

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Terjadinya perkembangan usaha di abad ke-21 ini mengalami perubahan yang berkesinambungan, khususnya dibidang kuliner yang mana dapat dengan mudah kita temui dan semakin berinovasi. Salah satu usaha kuliner yang sedang menjamur saat ini ialah usaha *café*, dengan berbagai macam produk yang ditawarkan serta konsep dari setiap *café* yang menjadi ciri khas nya masing – masing. Maraknya bisnis makan dan minum ini dikarenakan kebutuhan konsumtif masyarakat yang tidak akan hilang, bahkan semakin berkembang. Perkembangan usaha kuliner ini mengakibatkan adanya tuntutan bagi para pelaku usaha untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang bermacam – macam. Para pelaku usaha ini dituntut untuk memiliki rasa kepekaan tinggi terhadap perubahan yang terjadi dan menjadikan permintaan pasar sebagai tujuan utama yang harus dipenuhi (Kotler-Keller, 2012:78). Hal ini terbukti dengan maraknya *café* yang menawarkan produk makan dan minum dengan mengadopsi makanan luar, baik itu luar daerah maupun luar negeri.

Contohnya di Kota Bandung yang memiliki luas 167,7 km² ini memiliki 388 *café* yang masih beroperasi dan tercatat dalam TripAdvisor di tahun 2019. Dengan keanekaragaman produk serta konsep yang dimiliki oleh setiap *café*sertameciptakan ciri khasnya masing – masing.

Selain konsep serta produk, pelayanan yang diberikan pun menjadi ciri tersendiri sesuai target konsumen yang datang. Hal ini pun menuntut para pelaku usaha untuk dapat memilih sumber daya manusia yang memiliki kompetensi sesuai dengan keadaan saat ini. Contohnya masyarakat Indonesia saat ini bukan hanya mengonsumsi kopi saja, namun sudah mulai ke tahap ingin mengetahui lebih dalam mengenai kopi yang dihidangkan. Hal ini serupa dengan sebuah teori yang pernah penulis baca yaitu teori “ *Third Wave* “, yang mana menerangkan bahwa akan ada saatnya dimana para konsumen bukan hanya menikmati kopi saja namun mulai adanya ketertarikan mengenai asal muasal, serta proses kopi itu sendiri bisa sampai ke tegukan (majalah.ottencoffe.co.id). Maka suatu usaha yang didirikan dapat dikatakan baik ketika terpenuhinya kebutuhan konsumen oleh usaha tersebut.

Usaha yang akan didirikan oleh penulis yaitu usaha *café* yang mana memiliki definisi bahwa *café* adalah usaha penyediaan makanan dan minuman dilengkapi dengan peralatan dan perlengkapan untuk proses pembuatan penyimpanan dan / atau penyajiannya, didalam satu tempat yang tidak berpindah-pindah, yang tercantum dalam Peraturan Menteri Pariwisata Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2016 Bab 1 Pasal 1 di point ke –24. Terdapat banyak teori yang mendasari terciptanya perencanaan bisnis, namun penulis memilih satu landasan teori yaitu : Menurut Daryanto (2014 : 24) “ Perencanaan bisnis yang baik harus bisa menjelaskan 4 aspek penting yaitu : gambaran usaha, pemasaran, keuangan, dan manajemen “ dimana dalam bagian gambaran usaha meliputi produk, prasarana dan operasional termasuk bagian manajemen.

Berdasarkan teori – teori yang telah dipaparkan, penulis ingin membuat suatu perencanaan bisnis *café* dengan memilih konsep *skateboard*.

