruh daerah khususnya daerah Bandung Timur seperti bisnis kaki lima, sekolah/kampus, café, maupun restoran. Di Indonesia, mie ayam digemari oleh hampir seluruh lapisan usia (tua hingga muda) dan berbagai kalangan profesi (pelajar, mahasiswa, eksekutif muda). Mie ayam dianggap cocok untuk disantap disegala cuaca dan suasana.

Persaingan global semakin tinggi, maka diperlukan inovasi untuk menambah daya tarik konsumen.

Memahami konsumen adalah suatu keharusan yang bersifat mutlak karena setiap orang memiliki kebutuhan, keinginan, kemampuan dan selera yang berbeda. Maka produk yang ditawarkan juga bukanlah produk yang hanya mampu memenuhi kebutuhan mereka, tetapi juga mampu memberikan kepuasan pelanggan.

Mie merupakan makanan yang serbaguna, semacam *fast food* bangsa Indonesia. Sehingga jika mencari makanan yang berbahan dasar mie adalah pilihan yang umum dan aman bagi konsumen, semacam *comfort food*. Maka mie merupakan bisnis yang mudah berkembang di Indonesia karena banyaknya konsumen yang menyukai mie. Menurut data dari *World Instant Noodles Association* (WINA), pada tahun 2017 Indonesia menghabiskan setidaknya 12,26 miliar porsi mie instan. Dalam peringkat yang disusun WINA, Indonesia bahkan menduduki posisi kedua negara dengan *global demand* mie instan terbanyak di dunia. Kerena kecenderungan orang Indonesia menyukai mie maka saya merasa bahwa dengan membuka kedai makanan yang berbahan mie menjadi peluang usaha yang cukup menjanjikan. Apalagi ditambah dengan inovasi aneka sambal yang tidak dimiliki oleh pelaku usaha mie ayam yang lain. Oleh sebab itu, peluang-peluang inilah yang menjadi dasar penulis merencanakan bisnis mie ayam yang inovatif, berkualitas dan menjanjikan kesuksesan yang tinggi.

Berdasarkan uraian di atas penulis merasa tertarik untuk membuat produk tersebut dalam bentuk tugas akhir dengan judul “Perencanaan Bisnis Kedai Mie Ayam Aneka Sambal Di Bandung Timur, 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 Mie Ayam Aneka Sambal :

- Nama Usaha : Mie Ayam Aneka Sambal
- Jenis Usaha : Perseorangan
- Deskripsi Usaha : Mie Ayam Aneka Sambal adalah makanan dengan inovasi yang berbeda memiliki ciri khas dari bumbu ayamnya yang menggunakan aneka sambal. Sehingga rasanya pedas segar cocok bagi penikmat makanan pedas. Produk ini juga menggunakan bahan yang *fresh* setiap hari sehingga kualitas produk makanan selalu terjaga, mie dibuat setiap hari, tanpa pengawet dan pastinya halal karena daging yang digunakan adalah daging ayam. Produk saya juga mementingkan kebersihan dan kualitas produk agar memberikan kenyamanan kepada konsumen. Melakukan promosi produk melalui media social (Instagram, Tiktok, WA) sehingga dapat dikenal oleh banyak orang.

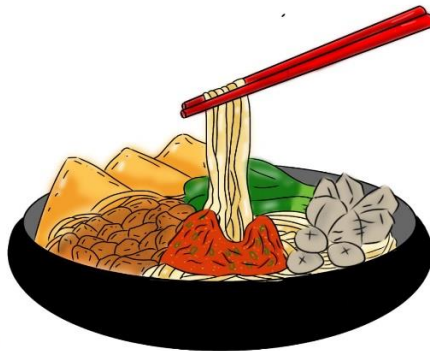
### **2. Deskripsi Logo dan Nama**

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.

