

## **BAB I**

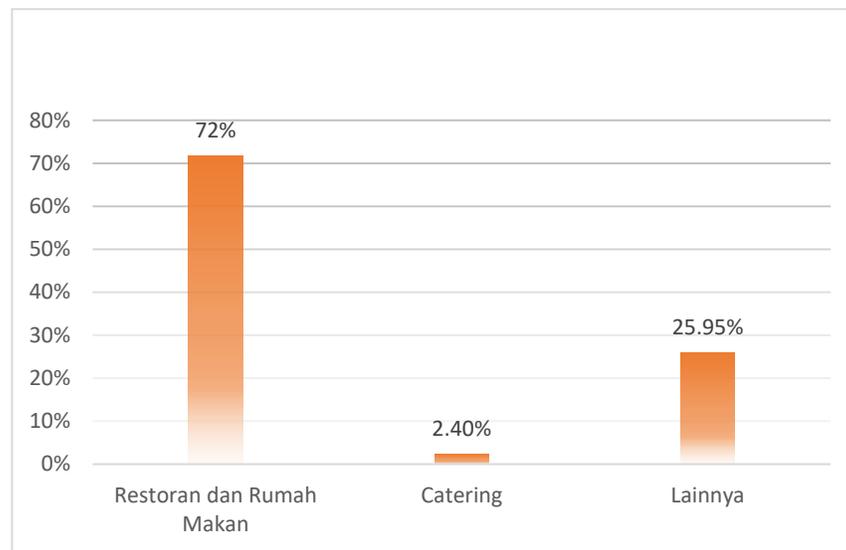
### **DESKRIPSI BISNIS**

#### **A. LATAR BELAKANG**

Berkembangnya bisnis di era modern memberikan perubahan yang sangat besar, dapat dilihat dengan banyaknya orang yang mulai menekuni suatu usaha baik dari skala kecil maupun besar. Menurut Hughes dan Kapoor menyatakan, *“Business is the organized effort of individuals to produce and sell, for a profit, the goods and services that satisfy society’s needs. The general term business refers to all such effort within a industry”* yang dapat diartikan, bisnis adalah sebuah aktivitas usaha individu yang dibuat menjadi sebuah organisasi untuk menghasilkan ataupun menjual barang dan jasa dengan tujuan mendapat keuntungan.

Bisnis dapat dikelompokkan menjadi beberapa bagian yakni sektor bisnis dan sektor ekonomi, yang kemudian dalam masing-masing sektor tersebut dibagi lagi menjadi beberapa sektor salah satu sektor yang sedang banyak diminati yaitu sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran yang meliputi usaha penyediaan penginapan dan akomodasi, perdagangan eceran, perusahaan, kafetaria, warung kopi, dan sejenisnya. Melansir dari Badan Pusat Statistik terdapat 11.223 usaha kuliner yang tersebar di Indonesia, berdasarkan data dari tabel dibawah usaha restoran dan rumah makan merupakan usaha terbanyak yaitu 71,65%, selanjutnya 2,40% usaha *catering*, dan usaha lainnya sebanyak 25,95%.

**GAMBAR 1**  
**JENIS USAHA KULINER DI INDONESIA**



Sumber : Badan Pusat Statistik

Bisa dikatakan di Indonesia kini bisnis menjadi sebuah *trend*, khususnya bisnis kuliner yang saat ini menjadi salah satu bisnis yang unggul, karena semakin beragamnya jenis hidangan yang memiliki ciri khas. Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia, Sandiaga Salahudin Uno menyatakan bahwa kuliner adalah bagian sektor penyumbang terbesar produk domestik bruto (PDB) ekonomi kreatif. Berdasarkan (Institute, et al., 2019) Bank Data Kemenparekraf sektor kuliner rata-rata menyumbang Rp.455,44 triliun atau sekitar 42,0% dari total PDB ekonomi kreatif setiap tahunnya.

