

ABSTRAK



Usaha di bidang *cookies* menawarkan peluang menarik di pasar makanan ringan, terutama dengan meningkatnya kesadaran konsumen akan kualitas dan keanekaragaman produk. Fokus pada bahan-bahan alami dan inovasi rasa dapat menarik perhatian segmen pasar yang peduli akan kualitas. Pemasaran yang efektif melalui media social, *platform e-commerce*, dan titip toko lokal akan memainkan peran penting dalam memperluas jangkauan pasar. Selain itu, strategi branding yang kuat dan kemasan yang menarik dapat meningkatkan daya tarik produk. Keberhasilan dalam bisnis *cookies* ini bergantung pada kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan tren konsumen dan menciptakan produk yang unik. Dengan pendekatan yang tepat, usaha *cookies* dapat tumbuh dan menjadi pemain signifikan dalam industri kuliner.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis memiliki sebuah ide untuk membuat usaha kuliner di bidang *cookies* bernama Soen.Kies yang beroperasi setiap hari mulai pukul 08.00 sampai pukul 16.00. Usaha ini berfokus pada penjualan melalui media *online* maupun *offline* yang menjual produk *cookies* dengan kualitas tinggi dengan harga terjangkau. Usaha Soen.Kies sudah berjalan selama 3 bulan dan

berlokasi di jalan Gatot Subroto Bandung. Dan sudah memiliki rekanan mitra sebanyak 3 mitra.

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

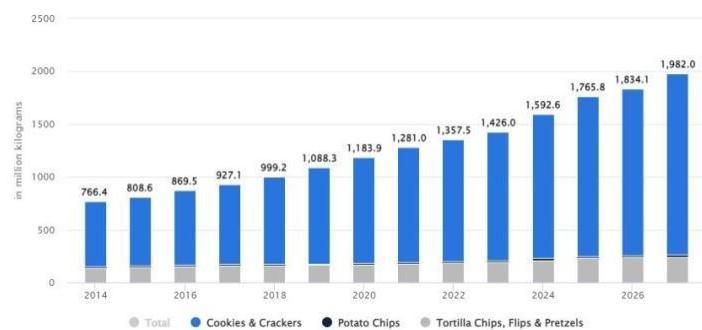
Menurut Amirullah Imam Hardjanto dalam buku proses pengembangan usaha oleh Karyoto (2022), usaha atau bisnis adalah kegiatan menghasilkan produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan harapan mendapatkan keuntungan melalui penciptaan nilai dan proses transaksi. Baik remaja maupun lanjut usia bisa melakukan usaha secara offline dan online untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Usaha pun ada yang menjual barang dan jasa sehingga sangat mudah untuk di lakukan oleh semua orang. Tetapi banyak masyarakat Indonesia yang memilih untuk menjadi pekerja/karyawan pada suatu perusahaan karena untuk membuka sebuah usaha baru membutuhkan modal yang besar dan banyak orang yang merasa takut mengalami kegagalan. Tetapi saat ini sudah mulai banyak orang yang melakukan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM mulai diminati karena bisa di miliki oleh perorangan, rumah tangga maupun badan usaha, dan UMKM memiliki keuntungan berupa bantuan kredit usaha dengan bunga yang rendah, kemudahan persyaratan izin usahan, dan bantuan pengembangan dari lembaga pemerintahan. Contoh hasil dari UMKM bisa dijumpai di kehidupan sehari hari seperti berjualan makanan, toko kelontong, kios potong rambut, dan lain lain.

Usaha dibidang makanan berat dan makanan ringan banyak di gemari banyak orang, karena makanan termasuk kebutuhan primer sehingga banyak orang yang membutuhkan. Tetapi seiring perkembangan jaman banyak orang yang mencari makanan ringan sebagai teman minum kopi, bekerja, maupun mengerjakan tugas.

Usaha dibidang makanan sangat mudah untuk dilakukan karena bisa produksi di rumahan (*home industry*) dan tidak membutuhkan modal yang terlalu besar, untuk resep sendiri sangat mudah di cari melalui internet maupun dari buku resep yang tersedia di toko buku. Ketertarikan konumen Indonesia terhadap makanan kering bisa dibilang terus bertumbuh. Menurut www.datandustri.com, industri makanan ringan di indonesia menunjukan tren pertumbuhan yang positif. Pada 2021, volume distribusi makanan ringan di indonesia sebesar 1.281 juta kilogram, tumbuh 8% dari tahun 2020 dengan volume distribusi sebesar 1.183 juta kilogram. Pada akhir 2022 nanti diprediksi volume distribusi makanan ringan akan naik sebesar 1.357 juta kilogram atau naik 6%

