

# BAB I

## DESKRIPSI BISNIS

### A. Latar Belakang

Tepung terigu merupakan olahan dari bahan baku gandum setelah melalui proses pembersihan dan penggilingan dimana tepung terigu sendiri merupakan salah satu bahan utama yang digunakan dalam pembuatan kue. Tepung terigu memiliki ciri yang khas bila dibandingkan dengan tepung-tepung lainnya, hal ini dikarenakan tepung terigu mengandung gluten yang merupakan senyawa dengan sifat kenyal dan elastis. Gluten diperlukan untuk proses pengembangan dan kekenyalan dalam berbagai produk makanan (Putra, 2013), dimana gluten merupakan kombinasi spesifik dari protein yang tidak larut dalam air, dimana protein ini terkandung dalam seluruh jenis biji-bijian atau sereal sehingga memiliki fungsi untuk membentuk kerangka yang kokoh dan makanan yang kenyal saat dikonsumsi (Ihromi, Marianah, & Susandi, 2018).

*Market size* untuk produk *gluten free* diperkirakan bernilai USD 5,9 miliar pada tahun 2021 dan diperkirakan akan meningkat pada tingkat pertumbuhan gabungan tahunan atau *compound annual growth rate* (CAGR) sebesar 9,8% dari tahun 2022 hingga 2030. Berbagai penyakit seperti *metabolic syndrome*, diabetes, obesitas, penyakit paru kronis, dan penyakit jantung akan terus mendorong ekspansi pasar yang menyebabkan peningkatan permintaan produk makanan sehat dalam mencegah permasalahan kesehatan tersebut. Selain itu, konsumsi produk *gluten free* sangat dipengaruhi oleh pandemi

COVID-19 dikarenakan meningkatnya kekhawatiran terkait masalah kesehatan di kalangan konsumen (*Grand View Research, 2022*).

Seluruh produk makanan yang menggunakan tepung terigu pada dasarnya produk tersebut mengandung gluten. Meskipun gluten memiliki peranan penting dalam pembuatan kue, namun tidak seluruh masyarakat dapat mengonsumsi gluten. Tingginya konsumsi tepung terigu akan memberikan dampak yang kurang baik bagi kesehatan tubuh terutama bagi penderita gluten intoleran seperti penyandang *celiac disease* dan *autism spectrum disorder* (ASD) (Purwadiani, Munarko, Jariyah, Winarti, & Wahyusi, 2022).

*Celiac disease* (CD) atau penyakit celiac merupakan salah satu kondisi autoimun yang ditandai dengan profil serologis dan histologis spesifik, dimana penyakit ini dipicu oleh adanya konsumsi gluten pada seseorang yang memiliki kelainan genetik (Lebwohl, Sanders, & Green, 2018). Penderita penyakit celiac (CD) secara historikal menunjukkan beberapa tanda dan gejala berupa malabsorpsi, suatu kondisi yang dikenal sebagai penyakit celiac klasik. Selain itu, penyakit celiac sering dikaitkan dengan berbagai gangguan autoimun, termasuk penyakit tiroid autoimun dan diabetes tipe 1. (Barker & Liu, 2008). Penyakit celiac dapat menyebabkan gejala saluran cerna, gejala non-saluran cerna, atau tanpa gejala sama sekali. Diare, steatorrhea, penurunan berat badan, dan gagal tumbuh merupakan gejala saluran cerna yang paling umum ditemui pada penyakit ini. Gejala non-saluran cerna atau gejala yang tidak biasa seperti anemia, osteoporosis, dermatitis herpetiformis, gejala neurologis, dan hipoplasia enamel gigi diketahui mempengaruhi sekitar 50% pasien penyakit celiac (Gujral, Freeman, & Thomson, 2012).

Komorbiditas penyakit celiac yang paling umum adalah penyakit tiroid autoimun dan diabetes melitus tipe 1. Penyakit celiac ditemukan pada 7% penderita penyakit tiroid autoimun dan 10% penderita diabetes. Penyakit celiac meningkatkan kemungkinan berkembangnya hipotiroidisme autoimun empat kali lebih sering terjadi pada pasien penyakit celiac dibandingkan individu dengan penyakit non-celiac serta diabetes melitus tipe 1 sebesar 2,4 kali sebelum usia 20 tahun (Kelly, Bai, Liu, & Leffler, 2015) & (Reilly & Green, 2012).

Selain penyakit celiac, *autism spectrum disorder* merupakan penyakit lainnya yang dihindari untuk tidak mengonsumsi gluten. Autisme saat ini merupakan masalah yang cukup signifikan yang mendapat perhatian lebih di seluruh dunia termasuk Indonesia. Menurut laporan UNESCO tahun 2011, hampir 35 juta orang di seluruh dunia diperkirakan menderita autisme. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata 6 dari setiap 1000 orang di seluruh dunia mengidap autisme, dengan kenaikan tahunan rata-rata sebesar 500 orang. Pada tahun 2015, diperkirakan ada 134.000 orang di Indonesia dengan gangguan spektrum autisme dan 12.800 anak penyandang autisme. Angka ini dinilai belum pasti karena hingga saat ini belum ada pendataan lebih lanjut oleh pemerintah (Winarti & Anggreini, 2021).