Bisnis kuliner kekinian memberikan respon yang positif dari masyarakat, dapat dilihat dari banyaknya tempat-tempat kuliner seperti *street food*, *café*, *restaurant* yang ramai dikunjungi, selain itu kebutuhan manusia sebagai makhluk hidup yang memerlukan makanan, dan tingkat konsumtif

masyarakat Indonesia yang tinggi. Menurut Amalia, dkk (2023:14) bahwa, makanan memegang peranan penting dalam semua aspek kehidupan manusia, termasuk sebagai pemenuh kebutuhan dasar, fisiologis hingga membangun interaksi sosial dan ekspresi psikologis.

Salah satu bisnis kuliner kekinian di Indonesia adalah *Dessert* atau hidangan penutup yang biasanya disajikan setelah hidangan utama sebagai pencuci mulut. Pada umumnya *dessert* atau makanan penutup dihidangkan dalam rasa yang manis. Menurut Ekawatiningsih (2008:317) *dessert* merupakan hidangan yang disajikan dalam keadaan dingin atau panas dengan rasa manis. *Dessert* berfungsi untuk menyegarkan setelah menikmati makanan utama, yang terkadang memiliki aroma atau rasa yang amis. Variasi *dessert* kini semakin menarik dan memiliki banyak penggemar. *Dessert* dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu, *Cold Dessert* yang dihidangkan dalam kondisi dingin seperti *ice cream, pudding, mousses, fruit pie, dan cake*, serta *Hot Dessert* yang dihidangkan dalam kondisi hangat misalnya *banana flambe, apple pie, dan souffles*.

Seiring berkembangnya zaman saat ini *dessert* dapat dikonsumsi oleh banyak kalangan tanpa perlu didampingi hidangan utama atau sendiri, banyak pula *dessert* yang disajikan dengan kopi, teh, dan lainnya. Karenanya saat ini banyak *coffee shop* yang menghidangkan *dessert* atau hidangan pencuci mulut ini sebagai makanan pendampingnya. Semakin banyaknya orang mengenal *dessert* dan mulai tertarik memberikan keyakinan penulis untuk membangun bisnis *dessert* ini, meskipun tantangan bisnis ini tidak mudah karena pada

dasarnya semua orang bisa membuat makanan usaha ini namun penulis ingin selalu berinovasi dalam pembuatan produk mulai dari rasa hingga penyajiannya. Usaha *dessert* ini juga merupakan keinginan penulis dengan keluarga penulis yang menyukai makanan manis dan kesenangan penulis dalam *baking*, penulis juga ingin memberikan produk yang dapat dinikmati semua kalangan dengan kualitas bahan baku yang baik dan harga yang terjangkau.

Tahun 2015 dimana penulis mendirikan bisnis ini yang masih dipromosikan dari mulut ke mulut dan pembeli hanya teman-teman terdekat dengan produk yang dijual yaitu *custom cake*. Selama dua tahun pertama produk yang kami jual hanya *custom cake* yang diproduksi oleh penulis dan kakak penulis, kemudian di tahun berikutnya kami menambahkan produk baru yaitu cupcake, dan mini cake dimana kami tambahkan karena adanya permintaan dari salah satu teman pelanggan yaitu *hampers*, sehingga kami memutuskan untuk membuat *cake* berukuran kecil yang dibuat dalam satu box sebagai *hampers*, karena permintaan yang cukup banyak pada saat itu, maka kami menambahkan *mini cake* sebagai menu utama. Di tahun itu media sosial Instagram masih belum ramai seperti sekarang namun bagi usaha kami Instagram sedikit membantu karena orang-orang yang mengikuit Instagram *ercakery* merupakan teman-teman yang juga pelanggan, maka kami menggunakan media tersebut pada saat kami membuka *pre order* yang biasanya dilakukan satu bulan sekali dan juga memposting produk-produk Ercakery itu sendiri.

