

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha kuliner adalah jenis usaha yang berkaitan dengan produksi, pengolahan, dan penjualan makanan dan minuman. Menurut Diarini, Winangun (2023:17) ” Bisnis kuliner mengacu pada jenis usaha yang fokus pada makanan, sedangkan industri kuliner mengacu pada kegiatan pengolahan bahan mentah menjadi produk makanan bernilai tambah untuk tujuan keuntungan. Dalam industri kuliner, terdapat proses produksi yang terlibat, sementara dalam bisnis kuliner, proses produksi tidak selalu diperlukan”. Dalam hal ini, usaha kuliner biasanya melibatkan proses kreatifitas dalam membuat menu dan mengolah bahan makanan menjadi hidangan yang menarik dan lezat bagi konsumen. Selain itu, usaha kuliner juga memerlukan pemahaman yang baik tentang tren dan kebutuhan pasar. Meskipun usaha kuliner dapat memberikan keuntungan yang menjanjikan, namun juga memiliki tantangan tersendiri. Semua itu termasuk dalam lingkup yang baik yang melibatkan berbagai faktor penting, seperti kualitas produk yang ditawarkan, strategi penjualan yang efektif, serta pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan.

Saat ini, industri kuliner tengah mengalami gelombang popularitas yang tinggi di seluruh penjuru Indonesia, tak terkecuali Kota Sukabumi. Fenomena ini bisa dilihat dari meningkatnya jumlah restoran, warung makan, kafe, dan berbagai tempat makan lainnya yang bermunculan di daerah Kota

Sukabumi. Faktanya, hampir semua pengusaha baru yang berkecimpung di dunia bisnis saat ini lebih cenderung untuk memulai usaha di sektor kuliner. Hal ini dapat dipahami karena bisnis kuliner menawarkan peluang yang menjanjikan, mengingat minat dan permintaan masyarakat terhadap makanan dan pengalaman kuliner yang unik terus meningkat. Selain itu, industri kuliner juga memberikan fleksibilitas kreativitas yang tinggi bagi para pengusaha untuk mengembangkan konsep, menu, dan layanan yang menarik sehingga dapat menarik perhatian pelanggan potensial, hal ini dapat dibuktikan dari artikel news.republika.co.id (Riga Nurul Iman, Usaha kuliner di Kota Sukabumi diklaim naik 200 persen, diakses pada 30 maret 2023). Banyaknya bisnis usaha kuliner sekarang ini membuktikan bahwa bisnis kuliner mempunyai peluang pasar yang besar. Oleh karena itu penulis membuat perencanaan bisnis usaha kuliner dengan konsep makanan beku bercita rasa khas Jawa Barat.

Pebisnis tertarik untuk menjalankan bisnis ini secara *online* dengan menjual produk melalui *E-commerce*. Menurut Tim Dosen Abdimas (2021:9) "Kegiatan bisnis *online* merupakan salah satu komponen dalam masyarakat yang hidup dalam era informasi. Manuel Castells dalam karyanya yang berjudul *Information Age: Economy, Society and Culture* mengungkapkan adanya perkembangan ekonomi dan masyarakat baru yang ditandai oleh revolusi teknologi informasi, seperti penggunaan komputer, internet, dan teknologi lainnya. (Ritzer dan Goodman, 2008) dalam Sugihartati (2010:13)".

Inovasi bisnis usaha kuliner ini memiliki prospek yang sangat baik untuk kedepannya karena masih merupakan inovasi yang baru dalam dunia kuliner. Dengan berjualan secara *online*, usaha kuliner dapat menjangkau pelanggan dari semua wilayah tanpa harus membatasi jangkauan, konsumen tidak harus datang ke toko untuk mendapatkan pesannya, karena konsumen dapat belanja secara *online*, mudah dan cepat diantar ke tangan konsumen. Hal ini juga dapat memperluas pasar yang dapat dijangkau dan memungkinkan pemilik usaha kuliner untuk mencapai pelanggan di berbagai wilayah secara bersamaan.