Seorang penderita autisme memiliki kondisi tubuh yang memproses gluten secara berbeda dari anak kecil pada umumnya. Penderita autisme mengalami kesulitan mencerna protein gluten. Gluten yang tidak tercerna akan berjalan ke otak, yang kemudian akan berikatan dengan reseptor opioid dan dikenali sebagai morfin. Agresif dan hiperaktif merupakan dua masalah

perilaku yang mungkin disebabkan oleh hal tersebut. Selain itu, kasein dan gluten dapat meningkatkan permeabilitas usus (usus bocor), yang memungkinkan peptida gluten dan kasein yang tidak tercerna melewati dinding usus dan masuk pada sirkulasi darah (Ramadayanti & Margawati, 2013).

Dikarenakan saat ini belum ada obat yang efektif dan aman untuk mencegah kerusakan mukosa akibat konsumsi gluten, maka diet *gluten free* adalah pengobatan yang efektif untuk penyakit celiac dan autisme. Gandum, *barley*, dan *rye* adalah sumber gluten yang paling umum dalam makanan. Meskipun istilah *gluten free* mengacu pada penghapusan secara total dari semua sumber yang mengandung gluten, hal ini mungkin tidak dapat dilakukan dikarenakan adanya kontaminasi makanan dengan sejumlah kecil gluten. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa frase bebas gluten mengacu pada diet terhadap makanan dengan kadar gluten rendah dan aman (Kelly, Bai, Liu, & Leffler, 2015).

Alternatif tepung *gluten free* yang dapat digunakan sebagai substitusi tepung terigu yang mengandung gluten antara lain adalah tepung talas, tepung garut, tepung ubi jalar, tepung kentang, tepung porang, tepung sagu aren, tepung ketan, tepung sorgum, tepung labu kuning, tepung mocaf, tepung tapioca, tepung gandum utuh, tepung pisang, tepung almond, tepung sukun, tepung berasa merah, tepung jagung, dan tepung kelapa (Erwin & Miranti, 2021). Usaha Cocina de Mama menggunakan tepung mocaf sebagai tepung yang paling sering digunakan untuk substitusi tepung terigu disusul dengan tepung sagu, tepung maizena, tepung almond, dan tepung kentang. Tepung mocaf atau *modified cassava flour* sendiri merupakan tepung singkong yang telah

dimodifikasi dengan perlakuan fermentasi sehingga memiliki karakteristik yang mirip dengan tepung terigu (Salim, 2011).

Sejak tahun 2009, terjadi peningkatan kegiatan penciptaan nilai tambah dan pengembangan industri skala UMKM yang memanfaatkan bahan baku ubi kayu, misalnya untuk produksi mocaf atau produk pangan olahan berbasis mocaf di Indonesia. Kesadaran masyarakat untuk memilih alternatif tepung-tepungan yang lebih sehat dan alami sekaligus mengurangi ketergantungan produk tepung terigu, semakin mendorong banyak pihak (industri, lembaga riset, perguruan tinggi, dan pemerintah/regulator) dalam mengembangkan mocaf dan produk pangan berbasis mocaf (LIPI, 2020)

**TABEL 1**  
**Komposisi Gizi Tepung Mocaf**

Komposisi Gizi Tepung Mocaf (per 100 gr) dengan Berat Dapat Dimakan (BDD) 100 %							
Air ( <i>gr</i> )	: 11.9	Serat ( <i>gr</i> )	: 6.0	Natrium ( <i>mg</i> )	: 8	Karoten ( <i>mcg</i> )	: 0
Energi ( <i>kal</i> )	: 350	Abu ( <i>gr</i> )	: 1.3	Kalium ( <i>mg</i> )	: 403.0	Vit. B1 ( <i>mg</i> )	: 0.02
Protein ( <i>gr</i> )	: 1.2	Kalsium ( <i>mg</i> )	: 60	Tembaga ( <i>mg</i> )	: 0.10	Vit. B2 ( <i>mg</i> )	: 0.02
Lemak ( <i>gr</i> )	: 0.6	Fosfor ( <i>mg</i> )	: 64	Seng ( <i>mgZn</i> )	: 0.6	Niasin ( <i>mg</i> )	: 0.7
Karbohidrat ( <i>gr</i> )	: 85.0	Besi ( <i>mg</i> )	: 15.8	Beta-Karoten ( <i>mcg</i> )	: 0	Vitamin C ( <i>mg</i> )	: 2

Sumber: Data Komposisi Pangan Indonesia, Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2023