Selama pandemic COVID – 19 usaha kami sempat sepi pembeli namun usaha kami tetap berjalan, kami juga menambahkan beberapa menu seperti *brownies*, *cheese cake* dan *marble cake*. Disaat itu kami juga menggunakan *influencer* sebagai media promosi di Instagram, penjualan kami sempat ramai namun tidak bertahan lama, pengikut di Instagram kami juga tidak banyak bertambah dan kurangnya pemasukan yang merupakan modal untuk usaha itu sendiri. Karena itu usaha kami sempat terhenti di tahun 2022 karena sedikit pembeli juga tidak adanya orang yang dapat melakukan produksi usaha karena kesibukan penulis dan keluarga penulis, karena kami masih belum memiliki karyawan. Berikut Laporan penjualan Ercakery selama 3 tahun ke belakang,

**TABEL 1**  
**LAPORAN PENJUALAN ERCAKERY TAHUN 2020 - 2022**

NO.	ITEM	SATUAN	HARGA	TERJUAL	TOTAL
1	BROWNIE	PCS	Rp 75,000	998	Rp 74,850,000
2	CHEESECAKE	PCS	Rp 75,000	510	Rp 38,250,000
3	MARBLE CAKE	PCS	Rp 140,000	66	Rp 9,240,000
4	MINI CAKE	BOX	Rp 125,000	56	Rp 7,000,000
5	CUPCAKE	PCS	Rp 15,000	72	Rp 1,080,000
6	GARLIC BREAD	PCS	Rp 35,000	347	Rp 12,145,000
<b>TOTAL</b>				2049	Rp 142,565,000

Sumber : Olahan Penulis, 2023

Berdasarkan data tersebut diketahui bahwa dalam kurun waktu tiga tahun Ercakery dapat menjual produk sebanyak 2.049 melalui *Instagram* dan *Whatsapp*. Penulis melihat bahwa Ercakery memiliki potensi dari produk yang ditawarkan untuk bisa dijual lebih luas serta menambah varian produk baru. Adanya *trend mille crepes* yang sedang digemari para pecinta *dessert* saat ini, Ercakery memilih mengeluarkan produk baru tersebut dengan beberapa varian

rasa. Pengembangan pada usaha Ercakery perlu dilakukan sehingga usaha ini dapat berjalan secara konsisten.

## **B. GAMBARAN UMUM BISNIS**

### **a. Deskripsi Bisnis**

*Ercakery* merupakan usaha yang bergerak dalam penyediaan produk kue, usaha ini telah dijalani penulis dan keluarga penulis sejak tahun 2015. Kesenangan penulis dan keluarga penulis terhadap makanan manis inilah yang menyebabkan usaha ini dijalankan. Selama dua tahun pertama usaha penulis hanya berfokus pada penjualan *custom cake* dengan bermacam-macam jenis mulai dari kue ulang tahun, kue *anniversary*, ataupun *wedding cake*. Selain itu pembeli juga dapat meminta *design* sesuai keinginan. Tahun berikutnya usaha penulis menambahkan menu lainnya yaitu cupcake, dimana cupcake tersebut dapat dihias sesuai keinginan pembeli. Kemudian penulis juga menambahkan menu *mini cake*, diawali karena adanya permintaan pembelian *hampers* yang pada akhirnya dibuatlah *cake* berukuran kecil namun dengan beberapa jenis kue yang dibuat dalam satu box sebagai *hampers*, permintaan *mini cake* yang terus meningkat pada saat itu memutuskan penulis untuk menambahkan *mini cake* sebagai menu utama. Selama COVID-19 usaha penulis masih berjalan meski pembeli terus menurun, pada saat itu penulis juga mengeluarkan menu lainnya seperti *brownies*, *cheese cake*, dan *marble cake*.

Usaha ini dimulai dari mulut ke mulut dan kerabat terdekat kemudian mengembangkan akun media sosial Instagram yang sebelumnya masih belum

aktif karena masih kurangnya minat orang-orang terhadap Instagram di kala itu, namun semakin lama Instagram semakin digemari sehingga usaha penulis memanfaatkan hal tersebut yaitu dengan menggunakan *influencer* sebagai media untuk promosi di Instagram, namun hasil yang didapatkan tidak terlalu membuahkan karena hanya di awal promosi pelanggan berdatangan namun tidak bertahan lama.