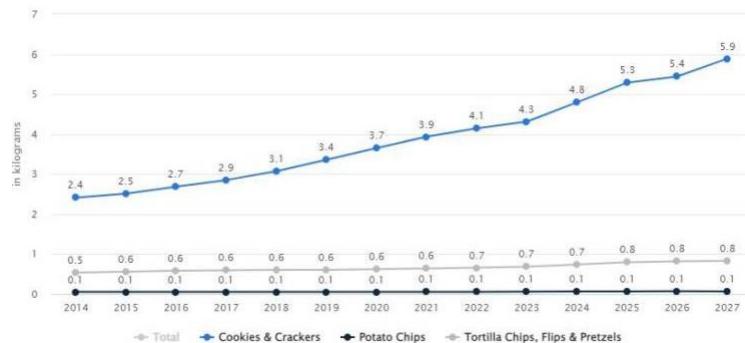
Gambar 1

Grafik Prediksi Total Volume Distribusi Makanan Ringan di Indonesia

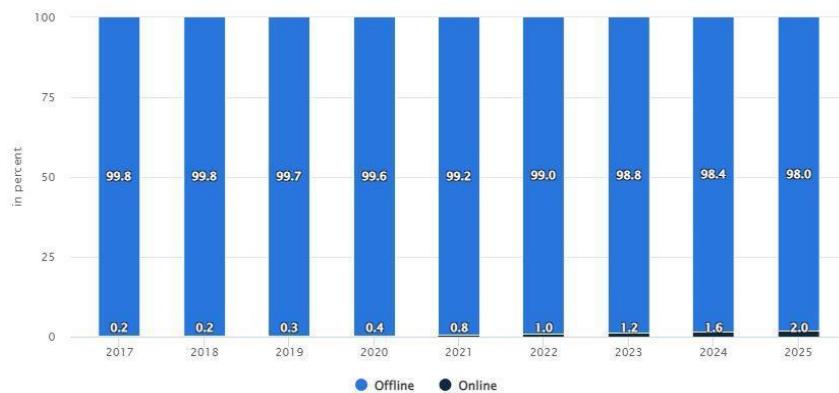


(sumber: www.statistika.com)

Pada 2021 rata-rata setiap masyarakat indonesia mengkonsumsi 4,6 kg makanan ringan. Angka ini meningkat dari tahun 2020 yang rata rata konsumsi makanan ringan per kapitanya sebesar 4,4 kg per orang per tahun. Sedangkan di tahun 2022, angka ini mengalami peningkatan sebesar 6,5% menjadi 4,9 kg per kapita per tahun

Gambar 2**Grafik Prediksi Volume Konsumsi Makanan Ringan Per Kapita di Indonesia**(sumber: www.statistika.com)

Revenue dari medium enjualan secara online pun masih diprediksi terus meingkat hingga 5 taun kedepannya. Walaupun persentase penjualan online masih dibawah 2% dari total keseluruhannya, tapi peningkatan pertahunnya agak tinggi, sebesar 25% pertahunnya dari tahun 2021 sampai tahun 2023.

Gambar 3**Grafik Prediksi Sumber Revenue Makanan Ringan****Menurut Medium Penjualan**(sumber: www.statistika.com)

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Soen.Kies adalah usaha makanan ringan rumahan yang sudah berdiri dari 2024 dengan konsep titip jual, PO, dan berjualan langsung maupun secara online. Soen.kies lahir karena penulis suka makan makanan ringan salah satunya cookies, tetapi jarang menemukan cookies yang di jual di beberapa cafe dan berbagai tempat lainnya, dan penulis belajar membuat produk *pastry* di POLTEKPAR NHI Bandung, sehingga munculah keinginan penulis untuk memasok produk *cookies* ke berbagai tempat dengan kualitas dan rasa yang terbaik. Soen.Kies sendiri mengkhususkan dalam pembuatan dan penjualan *cookies*. Kami menawarkan berbagai rasa *cookies* seperti tiramisu, *red velvet*, keju, *sea salt*, dan rasa lainnya.