### **Gambar 1. 1**

#### **LOGO**



**mie ayam aneka sambal**

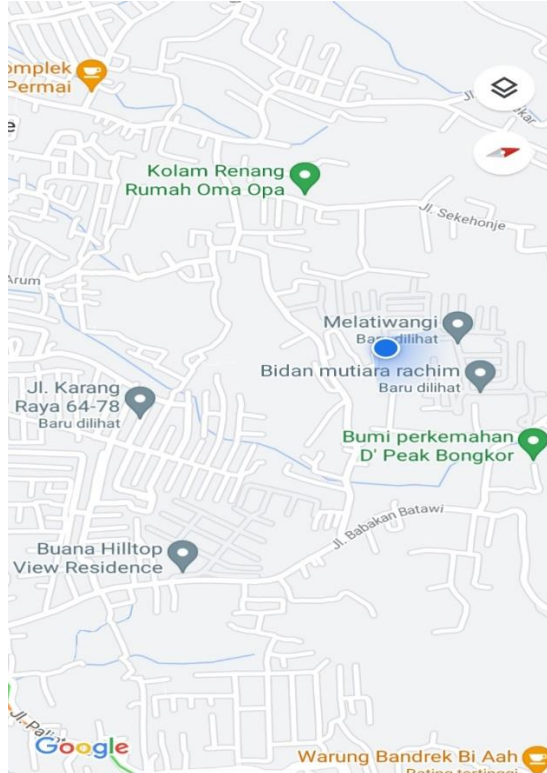
(Sumber : Olahan Penulis, 2022)

### **3. Identitas Bisnis ( Kontak dan Alamat Perusahaan )**

Alamat utama dari usaha Mie Ayam Aneka Sambal berada di Jalan Jambe Panganten. Komplek Bintang Agung, No. 39, RT 01/RW 06, Desa Melati Wangi, Kecamatan Cilengkrang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Nomor telepon yang bisa di hubungi 082129738242.

**Gambar 1. 2**

**DENAH LOKASI**



*(Sumber : Google Maps, 2022)*

**C. Visi dan Misi**

1. Visi
  - Menjadi salah satu alternatif makanan cepat saji yang paling digemari oleh masyarakat.
2. Misi
  - Selalu melakukan inovasi secara berkelanjutan terhadap mie ayam.
  - Selalu memberikan kepuasan konsumen terhadap kualitas dan cita rasa mie ayam

- Melayani sepenuh hati setiap keinginan dan kebutuhan seluruh pelanggan.
- Melakukan pemasaran melalui *endorsement* melalui media social dan influencer.
- Memberi *discount* kepada pemesanan dalam jumlah tertentu untuk setiap pembelian dan ulang tahun customer.

#### **D. Swot Analysis**

##### 1. *Strength* (kekuatan)

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani (David & Fred R, 2005:47).

- Menggunakan bahan baku fresh setiap hari sehingga kualitas produk makanan selalu terjaga
- Packaging yang simple, kuat, rapih dan gampang untuk di bawa-bawa
- Tanpa menggunakan bahan Pengawet
- Mampu melakukan pembelian melalui media sosial
- Rasa makanan yang cukup bervariasi
- Makanan yang dapat dinikmati untuk range umur yang luas, dari remaja hingga orang tua. Cocok untuk di konsumsi siang hari, sore hari dan malam hari.

##### 2. *Weakness* (kelemahan)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan (David & Fred R, 2005:47).

- Rasa tidak sesuai dengan cita rasa konsumen
- Harga yang akan cenderung mahal jika menggunakan *delivery*
- Harus menunggu lumayan lama.

### 3. *Opportunity* (Peluang)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan (David & Fred R, 2005:47).

- Bisnis makanan dengan cita rasa yang berbeda
- Menerima jasa *delivery*
- Makanan dapat dinikmati oleh kalangan dari segi umur (remaja hingga orang tua), pekerjaan, gaya hidup dan jenis kelamin
- Sedikitnya pesaing sejenis yang serupa.

### 4. *Threats* (ancaman)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan (David & Fred R, 2005:47).

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

Setelah mengidentifikasi *swot* diatas, dapat disimpulkan bahwa bisnis Mie Ayam Aneka Sambal ini memiliki peluang yang cenderung lebih besar dibandingkan dengan ancamannya. Setelah menganalisa keempat poin



tersebut, maka dapat ditentukanlah beberapa strategi yang dapat mengembangkan bisnis Mie Ayam Aneka Sambal, yaitu :