Kini pemesanan produk hanya dapat dilakukan secara online melalui *Whatsapp* dan *Instagram* menggunakan sistem *Pre order* dengan minimal order tertentu. Pada saat ini usaha penulis sepenuhnya dijalankan oleh keluarga penulis, dan belum pernah memiliki pegawai dari luar sebelumnya karena kekurangan orang ini pembukaan *pre order* hanya dilakukan satu kali dalam sebulan atau bahkan tidak sama sekali. Di tahun 2022 usaha kami juga sempat terhenti karena tidak adanya orang yang mengoperasikan usaha Ercakery.

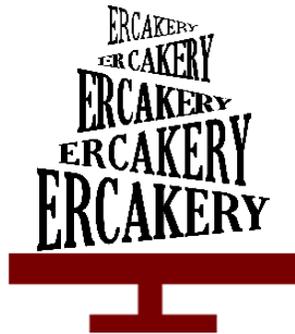
Saat ini usaha Ercakery masih belum maksimal dalam hal penjualan, promosi usaha juga hanya dilakukan seadanya oleh penulis, dan sampai saat ini usaha Ercakery masih belum memiliki karyawan. Meskipun bisnis ini telah banyak dilakukan oleh para pelaku usaha lainnya, namun sampai saat ini masih memperlihatkan prospek yang cukup menjanjikan, selain itu keinginan penulis juga untuk selalu memberikan inovasi dan modifikasi dalam memberikan bentuk sajian yang lebih unik dan tampilan yang menarik dengan mengikuti perkembangan tren bisnis. Maka dari itu penulis ingin mengembangkan usaha

ini menjadi usaha yang lebih konsisten dalam melakukan produksi sehingga usaha ini dapat dikenal masyarakat luas.

### **b. Deskripsi Logo dan Nama**

Ercakery adalah nama yang diambil dari huruf R dan *cakery*, huruf R diambil dari huruf pertama nama nenek penulis, dimana sosok nenek dalam usaha Ercakery merupakan inspirasi awal usaha ini dibentuk. Dahulu beliau sangat menyukai makanan manis dan selalu membuat kue-kue saat keluarga penulis datang ke kediamannya, hal ini membuat keluarga penulis memulai bisnis ini sejak kepergiannya. Sedangkan *cakery* merupakan toko kue yang menjual beraneka ragam kue, lalu huruf E didepan merupakan inovasi dari huruf R maka terbentuklah brand Ercakery sebagai nama usaha penulis.

**GAMBAR 2**  
**LOGO BISNIS**



Sumber : Desain Penulis, 2019

Gambar diatas merupakan logo dari Ercakery yang telah mengalami perubahan beberapa kali. Logo yang berbentuk *tier cake* dengan nama brand yang semakin atas semakin kecil berwarna hitam, lalu dibagian bawahnya

terdapat stand cake berwarna maroon. Kue bertingkat merupakan beberapa kue yang ditumpuk satu sama lain dengan ukuran yang berbeda untuk menciptakan ketinggian dan menjadi titik fokus dalam suatu acara, logo Ercakery yang berbentuk kue bertingkat ini juga diharapkan dapat menjadi usaha yang terus maju hingga mencapai titik tertingginya yaitu usaha yang disukai banyak orang.

### **c. Identitas Bisnis**

Identitas bisnis merupakan hal yang penting dalam sebuah usaha, adanya identitas bisnis dapat membantu usaha dalam menciptakan citra perusahaan pada kacamata masyarakat. Salah satu bentuk untuk menciptakan *brand image* adalah cara komunikasi usaha itu sendiri dengan para konsumen, saat ini bentuk komunikasi antara penjual dan pembeli dapat dilakukan dengan berbagai cara misalnya melalui media sosial. Berikut adalah kontak *Ercakery*,

#### 1. Kontak Bisnis

Nomor Telephone : (+62) 81321641330

Whatsapp : (+62) 81321641330

Email : [ercakery@gmail.com](mailto:ercakery@gmail.com)

Instagram : @ercakery

#### 2. Alamat Bisnis

Usaha Ercakery memiliki dua tempat produksi untuk yang pertama di Jl. Dago Elos V No. 456 RT 04 RW 02, Kelurahan Dago,

Kecamatan Coblong, Bandung Jawa Barat. Dan lokasi kedua berada di Jl. Batu Raden IX No. 4A, Mekarjaya, Kecamatan Coblong, Bandung, Jawa Barat.