Cookies yang jual dibuat langsung setiap hari dan menggunakan bahan bahan yang berkualitas tanpa menggunakan bahan pengawet karena kami mementingkan kualitas agar konsumen bisa lebih puas. Untuk segi kemasan sudah dirancang agar bisa membuat produk tidak terkontaminasi dari apapun. Dan kemasannya sendiri bisa di sesuaikan dengan momen tertentu seperti tahun baru, imlek, lebaran , natal, bahkan bisa di sesuaikan dengan desain tertentu sesuai keinginan konsumen dengan jumlah tertentu. Tetapi walaupun hanya kemasan, kami tetap memberikan kualitas yang tinggi dan desain yang terbaik karena kepuasan konsumen sangat berarti bagi kami

2. Deskripsi Logo dan Nama

Gambar 4

Logo Soen.Kies



(sumber: Olahan data penulis, 2024)

Logo yang dibuat penulis adalah desain sederhana yang sengaja di buat agar memudahkan kosumen mengingat nama dan memudahkan untuk pemesanan. Untuk isi logo terdapat tulisan Soen.Kies sebagai nama usaha beserta gambar 2 cookies sebagai identitas produk yang di jual. Dan dilengkapi tahun berdirinya yaitu 2024, dan di bagian bawah terdapat nomor telepon untuk pemesanan yang tersambung dengan aplikasi *WhatsApp* agar memudahkan konsumen untuk memesan produk. Bentuk logo yang membulat di buat karena menyerupai bentuk cookies yang di jual, dan pemilihan warna latar putih dan tulisan hitam di buat agar lebih sederhana dan memudahkan untuk dibaca.

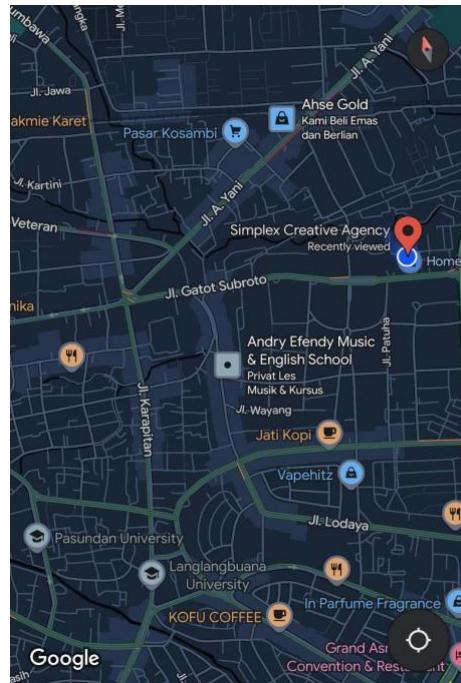
3. Identitas Bisnis

Soen.kies berada di rumah penulis di jalan Karees sapuran no 69/121, kecamatan Batununggal, kelurahan Samoja, Kota Bandung. lokasi ini dipilih karena

rumah penulis cukup memadai untuk memproduksi *cookies*, selain itu lokasi ini cukup strategis karena banyak sekolah dan *cafe* sehingga ini merupakan peluang bagi penulis untuk melakukan pemasaran usaha *cookies*.

Gambar 5

Lokasi Soen.Kies



(Sumber: Olahan data penulis, 2024)

Berdasarkan gambar di atas, bisa dilihat bahwa lokasi penulis berada dekat dengan jalan Re. Martadinaa, jalan Talaga Bodas, dan Jalan Lengkong Kecil, yang merupakan jalan yang memiliki banyak *cafe* maupun sekolah dan juga pusat keramaian.

C. Visi dan Misi

1. Visi

Menurut (Drucker, 2024), visi merupakan gambaran jangka panjang yang menggemarkan tujuan, aspirasi, dan arah pada suatu perusahaan. Dengan adanya visi, perusahaan bisa melangkah pada arah tujuan yang membuat perusahaan ini

bisa berbeda dengan perusahaan lainnya. Dengan ini visi memiliki sifat yang jangka panjang sehingga strategi yang diambil dapat dikatakan berawal dari visi yang telah di tentukan oleh perusahaan.

Dengan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa penting bagi sebuah perusahaan untuk memiliki visi agar perusahaan tersebut dapat berjalan sesuai arah dan tujuan yan jelas sesuai visi tersebut. Sama dengan usaha Soen.Kies yang merupakan usaha UMKM perlu sebuah visi agar bisa berjalan sesuai rencana. Visi misi yang telah dibuat oleh penulis sekaligus pemilik usaha adalah "Menciptakan kebahagiaan melalui setiap gigitan cookies berkualitas, dengan rasa autentik yang menghubungkan tradisi dan inovasi, serta menjadi pilihan utama keluarga Indonesia."

