

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kota Depok merupakan satu Kota yang berada di Provinsi Jawa Barat, Indonesia. Merupakan bagian kawasan metropolitan Jabodetabek dan berada di bagian Selatan Jakarta. Kota Depok mendapat julukan sebagai “kota belimbing” dikarenakan potensi pertanian yang cukup potensial adalah belimbing. Setiap sudut mudah ditemukan belimbing di Kota Depok ini, namun sekarang kebun belimbing yang ada di Kota Depok semakin menyusut. Kota Depok memiliki 11 Kecamatan dan 63 Kelurahan. Menurut data pada tahun 2020 jumlah populasinya mencapai 2.056.335 dengan kepadatan 9.421/km<sup>2</sup>. Dari banyaknya penduduk tentu saja terdapat jumlah penduduk terpadat di Kota ini, salah satunya Kecamatan Sukmajaya, jumlah penduduk ini mencapai 252.531 jiwa pada tahun 2020. Jumlah UMKM di Kota Depok selalu mengalami peningkatan di setiap tahunnya. UMKM terus dikembangkan di setiap daerah oleh pemerintah, pelatihan terhadap pengusaha UMKM yang dilakukan oleh pemerintah guna untuk meningkatkan kualitas produknya. Kota Depok menjadi salah satu daerah yang selalu meningkatkan sektor usaha UMKM.

Hasil Survei Populix Foodiz Academy memprediksi beberapa tren bisnis makanan dan minuman (F&B) di tahun 2023. Kajian tren bisnis kuliner ini dilakukan pada 3.138 Gen Z dan Milenial di seluruh Indonesia salah satu hasil Survei nya adalah *healthy food*. Hasil survei Populix untuk Foodiz Academy memperjelas bahwa Gen Z dan Milenial sudah sadar akan pentingnya nutrisi sehat

atau pola makan sehat saat memilih makanan kuliner. Makanan rendah gula menjadi pilihan makanan sehat paling populer di kalangan Gen Z dan Milenial.

Penulis telah melakukan analisa lingkungan mengenai data peminat es sorbet dan apa yang diperlukan di kedai HI Sorbet selain Sorbet melalui teknik pengisian kuesioner (*Google form*) yang telah dibagikan kepada masyarakat yang ada di Kota Depok. Menurut Sugiyono (2014:32) “jumlah minimal Uji coba kuesioner adalah 30 responden”. Berikut adalah hasil dari kuisoner penulis dengan total 39 responden:

**Tabel 1. 1**  
**Data Peminat Es Sorbet**

NO.	PERNYATAAN	HASIL
1.	Tertarik dengan <i>healthy food</i>	Iya 100% Tidak -
2.	Kota Depok masih minim mengonsumsi makanan yang sehat	Iya 97,5% Tidak 2,5%
3.	Tertarik apabila es sorbet dijadikan bisnis di kedai HI Sorbet di Kota Depok	Iya 97,5% Tidak 2,5%
4.	Semua kalangan menyukai es sorbet	Iya 92,5% Tidak 7,5%
5.	Produk Healthy Food yang dibutuhkan di kedai HI Sorbet	Smoothie Bowl 50% (20 orang) Juice 32,5% (13 orang)

Sumber: *Google form.com* olahan penulis (2023)

Menurut Wisnu et al (2017:218) ”Sorbet adalah salah satu makanan penutup yang dibuat dengan jus buah, sukrosa dan bahan penstabil lainnya dalam bentuk es krim”. Sorbet juga diartikan sebagai makanan penutup yang terbuat dari buah-

buahan yang dihancurkan, memiliki bentuk yang lebih kasar dari es krim memiliki rasa yang segar.

Menurut data Universitas Stekom Semarang (2015) “Parlor es krim adalah kedai yang menjual es krim, gelato, sorbet dan yoghurt kepada pelanggannya. Parlor sendiri sama dengan kedai, namun kedai identik dengan menjual kopi, untuk penjualan es sorbet ini disebut dengan parlor, parlor es krim pertama kali bermula di Prancis pada abad ke-17 tahun 1686, Francesco Procopio del Coltelli membuka kedai pertamanya di Paris”.