Dimana bukan hanya memilih *skateboard* sebagai desain saja, namun sekaligus memberikan fasilitas bermain *skateboard* bagi para pecinta olahraga ini. Memilih konsep *café* yang dipadukan dengan *skateboard* ini di latar belakang oleh ramainya penggemar olahraga ekstrim ini di Kota Bandung. Tercatat 1500 *skateboarder* menghadiri perayaan olahraga ekstrim ini di Pasopati Bandung, pada tanggal 21 Juni 2019 yang mana menjadi hari peringatan *Go Skateboarding Day* di seluruh dunia yang pertama kali diselenggarakan pada tahun 2004 oleh *International Association of Skateboard Companies* (IASC) (TribunJabar.id,Bandung). Selain itu kota kembang pun melahirkan atlet profesional di bidang *skateboard*, yaitu Pevi Permana yang mana telah menyumbangkan satu buah medali perunggu pada kompetisi *Asian Games* 2018. Dari pencapaian ini para generasi muda semakin termotivasi untuk berlatih *skateboard* oleh para atlet, karena dengan perkembangan zaman olahraga ekstrim ini pun menjadi salah satu olahraga yang bergengsi di tingkat Asia (Pikiran-rakyat.com). Terdapat lima tempat untuk berlatih olahraga ekstrim ini di Kota Bandung, namun hanya dua tempat yang masih aktif yaitu Pasopati *Skatepark* dan Buqiet *Skatepark*, sedangkan tiga lainnya tidak beroperasi karena kurangnya perawatan (Tirto.ID).

Olahraga ekstrim ini dapat menguras tenaga karena bermain dengan kecepatan dari kayuhan kaki, melewati sebuah rintangan, dan juga menaiki sebuah rintangan. Dengan kata lain akan banyak tenaga yang terkuras dan para pelaku olahraga ini membutuhkan makanan dan minuman yang dapat memenuhi kebutuhannya. Agar dapat menyediakan makanan dan minuman yang sesuai

dengan kebutuhan para *skateboarder* saat bermain *skate*, penulis telah memberikan kuisisioner kepada beberapa *skateboarder* di Kota Bandung. Kuisisioner ini disebar dari tanggal 1 September 2019 sampai tanggal 16 September 2019 dan terkumpul sebanyak 95 data hasil kuisisioner. Berikut dibawah ini adalah table hasil kuisisioner yang telah penulis sebar kepada para *skateboarder* :

Tabel 1. 1

KEBUTUHAN& KEINGINANSKATEBOARDER SAAT BERMAIN

SKATEBOARD DIKOTA BANDUNG

n = 95

No	Pertanyaan	Ya	Tidak	Keterangan
1.	Apakah anda bermain <i>skate</i> 3x – 4x dalam seminggu ?	91,6%	8,4%	Ya : 87 Tidak : 8
2.	Apakah anda suka berkumpul di <i>café</i> bersama teman atau keluarga ?	82,1%	17,9%	Ya : 78 Tidak : 17
3.	Apakah anda menyukai minuman jus dari buah atau sayur ?	73,7%	27,3%	Ya : 70 Tidak : 25
4.	Apakah anda menyukai minuman berbahan dasar kopi / coklat /susu ?	85,3%	14,7%	Ya : 81 Tidak : 14
5.	Apakah anda menyukai makanan siap saji ?	94,7%	5,3%	Ya : 90 Tidak : 5
6.	Apakah anda tertarik dan mau mengunjungi <i>café</i> yang memiliki fasilitas bermain <i>skate</i> di wilayah Cigadung Timur ?	93,7%	6,3%	Ya : 89 Tidak : 6
7.	Apakah anda bersedia membeli 1 paket makanan dan minuman dengan harga kisaran Rp.35.000 – Rp.75.000?	78,9%	21,1%	Ya : 75 Tidak : 20
Total				95 Responden

Sumber : Data Hasil Kuesioner Penulis, 2019

Berdasarkan tabel 1.1 mengenai data hasil kuesioner yang telah penulis bagikan kepada para *skateboarder* di Kota Bandung, menunjukkan adanya ketertarikan konsumen untuk mengunjungi *café* yang memiliki fasilitas untuk bermain *skate* yang dipadukan dengan makanan siap saji serta minuman yang

bersifat *nourishing*, *stimulating*, dan *refreshing* yang berlokasi di Jalan Cigadung Timur. Dimana pemilik dari lokasi ini adalah kerabat dari penulis, yaitu pemilik usaha Batik Komar yang ingin bekerjasama mengenai investasi modal usaha yang diharapkan dapat membantu kelancaran perencanaan usaha ini. Namun perlunya kreatifitas mengenai campuran minuman yang berbahan dasar buah dan sayur agar dapat digemari dan para konsumen tertarik dengan produk tersebut. Selain itu juga perlunya mempertimbangkan harga jual produk agar bisa diterima oleh para kosumen.