Dari sekian banyak jenis usaha kuliner baik makanan ataupun minuman, ada salah satu jenis usaha kuliner yang disebut usaha rumahan atau rumah produksi, usaha rumahan ini adalah bisnis yang dijalankan di rumah atau tempat tinggal seseorang dan usaha ini dapat dilakukan secara individu ataupun secara kelompok.

Modal yang dibutuhkan untuk membuat usaha rumahan bisa dibilang tidak terlalu besar karena menjadikan tempat tinggal sebagai tempat usahanya, usaha rumahan biasanya sering ditemukan di daerah perumahan dan juga daerah perkampungan. Berdasarkan Undang-Undang No. 3 Tahun 2014 tentang perindustrian, umumnya usaha rumahan tergantung pada sektor informal yang menghasilkan produk dengan karakteristik yang unik, terkait dengan kearifan lokal, sumber daya setempat, dan mengutamakan penggunaan tenaga kerja non-profesional serta modal yang terbatas. Dalam konteks ini, penulis memiliki minat untuk mendirikan usaha makanan beku.

Makanan beku atau *frozen food* adalah industri yang memproduksi makanan yang telah diolah. Kemudian makanan dibekukan untuk mempertahankan kesegaran dan kualitasnya. Makanan beku dapat berupa makanan siap saji, makanan laut, daging, buah-buahan, sayuran, makanan penutup, dan sebagainya. Makanan beku dapat dihasilkan dari metode pembekuan. Setelah makanan diproses, makanan tersebut dimasukkan kedalam kemasan dan dimasukkan kedalam lemari pendingin untuk dibekukan. Makanan beku juga mempermudah pengolahan makanan dirumah karena makanan beku siap pakai dan dapat disimpan dalam waktu yang cukup lama. Makanan beku atau *frozen food* adalah makanan yang bisa bertahan lama dan dapat dijual di seluruh indonesia dengan memasuki usaha kuliner *online*.

Dalam jangka panjang, peluang bisnis *frozen food* memiliki prospek yang cerah karena popularitasnya yang terus meningkat. Meskipun telah lama ada, permintaan terhadap makanan beku tetap tinggi. Saat ini, pilihan makanan beku semakin beragam dengan adanya tren makanan baru yang terus muncul. Hal ini dapat dibuktikan dari mokapos.com (Yovita, Apa itu *Frozen Food?* Makanan cepat saji yang sedang tren) mengenai makanan cepat saji yang sedang tren.

Perkembangan cepat tren makanan beku disebabkan oleh perubahan gaya hidup masyarakat modern yang menginginkan kemudahan dan praktis dalam segala hal, termasuk dalam hal makanan. Banyak jenis makanan beku yang menjadi populer di pasaran, seperti dimsum, nugget, sosis, kebab, dan juga kentang. Di antara berbagai pilihan makanan tersebut, permintaan terhadap ayam ungkep beku juga semakin meningkat. Hal ini dapat dibuktikan dari

artikel liputan6.com (Gilar Rhamdani, Frozen Food Banyak Dilirik, Retno Rintis Usaha Ayam Ungkep Frozen dengan 2 Varian Bumbu, diakses pada tanggal 28 agustus 2023). Banyaknya peminat terhadap usaha kuliner ini membuktikan bahwa bisnis kuliner ini mempunyai peluang pasar yang besar.

Berdasarkan pemaparan diatas penulis tertarik untuk menjual produk ayam goreng *frozen food* yang tema makanannya bercita rasa khas Jawa Barat yaitu ayam goreng dikemas menggunakan kemasan plastik dan menggunakan mesin vakum untuk mengeluarkan udara yang berada didalam plastik. Karena menggunakan mesin vakum, makanan dalam kemasan akan bertahan lebih lama dan terjaga kualitasnya. Pada umumnya makanan biasa hanya bertahan 1 atau 2 hari, namun jika makanan di vakum dan dibekukan dalam kemasan, makanan itu mampu bertahan hingga 7 hari atau lebih.

Penulis membagikan survey analisa lingkungan menggunakan *google form* kepada masyarakat yang tinggal di daerah Kota Sukabumi. Dari data yang diperoleh dari hasil survey diatas penulis mendapatkan 53 responden dengan menggunakan rumus slovin dapat menyimpulkan bahwa mayoritas orang yang tinggal di daerah Kota Sukabumi tertarik untuk membeli makanan dari bisnis usaha kuliner yang penulis bangun.