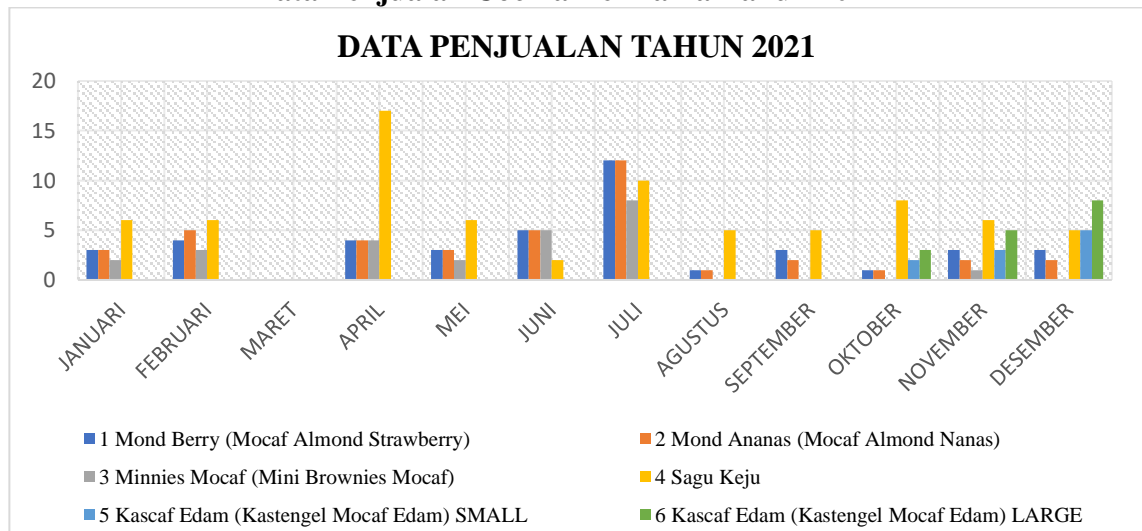
Produk *gluten free* tidak hanya dikonsumsi oleh orang-orang yang mengidap penyakit autoimun *celiac* atau *autism*, melainkan dewasa ini produk *gluten free* digemari oleh orang-orang yang memilih untuk meminimalisir konsumsi gluten dalam kehidupannya, baik dikarenakan untuk kepentingan kesehatan maupun dari segi *lifestyle*.

## B. Gambaran Umum Bisnis

### 1. Deskripsi Bisnis

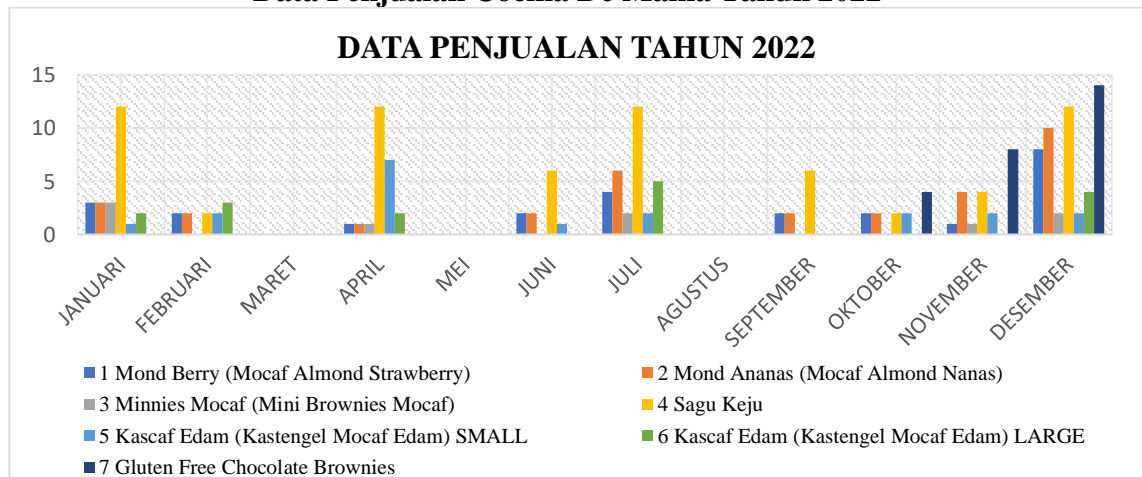
Cocina de Mama merupakan usaha rumahan yang didirikan oleh penulis bersama ibunya pada masa pandemi COVID-19. Sejak Januari 2021, Cocina de Mama hadir dengan menawarkan berbagai macam produk *pastry* berbasis *gluten free* dimana usaha ini menjual produk kue dengan mensubstitusi bahan baku tepung terigu dengan tepung mocaf (*modified cassava flour*) sebagai bahan baku utama pengganti, diikuti dengan penggunaan tepung almond, tepung maizena, tepung kentang, dan tepung sagu sebagai substitusi atau bahan pendukung lainnya. Cocina de Mama memiliki tagline “hemat & berkualitas” dimana usaha ini menjual produk berkualitas namun tetap dengan harga terjangkau jika dibandingkan dengan usaha lain yang menjual produk kue berbasis *gluten free*.