Dalam perencanaan usahkan tentu saja kita memiliki kompetitor yang sejenis maupun hampir sejenis. Berdasarkan hasil riset penulis mendapatkan data kompetitor yang hampir menyerupai bisnis penulis yang berada di Kota Depok Jawa Barat yaitu menjual produk makanan sehat yaitu di antaranya Lindha Salad buah, Yogurt selai buah bunatha dan harum manis jus. Ketiga kompetitor yang hampir sejenis ini merupakan yang bisa majasi saingan dalam kedai HI Sorbet.

Setelah penulis riset di sekitar lokasi maupun data yang menjual es sorbet penulis belum menemukan adanya kedai yang menjual sorbet di Kota Depok. Memiliki bisnis es sorbet sangatlah cocok karena digemari oleh semua kalangan baik anak-anak maupun orang dewasa, yang dimana secara tidak langsung mengonsumsi makanan yang sehat.

Metode yang penulis gunakan untuk membuat perencanaan ini adalah BMC, Menurut Osterwalder dan Pigneur (2012:5) Business Model Canvas adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah

model bisnis. BMC adalah alternatif yang mudah untuk membuat perencanaan bisnis.

Setelah penulis mendapatkan data mengenai pengertian es sorbet, peminat es sorbet, dan kompetitor maka dari itu penulis membuat perencanaan bisnis dengan judul “PERENCANAAN BISNIS KEDAI HI SORBET DI KOTA DEPOK”.

## **B. Gambaran umum Bisnis**

### 1. Deskripsi bisnis

Kedai HI Sorbet merupakan kedai yang menjual berbagai macam produk *healthy food* seperti minuman dan hidangan penutup. Pada kedai HI Sorbet sendiri memiliki 3 macam menu kedai HI Sorbet menjual sorbet, *smoothie bowl*, dan Jus, yang dimana ketiga macam menu ini berbahan dasar buah-buahan dan buah merupakan makanan yang sehat.

### 2. Deskripsi Logo dan Nama

Menurut Saputra & syafwandi (2017:675) “nama perusahaan adalah satu kata atau lebih atau keduanya dapat direpresentasikan dalam logo sesuai huruf atau simbol. Logo atau tanda visual mewakili identitas perusahaan, institusi atau bentuk organisasi lainnya (Ainun et al., 2023:5). Jika tidak, logo ideal bertindak sebagai alat untuk harga dan nilai tambah yang dapat menyampaikan citra jujur dan tulus”.

**Gambar 1. 1**  
**Logo HI Sorbet**



Sumber: olahan Penulis, 2023

- Memiliki warna yang beragam sehingga membuat menarik perhatian pelanggan.
- Memiliki gambar es sorbet yang dimana es sorbet menjadi perjualan utama di kedai ini.

Nama bisnis yang telah penulis rencanakan yaitu HI Sorbet, H sendiri memiliki arti *Healthy*, I yang berarti Ice dan Sorbet sendiri adalah produk utama yang akan dijual di kedai ini.

### 3. Identitas Bisnis

Menurut Altiok et al (2011:11) “Sebuah penelitian menyimpulkan bahwa identitas organisasi sebagai pembeda memegang peranan penting sebagai faktor penentu keberhasilan perusahaan”

#### **a. Data Perusahaan**

Nama Perusahaan : HI Sorbet.  
Bidang Usaha : Kuliner.  
Jenis Produk : Es Sorbet.

Alamat Perusahaan :Jalan Sentosa Raya Kelurahan Mekarjaya  
Kecamatan Sukmajaya Kota Depok Jawa Barat  
16411.

Bentuk Badan Usaha : Pereorangan

#### **b. Data Pendiri Perusahaan**

Nama Pemilik : Aryani Nurmita Erizna Putri.

Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 29 Juni 2001.

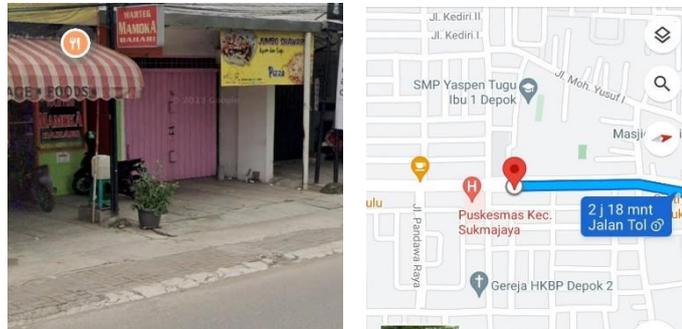
Alamat Rumah : Jalan Arjuna 1 No.10 Kelurahan Merkarjaya  
Kecamatan Sukmajaya Kota Depok Jawa Barat  
16411.

Telepon : +62 81905449439

Email : aryaniputri258@gmail.com

Tentu saja penulis telah merencanakan lokasi bisnis yang akan di jalankan yaitu berada di Jalan Sentosa Raya Kelurahan Mekarjaya Kecamatan Sukmajaya Kota Depok Jawa Barat 16411. Dikarenakan memiliki akses yang mudah di jangkau oleh semua orang, dekat dengan perumahan dan hampir jauh dari kompetitor yang hampir sejenis dengan bisnis es sorbet ini dan memiliki lokasi yang strategis di mana area ini sebagai akses menuju jalan besar Jalan Juanda dan Jalan Margonda Kota Depok Jawa Barat sehingga penulis membuat perencanaan kedai di lokasi tersebut.

**Gambar 1. 2**  
**Lokasi Perencanaan bisnis**



Sumber: [www.googlemaps.com](http://www.googlemaps.com)

### C. Visi dan Misi

Menurut Ritson (2013:139) “Visi adalah cara pandang yang menyeluruh tentang masa depan. Visi menyampaikan penawaran menarik unik perusahaan dan membatasi kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Sedangkan Misi menceritakan apa yang menjadi alasan utama keberadaan perusahaan dan bagaimana perusahaan mencapai apa yang telah direncanakan dalam struktur waktu yang cukup jelas”. Berikut Visi dan Misi bisnis HI Sorbet:

Visi : Menjadikan bisnis es sorbet populer terutama di Kota Depok dan disukai banyak orang.

Misi :

1. Menyajikan menu yang kreatif dan inovatif.
2. Melakukan Promosi kedai HI Sorbet.
3. Menjalankan pekerjaan dengan memperhatikan kebersihan kedai agar tamu merasa nyaman.

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

Menurut Galavan dalam (Freddy, 2013) “analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*) adalah analisis untuk menemukan strategi yang berguna atau efektif untuk diterapkan sesuai dengan kondisi pasar dan publik saat ini, peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) dipakai untuk mengetahui lingkungan luar atau eksternal kemudian kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang didapatkan melalui analisis dalam perusahaan atau internal”.

Saat membuat perencanaan bisnis, pembisnis harus memiliki pemikiran yang idealis yang alami, didukung oleh ide, konsep, inovasi, strategi yang baik dengan menganalisa 4 faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisa SWOT ini bertujuan untuk melihat satu kasus sehingga kita dapat dengan mudah menyimpulkan apa saja kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman dari bisnis yang akan kita jalankan. Berikut adalah identifikasi SWOT dari perencanaan bisnis kedai HI Sorbet yang penulis peroleh melalui analisis lingkungan:

##### 1. *Strength* (Internal)

- Memiliki lokasi yang strategis.
- Memiliki fasilitas dan kenyamanan yang mendukung.
- Memudahkan konsumen dalam memilih produk yang sehat.
- Memiliki harga yang terjangkau.