Dengan latar belakang konsep *café* serta data hasil kuesioner yang telah penulis paparkan, dan juga teori yang mendasari penulis untuk menyusun tugas akhir dengan bentuk perencanaan bisnis yang berjudul “ **PERENCANAAN BISNIS SWIFT COFFEE AND CULTURE DI KOTA BANDUNG**”.

B. Gambaran Umum Usaha Sejenis atau Pesaing

Setiap usaha pastinya memiliki pesaing yang sejenis, baik itu menurut konsep suatu *café* itu sendiri ataupun menurut produk yang ditawarkan. Selain itu pesaing bukan hanya dari usaha sejenis saja, namun dari jenis usaha yang berbeda pun dapat menjadi pesaing. Hal ini yang harus diperhatikan oleh pemilik suatu usaha agar dapat bersaing dari masa ke masa. Menurut Philip Kotler (2008 : 269) mengenai macam – macam persaingan di tingkat substitusi produk yaitu :

1. Persaingan merk merupakan persaingan dalam menawarkan produk & jasa yang sama atau sejenis dengan perusahaan lain kepada pelanggan yang sama dengan kisaran harga yang sama pula.
2. Persaingan industri merupakan persaingan yang menganggap bahwa perusahaan lain memiliki produk yang sama.
3. Persaingan bentuk yaitu persaingan antara perusahaan yang menghasilkan produk dengan memberikan manfaat yang sama.
4. Persaingan umum meliputi semua perusahaan bersaing untuk konsumsi rupiah yang sama.

Berdasarkan pendapat yang dikemukakan oleh Philip Kotler, penulis menemukan pesaing usaha sejenis yang ada Kota Bandung dan sekitarnya dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 1. 2

DATA USAHA SEJENIS DI KOTA BANDUNG DAN SEKITARNYA

No	Café	Alamat
1.	Maison De La Sol Coffee and Culture	Jl. Cihampelas No.36,Tamansari, Kec. Bandung Wetan, Kota Bandung, Jawa Barat 40116
2.	Dago Cliff Resto & Dine	Jl.Ligar Melati No. 60, Cigadung,Bandung.

Sumber : Olahan Penulis, 2019

Maison De La Sol Coffee and Culture merupakan *café* yang memiliki fasilitas untuk bermain *skateboard* berupa mini *bowl* dan memiliki *Roastery* dibagian depan. Interior yang dimiliki oleh *café* ini sangat diminati oleh para pengunjung dikarenakan memiliki interior yang *instagramable*. Namun lokasi De La Sol ini kurang strategis, dimana lokasinya tidak mudah terlihat oleh masyarakat yang melewati jalan Cihampelas menuju Wastukencana. Lokasi yang kurang strategis ini memiliki kesamaan dengan Dago Cliff Resto and Dine, namun kelebihan dari resto ini memiliki varian *light meal* yang lebih banyak dan memiliki pemandangan *city light*.

C. Analisis Peluang dan Hambatan

Ketika ingin membuat suatu perencanaan bisnis harus di bantu dengan konsep baru atau ide – ide yang inovatif dengan menganalisa 4 faktor yaitu *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (ancaman) dari usaha yang akan dibuat.

Menurut Muchtar A. F (2014: 157), “ Ketika ingin membuat suatu perencanaan bisnis dibutuhkan formulasi strategi yang melibatkan penetapan serangkaian tindakan yang tepat, untuk mencapai tujuan.