**TABEL 2**  
**Data Penjualan Cocina De Mama Tahun 2021**



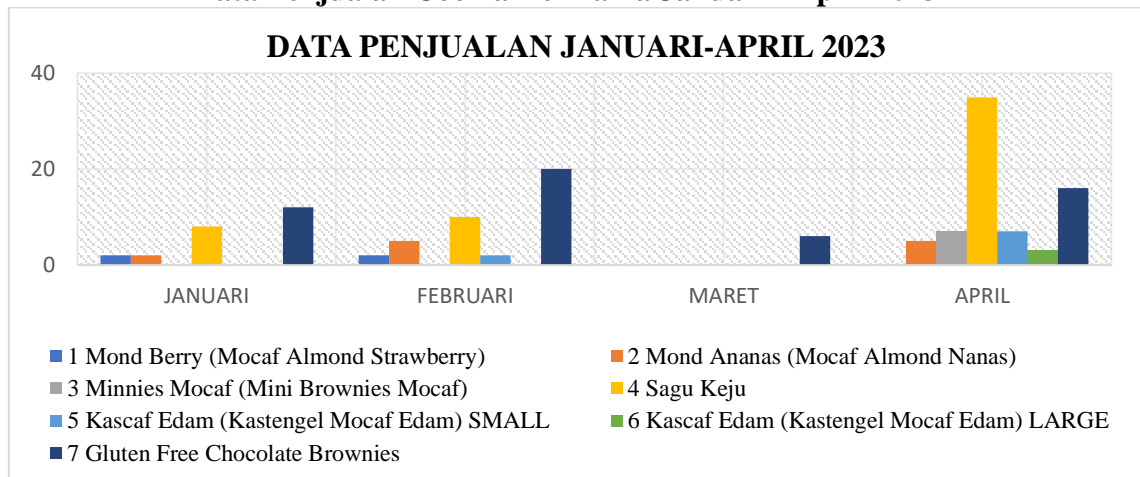
Sumber: Olahan Penulis, 2021

**TABEL 3**  
**Data Penjualan Cocina De Mama Tahun 2022**



Sumber: Olahan Penulis, 2021

**TABEL 4**  
**Data Penjualan Cocina De Mama Januari - April 2023**



Sumber: Olahan Penulis, 2021

Pada mulanya Cocina de Mama hanya menjual produk kue kering, mulai dari *Mond Berry (Mocaf Almond Strawberry)*, *Mond Ananas (Mocaf Almond Nanas)*, *Minnies Mocaf (Minnie Brownies Mocaf)*, dan *Sagu Keju*. Kemudian seiring berjalannya usaha, pada Oktober 2021 penulis melakukan pengembangan produk kue kering yakni *Kascaf Parmesan* yang kemudian berubah nama menjadi *Kascaf Keju (Kastengel Mocaf Keju)*. Pada akhir tahun 2022, Cocina de Mama berinovasi dalam penjualan produk dengan menciptakan produk kue bolu yakni *Gluten Free Chocolate Brownies*.

Berdasarkan pada Tabel 2, 3, dan 4, dapat dilihat bahwa penjualan kue mengalami peningkatan pada bulan-bulan tertentu seperti bulan April, Juli, dan Desember dimana pada bulan-bulan tersebut terdapat hari raya besar seperti Lebaran dan Natal, serta bulan Juli merupakan bulan *high season* dikarenakan merupakan libur panjang pergantian semester dengan penjualan terbanyak diduduki oleh *Sagu Keju* dan disusul dengan *Gluten Free Chocolate Brownies*.



Selama dua tahun terakhir, usaha Cocina de Mama memiliki segmen pasar di daerah Bandung, Jabodetabek, hingga Solo dengan sistem penjualan *pre-order* dimana konsumen harus memesan terlebih dahulu melalui WhatsApp maupun Instagram, kemudian penulis memproduksi produk dan mengirimkan produk 1 – 3 hari setelah pemesanan atau sesuai dengan tanggal yang ditetapkan bersama dengan konsumen. Pemasaran dilakukan dengan penggunaan sosial media Instagram dan dengan sistem *word of mouth*. Proses pengiriman daerah Bandung dilakukan dengan sistem *door to door*, yakni pengantaran secara langsung ke rumah konsumen, sedangkan untuk area luar Bandung pengiriman dilakukan dengan menggunakan ekspedisi PAXEL.

## 2. Deskripsi Logo dan Nama

Cocina de Mama diambil dari bahasa Spanyol yang berarti “Dapur Ibu”. Penulis memilih nama ini sebagai salah satu bentuk penghargaan atas ibu penulis yang telah mengajarkan dan membimbing penulis berbisnis dimana seluruh kegiatan dimulai dari dapur milik ibu penulis.

Sumber: Desain Penulis, 2021



**GAMBAR 1**  
**Logo Usaha Cocina De Mama**

Pada gambar 1 tertera logo sebagai identitas dari usaha Cocina de Mama. Desain yang ada dibuat oleh penulis sendiri dengan menggunakan perpaduan warna, penggunaan karakter koki yang merupakan gambar dari penulis sendiri, penggunaan huruf serta tagline dimana masing-masing kriteria memiliki maknanya tersendiri, yakni:

- Warna *peach* merupakan kombinasi warna merah dan putih (*pink*) dengan warna kuning. *Pink* melambangkan kegembiraan dan kebahagiaan, sedangkan warna kuning melambangkan harapan dan kehangatan. Maka dari itu, warna *peach* diambil dengan harapan usaha ini dapat memberikan kegembiraan dan kehangatan bagi para penikmat dari setiap produk Cocina de Mama.
- Penggunaan foto koki yang merupakan foto dari penulis sebagai representatif dari usaha penulis yang memulai bisnis dengan memproduksi produk kue sendiri. Koki yang diambil merupakan seorang perempuan yang bekerja di dapur untuk pembuatan produk kue.
- Penggunaan nama Cocina de Mama sebagai bentuk identitas dari usaha *dapur ibu*.
- Penggunaan *tag line* 'hemat & berkualitas'; Tagline 'hemat & berkualitas' diambil dari salah satu bentuk misi Cocina de Mama yang berupaya untuk memproduksi produk kue *gluten free* yang memperhatikan kualitas produk

dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas dimana produk-produk Cocina de Mama dapat dijumpai dengan harga relatif terjangkau.

