

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada saat ini bisnis makanan dan minuman mempunyai peluang yang terus berkembang, diawali dengan aspek kualitas kemudian aspek kuantitas, sebab makanan dan minuman sebagai kebutuhan utama bagi makhluk hidup. Perkembangan bisnis makanan dan minuman menjadi fenomena yang sangat menarik untuk kita observasikan.

Dalam ilmu ekonomi, bisnis memiliki definisi yaitu suatu kegiatan usaha individu yang terorganisir untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi dan memuaskan kebutuhan dari masyarakat.

Pempek ialah hidangan tradisional yang berasal dari Kota Palembang, Sumatera Selatan. Hidangan yang dibuat dari daging ikan tenggiri yang diolah dengan tepung kanji atau tepung sagu, dan berbagai bahan lainnya seperti telur, bawang putih, penyedap rasa, dan garam. Pempek pada umumnya disajikan dengan kuah cuko yang mempunyai rasa asam, manis, dan pedas. Pempek juga termasuk makanan yang kaya protein, karbohidrat, lemak dan vitamin lain yang memenuhi kebutuhan tubuh manusia.

Pempek dapat dikatakan sebagai makanan sumber protein hewani karena pempek berbahan utama ikan. Tidak hanya itu, kandungan tinggi

karbohidrat dalam tepung tapioka sebagai bahan campuran pempek juga menjadikan pempek sebagai makanan sumber karbohidrat

Kota Cimahi merupakan kota otonom yang terletak di Provinsi Jawa Barat, Indonesia. Selain itu, Kota Cimahi termasuk dalam Kawasan Bandung Raya karena wilayahnya terletak di antara Kota Bandung, Kabupaten Bandung, dan Kabupaten Bandung Barat. Kota Cimahi semakin berkembang dalam bidang kuliner. Kota Cimahi sudah memiliki banyak kedai dengan aneka ragam produk makanan dan minuman.

Pada saat ini banyak bisnis makanan dan minuman dengan berkonsep kedai di Kota Cimahi. Kedai memiliki pengertian sebagai suatu toko atau bangunan yang menjual makanan dan minuman dengan aneka ragam dan memiliki konsepnya masing-masing.

Menurut hasil analisa yang penulis lakukan di Kota Cimahi tepatnya di Kelurahan Leuwigajah, belum adanya Kedai Pempek yang beroperasi. Tetapi untuk pesaing yang menjual Pempek itu ada yaitu pedagang yang menggunakan gerobak keliling. Lalu untuk pesaing yang menjual pempek di lokasi ini dominan hanya menawarkan varian pempek kapal selam dan lenjer saja, untuk varian yang lain penulis belum menemukan. Maka penulis berencana membuka usaha bisnis Kedai Pempek ini dengan tujuan agar dapat memperkenalkan makanan tradisional dari Kota Palembang serta dapat mengembangkan bisnis ini di Kota Cimahi. Penulis memilih Kota Cimahi sebagai tempat usaha karena kota kelahiran penulis. Dalam usaha

bisnis kedai ini pun penulis menawarkan varian pempek yang lain seperti pempek adaan dan pempek kulit yang jarang ditemukan di Kota Cimahi.

Menurut artikel dari Suara Kampus pada tanggal 17 Januari 2021, “Pada saat ini pempek tidak hanya menjadi konsumsi rumah tangga tapi keberadaannya dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat. Karena pempek sudah menjadi oleh-oleh yang tidak bisa ditinggalkan jika berkunjung ke Palembang. Tidak hanya itu, kuliner yang sudah melegenda ini dapat dijumpai hampir di seluruh penjuru tanah air”.

Dengan mengacu pada informasi sebelumnya tentang latar belakang, maka penulis membuat perencanaan bisnis dengan judul **“PERENCANAAN BISNIS KEDAI PEMPEK 17 DI KOTA CIMAHI”**

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Perencanaan bisnis yang akan didirikan oleh penulis ialah bisnis jual beli dalam bidang makanan dan minuman yang berbentuk kedai. Kedai yang direncanakan akan memiliki konsep kedai yang modern dan minimalis. Konsep yang ditawarkan ini akan menarik perhatian konsumen untuk berkunjung dan membeli produk yang ada di kedai ini. Dan kedai ini akan dinamai “Kedai Pempek 17”. Di kedai ini tidak hanya menawarkan tempat yang nyaman, namun menyediakan produk makanan yaitu pempek. Produk makanan yang ditawarkan tidak hanya pempek kapal selam dan lenjer saja, melainkan ada pula pempek kulit

dan pempek adaan. Kedai ini berlokasi di Kota Cimahi tepatnya di Kelurahan Leuwigajah.