### **C. VISI DAN MISI USAHA**

#### 1. Visi

Menjadikan Ercakery produk lokal yang unggul dengan kualitas rasa yang disukai berbagai kalangan khususnya di kota Bandung.

#### 2. Misi

- Memberikan produk berkualitas yang disukai konsumen
- Menciptakan inovasi-inovasi produk dengan memperhatikan permintaan pasar
- Memberikan pelayanan yang terbaik dan menjaga loyalitas konsumen
- Mampu menarik pelanggan dari berbagai kalangan

### **D. GAMBARAN UMUM MODEL BISNIS**

Dengan semakin majunya industri bisnis dengan prospek yang menjanjikan, semakin banyak pula pelaku-pelaku usaha yang terjun ke industri bisnis. Hal ini yang menjadi sebuah tantangan bagi para pelaku usaha, daya saing merupakan kemampuan untuk memperlihatkan hasil yang lebih baik, lebih cepat, ataupun lebih bermakna. Kemampuan yang dimaksud adalah kemampuan memperkuat ruang pasarnya, kemampuan dalam menyatukan lingkungan, kemampuan meningkatkan kinerja, dan kemampuan menegakkan posisi (Permen, Pendidikan Nasional No. 41 Tahun 2007). Dan menurut Porter

(2012:14) daya saing adalah kapabilitas suatu usaha di dalam industri untuk menghadapi berbagai macam situasi lingkungan. Persaingan pasti sering terjadi diantara para pelaku usaha, jika suatu usaha memiliki tingkat jual yang tinggi maka akan lebih banyak pelaku usaha mencoba usaha yang sama. Agar suatu usaha tetap menang dari pelaku usaha lainnya maka perlu adanya strategi dalam menjalankan bisnis, berikut adalah pesaing dengan usaha yang sejenis di Kota Bandung khususnya di area Dago atas,

**TABEL 2**  
**DATA USAHA SEJENIS**

<b>No</b>	<b>Brand</b>	<b>Alamat</b>
<b>1</b>	Ibys Bakery	Jl. Kanayakan No. A17, Dago, Kecamatan Coblong, Kota Bandung
<b>2</b>	Massimo Gelato	Jl. Ir. H. Juanda No. 339, Dago Atas, Bandung
<b>3</b>	Mister Donut	Jl. Ir. H. Juanda No. 44, Dago , Kecamatan Coblong, Kota Bandung

Sumber : Olahan Penulis, 2023

Ketiga usaha diatas adalah bisnis yang memiliki usaha sejenis di kota Bandung, ketiga kompetitor tersebut sama-sama berada dalam bidang makanan penutup atau *dessert*. Namun ketiga kompetitor diatas menawarkan produk yang berbeda-beda, *Ibys Bakery* merupakan toko yang berdiri sejak tahun 2005, produknya dijual dengan harga terjangkau, menu produknya adalah kue kering, *dessert box*, dan *hampers*. Sedangkan *Massimo Gelato* merupakan sebuah usaha sejenis dibidang makanan penutup khususnya *Ice Cream*. *Gelato* sendiri adalah es krim asal Italia yang sangat populer di Indonesia, bahan utama *gelato* ialah susu, krim dan gula yang kemudian ditambahkan dengan berbagai varian

rasa. Untuk *Massimo Gelato* sendiri menawarkan *gelato* rasa seperti *rum raisin*, *bubble gum*, *sunset paradise*, *white Nutella*, *berry cheesecake*, selain itu *Massimo Gelato* juga menjual berbagai macam Sorbet seperti *lemon sorbet*, *pineapple sorbet*, *apple sorbet*, dan masih banyak lagi.