### 3. Identitas Bisnis

#### - Kontak Usaha

Nomor telepon : 089662005818

WhatsApp : 089662005818

Email : cocinademama101@gmail.com

Instagram : @CDM.ID

#### - Alamat Usaha : Taman Kopo Indah II F.2, No 8

### C. Visi dan Misi

Adapun usaha Cocina de Mama memiliki visi dan misi sebagai acuan untuk menjalani bisnis dalam jangka waktu yang tertentu, yakni:

#### a. Visi

Menjadikan Cocina de Mama sebagai suatu usaha yang menyediakan produk kue berbasis *gluten free* yang berkualitas dan terjangkau di daerah Bandung hingga tahun 2028.

#### b. Misi

1. Menciptakan produk kue berbasis *gluten free* dengan memperhatikan kualitas baik dari segi produk maupun sumber daya manusia.
2. Menyediakan produk kue *gluten free* yang dapat dijangkau masyarakat dengan harga jual terjangkau untuk kalangan menengah ke atas.

3. Menciptakan produk kue *gluten free* yang dapat dikonsumsi seluruh kalangan masyarakat, terutama bagi masyarakat gluten intoleran.
4. Memajukan penggunaan tepung *gluten free* produksi Indonesia yang berkualitas sebagai salah satu upaya mempertahankan kualitas bahan baku serta dapat memutar roda ekonomi Indonesia.

#### D. Gambaran Umum Model Bisnis

Dalam dunia bisnis, pesaing merupakan perusahaan atau badan lain yang beroperasi di pasar yang sama dengan perusahaan yang kita miliki dan menawarkan produk atau jasa yang serupa. Persaingan bisnis sangat penting karena dapat meningkatkan kinerja perusahaan agar lebih inventif, efisien dan menciptakan nilai bagi pelanggan. Namun, persaingan dapat mempersulit perusahaan untuk mempertahankan pangsa pasar dan menghasilkan pendapatan yang memadai.

Industri bisnis kue merupakan salah satu industri yang cukup kompetitif dewasa ini, terutama dengan banyaknya usaha kecil yang menjual kue buatan tangan atau makanan khas daerah. Pada tabel dibawah terlampir tiga usaha yang menjual produk kue *gluten free* di Kota Bandung. Penulis memilih tiga toko kue berikut sebagai kompetitor terhadap usaha penulis.

**TABEL 5**  
**Data Usaha Sejenis di Kota Bandung**

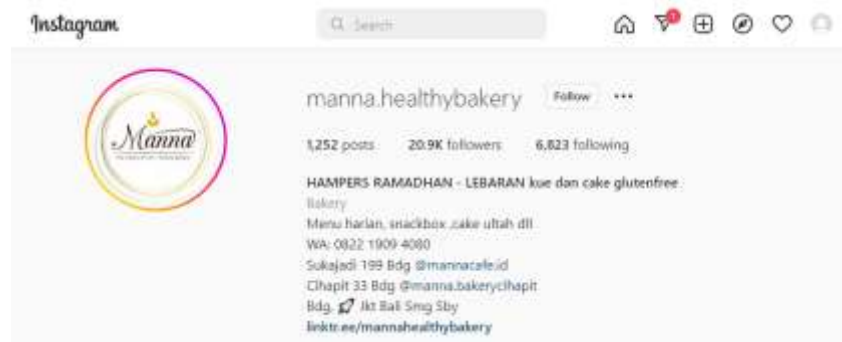
No	Nama Usaha	Alamat
1	Manna Healthy Bakery	Jalan Cihapit no 33, Bandung, Jawa Barat

No	Nama Usaha	Alamat
2	The Good Elly	Jl. Raden Mertalaya No.38, Cibaduyut Wetan, Kec. Bojongloa Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat 40238 ( <i>takeaway</i> )
3	Noii's Kitchen	Jl. Embong No.16, Kb. Pisang, Kec. Sumur Bandung, Kota Bandung, Jawa Barat 40112 ( <i>takeaway</i> )

Sumber: Olahan Penulis, 2023

Manna Healthy Bakery merupakan usaha kue yang memiliki toko di Jalan Cihapit Bandung. Pelanggan dapat datang langsung ke toko juga dapat membeli produk melalui pengiriman tanpa datang ke toko secara langsung. Manna Bakery memiliki website yang dapat dengan mudah diakses untuk mengetahui produk apa saja yang dijual. Usaha ini menjual berbagai macam kue kering maupun kue basah. Untuk produk *gluten free*, Manna Healthy Bakery menjual berbagai macam kue bolu dalam berbagai ukuran yakni *slice*, *small*, *medium*, dan *large*. Beberapa produk *gluten free* dari Manna Healthy Bakery adalah *Gluten Free Black Forest*, *Gluten Free Cookie Cake*, *Gluten Free Ferrero Rocher Cake*, *Gluten Free Hummingbird Cake*, dan berbagai macam *cake* lainnya dengan range harga Rp35.000,00 – Rp400.000,00. Manna Healthy Bakery belum memiliki produk kue kering berbasis *gluten free*, seluruh produk *gluten free* usaha ini merupakan *cake*.