Kunci untuk memulai usaha adalah memiliki kemampuan untuk mengungkapkan ide atau gagasan yang mampu menciptakan nilai ekonomi atau komersial, yang sering disebut sebagai kegiatan perencanaan. Menurut Hisrich dan Peters rencana bisnis adalah sebuah dokumen yang disiapkan oleh roh bisnis menguraikan semua faktor yang terlibat baik di dalam maupun di luar perusahaan untuk membuat bisnis.

Semua ini mencakup rencana terpadu untuk modal, pemasaran, produksi dan sumber daya manusia. Sebagai bagian dari usaha komersial atau bisnis, penulis berencana membuka kedai. Pengertian kedai adalah tempat atau bangunan kecil yang menjual makanan dan minuman. Kedai tersebut memiliki berbagai macam makanan dan minuman, makanan modern, tradisional, domestik dan asing, makanan ringan atau makanan berat, makanan asin atau makanan manis.

2. Deskripsi Logo dan Nama

Menurut Adams Morioka (2009:16) logo merupakan sebuah identitas perusahaan, jasa, objek, ide, orang, publikasi atau layanan. Fungsi utama logo adalah dapat membuat sebuah *brand* dikenali oleh masyarakat dan membuat masyarakat mampu membedakan jenis produk yang ditawarkan oleh setiap bisnis.

Dari teori yang telah dijelaskan diatas, penulis menyadari bahwa identitas dalam suatu usaha itu sangat penting. Berikut logo yang akan digunakan dalam usaha bisnis penulis :

Gambar 1. 1
LOGO KEDAI PEMPEK 17



Sumber : Desain Penulis, (2023)

Terlihat dari gambar 1.1 logo Kedai Pempek 17 yang penulis ciptakan memiliki arti sendiri, diantaranya :

- Kata “Kedai Pempek 17” merupakan nama atau *brand* dari usaha penulis.
- Gambar Pempek Kapal Selam melambangkan menu utama dari Kedai Pempek 17 ini.
- Angka 17 merupakan angka keluarga sehingga penulis mengartikan sebagai kesuksesan dalam menjalankan usaha ini.
- Bentuk lingkaran yang memiliki arti usaha ini akan terus berputar,

- Warna kuning keemasan yang dapat diartikan sebagai kemakmuran dari konsumen yang mendatangi kedai ini.

3. Identitas Bisnis

Selain logo dan nama usaha, sebuah lokasi pun termasuk hal yang harus diperhatikan untuk mendirikan suatu usaha atau merencanakan bisnis. Menurut Kotler dan Armstrong (2018:51), pengertian lokasi ialah berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dijual atau ditawarkan terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian produk atau jasa kepada para konsumen dan dimana lokasi yang strategis. Lokasi yang penulis pilih untuk membuka usaha “Kedai Pempek 17” berwilayah di Kota Cimahi.

Gambar 1. 2

DENAH LOKASI PEMPEK 17



Sumber : googlemaps.com, (2023)

Alamat : Jalan Kerkof No. 54 Kel. Leuwigajah, Kec. Cimahi Selatan,

Kota Cimahi, Jawa Barat 40532

Gambar 1. 3
LOKASI KEDAI PEMPEK 17



Sumber : Dokumentasi Penulis, (2023)

C. Visi dan Misi

Dalam suatu usaha yang akan dijalankan pasti memiliki visi dan misi, dikarenakan hal tersebut merupakan tujuan yang akan ditempuh oleh organisasi ini akan dibawa kemana. Menurut Burt Nanus kepemimpinan visioner, visi adalah sebuah gambaran masa depan organisasi yang realistis, dapat diandalkan, suatu kondisi yang lebih baik dibandingkan dengan yang sekarang ada. Visi yang kuat dan jelas memberikan fokus dan motivasi kepada organisasi serta mengarahkan keputusan dan tindakan yang diambil. Visi yang realistis mempertimbangkan potensi dan peluang yang ada, sementara visi yang dapat diandalkan memberikan keyakinan dan kepercayaan kepada anggota organisasi bahwa tujuan tersebut dapat dicapai dengan usaha dan kerja keras yang tepat.