2. Misi

Menurut (kotler & keller, 2012), misi perusahaan menjelaskan tujuan dasar pada satu perusahaan, termasuk produk yang ditawarkan, target pasar, dan nilai-nilai yang dijunjung. Menurut (Porter, 2019) misi berkaitan dengan kompetitif suatu perusahaan, menjelaskan bagaimana perusahaan menciptakan nilai dan membedakan diri dari perusahaan lainnya. Dengan penjelasan tersebut misi merupakan cara atau proses yang perlu dilakukan perusahaan untuk mencapai sebuah visi yang telah di buat. Dalam pembuatan misi, perusahaan harus memikirkan cara agar dapat mencapai visi yang telah ditentukan oleh perusahaan sesuai dengan tolak ukur kemampuan perusahaan tersebut. Sesuai penjelasan ini, Soen.Kies telah merancang beberapa misi yang digunakan saat beroperasi yaitu:

- Mengutamakan kualitas dan inovasi produk
- Memberikan pelayanan yang unggul

- Memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran
- Mengembangkan keberlanjutan usaha

D. SWOT Analysis

Analisis SWOT adalah metode pengukuran atau suatu indikator untuk mengukur peluang keberhasilan suatu perusahaan beserta meminimalisir kerugian yang bisa terjadi. SWOT sendiri merupakan singkatan dari Strengths (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan), Opportunities (Peluang), dan Threats (Ancaman). Indikator ini berperan sangat penting dalam mengenali apa yang dimiliki dan tidak dimiliki sebuah perusahaan, sehingga perusahaan bisa menyiapkan encana yang efektif dan efisien. Penerapan SWOT sendiri dapat dilakukan oleh perusahaan dari golongan kecil hingga besar, sehingga betapa pentingnya untuk Soen.kies untuk mengetahui keempat komponen SWOT untuk menciptakan strategi yang efektif bagi perusahaan. Berikut SWOT Analisis yang telah dimiliki oleh Soen.Kies:

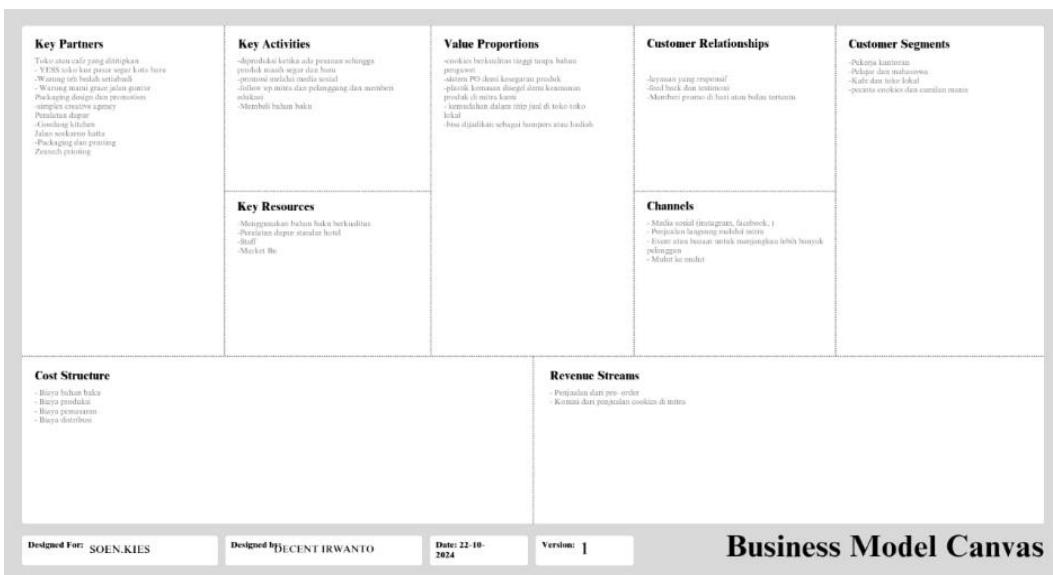
Tabel 1**SWOT Analysis Soen.Kies**

STRENGTHS	WEAKNESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Berlokasi di daerah yang cukup strategis - Harga yang ditawarkan cukup terjangkau - Sistem titip jual untuk menjangkau pembeli yang lebih luas 	<ul style="list-style-type: none"> - Sistem titip jual memiliki resiko besar seperti tidak laku dan bisa menyebabkan kerugian - Belum tumbuhnya kepercayaan konsumen - Kurangnya tenaga kerja apabila pesanan melonjak
OPPORTUNITIES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"> - Beberapa peralatan didukung oleh sebuah <i>supplier</i> peralatan dapur secara cuma-cuma - Memiliki relasi dengan beberapa pemilik <i>cafe</i> dan toko kue - Memiliki memiliki relasi dengan konsultan yang sudah ahli di bidangnya 	<ul style="list-style-type: none"> - Kompetitor yang cukup banyak - Harga bahan baku fluktuatif - Perubahan tren yang tidak menentu

(Sumber: Olahan data penulis, 2024)

Analisa SWOT ini didapati penulis berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan oleh penulis sendiri. Berikut Business Model Canvas (BMC) yang telah penulis buat

GAMBAR 6
Business model canvas



Sumber: Olahan data penulis, 2024

E. Spesifikasi Produk/ Jasa

Spesifikasi produk adalah karakteristik keseluruhan dari barang atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan dari pengguna barang atau jasa tersebut. Informasi ini dinyatakan secara tertulis dalam kemasan atau lokasi informasi terkait, secara jelas, untuk dibaca oleh penggunanya.