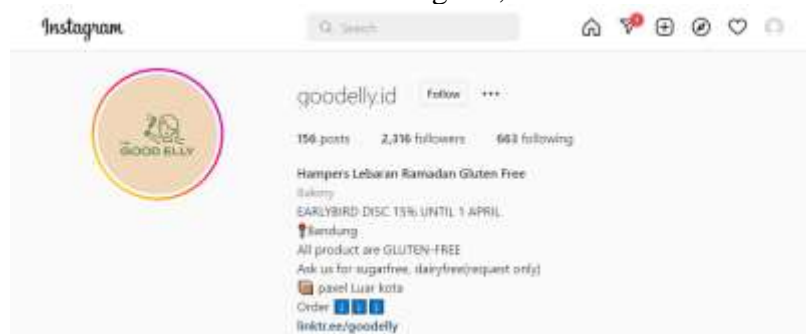
Sumber: Instagram, 2023



**GAMBAR 2**  
**Profile Instagram Manna Healthy Bakery**

The Good Elly merupakan usaha yang menjual produk kue *gluten free* mulai dari kue kering hingga kue bolu. Berbeda dengan Manna Healthy Bakery, The Good Elly melakukan usaha kue dengan sistem online. Produk dapat dipesan dengan melakukan pre-order melalui WhatsApp atau dapat lewat platform *e-commerce* Tokopedia. The Good Elly menjual produk kue kering seperti Kue Kering Kastengel Keju *Gluten Free*, Kue Kering Nastar Cookies *Gluten Free*, Kue Kering Putri Salju *Gluten & Egg Free*, Bolu Jadul *Gluten Free*, Roti Tawar *Gluten Free*, Lapis Surabaya *Gluten & Dairy Free*, dan produk bolu lainnya dengan range harga Rp80.000,00 – Rp270.000,00.

Sumber: Instagram, 2023



**GAMBAR 3**  
**Profile Instagram The Good Elly**

Noii's Kitchen merupakan usaha yang menjual berbagai macam produk makanan manis dan asin dengan pemesanan online dan harus melakukan pemesanan terlebih dahulu. Untuk produk kue *gluten free*, Noii's Kitchen menjual berbagai produk cookies seperti *Choco Mocaf Cookies Gluten Free*, *Florentine Cookies Gluten Free*, dan *Cornflakes Cookies Gluten Free* yang dapat dipesan melalui *e-commerce* Tokopedia.

Sumber: Instagram, 2023



**GAMBAR 4**  
**Profile Instagram Noii's Kitchen**

Dunia bisnis terus-menerus menghadapi isu-isu baru dan kerap berubah. Suatu bisnis harus dapat beradaptasi dengan cepat dan menyesuaikan strategi mereka dari waktu ke waktu untuk menghadapi kendala dalam menjalankan bisnis. Hal ini dapat dicapai dengan mengikuti tren industri, mengevaluasi pesaing, memahami kebutuhan pelanggan, dan terus meningkatkannya. Setelah memahami produk dan pemasaran yang dilakukan oleh kompetitor, berikut adalah model kanvas bisnis usaha *Cocina de Mama* beserta pengembangannya setelah dua tahun berjalan.

### E. Analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan dengan tujuan untuk memberikan gambaran suatu organisasi profit maupun non-profit dari empat sudut dimensi yaitu *strengths* (kekuatan) dan *weaknesses* (kelemahan), serta *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman) dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif. Analisis SWOT dapat dilakukan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang serta dapat digunakan sebagai penilai secara rutin dalam melihat *progress report* dari setiap keputusan yang telah dibuat (Fahmi, 2021).

**TABEL 6**  
**Analisis SWOT Cocina De Mama**

	<b>STRENGTHS (S)</b>	<b>WEAKNESSES (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penjualan produk kue <i>gluten free</i></li> <li>2. Penggunaan tepung mocaf (lokal)</li> <li>3. Bahan baku berkualitas</li> <li>4. Memiliki pelanggan tetap</li> <li>5. Harga terjangkau untuk kelas menengah ke atas</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya SDM baik untuk bagian produksi kue, pemasaran, dan finansial</li> <li>2. Volume penjualan bisnis kecil dimana penjualan hanya dilakukan melalui Instagram dan WhatsApp</li> <li>3. Terdapat lima produk kue <i>gluten free</i> selama Cocina de Mama berdiri</li> </ol>



		4. Belum memiliki legal aspek
<p><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan pasar selalu ada khususnya pada hari raya</li> <li>2. Pengembangan produk</li> <li>3. Lokasi yang digunakan merupakan tempat ramai penduduk dan berpotensi mengalami peningkatan penduduk</li> </ol>	<p><b>STRATEGI (S-O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengembangan volume penjualan bisnis khususnya pada hari raya (S4, O1)</li> <li>2. Pengembangan produk dengan meningkatkan penggunaan tepung mocaf (lokal) (S2, W2)</li> <li>3. Pengembangan bisnis online (<i>e-commerce</i>) dan offline (<i>home industry</i>) (S1, O3)</li> </ol>	<p><b>STRATEGI (W-O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan SDM (produksi, pemasaran, dan finansial) (W1, O1 &amp; O3)</li> <li>2. Menjadikan usaha Cocina de Mama memiliki NIB, Izin UMKM, dan sertifikasi halal (W4, O3)</li> <li>3. Menambah produk kue <i>gluten free</i> (W3, O2)</li> </ol>
<p><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya bisnis serupa</li> <li>2. Kompetitor melakukan pemasaran secara rutin (memanfaatkan platform Instagram)</li> <li>3. Harga bahan baku yang fluktuatif</li> </ol>	<p><b>STRATEGI (S-T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan kerjasama dengan vendor untuk mendapatkan bahan baku dengan harga tetap (S2 &amp; S3, T3)</li> <li>2. Menjaga kualitas produk dan mengembangkan produk kue <i>gluten free</i> (S1, T1)</li> </ol>	<p><b>STRATEGI (W-T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan perluasan pemasaran dengan memanfaatkan sosial media untuk menambah perluasan volume bisnis (W2, T2)</li> <li>2. Memproduksi produk kue yang dapat bersaing</li> </ol>