Menurut Rifkhan (2023:28) “Rumus *Slovin* merupakan metode pengambilan sampel yang sangat populer dalam penelitian kuesioner. Metode ini digunakan untuk menentukan jumlah sampel yang representatif agar hasil penelitian dapat digeneralisasi. Kelebihan dari metode ini adalah perhitungannya tidak memerlukan tabel jumlah sampel.”

Penulis juga membuat survey analisa lingkungan untuk mengetahui peminat masyarakat terhadap usaha kuliner *frozen food* yang penulis bangun, berikut adalah hasil survey dalam bentuk tabel :

TABEL 1
SURVEY PEMINAT TERHADAP USAHA *FROZEN FOOD*
n : 53

No	Pernyataan	Hasil
1	Target pasar yang mengetahui makanan <i>frozen food</i> ?	100%
2	Target pasar yang menyukai masakan ayam goreng ?	88,7%
3	Target pasar yang mengetahui tentang ayam goreng <i>frozen</i> ?	50,9%
4	Pendapat target pasar tentang diperlukannya ayam goreng <i>frozen</i>	90,6%
5	Peminat ayam goreng <i>frozen</i> melalui platform <i>online</i>	86,8%

Sumber : *olahan penulis (2023)*

Usaha bisnis *frozen food* ini sudah familiar di kota-kota besar seperti Jakarta, Bandung. Hal ini penulis dapat dari survey ke lapangan langsung dan juga survey menggunakan aplikasi *online*. Contoh usaha *frozen food* ayam goreng di Kota Bandung yaitu Raraos Eatery, RM. PUSAKA, Ayam Trex.

Setelah melihat bahwa produk tersebut sudah familiar di kota besar, penulis tertarik untuk membangun perencanaan bisnis ini di Kota Sukabumi. Di Kota Sukabumi sendiri, pesaing bisnis *frozen food* ayam goreng ini belum ada, hal ini dijadikan penulis sebagai peluang bisnis.

Perencanaan bisnis usaha rumahan “PERENCANAAN BISNIS AYAM GORENG *FROZEN FOOD* DI KOTA SUKABUMI” adalah judul yang akan di pilih oleh penulis. Di bisnis ini penulis menyatukan unsur kuliner khas Jawa Barat dan masakan *frozen food* yang bisa di bilang cukup unik karena berbeda dengan usaha kuliner lainnya. Karena menggunakan metode penjualan *online*, usaha kuliner ini mempunyai pasar yang cukup luas. Berdasarkan konsep yang penulis buat, konsep ini dapat bersaing dengan usaha kuliner lainnya. Maka dari itu usaha kuliner ini layak untuk dijalankan secara nyata.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Umum Bisnis

Bisnis atau usaha merujuk pada aktivitas ekonomi yang dilakukan dengan tujuan menghasilkan keuntungan atau laba. Menurut Kamaluddin (2017:215) ”Bisnis merupakan suatu entitas yang bergerak dalam menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lain dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Secara historis, istilah bisnis berasal dari bahasa Inggris, yaitu *business*, yang merujuk pada keadaan sibuk dalam konteks individu, komunitas, atau masyarakat. Secara etimologis, bisnis menggambarkan situasi di mana seseorang atau sekelompok orang bekerja keras untuk mencapai keuntungan”.

Dari teori diatas penulis tertarik untuk membuat perencanaan bisnis berupa bisnis rumahan yang penulis bangun ini memiliki konsep usaha di bidang usaha kuliner *online*, ayam goreng dan sayuran dikemas menggunakan plastik dan udara didalam plastik dikeluarkan menggunakan mesin vakum sehingga ayam goreng didalam plastik dapat bertahan lebih lama dari biasanya sehingga lauk di dalam plastik juga lebih terjaga kualitasnya. Kemudian setelah divacuum kemasan dimasukkan kedalam *freezer* agar menjadi beku. Cara penyajiannya bisa dibilang cukup sederhana karena cukup dengan di goreng sekitar 5 sampai 10 menit sebelum lauk dapat disajikan di atas piring.