Formulasi strategi ini meliputi pengembangan misi bisnis dan analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman). Dimana kegiatan ini dilakukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal, serta mengukur lalu menetapkan kelemahan dan kekuatan internal untuk tujuan jangka panjang. SWOT ini digunakan oleh pemilik usaha untuk mengetahui peluang pasar yang dimiliki supaya mencapai keberhasilan dan keuntungan bagi pemilik usaha. Berdasarkan teori yang telah dikemukakan, maka analisis SWOT dari perencanaan bisnis *café* yang akan dibuat yaitu :

1. Strength

Kekuatan internal dari *café* ini terdapat di dalam produk yang ditawarkan, kualitas pelayanan yang di berikan, fasilitas yang disediakan, desain interior, serta lokasi yang dipilih. Mengenai kualitas dari produk yang ditawarkan tentunya akan memilih bahan – bahan yang memiliki kualitas terbaik sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi, serta menawarkan menu andalan makanan siap saji dan minuman yang menggabungkan buah dan sayuran dengan bahan lain seperti susu, *espresso*, yoghurt, dll. Selain fokus dari sisi makanan dan minuman yang ditawarkan, dari segi pelayanan pun akan memberikan pelayanan yang terbaik dengan adanya sumber daya manusia berkompeten.

Desain interior *café* ini pun menjadi salah satu kekuatan, karena dengan memilih konsep dari Mexico dan Indonesia, penulis akan memperkenalkan mengenai *skateboard* berasal serta bagaimana masuknya kopi ke

Indonesia. Melalui hiasan yang akan dipajang serta musik yang didengarkan oleh konsumen akan menambah kekentalan konsep yang dipilih. Setelah itu ditambah dengan fasilitas bermain *skateboard* yang berukuran 4m x 11m diharapkan dapat memuaskan para *skateboarder* karena adanya berbagai macam *obstacle* yang menantang seperti *rail*, *ledge*, *ramp*, dan *kicker*.

Untuk kekuatan lokasi yang dipilih *café* ini bertempat di Jl. Cigadung Raya Timur, Bandung dimana daerah ini dekat dengan 2 universitas swasta yaitu \pm 3 km. Selain itu lokasi ini tepat di jalan utama yang memudahkan para pengunjung mencari lokasi *café*.

2. Weakness

Dari produk yang memiliki kualitas tinggi disertai dengan pelayanan terbaik akan memberikan dampak terhadap harga dari suatu hidangan. Dampak ini akan menjadi pertimbangan bagi konsumen saat ingin membeli suatu produk sekaligus pertimbangan untuk mengunjungi *café* ini, karena konsumen memiliki ekspektasi yang tinggi terhadap pelayanan serta rasa dari hidangan yang diberikan. Maka dari itu faktor ini menjadi kelemahan bagi bisnis usaha ini.

3. Opportunity

Dilihat dari analisa penulis mengenai kurangnya fasilitas bermain *skateboard* di Kota Bandung sedangkan para pemain *skateboard* di kota kembang ini terus meningkat. Dengan hanya adanya satu tempat yang memiliki fasilitas untuk bermain *skate* yang dipadukan dengan produk makanan dan minuman yang baik dikonsumsi oleh olahragawan, dari hal tersebut menjadikan peluang yang baik bagi penulis untuk mendirikan suatu usaha jenis ini di Kota Bandung.

Selain itu dengan menyediakan makanan yang siap saji serta minuman yang praktis, akan menjadi daya tarik tersendiri dengan menawarkan menu yang bervariasi dan tentunya memiliki kualitas dan rasa yang baik.

4. Threat

Dalam suatu bisnis usaha akan didapati ancaman bagi bisnisnya sendiri, dari ancaman kecil hingga ancaman yang besar. Tantangan yang menjadi ancaman bagi usaha ini adalah ketatnya persaingan bisnis di Kota Bandung khususnya dibidang makanan dan minuman. Persaingan di bidang kuliner ini meliputi persaingan dari harga suatu hidangan, selain itu berada pada lokasi yang berdekatan yaitu radius 5 km, dan adanya jenis produk yang sama pun menjadi salah satu persaingan.