Tidak hanya visi, misi juga merupakan komponen penting dalam pengembangan usaha. Misi menjelaskan tujuan inti organisasi, nilai-nilai yang dijunjung tinggi, dan segmen pasar yang ingin dilayani. Misi memberikan identitas dan alasan eksistensi organisasi, serta menjadi landasan untuk pengambilan keputusan strategis dan tindakan operasional sehari-hari. Dengan memiliki visi dan misi yang jelas, organisasi dapat menciptakan fokus, koherensi, dan konsistensi dalam upaya mencapai tujuan. Visi dan misi juga membantu membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan, serta memotivasi karyawan untuk bekerja secara sinergis dalam mencapai keberhasilan organisasi.

Kedai Pempek 17 ini mempunyai visi “Menjadi usaha pempek yang dikenal luas oleh masyarakat”. Lalu dalam mencapai suatu visi dalam perusahaan tersebut adalah adanya misi yang harus dilaksanakan. Lalu misi dari Kedai Pempek 17 ini adalah :

1. Menjual pempek yang menggunakan bahan-bahan berkualitas.
2. Menawarkan produk dengan harga yang terjangkau.
3. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.

D. Analisa SWOT

Menurut Freddy (2013), analisa SWOT ialah berupa analisa yang didasarkan pada logika yang ditujukan untuk meningkatkan *Strenght* (Kekuatan) dan *Opportunities* (Peluang), sekaligus juga dapat menurunkan *Weakness* (Kekurangan) dan *Threats* (Ancaman). Dalam analisis SWOT, kekuatan dan kelemahan merujuk pada faktor internal organisasi. Kekuatan

adalah aspek positif yang membedakan organisasi dari pesaingnya dan memberikan keunggulan kompetitif. Kekuatan ini dapat berupa sumber daya yang unik, kemampuan khusus, reputasi yang baik, atau keunggulan operasional. Sementara itu, kelemahan adalah faktor-faktor internal yang dapat membatasi kinerja organisasi dan menjadi hambatan dalam mencapai tujuan. Kelemahan ini perlu diidentifikasi dan dikelola dengan baik agar tidak menghambat perkembangan organisasi.

Di sisi lain, peluang dan ancaman merujuk pada faktor eksternal yang mempengaruhi organisasi. Peluang adalah situasi atau kondisi di lingkungan eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh organisasi untuk mencapai pertumbuhan dan keberhasilan. Peluang ini bisa berupa perubahan tren pasar, perkembangan teknologi baru, atau kebijakan pemerintah yang mendukung. Namun, ancaman adalah faktor-faktor eksternal yang dapat mengancam kelangsungan organisasi. Ancaman ini bisa berupa persaingan yang intens, perubahan regulasi, atau perubahan preferensi pelanggan. Identifikasi dan evaluasi ancaman tersebut membantu organisasi dalam merumuskan strategi pengelolaan risiko yang efektif.

1. *Strength*

Kekuatan dari usaha ini diantaranya :

- Lokasi yang strategis dan mudah dijangkau bagi konsumen.
- Menjual produk dengan harga terjangkau.

2. *Weakness*

Kekurangan dari usaha ini diantaranya :

- Diperlukannya modal yang besar.

3. *Opportunity*

Peluang dari usaha ini diantaranya :

- Menjadi kedai pempek pertama di Kelurahan Leuwigajah.
- Bahan baku yang mudah diperoleh.

4. *Threats*

Ancaman dari usaha ini diantaranya :

- Terjadinya peniruan produk sehingga menjadi pesaing baru.

Tabel 1. 1
ANALISA SWOT

	<p><i>STRENGTH :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen. - Menjual produk dengan harga terjangkau. 	<p><i>WEAKNESS :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Diperlukannya modal yang besar.
<p><i>OPPORTUNITY :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Menjadi kedai pempek pertama di Kelurahan Leuwigajah, Kota Cimahi. - Bahan baku yang mudah diperoleh. 	<p><i>S/O :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Dengan lokasi yang strategis, usaha ini dapat memaksimalkan upaya promosi agar menarik para konsumen. 	<p><i>W/O :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifikasi pesaing yang serupa.
<p><i>THREATS :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Terjadinya peniruan produk sehingga menjadi pesaing baru 	<p><i>S/T :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Lokasi yang dipatenkan agar konsumen dapat mengetahui dengan mudah. 	<p><i>T/W :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Memastikan konsumen agar mengenal produk dengan sebaik-baiknya.