2. Deskripsi Logo dan Nama

Dalam merencanakan bisnis, tentu perlu logo dan nama untuk usahanya. Menurut Limbong dan Moloan (2022:120) “Logo adalah sebuah simbol, ilustrasi, atau gambar yang memiliki arti khusus dan dapat mewakili identitas suatu entitas seperti lembaga, organisasi, perusahaan, wilayah, negara, atau produk.”. Kemudian menurut Sitorus dan Romli (2022:1) “Merek produk memiliki potensi untuk meningkatkan nilai sebuah produk. Merek bukan hanya sekadar nama produk, melainkan juga merupakan identitas yang membedakan produk tersebut dari produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan lain”.

Berdasarkan kutipan para ahli diatas, perencanaan bisnis rumahan yang penulis bangun ini akan diberi nama “Perencanaan Bisnis *Frozen Food* Di Kota Sukabumi”. *Frozen food* yang memiliki arti makanan beku dan

GoWeng adalah kata lain dari goreng karena makanan beku ini harus digoreng terlebih dahulu sebelum dinikmati. Kemudian nama “weng” sendiri adalah nama panggilan teman-teman penulis terhadap penulis. Nama “weng” ini akan menjadi brand atau identitas penulis. Perencanaan bisnis ini akan diberi nama Perencanaan Bisnis *Frozen Food* dan sekaligus menjadi pelopor pertama usaha *frozen food* ayam goreng di Kota Sukabumi.

GAMBAR 1
LOGO FROZEN FOOD



Sumber : olahan penulis (2023)

- Warna dasar background menggunakan warna putih karena memiliki arti kebersihan dan kehygienisan
- Penggunaan warna-warni pada produk ini dapat memberikan kesan kreativitas dan keceriaan, dan warna yang dipilih adalah warna cerah dan mencolok. Hal ini dapat membuat produk terlihat lebih menarik bagi konsumen yang mencari sesuatu yang berbeda atau unik.
- Arti logo "es" dalam produk ini adalah jenis produk makanan ini berbentuk dalam keadaan dingin atau produk makanan beku. Secara umum, logo "es" dapat memberikan kesan segar
-

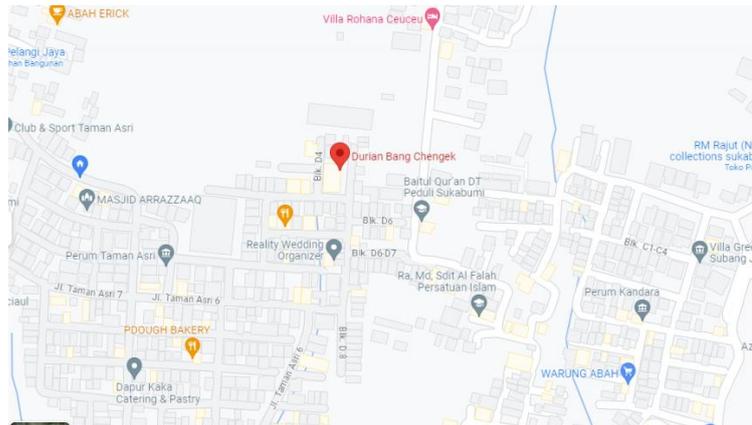
3. Identitas Bisnis

Dalam sebuah usaha, identitas bisnis merupakan bagian penting dalam perencanaan bisnis. Menurut Putri dan Sudirman (2021:68) “Identitas adalah hal yang penting bagi setiap barang atau produk, karena ini memungkinkan produk tersebut dikenal dengan jelas dan mudah oleh masyarakat luas. Identitas produk memiliki peran penting dalam memastikan produk Anda terlihat secara nyata oleh konsumen. Di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat saat ini, setiap bisnis harus memiliki kemampuan untuk bertahan dan bahkan berkembang agar tetap relevan.”. Pada bagian identitas bisnis ini, penulis akan menjelaskan nilai yang ditawarkan oleh usaha *Frozen Food* ini.