D. Jenis atau Badan Usaha dan Struktur Personalia atau Manajemen

1. Jenis Badan Usaha

Saat membuat suatu bisnis usaha, para pemilik usaha harus memilih jenis badan usaha yang akan dipilih untuk bisnis usahanya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, badan usaha adalah sekumpulan orang dan modal yang mempunyai aktivitas yang bergerak di bidang perdagangan atau dunia usaha / perusahaan.

Terdapat berbagai jenis badan usaha, diantaranya Perusahaan Perseorangan, Firma, CV (Persekutuan Komanditer), PT (Perseroan Terbatas), Persero, Perusahaan Daerah, Perusahaan Negara Umum, Perusahaan Negara Jawatan, Koperasi, dan Yayasan. Disetiap jenis badan usaha pasti memiliki kelebihan dan kekurangannya masing – masing, disesuaikan dengan kebutuhan dan karakter dari usaha yang akan dibuat.

Sehubungan dengan jenis usaha yang akan dibuat merupakan usaha swasta, maka dari itu berdasarkan Pasal 33 UUD 1945 mengenai pengertian badan usaha milik swasta yaitu, “bidang – bidang usaha yang diberikan kepada pihak swasta adalah mengelola sumber daya ekonomi yang bersifat tidak vital dan strategis atau yang tidak menguasai hajat hidup orang banyak.” Berdasarkan pasal diatas dapat ditarik kesimpulan yaitu badan usaha yang bersifat swasta, dan tidak menguasai hajat hidup orang banyak yang berorientasi pada keuntungan.

Maka bisnis usaha *café* yang akan didirikan di Kota Bandung ini dibentuk dengan jenis badan usaha CV (*Comanditaire Venootschap*). Dipilihnya bentuk usaha CV ini karena prosedur serta syarat – syarat yang mudah, selain itu memiliki karakter yang fleksibel mulai dari ketentuan nama hingga manajemen CV yang dinilai lebih mudah dibandingkan dengan jenis badan usaha yang lain menurut penulis.

Disebut kan oleh Sukmadi (2017 : 9) mengenai CV yaitu “ Suatu perseroan yang didirikan disatu pihak oleh seorang atau lebih yang secara tanggung menanggung bertanggung jawab seluruhnya dan di lain pihak seorang atau lebih pemilik modal hanya bertanggung jawab sebanyak modal yang di masukan ke dalam perseroan.” Dari teori yang telah dikemukakan diartikan bahwa untuk mendirikan suatu CV minimum harus ada 2 orang atau lebih yang terlibat. Dimana nantinya terbagi menjadi 2 sekutu yaitu, komplementer (sekutu aktif) dan komanditer (sekutu pasif). Sekutu komplementer yaitu sekutu yang menjalankan suatu perusahaan, memiliki hak untuk melakukan perjanjian dengan pihak ketiga dan juga menjalankan kebijakan perusahaan. Sedangkan, sekutu komanditer hanya menanamkan modal dalam persekutuan serta tidak ikut serta

dalam pengelolaan perusahaan. Persyaratan mendirikan suatu CV telah diatur pada pasal 16 – 35 Kitab Undang – Undang Hukum Perdata (KUHD) yaitu :

- a. Membuat akta Pendirian di hadapan Notaris yang dijadikan sebagai alat bukti.
- b. Adapun ikhtisar isi resmi dari Akta Pendirian Persekutuan Komanditer meliputi :
 - 1) Nama lengkap, pekerjaan & tempat tinggal para pendiri
 - 2) Penetapan nama Persekutuan Komanditer
 - 3) Keterangan mengenai Persekutuan Komanditer itu bersifat umum atau terbatas untuk menjalankan sebuah perusahaan cabang secara khusus.
 - 4) Nama sekutu yang tidak berkuasa untuk menandatangani perjanjian atas nama persekutuan.
 - 5) Waktu mulai dan berlakunya Persekutuan Komanditer.
 - 6) Hal – hal penting lainnya yang berkaitan dengan pihak ketiga terhadap sekutu pendiri.
 - 7) Tanggal pendaftaran akta pendirian ke Pengadilan Negeri.
 - 8) Pembentukan kas uang dari Persekutuan Komanditer yang Khusus disediakan bagi penagih dari pihak ketiga, yang jika sudah kosaong berlakulah tanggung jawab sekutu secara pribadi untuk keseluruhan.
 - 9) Pengeluaran satu atau beberapa sekutu dari wewenangnya untuk bertindak atas nama persekutuan.
- c. Akta Notaris yang sudah dibuat, didaftarkan ke Kepaniteraan Pengadilan Negeri yang berwenang. CV tersebut didaftarkan pada Pengadilan Negeri di tempat kedudukan atau wilayah hukum, dengan membawa kelengkapan