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

#### **E. Spesifikasi Produk**

Mie ayam aneka sambal di ciptakan sebagai makanan selingan pengganti nasi yang enak untuk disantap saat siang hari, sore hari dan malam hari yang terinspirasi dari Mie Gacoan yang menjual mie pedas. Mie ayam aneka sambal memiliki 6 menu yang ditawarkan dari **Mie Ayam Sambal Daun Jeruk**, **Mie Ayam Sambal Matah**, **Mie Ayam Sambal Hijau**, **Mie Ayam Sambal Bawang**, **Mie Ayam Sambal Dabu-dabu**, dan juga **Mie Ayam Original** bagi konsumen yang tidak menyukai rasa pedas. Secara bahan yang diolah, semua menu memiliki bahan utama yang sama seperti mie, ayam, sayur, dan pangsit. Namun yang membedakan terletak pada jenis sambel yang dipilih dan juga topping yang dipilih oleh konsumen, menjadikan mie ayam memiliki rasa yang bervariasi. *Packaging* yang direncanakan akan berbentuk kotak yang berukuran medium yang cukup untuk mie ayam sehingga makanan tidak berantakan jika di bawa-bawa dan juga lebih menarik untuk dilihat, bahan *packaging* yang dipilih adalah *paperbox* sehingga lebih gampang terurai.

## **F. Jenis / Bidang Usaha**

Jenis usaha dari bisnis Mie Ayam Aneka Sambal yang akan di buat adalah usaha sendiri, maka badan usaha yang di ambil adalah perseorangan. Perusahaan perseorangan merupakan badan usaha yang dimiliki oleh satu orang. Seseorangan 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.

Membuat usaha perseorangan dilakukan oleh satu orang pengusaha yang memiliki modal 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 dilakukan oleh pemegang perusahaannya sendiri. Risiko bangrutnya perusahaan juga termasuk tinggi karena seluruh proses usaha yang dijalankan ditentukan individu pemegang usahanya sendiri. Risiko yang tertinggi dari perusahaan perseorangan tersebut merupakan terjadinya kecelakaan atau kematian yang dapat dialami oleh pengusaha secara tiba-tiba.

### **G. Aspek Legalitas**

Skala usaha yang diambil Mie ayam aneka sambal 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 Mie ayam aneka sambal 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, terumata 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 Mie Ayam Aneka Sambal :

Gambar 1.3

**BUSINESS MODEL CANVAS MIE AYAM ANEKA SAMBAL**

<b>Key Partners</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Supplier bahan segar (Pasar Ujung Berung)</li> <li>• Virtual payment (QRIS)</li> <li>• Media (Group WA, IG)</li> </ul>		<b>Key Activities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Riset menu tiap 5 bulan contohnya: penambahan menu baru</li> <li>• Mempromosikan produk usaha melalui media sosial (Instagram, Tiktok) sehingga dapat dikenal oleh banyak orang</li> <li>• Mementingkan kebersihan kedai dan kualitas produk</li> </ul>		<b>Team or Company Name:</b> BRAND BUSINESS PRODUK USAHA		<b>Date:</b> 061020 PRODI MTB 6B		<b>Customer Segments</b> Para konsumen yang ingin mencoba Mie ayam aneka sambal	
		<b>Key Resources</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SDM 2 WNI yang kompeten dibidangnya</li> <li>• Lokasi yang strategis</li> <li>• Belum ada jenis usaha yang sejenis di area lokasi tersebut</li> <li>• Asset fisik Alat-alat produksi</li> </ul>		bahan baku Fresh setiap hari sehingga kualitas produk makanan selalu terjaga		pembelian tertentu, misalnya: minimal order, bonus pembelian untuk pembelian tertentu, dan untuk hari ulang tahun customer		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Range umur yang luas, dari remaja hingga orang tua.</li> </ul>	
				• Tanpa pengawet • Cita rasa makanan yang mengikuti trend • Ingridients pada produk yang digunakan mudah dicari • Kemasan yang higienis		• Promosi dan diskon untuk loyal guest (5x diskon 20%) dan pada hari raya besar (25%)			
				<b>Channels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Awareness Instagram, Tiktok, WA</li> <li>• Evaluate Own website</li> <li>• Purchase WA, Grabfood, Gofood</li> <li>• Delivery Gojek, Grab</li> <li>• Customer testimony (Mouth to</li> </ul>					
		yang memadai				mouth)			
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sumber keuangan Modal sendiri</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>• After Sales WA, Line, SMS</li> </ul>			
<b>Cost Structure</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembelian bahan baku</li> <li>• Gaji karyawan</li> <li>• Biaya Promosi</li> <li>• Wifi/ Internet</li> <li>• Biaya listrik</li> <li>• Air</li> <li>• Makan Pegawai</li> </ul>					<b>Revenue Streams</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Daily Sales</li> <li>• Product Sales</li> </ul>				
Source: <a href="http://www.businessmodelgeneration.com">www.businessmodelgeneration.com</a>									

(Sumber : Olahan Penulis, 2022)