Sumber : Analisa Penulis, (2023)

E. Spesifikasi Produk

Produk yang akan ditawarkan ialah olahan pempek. Pempek yang ditawarkan memiliki beragam varian seperti pempek kapal selam, pempek lenjer, pempek adaan, dan pempek kulit. Dengan berbagai jenis pempek yang ditawarkan ini, penulis berharap dapat menarik minat pelanggan untuk membeli pempek ini. Berikut spesifikasi produk yang akan dijual di kedai pempek ini :

Tabel 1. 2

SPESIFIKASI PRODUK MAKANAN

NO	PRODUK	KETERANGAN BAHAN	BAHAN TAMBAHAN	KETERANGAN
1.	Pempek Kapal Selam	Ikan tenggiri Tepung sagu Garam Gula Penyedap rasa Air mineral	Telur ayam	Rp 18.000 /pcs
2.	Pempek Lenjer	Ikan tenggiri Tepung sagu Garam Gula Penyedap rasa Air mineral	-	Rp 5.000 /pcs
3.	Pempek Adaan	Ikan tenggiri Tepung sagu Tepung terigu Garam Gula Penyedap rasa Air mineral Merica Bawang merah Telur ayam	-	Rp 4.500 /pcs

Tabel 1. 2 (Lanjutan)**SPESIFIKASI PRODUK MAKANAN**

NO	PRODUK	KETERANGAN BAHAN	BAHAN TAMBAHAN	KETERANGAN
4.	Pempek Kulit	Kulit ikan tenggiri Tepung tapioka Garam Merica Penyedap rasa Air mineral Bawang merah Telur ayam	-	Rp 1.800 /pcs
5.	Paket Pempek	Kapal Selam /1pcs Lenjer /1pcs Adaan /2pcs Kulit /2pcs	-	Rp 35.000 /paket

Sumber: Olahan Penulis, (2023)

Tidak hanya produk makanan yang ditawarkan, tetapi ada juga produk minuman yang akan ditawarkan oleh Kedai Pempek 17 ini :

Tabel 1. 3**SPESIFIKASI PRODUK MINUMAN**

NO	PRODUK	KETERANGAN BAHAN	KETERANGAN
1.	Es Teh Manis	<i>Tea bag</i> Air mineral Gula <i>Ice cube</i>	Rp 11.000 /pcs
2.	Air Mineral (600 ml)	-	Rp 5.000 /pcs

Sumber: Olahan Penulis, (2023)

F. Jenis Badan Usaha

Ketika membuat rancangan bisnis, *owner* perusahaan harus memilih jenis usaha yang akan dijalankan. Hal ini termasuk dalam aspek legalitas usaha, karena perusahaan mendapatkan perlindungan hukum secara

langsung melalui pendaftaran pengusaha. Proses pendaftaran pengusaha melibatkan pemenuhan persyaratan yang ditetapkan oleh otoritas yang berwenang, seperti Badan Pendaftaran Perusahaan atau instansi sejenis di negara setempat. Pendaftaran ini biasanya mencakup proses pembuatan akta pendirian perusahaan, pengajuan izin usaha, dan pemenuhan persyaratan lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil maupun Menengah :

Usaha yang dikelola oleh perseorangan, rumah tangga, dan usaha dengan aset dan penjualan sampai dengan Rp 500.000.000 per tahun. Dengan kata lain, pendapatan yang dihasilkan oleh setiap pelaku usaha yang menjalankannya juga masih relative kecil. Tak heran jika banyak UMKM yang menjalankan usahanya dalam rumah sendiri.

UMKM dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori: usaha mikro, kecil, dan menengah.

1. Usaha mikro merupakan UMKM paling kecil. Banyak yang menganggap jenis usaha ini sebagai usaha yang dijalankan dari rumah oleh perseorangan atau rumah tangga. Aset bangunan tidak termasuk dalam perhitungan bisnis di usaha mikro. Usaha mikro hanya memiliki omset tahunan maksimal Rp. 300.000.000 berdasarkan pendapatan mereka. Aset perusahaan tidak termasuk tanah atau bangunan senilai

lebih dari Rp 50.000.000. Sistem administrasi keuangan yang rumit belum diadopsi oleh para pelaku usaha.