##### 2. *Weakness* (Internal)

- Kapasitas kedai yang terbatas.
- Kurangnya variasi menu.
- Keterbatasan modal.

### 3. *Opportunity* (Eksternal)

- Gaya hidup sehat sedang menjadi tren untuk saat ini.
- Banyak masyarakat yang kurang mengonsumsi buah sehingga menjadi peluang untuk bisnis *healthy food*.
- Kalangan keluarga.

### 4. *Threats* (Eksternal)

- Masyarakat cenderung membuat sendiri makanan sehat dibandingkan dengan membeli
- Orang-orang cenderung makan makanan yang tidak sehat ketika sedang makan di luar.
- Kompetitor yang hampir sejenis.

Di atas merupakan identifikasi dari SWOT bisnis HI Sorbet, dalam menentukan SWOT adalah dari analisis lingkungan dan bisnis yang kita rencanakan. Namun selain mengidentifikasi SWOT kita juga harus menganalisa SWOT tersebut, analisa apa yang akan kita hadapi selama merencanakan bisnis ini agar memiliki banyak solusi dan mencegah terjadinya masalah yang akan datang. Berikut adalah analisa dari SWOT kedai HI Sorbet:

**Tabel 1. 2**  
**Analisa SWOT Hi Sorbet**

	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki lokasi yang strategis.</li> <li>- Memiliki fasilitas dan kenyamanan yang mendukung.</li> <li>- Memudahkan konsumen dalam memilih produk yang sehat.</li> <li>- Memiliki harga yang terjangkau.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kapasitas kedai yang terbatas.</li> <li>- Kurangnya variasi menu</li> <li>- Keterbatasan modal.</li> </ul>
<i>Opportunity</i>	<u>Analisis S-O</u>	<u>Analisis W-O</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gaya hidup sehat sedang menjadi tren untuk saat ini.</li> <li>- Banyak masyarakat yang kurang mengonsumsi buah dan sayur sehingga menjadi peluang untuk bisnis <i>healthy food</i>.</li> <li>- Kalangan keluarga.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat promosi agar banyak konsumen yang datang.</li> <li>- Dengan fasilitas dan kenyamanan yang ada sehingga konsumen menjadi senang ke kedai.</li> </ul>	Ada beberapa masyarakat yang kurang peduli akan makanan sehat, maka dari itu diadakannya promosi agar orang-orang tertarik
<i>Threats</i>	<u>Analisis S-T</u>	<u>Analisis W-T</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masyarakat cenderung membuat sendiri makanan sehat dibandingkan dengan membeli.</li> <li>- Orang-orang cenderung makan makanan yang tidak sehat ketika sedang makan di luar.</li> <li>- Kompetitor yang hampir sejenis</li> </ul>	Dengan menggunakan promosi membuat produk es sorbet menjadi pilihan untuk mengonsumsi produk yang sehat karena disukai semua kalangan.	Membuat produk makanan sehat yang disukai semua kalangan.

Sumber: Olahan penulis (2023)

## E. Spesifikasi produk

Spesifikasi produk adalah karakteristik produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Spesifikasi produk menjadi bagian yang penting dalam menjalankan satu bisnis terutama di bidang makanan.

Menurut Soegiharto (2020:5) menyimpulkan “bahwa untuk mencapai kelangsungan usaha dengan meningkatkan kualitas produk memberikan produk seperti yang diharapkan atau sesuai kebutuhan konsumen.