Yang ketiga ialah Mister Donut yang terletak di daerah Dago atas adalah usaha yang didirikan oleh Harry Winouker di jalanan kota Boston tahun 1955, berawal dari toko kecil berubah menjadi toko retail yang menjual lebih dari 35 jenis donat, bagel, dan juga kopi. Mister Donut terus mendapat banyak permintaan dan menjadi begitu populer, alhasil Harry Winouker melakukan ekspansi pesat dan menghasilkan pembukaan toko dimana-mana. Kini Mister Donut menjadi salah satu rantai donat terbesar dan memiliki lebih dari 5500 toko di seluruh dunia.

Dengan adanya kompetitor ini maka inti identifikasi pesaing merupakan salah satu strategi awal untuk lebih mengenal pesaing, hal ini dapat memberikan banyak informasi mengenai kelemahan dan kekuatan dari bisnis pesaing yang nantinya akan membantu dalam membuat strategi perusahaan dalam menghadapi dunia bisnis. Dengan mulai banyaknya pesaing penulis ingin menjadikan usaha ini memiliki keunggulan yang berbeda, dan produk dapat didistribusikan secara maksimal sesuai dengan keinginan pasar sehingga menciptakan profit yang menguntungkan.

#### **a. Business Model Canvas**

**GAMBAR 3**  
**BMC ERCAKERY**

**THE BUSINESS MODEL CANVAS**



Sumber : Olahan Penulis, 2023

## E. SWOT Analysis

SWOT analisis adalah singkatan dari *strengths*, *weakness*, *opportunities*, dan *threats*, didefinisikan sebagai metode dalam merencanakan strategi untuk menilai kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek (Suryatama, 2014). Analisis SWOT dapat memberikan deskripsi, bagaimana usaha yang perlu dilakukan dalam meningkatkan potensi dan kemampuan sumber daya bisnis. Ketika melakukan penyusunan strategi SWOT terdapat beberapa faktor yang dapat berpengaruh, yakni faktor internal yang terdiri dari *strength* dan *weakness*, misalnya mengenai finansial perusahaan, kekuatan dan kelemahan perusahaan, sumber daya perusahaan. Dan faktor eksternal yang terdiri dari *opportunity* dan *threat*, yang meliputi lingkungan, peraturan pemerintahan, tren, budaya, teknologi, dan lain-lain. Dibawah ini adalah komponen dari analisis SWOT:

- *Strength* / Kekuatan

1. Variasi produk yang ditawarkan

Ercakery menawarkan menu dengan banyak variasi yang juga mengikuti tren, mulai dari *brownies*, *custom cake*, *marble cake*, dan *mini cake* dengan variasi kue berbeda mulai dari *red velvet*, *opera cake*, *rollcake*, *tiramisu*, *fruit pie*, dan masih banyak lagi.

2. Produk *fresh from the oven*

Karena pembelian produk dilakukan melalui system *pre order* yang mana pembuatan produk dilakukan setelah adanya pemesanan dan

untuk Ercakery sendiri produk dibuat sehari sebelum pengiriman dilakukan, sehingga produk yang diberikan sudah pasti masih dalam keadaan baru atau *fresh*.

3. Harga terjangkau

Produk Ercakery memiliki harga yang terbilang murah dibandingkan dengan produk dengan kualitas sama.

4. Rumah produksi yang strategis

Lokasi rumah produksi yang cukup strategis untuk di jangkau dengan kendaraan umum maupun pribadi, lokasi ini juga tidak jauh dari pusat kota.

- *Weakness* / Kelemahan

1. Sumber daya manusia terbatas

Ercakery masih belum memiliki pegawai dari luar dan hanya mengandalkan penulis, sehingga berpengaruh terhadap produksi yang dilakukan, dan juga volume penjualan menjadi tidak maksimal.