- Performa : Produk ini adalah cara baru untuk menikmati ayam goreng *frozen* yang lebih terjaga kualitas dan tahan lama.
- Desain : Dengan kemasan plastik yang telah di vakum.
- Kenyamanan : Produk ini memberikan kenyamanan karena tidak perlu berpergian keluar rumah.
- Harga : Ayam goreng *frozen* ini dapat bersaing dengan kedai offline karena kualitas yang lebih bagus dengan harga cukup terjangkau.

GAMBAR 2

LOKASI PERENCANAAN BISNIS *FROZEN FOOD*



Sumber : Google.com/maps (2023)

GAMBAR 3

TEMPAT USAHA



Sumber : olahan penulis (2023)

Demi melengkapi deskripsi bisnis penulis merencanakan lokasi untuk bisnis rumahan *frozen food* ini akan dibangun di Kota Sukabumi, alamat lengkapnya berada di jalan Subangjaya perumahan taman asri blok D4 no 12 Kota Sukabumi, Jawa Barat. Pemilihan lokasi ini karena lokasi ini adalah rumah penulis sendiri yang berada di perumahan, perumahan umumnya

memiliki populasi yang lebih padat daripada wilayah lainnya. Dengan membangun bisnis ini di perumahan penulis memiliki akses ke pasar yang lebih besar dan lebih mudah dijangkau. Dengan membangun bisnis ini di rumah sendiri juga dapat menghemat biaya operasional karena penulis tidak harus membayar uang sewa tempat seperti di ruko pinggir jalan atau juga di pusat perbelanjaan. Selain itu, penulis juga dapat menghemat biaya transportasi karena bisnis ini berada di rumah sendiri.

C. Visi Dan Misi

Menurut Mujito (2023:18) “Visi merupakan gambaran yang diinginkan untuk masa depan suatu organisasi, sementara misi adalah pernyataan yang menjelaskan tugas dan tanggung jawab organisasi. Tujuan di sisi lain, merupakan pencapaian yang spesifik dan dapat diukur dalam jangka panjang.”. Dalam hal ini, penulis telah menuliskan visi misi dalam usaha. Berikut visi dan misi *Frozen Food* ini :

Visi:

Dari bisnis *frozen food* ini adalah menjadi produsen *frozen food* terdepan di Kota Sukabumi dengan menyediakan *frozen food* yang berkualitas.

Misi:

- Menjual produk yang segar dan lezat bagi konsumen
- Menciptakan produk yang berinovasi secara terus-menerus guna menjadi *brand* yang terkenal dipasar.
- Memilih bahan baku yang berkualitas dan dijual dengan harga terjangkau.

- Memberikan pelayan terbaik dalam merespon pesan konsumen.

D. Analisis SWOT

Menurut Pramono (2021:234) “Hal ini menunjukkan bahwa suatu perencanaan strategis harus dapat menguraikan analisis factor-faktor strategis actual dalam perusahaan. Analisis ini disebut juga sebagai analisis situasi adalah analisis SWOT. Oleh karena itu, perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dengan kondisi yang ada. Berikut adalah analisis SWOT untuk perencanaan bisnis *frozen food* ini :

1. *Strength* (Kekuatan)

- Memiliki kualitas bahan makanan yang terbaik karena menggunakan bahan yang berkualitas
- Produk lebih sehat dari pada *frozen food* hasil olahan ayam (nugget)
- kebersihannya yang terjamin karena udara didalam kemasan dikeluarkan menggunakan mesin vaccum
- Produk dapat dinikmati di semua kalangan
- Produk dapat bertahan lama dari produk langsung jadi
- Harga terjangkau dan dapat bersaing dipasar

2. *Weakness* (Kelemahan)

- *Brand* yang belum dikenal memerlukan usaha lebih untuk mengenalkannya pada masyarakat untuk membeli produk ini.
- Adanya persaingan yang ketat dari kedai ayam goreng *offline*, namun dapat diatasi dengan adanya inovasi pada menu.