	3. Mempertahankan harga yang terjangkau dengan bahan baku yang berkualitas (S5, T3)	dengan bisnis yang sudah ada (W3, T1)
--	---	---------------------------------------

Sumber: Olahan Penulis, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa usaha Cocina de Mama memiliki beberapa strategi yang dapat dilakukan sesuai dengan paparan *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman) yang ada baik dari lingkungan internal dan eksternal. Pengembangan yang akan dilakukan oleh usaha Cocina de Mama dalam jangka waktu periode lima tahun ke depan sesuai dengan visi dan misi Cocina de Mama adalah:

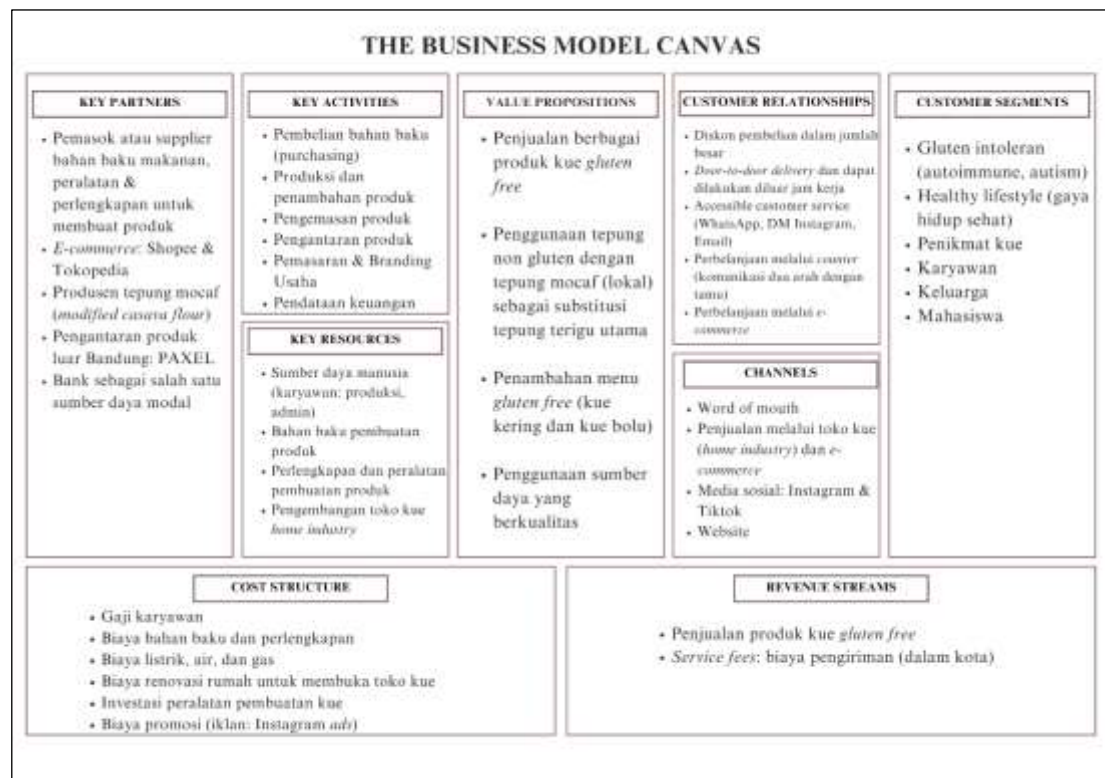
1. Mengembangkan usaha Cocina de Mama menjadi *business home industry* sehingga penjualan dapat dilakukan secara *online* melalui *e-commerce* dan *offline* melalui toko kue (berlokasi di rumah penulis).
2. Mendaftarkan usaha Cocina de Mama sehingga memiliki NIB, izin Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), dan sertifikasi halal.
3. Melakukan perencanaan penambahan produk kue *gluten free* baik kue kering maupun kue bolu.
4. Melakukan perencanaan penambahan jumlah sumber daya manusia sesuai dengan kebutuhan usaha, baik di bidang produksi, pemasaran, dan keuangan.
5. Melakukan perencanaan pemasaran dengan memanfaatkan sosial media Instagram dan TikTok.

#### F. Model Bisnis Kanvas / *Business Model Canvas* (BMC)

Dalam model bisnis kanvas (Suwatno, 2021), terdapat beberapa variabel yang dianalisis, diantaranya adalah:

- Proposisi nilai yang ditawarkan ke pasar;
- Segmen pelanggan sasaran yang ditangani oleh proposi nilai;
- Saluran komunikasi dan distribusi yang menjangkau pelanggan dan menawarkan proposisi nilai;
- Hubungan yang terjalin antara bisnis dengan pelanggan;
- Kapasitas inti yang dibutuhkan untuk memungknkan model bisnis;
- Konfigurasi aktivitas untuk mengimplementasikan model bisnis;
- Mitra dan motivasi untuk bersama-sama mewujudkan model bisnis;
- Aliran pendapatan yang dihasilkan oleh model bisnis yang merupakan model pendapatan;
- Serta struktur biaya yang dihasilkan dari model bisnis tersebut.