2. Belum terdaftar secara hukum

Pada dasarnya suatu usaha harus mendaftarkan usahanya secara legal dan berbadan hukum agar tidak terkena sanksi atas peraturan-peraturan yang ada, selain itu jika usaha kita semakin besar namun belum didaftarkan secara hukum maka kita tidak memiliki hak paten dari brand yang kita dirikan dan sangat bisa untuk dicuri oleh orang lain, maka dari itu penulis ingin mendaftarkan usaha ini untuk

memiliki legalitas hukum sehingga dapat mendistribusikan produk lebih maksimal.

- *Opportunity / Peluang*

1. Memiliki pelanggan tetap

Karena usaha ini telah berjalan cukup lama sejak 2015, kami memiliki pelanggan yang selalu membeli produk kami. Dengan adanya hal ini sangat memungkinkan untuk menarik pelanggan lain untuk membeli produk yang dijual.

2. Produk yang menarik

Usaha penulis pada dasarnya merupakan usaha yang berfokus pada keinginan pasar atau *market oriented* dimana penulis selalu mengamati trend dan keinginan konsumen sehingga produk yang dijual pun terus berinovasi. Hal ini memberikan peluang bagi produk Ercakery untuk menarik pembeli yang gemar membeli produk yang menarik dan sedang trend.

3. Penjualan di hari-hari besar

Permintaan pembelian menjelang hari - hari besar biasanya meningkat pesat, contohnya seperti menjelang lebaran dimana masyarakat

- *Threat / Ancaman*

1. Harga bahan baku yang terus berubah

Harga bahan baku yang tidak tetap, sewaktu-waktu bisa berubah menjadi sangat naik dan kadang turun, sehingga dapat mengancam finansial usaha.

## 2. Banyaknya pesaing baru

Saat ini banyak pelaku bisnis yang memulai bisnisnya di bidang makanan manis sehingga memunculkan pesaing-pesaing baru. Maka dari itu penulis ingin membuat strategi agar produk Ercakery tidak kalah saing dengan produk pesaing baru.

## F. GAMBARAN UMUM PRODUK DAN JASA

Bisnis Ercakery adalah usaha yang berfokus pada produk patiseri atau makanan manis. Produk yang dijual cenderung produk-produk kue *classic* seperti *chiffon sponge cake*, *butter cake*, *marble cake*, dan *cheese cake*. Di tahun 2015 pada saat usaha ini didirikan produk yang pertama dijual adalah *custom cake* dimana para konsumen dapat *request* gambar, *design*, ataupun tema yang diinginkan sebagai hiasan cake. Jenis cake yang ditawarkan yaitu :

- Chocolate Cake
- Red Velvet
- Mocca Cake
- Pandan Cake
- Strawberry Cake
- Lapis Malang

Kemudian setelah dua tahun penulis menambahkan menu produk yang dijual, dengan ukuran mini kue-kue ini dikemas menjadi beberapa macam jenis dalam satu box, dengan pilihan cake sebagai berikut :

- Red Velvet
- Tiramisu
- Fruit Pie
- Mocca Rollcake
- Pandan Cheese
- Chocolate Cake
- Strawberry Cake

Atapun menu lain yang ditawarkan yaitu *Milky Brownie Silverqueen*, brownies dengan topping silverqueen dan keju ini merupakan menu yang paling banyak dibeli, *Milky Brownie Silverqueen* ini juga sangat cocok untuk menjadi hampers. Selanjutnya custom *cake* yang dijual satuan dan dapat memilih tema sendiri sebagai dekorasinya.

Penjualan yang dilakukan Ercakery yaitu dengan metode *pre order* yang mana pembeli harus terlebih dahulu memesan, hal ini juga yang membuat produk lebih *fresh* atau masih segar sehingga para konsumen dapat menikmati produk baru atau *fresh from the oven*. *Pre order* ini biasanya dilakukan satu kali dalam sebulan, karena keterbatasan sumber daya manusia. Pemesanan produk biasanya dilakukan melalui Instagram ataupun via *whatsapp*, dan akan dikirimkan 3 hari setelah waktu pemesanan. Pengiriman dilakukan dengan *cash*

*on delivery*, Ojek Online seperti GOJEK dan GRAB ataupun menggunakan *courier* untuk pengiriman ke luar kota.