3. *Opportunity* (Peluang)

- Bahan baku yang mudah didapatkan
- Tidak ada pesaing *online* di Kota Sukabumi
- Target pasar yang tertarik untuk membeli produk yang bisa bertahan lama
- Lokasi bisnis yang sesuai dengan target pasar yaitu diminati semua kalangan umur

4. *Threat* (Ancaman)

- Tidak mudahnya mencari bahan yang terjangkau namun tetap berkualitas.
- Adanya pesaing baru karena bisnis ini adalah pelopor pertama di Kota Sukabumi.
- Perubahan tren konsumen terhadap perkembangan bisnis, hal ini dapat diatasi karena visi dari usaha ini adalah terus-menerus berinovasi.

E. Spesifikasi Produk / Jasa

Dalam menjalankan bisnis, tentu perlu menjabarkan produk yang akan dijual, Menurut Parakkasi (2020:136) “Desain kualitas merujuk pada sejauh mana karakteristik produk atau jasa telah memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen dengan tingkat yang optimal. Desain kualitas yang baik akan mempertimbangkan faktor-faktor seperti fungsi, estetika, kenyamanan, keandalan, keamanan, dan kemudahan penggunaan”.

Produk yang akan dijual penulis adalah makanan beku bercita rasa khas Jawa Barat. Produk ini dapat dengan mudah diterima masyarakat karena ayam

goreng adalah jenis protein yang umum. Produk ini bercita rasa khas Jawa Barat dengan menggunakan sayur mayur mentah (kol dan daun kemangi) sebagai lalapan dan disantap menggunakan sambal. Produk dikemas kedalam kemasan plastik lalu menggunakan alat vaccum sealer untuk mengeluarkan udara yang berada didalam plastik dan produk dibekukan agar produk dapat bertahan lebih lama hingga 7 (tujuh) hari atau lebih. Dan cara penyajiannya cukup sederhana karena produk tinggal di goreng saja enam sampai 8 menit dan produk siap disajikan di atas piring bersama dengan lalapan dan sambalnya.

Produk ini dapat dibandingkan dengan *frozen food* cepat saji seperti *nugget*. Namun, tentu saja produk ayam goreng ini lebih sehat karena tidak ada bahan pengawet seperti TBHQ yang sering digunakan dalam pembuatan *nugget*. Menurut Hasibuan tentang *nugget* (2021:2) ” Kandungan serat pangan dalam ini masih sangat kurang dan belum memadai untuk memenuhi kebutuhan serat pangan (*dietary fiber*)”. Hal ini juga diperkuat dari doktersehat.com (Redaksi Doktersehat, 5 Alasan *Nugget* Ayam Berbahaya Untuk Kesehatan, diakses pada 4 Mei 2023).

F. Jenis/Badan Usaha

Dalam bagian jenis usaha ini, penulis memilih badan usaha perorangan UMKM secara *online*. Jenis badan usaha ini adalah jenis usaha yang diolah oleh satu orang, maka dari itu usaha *online* termasuk kedalam badan usaha perorangan. Sebagaimana menurut Siahaan dan Putriku (2022:28) “Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bentuk usaha produktif yang dimiliki baik oleh individu maupun badan usaha yang telah memenuhi syarat sebagai usaha mikro. Jadi dapat ditegaskan kembali bahwa UMKM bisa berbetuk usaha

perorangan, persekutuan berupa firma atau CV, dan bahkan Perseroan Terbatas. PT Perorangan adalah Badan Hukum perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro dan Kecil sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan mengenai Usaha Mikro dan Kecil. PT Perorangan yang dimaksud pada UU Cipta Kerja No 11 Tahun 2020 hanya usaha dengan kriteria Usaha Mikro dan Kecil yang diizinkan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”. Dalam memilih jenis badan usaha tentu ada prosedur yang harus dipenuhi. Menurut Siahaan dan Putriku (2022:29) beberapa prosedur yang perlu diikuti:

Perseroan Perorangan didirikan oleh satu orang, termasuk pemegang saham dan direktur, tanpa adanya komisaris.