2. Perusahaan kecil, yang lebih besar dari perusahaan mikro. UMKM khusus ini memiliki kisaran pendapatan Rp. 300.000.000 sampai Rp. 500.000.000. Mereka harus mampu menjalankan bisnis yang cukup setiap tahun untuk mencapai Rp. 2.000.000.000.
3. Mayoritas UMKM adalah usaha menengah. Walaupun bisnis yang termasuk dalam kategori ini memiliki omzet yang sangat tinggi, mereka tidak bisa dianggap sebagai perusahaan besar. Mereka bisa menghasilkan omset tahunan di antara Rp. 500.000.000 sampai Rp. 10.000.000.000.

G. Aspek Legalitas

Aspek legalitas merupakan tanda sah berdirinya sebuah usaha yang menjual suatu produk atau jasa pada konsumen demi mendapatkan laba. Tidak hanya memiliki legalitas yang resmi, aspek legalitas juga bertindak sebagai standar operasional dan keamanan, menandakan bahwa sebuah produk sudah layak untuk dikonsumsi dan juga akan mendapatkan kepercayaan publik.

Dalam pendirian usaha di bidang kuliner, terdapat beberapa dokumen legalitas yang dibutuhkan, salah satunya adalah TDUP (Tanda Daftar Usaha Pariwisata). Dokumen ini merupakan syarat wajib yang harus dimiliki oleh berbagai jenis usaha di sektor pariwisata. Kewajiban untuk memiliki TDUP telah diatur dalam Peraturan Menteri Pariwisata No. 18

Tahun 2016. Berikut ini adalah beberapa persyaratan umum yang harus dipenuhi untuk mendapatkan izin TDUP :

1. Mengisi formulir perizinan dan surat pernyataan yang telah dilampiri materai sebesar Rp. 10.000.
2. Melampirkan fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemilik dan penanggung jawab.
3. Melampirkan fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) pemilik dan penanggung jawab.
4. Melampirkan fotokopi NPWP perusahaan.
5. Melampirkan akta pendirian perusahaan yang mencakup Perusahaan Terbatas (PT), Commanditaire Vennootschap (CV), Firma, atau perseorangan.
6. Jika dikuasakan, melampirkan fotokopi KTP dan surat kuasa pengurusan.
7. Melampirkan izin gangguan (HO).
8. Melampirkan sertifikat laik sehat (SLS).

Dengan melengkapi persyaratan tersebut, pemilik usaha kuliner dapat memperoleh TDUP yang menjadi dokumen legalitas yang diperlukan untuk beroperasi di sektor pariwisata.

BMC PERENCANAAN BISNIS KEDAI PEMPEK 17 DI KOTA CIMAH

<p>Problem Statement : Belum adanya Kedai Pempek yang beroperasi yang memiliki produk dengan rasa yang asli dan harga yang terjangkau.</p> <p>Deskripsi Bisnis : Kedai Pempek 17 Di Kota Cimahi.</p>				
<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> - Supplier ikan tenggiri. - Pemilik lahan. - Pegawai. - Supplier kemasan produk. 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membeli bahan baku yang berkualitas. - Memberikan pelayanan yang ramah. - Menjual produk pempek. - Mempromosikan produk usaha. 	<p>Value Proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menyediakan tempat yang nyaman dan bersih - Fasilitas yang mendukung 	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memberikan promo untuk para <i>repeater guest</i> yang telah mengunjungi kedai lebih dari 4 kali. 	<p>Customer Segment</p> <ul style="list-style-type: none"> - Masyarakat sekitar. - Pekerja. - Mahasiswa.
	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lokasi yang mudah dijangkau. - Bahan dasar dari supplier terpercaya. - Pegawai yang kompeten untuk mengolah pempek. 		<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Media sosial. - <i>Customer testimony</i>. - <i>Delivery</i>. 	
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pembelian bahan baku. - Biaya sewa lahan. - Gaji karyawan. - Pemakaian gas, air, listrik. 			<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Daily sales</i>. - <i>Peoduk sales</i>. 	