**TABEL 7**  
**Business Model Canvas Cocina De Mama**



Sumber: Olahan Penulis, 2023

## G. Gambaran Umum Produk dan Jasa

Cocina de Mama secara umum menjual berbagai macam produk kue. Pada awal tahun 2021 dimana Cocina de Mama beroperasi, usaha ini hanya menjual produk kue kering dengan penggunaan substitusi dari tepung terigu menjadi tepung mocaf (*modified casava flour*) serta berbagai macam tepung lainnya hingga pada akhir tahun 2022 usaha ini terus berkembang dan mulai memproduksi produk kue basah seperti kue bolu. Produk yang dibuat oleh penulis adalah produk baru dengan tujuan konsumen dapat mengonsumsi produk segar sehingga konsumen tidak perlu takut apabila produk yang dibeli merupakan produk bekas atau produk yang telah kadaluwarsa.

Tepung mocaf (*modified cassava flour*) merupakan salah satu varian tepung singkong yang diproduksi dengan proses fermentasi. Pembuatan kue dengan tepung mocaf akan menghasilkan rasa asam jika tidak diolah dengan baik, hal ini menjadi suatu tantangan dalam pembuatan kue dengan tepung mocaf dimana hasil yang didapatkan berbeda dengan penggunaan tepung terigu pada umumnya. Setelah melakukan berbagai tes resep, Cocina de Mama mampu mengesampingkan rasa asam tersebut sehingga dapat menciptakan produk kue seperti pada umumnya kue yang terbuat dengan tepung terigu.

Sumber: Galeri Penulis, 2021



**GAMBAR 5**  
**Mond Berry dan Mond Ananas**

Metode pemesanan adalah dengan melakukan *pre-order* terlebih dahulu. Konsumen dapat melakukan pemesanan melalui fitur WhatsApp dan atau *Direct Message* melalui Instagram kemudian pesanan akan dikirim maksimal tiga hari setelah pemesanan dilakukan atau konsumen dapat menentukan tanggal tersendiri untuk pengiriman produk. Layanan yang dapat

diberikan kepada konsumen khusus daerah Bandung adalah penulis mengirimkan sendiri produk kepada konsumen sehingga biaya pengantaran lebih murah dibandingkan dengan penggunaan jasa kurir.

#### H. Jenis atau Badan Usaha

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki konsep umum sebagai suatu unit usaha produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Maka dari itu UMKM dapat diartikan sebagai sebuah usaha yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu (Abdurohim, 2021).

Berdasarkan Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM dijelaskan bahwa Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yakni memiliki aset maksimal Rp50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan usaha dengan omzet maksimal Rp300 juta per tahunnya. Selain itu, menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro (atau industri rumah tangga) merupakan unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga empat orang.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa usaha *Cocina de Mama* merupakan bagian dari Usaha Mikro dikarenakan memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan pemerintah Indonesia.

## I. Aspek Legalitas

Pemerintah Indonesia telah menciptakan OSS (*Online Single Submission*) yang merupakan sistem online terintegrasi untuk mengajukan perizinan dan non perizinan secara *online*. Sistem ini dibuat dengan tujuan untuk mempermudah pemilik usaha dalam pengajuan proses perizinan dan non perizinan yang diperlukan untuk mendirikan serta menjalankan bisnis di Indonesia. Salah satu hal yang dapat diisi dalam OSS adalah pembuatan NIB (Nomor Induk Berusaha).

Setiap perusahaan yang ingin melakukan bisnis di Indonesia harus memiliki NIB dimana NIB digunakan untuk memantau kegiatan perusahaan komersial, mengidentifikasi serta memfasilitasi perolehan lisensi dan izin. NIB memiliki 13 digit nomor yang berlaku sesuai dengan masa berlaku perjanjian. Pelaku usaha dapat mendaftarkan NIB dengan menyerahkan dokumen persyaratan melalui OSS seperti:

- Nomor Induk Kependudukan (NIK)
- Nomor Induk Wajib Pajak (NPWP)
- Alamat e-mail dan nomor telepon aktif

Selain itu, terdapat jenis izin usaha yang juga diberikan oleh pemerintahan kepada para pelaku bisnis yang ingin membuka maupun memperluas usaha kecil dan mikro yakni IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil) dimana izin ini merupakan tanda legalitas kepada seseorang atau pelaku usaha/kegiatan tertentu dalam bentuk izin usaha mikro dan kecil dalam bentuk satu lembar. Usaha kuliner merupakan salah satu jenis usaha yang memerlukan IUMK dimana izin ini memiliki masa berlaku dalam jangka waktu tertentu

sesuai dengan kebijakan pemerintahan daerah setempat. Penerbitan IUMK dapat dilakukan secara online melalui OSS dengan mengunduh NIB terlebih dahulu.

Cocina de Mama hingga saat ini belum memiliki aspek legalitas, maka dari itu penulis berniat untuk mendaftarkan usaha kue Cocina de Mama mulai dari pembuatan NPWP, NIB, serta izin UMK dengan tujuan untuk memberikan kepastian hukum dan sarana pemberdayaan bagi penulis dalam mengembangkan usaha Cocina de Mama.