Usaha Soen.Kies telah memikirkan tahapan lebih lanjut terhadap produk dan jasa yang disampaikan kepada konumen. Mengenai produk kami, Soen.Kies telah memiliki 4 varian rasa cookies yaitu coklat, tiramisu, keju, dan red velvet.

Tetapi untuk depannya penulis sudah melakukan riset untuk rasa dan varian baru yang akan segera di pasarkan, yaitu cookies monster dan varian sea salt. Untuk jasa atau layanan yang kami berikan berupa follow up rutin kepada rekanan kami agar produk yang kami jual bisa segera dikirim sebelum habis dan pemasaran melalui media sosial

F. Jenis/Badan Usaha

Usaha atau bisnis memiliki banyak kategori atau kelas tergantung besar atau kecilnya lingkup usaha atau bisnis tersebut. Badan usaha ini tergolong dalam kategori kelas UMKM yang lebih tepatnya Usaha Mikro. Soen.Kies sendiri termasuk kedalam Usaha Mikro karena menurut UU no 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro bahwa Usaha Mikro memiliki aset maksimum sebesar Rp 1 miliar di luar tanah dan bangunan tempat usaha, memiliki pendapatan tahunan maksimal Rp 300 juta dan tidak memiliki karyawan lebih dari 10 orang (Alansori & Lsityaningsih, 2020).

Walaupun Soen.Kies masuk kategori Usaha Mikro, Dengan perencanaan bisnis yang terus di kembangkan, dengan berjalannya waktu besar harapan penulis untuk melakukan pengembangan usaha baik memiliki tempat produksi dan usaha sendiri bahkan memiliki pasar yang lebih luas.

G. Aspek Legalitas

Ketika membuat badan usaha, perlu adanya legalitas sebagai bentuk kelayakan dan kesahan berdirinya usaha tersebut. Legalitas perusahaan penting untuk dimiliki karna merupakan jati diri yang menegaskan suatu usaha agar dapat diakui leh masyarakat dan negara, Legalitas perusahaan harus sah di mata hukum dengan dilindungi beberapa dokumen yg sesuai dengan undang-undang. Legalitas

perusahaan memiliki beberapa manfaat yaitu sebagai bukti kepatuhan hukum, mempermudah mendapatkan modal dari pihak bank maupun bantuan pemerintah, perlindungan hukum apabila ada penertiban dari pihak berwajib, sarana promosi, mempermudah membangun kepercayaan masyarakat.

Untuk aspek legalitas dibutuhkan dokumen dan persyaratan yang bisa di proses dengan mudah melalui pelayanan terpadu satu pintu (PTSP) leh pmerintahan daerah. Berikut dokumen yang di perlukan untuk mendirikan sebuah badan usaha sebagai berikut:

1. Nama perusahaan
2. Merek perusaahan
3. Akta pendirian perusahaan
4. No Pokok Wajib Pajak (NPWP)
5. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
6. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
7. Tanda Daftar Perusahaan
8. Sertifikasi BPOM
9. Sertifikasi Halal

Selain dari aspek di atas, sebuah usaha di bidang food and beverage wajib terdaftar di dalam Tanda Daftar Usaha Parawisata (TDUP), dan aturan ini sudah terdaftar di dalam aturan Menteri Pariwisata No. 18 Tahun 2016 yang menjelaskan tentang peraturan dalam menata usaha berbasis pariwisata. Dalam peraturan tersebut di terangkan bahwa usaha jasa dan penyedia makan atau minuman tergolong sebagai berikut :

- Bar

- Restauran
- Jasa boga
- Pusat penjualan makanan
- Kafe

Usaha Soen.kies sendiri tergolong dalam aspek jasa boga. Dikarenakan Soen.Kies sendiri masih tergolong usaha mikro, sehingga belum membutuhkan untuk membuat dokumen dan keperluan administrasinya untuk keperluan legalitas. Sehingga untuk saat ini Soen.Kies hanya membuat surat izin kepada pihak RT dan RW, tetapi untuk kedepanya Soen.Kies akan membuat sertifikat PIRT, sertifikasi BPOM, serta sertifikasi HALAL