- Perseroan Perorangan harus menjalankan kegiatan usaha mikro dan kecil.
- Pendiri Perseroan Perorangan perlu membuat surat pernyataan pendirian.
- Pendaftaran Perseroan Perorangan dilakukan secara elektronik melalui Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia.
- Perseroan Perorangan harus mengurus Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- Perseroan Perorangan juga harus mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB) dan izin usaha sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Aspek Legalitas

Menurut Purnawan dan Adillah (2020:4) “Dalam konteks hukum bisnis di Indonesia, terdapat tiga jenis badan usaha yang dikenal, yaitu badan usaha swasta, badan usaha milik negara, dan koperasi. Pasal 1 Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan mendefinisikan badan usaha

atau perusahaan sebagai "setiap bentuk usaha yang secara tetap dan berkelanjutan menjalankan berbagai jenis kegiatan dan didirikan, beroperasi, serta berkedudukan di wilayah Negara Republik Indonesia dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dan/atau laba".

Menurut Beranda Agency (2014:133) "Aspek hukum dalam *e-Commerce* melibatkan peraturan yang mengatur operasional *e-Commerce* agar sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku di suatu negara. Hal ini penting karena tanpa adanya regulasi yang jelas, dapat terjadi pelanggaran yang berpotensi merugikan konsumen maupun perusahaan itu sendiri".

Setelah aspek legalitas bagi pengusaha *online* tentu pebisnis juga akan menjabarkan aspek legalitas untuk UMKM. Pendaftaran bisa dilakukan melalui system *Online Single Submission* (OSS). Menurut Purnawan (2020:76) "OSS, yang merupakan singkatan dari *Online Single Submission*, adalah sistem perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik yang diterbitkan oleh Lembaga OSS atas nama menteri, pimpinan lembaga, gubernur, atau bupati/walikota kepada pelaku usaha melalui sistem elektronik yang terhubung secara keseluruhan."

Setelah menentukan jenis badan usaha yang telah dijelaskan sebelumnya, penulis juga perlu memperhatikan aspek legalitas. Persyaratan pendirian Perseroan Perorangan sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 8 Tahun 2021 adalah sebagai berikut :

- Memenuhi kriteria sebagai usaha mikro dan kecil.
- Memiliki satu pemegang saham.

- Pendiri harus berusia minimal 17 tahun.
- Cakap hukum, yaitu memiliki kesadaran akan hukum yang berlaku dan konsekuensi jika melanggarnya.
- Pendiri merupakan Warga Negara Indonesia.
- Pendiri hanya dapat mendirikan Perseroan Perorangan sekali dalam setahun.

Dokumen yang perlu disiapkan untuk pendaftaran:

- Informasi Nomor Induk Kependudukan (NIK).
- NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) pendiri perusahaan.
- Pembayaran Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) sebesar Rp 50.000,00.
- Informasi mengenai modal dasar, modal ditempatkan, dan modal disetor.
- Bukti transfer modal dasar ke rekening perusahaan, yang harus diunggah dalam waktu maksimal 6 bulan sejak pendaftaran Perseroan Perorangan.

Berikut merupakan dokumen legalitas yang harus disiapkan untuk membangun usaha:

- Akta pendirian dan SK Menteri
- KTP
- Surat izin gangguan
- SK Domisili
- Surat Pernyataan

Adapun perizinan pangan olahan meliputi

- Sertifikat Penyuluhan (SP)

- Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) melalui Dinkes
- Makanan Dalam (MD)
- Makanan Luar (ML) melalui BPOM

Adapun syarat pengajuan izin MD BPOM, yakni:

- Pelaku usaha dapat berupa individu atau badan usaha non-perseorangan.
- Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- Memiliki izin usaha seperti izin usaha industri (IUI) atau izin usaha mikro kecil (IUMK/NIB).
- Sarana produksi (bangunan) terpisah dari kegiatan rumah tangga.
- Hasil pemeriksaan sarana bangunan (PSB) oleh BPPOM Semarang, dengan nilai minimal B.

Sedangkan untuk syarat pengajuan Izin ML BPOM, yakni:

- Pelaku usaha merupakan Badan Usaha Non Perseorangan
- NPWP
- Izin Usaha (Surat Izin Usaha Perdagangan/SIUP)
- Memiliki Angka Pengenal Importir (API)
- Hasil Pemeriksaan Sarana Distribusi oleh BPPOM Semarang
- Surat Penunjukan (LoA) dari produsen di negara asal
- Certificate of Free Sale (CFS) dari negara asal
- Sertifikat GMP / HACCP/ ISO 22000 dari negara asal.