berupa Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) atas nama CV yang bersangkutan.

- d. Para pendiri CV diwajibkan untuk mengumumkan ikhtisar resmi akta pendiriannya dalam Tambahan Berita Negara Republik Indonesia.

2. **Struktur Personalia atau Manajemen**

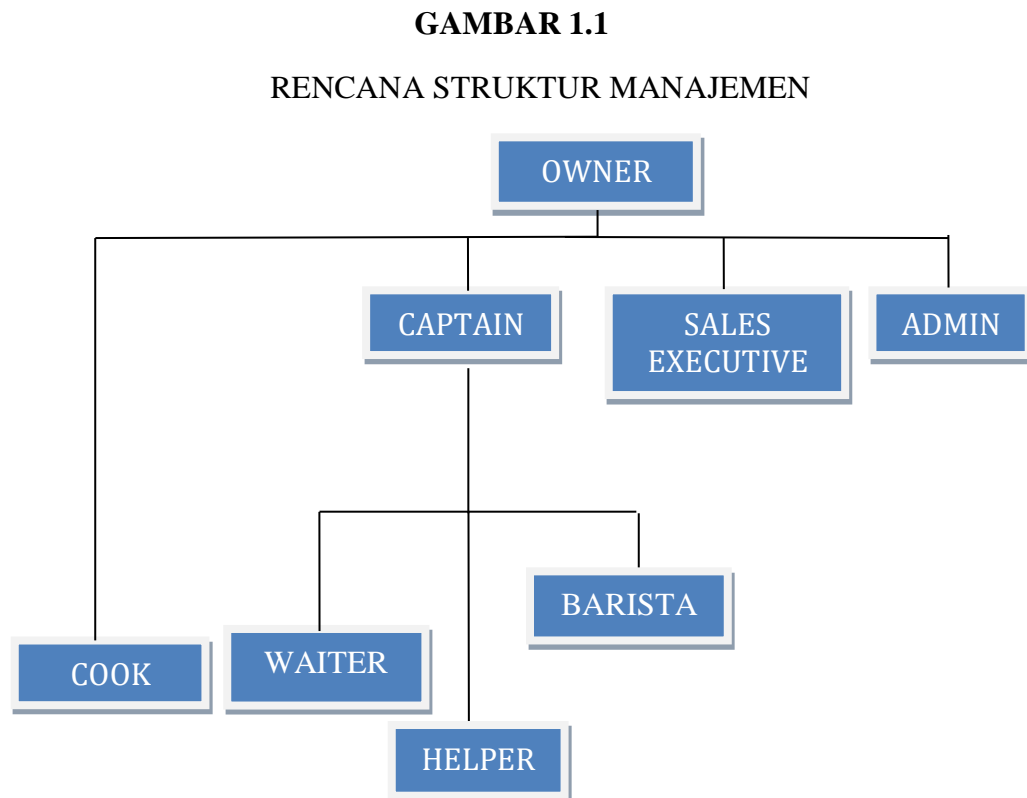
Ketika adanya suatu bisnis usaha akan ditemukan suatu struktur manajemen didalamnya. Dimana organisasi ini dapat memudahkan pemilik usaha untuk melakukan pengawasan dan menentukan pekerja yang dibutuhkan untuk menjalankan tugas yang telah di klasifikasikan.