**GAMBAR 4**  
**MINI CAKE**



Sumber : Penulis, 2022

**GAMBAR 5**  
**MILKY BROWNIE SILVERQUEEN**



Sumber : Penulis, 2020

**GAMBAR 6**  
**CUSTOM CAKE**



Sumber : Penulis, 2020

## **G. JENIS / BADAN USAHA**

Menurut Inna Primianan UMKM atau usaha mikro, kecil, dan menengah adalah suatu kegiatan ekonomi yang menggerakkan pembangunan di Indonesia, seperti manufaktur, agrobisnis, agraris, dan sumber daya manusia. Dapat diartikan bahwa UMKM yaitu salah satu cara memulihkan perekonomian Indonesia dengan mengembangkan sektor perdagangan melalui pemberdayaan masyarakat yang pengangguran. Konsep UMKM pada umumnya adalah unit bisnis yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan ataupun badan usaha dengan jumlah pendapatan tertentu. Untuk usaha Ercakery sendiri termasuk ke dalam usaha kuliner mikro karena usaha penulis masih termasuk ke dalam usaha rumahan dan jumlah omzet pertahunnya masih kurang dari Rp300 juta. Kedepannya Ercakery akan mendaftarkan CV (Perseroan Komanditer) karena prosedur pengurusan CV yang lebih mudah untuk usaha yang masih kecil. Berikut merupakan tahapan dalam mengajukan izin pendirian CV :

1. Menyiapkan kelengkapan data CV, seperti : Nama, Alamat, Susunan Pengurus, Maksud dan tujuan pendirian CV, dan jenis usaha yang telah dijalankan.
2. Melakukan pendaftaran nama di SABU (Sistem Administrasi Badan Usaha), untuk memastikan jika nama yang diajukan belum pernah dipakai CV lain.
3. Membuat akta pendirian CV dengan notaris, dengan kelengkapan data sebagai berikut :
  - Fotocopy e-KTP pemilik usaha

- Fotocopy KK pemilik usaha
  - Fotocopy NPWP pemilik usaha
  - Fotocopy bukti kepemilikan tempat usaha
  - Fotocopy sertifikat PBB (Pajak Bumi dan Bangunan)
  - Fotocopy Surat Domisili
4. Melakukan registrasi melalui SABU dan melampirkan data notaris.  
Dan menunggu Surat Keterangan Terdaftar yang telah di sahkan oleh KEMEN KUMHAM.
  5. Terakhir dengan mendaftarkan izin usaha untuk mendapatkan NIB dan izin usaha komersial melalui OSS

## **H. ASPEK LEGALITAS**

Usaha Ercakery sendiri masih belum memiliki aspek legalitas karena usaha penulis masih termasuk ke dalam usaha rumahan dan belum memiliki badan usaha. Karenanya dalam kesempatan ini penulis ingin mendaftarkan hak paten / merk Ercakery dan membuat sertifikat halal. Selain itu Ercakery juga akan mendaftarkan Nomor Induk Berusaha atau biasa disebut dengan NIB. NIB adalah identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh pemerintahan melalui lembaga OSS atau *Online Single Submission*, NIB memiliki 13 digit angka yang didalamnya juga terdapat pengaman dan tanda tangan elektronik. Selain itu NIB juga berfungsi untuk Tanda Daftar Perusahaan atau TDP, Angka Pengenal Impor atau API, Akses Kepabeanaan, dan menjadi salah satu syarat

SIUP atau Surat Izin Usaha Pedagang dan sertifikat halal. Sedangkan OSS sendiri adalah perizinan berusaha yang terintegrasi secara elektronik, OSS ini juga mempermudah pengurusan berbagai izin berusaha misalnya lokasi, lingkungan, dan bangunan ataupun izin operasional.