Kedai HI Sorbet sendiri memiliki beberapa varian menu sorbet, *smoothie bowl* dan jus yang berbahan dasar buah-buahan. Gambar di bawah adalah gambar yang digunakan dan diambil dari *website* yang dipilih oleh penulis yang menyerupai bisnis penulis. Berikut gambaran dari produk HI Sorbet:

**Tabel 1. 3**  
**Produk HI Sorbet**

Produk	varian	Dine in	Take away
Sorbet	<i>Raspberry</i> <i>Mango</i> <i>Dragon fruit</i>		
<i>Smoothie Bowl</i>	<i>Mango</i> <i>Stawberry</i> <i>Blueberry</i>		

**Tabel 1. 4 (Lanjutan )****Produk HI Sorbet**

<i>Juice</i>	<i>Avocado</i> <i>Strawberry</i> <i>Mango</i>		
--------------	---	--	---

Sumber: olahan olahan penulis (2023)

**F. Jenis Badan Usaha**

Merujuk pada Undang-Undang No.3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan Pasal 1 huruf (b), memberikan pengertian pengertian bahwa perseroan adalah setiap usaha yang bersifat tetap, terus menerus dan berkedudukan di wilayah negara memperoleh keuntungan dan/atau keuntungan. Bentuk usaha adalah organisasi bisnis atau entitas bisnis yang menjadi kekuatan pendorong di belakang jenis usaha apapun.

Dalam merencanakan bisnis tentu saja pemilik bisnis harus memilih entitas bisnis yang akan digunakannya dikarenakan agar usaha yang akan kita dirikan memiliki perlindungan hukum langsung yang melalui pendaftaran pengusaha. Berikut adalah Kriteria Usaha Mikro, kecil, dan Menengah:

- Usaha Mikro adalah usaha Produktif milik perorangan atau badan usaha milik swasta yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih sampai dengan Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

- Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri memiliki kriteria memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- Usaha Menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan menjadi bagian usaha kecil atau usaha besar memiliki kriteria yaitu memiliki kekayaan lebih dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

Dari penjabaran di atas kedai HI Sorbet ini termasuk ke dalam jenis Usaha Mikro yang di mana usaha mikro adalah milik perorangan yaitu milik penulis sendiri.

### **G. Aspek Legalitas**

Legalitas usaha merupakan sumber informasi resmi yang memuat informasi yang berkaitan dengan perusahaan untuk memudahkan siapa saja yang membutuhkan informasi perusahaan jenis ini, seperti identitas maupun semua yang bersangkutan dengan dunia usaha dan pendirian perusahaan, serta jabatan mereka.

Bentuk-bentuk Legalitas Perusahaan yang melegalkan badan usaha yaitu dengan memperhatikan undang-undang terkait perdagangan:

- Dalam UU Nomor 13 Tahun 2003 Pasal 86 Ayat 1, dijelaskan bahwa Setiap pekerja/buruh mempunyai hak untuk memperoleh perlindungan atas keselamatan dan kesehatan kerja.
- Pasal 36 ayat 2 PP Pengupahan diatur bahwa kesepakatan upah antara pengusaha dengan pekerja/buruh atau setidaknya paling sedikit sebesar 50% dari rata-rata konsumsi masyarakat di tingkat provinsi untuk usaha kecil.
- Pasal 1548 KUH Perdata, menyatakan bahwa sewa menyewa adalah suatu perjanjian dengan dimana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk memberikan kepada pihak lainnya.

Dalam proses perizinan bisnis kuliner terutama pendirian restoran, kafe, kedai dan sejenisnya mencakup kenyamanan dan kenyamanan, semua unsur ini masuk ke dalam sebutan Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP). Berikut beberapa persyaratan yang harus dipenuhi untuk mengurus perizinan terkait dengan bisnis restoran, kafe, kedai dan sejenisnya:

1. Izin Gangguan (HO).
2. Akta pendirian usaha.
3. KTP pemilik dan penanggung jawab.
4. NPWP pemilik dan penanggung jawab.
5. Formulir perizinan dan Surat Pernyataan.
6. NPWP Perusahaan.

Penulis menyusun Tugas Akhir dalam bentuk *Business Plan* dengan data dan teori yang mendukung yang sudah dijelaskan di atas. Melihat dari peluang masyarakat yang sangat antusias dengan gaya hidup yang sehat dan sedang menjadi tren di era saat ini, maka penulis ingin membuat usaha dengan judul “Perencanaan Bisnis Kedai HI Sorbet di Kota Depok”.