Terdapat aspek – aspek yang berpengaruh dalam pembuatan struktur manajemen, dilansir dari J. Salusu (2004 : 417) yaitu, “ Penetapan struktur yang dipilih biasanya didasarkan atas 7 aspek kunci yaitu :

- a. Besarnya organisasi
- b. Teknologi
- c. Lingkungan
- d. Falsalah manajemen puncak
- e. Pertimbangan geografis
- f. Organisasi informal
- g. Strategi

Dengan mengetahui aspek apa saja yang menjadi suatu acuan dalam penetapan struktur manajemen, penulis telah menentukan bagaimana struktur manajemen dalam bisnis usaha *café* yang akan dirancang. Setelah struktur organisasi yang dibuat, penulis telah menentukan perencanaan berapa banyak pegawai yang akan bekerja di *café* ini.

Dibawah ini merupakan rencana struktur manajemen untuk perencanaan bisnis *café* yang akan dibuat :



Sumber : Desain penulis, 2019

E. Penulisan dan Waktu Penulisan Perencanaan Usaha

1. Lokasi Pembuatan Perencanaan Usaha

Perencanaan usaha *café* yang akan dibuat bertempat di Cigadung Raya Bandung dengan luas 11m x 25m, tepatnya di Jalan Cigadung Raya Timur, Kec. Cibeunying Kaler, Kota Bandung, Jawa Barat 4091. Pemilihan lokasi usaha ini dikarenakan tersedianya lahan yang strategis untuk mendirikan sebuah *café*, dengan tersedianya infrastruktur yang baik di daerah ini memudahkan pelanggan yang akan datang ke *café* akan lebih mudah.

Selain itu, lokasi ini berdekatan dengan 2 universitas swasta serta tanah yang dipilih telah dimiliki oleh rekan kerja penulis dalam perencanaan bisnis ini. Dibawah ini merupakan lokasi perencanaan bisnis *café* :

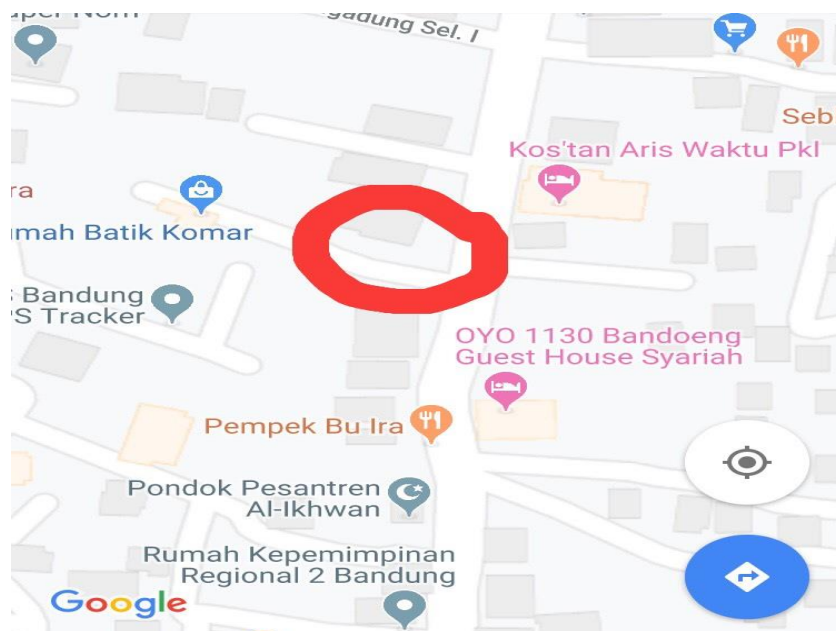
Gambar1.1

**LOKASI PERENCANAAN BISNIS CAFÉ
DI KOTA BANDUNG**



Sumber : Olahan Penulis, 2019

Gambar1.2



Sumber :Google maps, 2019

2. Waktu Penulisan Perencanaan Usaha

Waktu penulisan untuk perencanaan usaha *café* ini dimulai pada bulan Agustus sampai dengan bulan Januari 2020.