

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Berkembangnya industri bisnis di Indonesia pada tahun 2019 semakin menjanjikan, dan berpeluang besar. Hal ini dapat dipengaruhi oleh berkembangnya berbagai aspek di Indonesia seperti berkembangnya aspek ilmu pengetahuan dari berbagai bidang seperti dalam bidang informasi, komunikasi, teknologi maupun di bidang manajemen. Menurut *Glos* dalam buku Umar (2003) “Bisnis merupakan seluruh aktivitas yang dikelola oleh seseorang yang memang berada pada bidang industry, dimana mereka dapat menyediakan barang atau jasa yang bertujuan untuk bertahan ataupun memperbaiki kualitas hidup mereka.

Dengan berkembangnya ilmu pengetahuan serta mendapatkan kemudahan di segala bidangnya, masyarakat Indonesia khususnya Kota Bandung lebih tertarik untuk membuat suatu bisnis yang menghasilkan barang atau jasa.

Kota Bandung pun adalah salah satu kota yang perkembangan industrinya dapat di bilang cukup baik. Salah satu bisnis yang sedang berkembang pesat dan banyak diminati oleh masyarakat serta banyak orang yang berlomba- lomba untuk membuat suatu inovasi baru adalah bisnis yang terkait dengan dunia kuliner. Dalam artikel Kompas (2019) Bapak Arief Yahya sebagai Menteri Pariwisata juga menetapkan bahwa Bali, dan Bandung menjadi salah satu destinasi wisata kuliner yang unggul di

Indonesia. Mengapa bisnis kuliner ini banyak diminati ? karena tentunya semua orang membutuhkan makanan. Sehingga target pasarnya pun begitu luas dari mulai kalangan anak muda sampai orang dewasa. Masyarakat Indonesia pun saat ini memandang kuliner bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan untuk keperluan pangan. Tetapi, makanan kini sudah berubah menjadi sebuah kebutuhan untuk berwisata.

Salah satu parameter berkembangnya bisnis kuliner di Kota Bandung, yaitu semakin meningkatnya jumlah tempat makan yang berada di Kota Bandung. Tabel 1 menunjukkan data jumlah tempat makan seperti restoran, café, ataupun bar yang berada di Kota Bandung pada tahun 2016.

**Tabel 1**  
**JUMLAH TEMPAT MAKAN**  
**DI KOTA BANDUNG, 2016**

<b>Kategori</b>	<b>Jumlah</b>
Restoran	396
Rumah Makan	372
Café	14
Bar	13

Sumber/Sources: Badan Pusat Statististik Kota Bandung, 2016

Pengertian dari restoran itu sendiri, menurut Ditjen. Par. (1990/1991:2) bahwa : “ Restoran merupakan sebuah jenis usaha yang berada disuatu tempat atau bangunan permanen, yang didalamnya dilengkapi dengan berbagai peralatan untuk penyajian ataupun penjualan makanan dan minuman untuk konsumen, serta dapat memenuhi persyaratan yang telah dibuat oleh perusahaan tersebut.”

Sesuai dengan data- data di atas, penulis mencoba untuk merancang sebuah bisnis restoran berkonsep *real food* atau yang biasa masyarakat kenal dengan sebutan makanan sehat, yang akan penulis tuangkan dalam sebuah *Bussiness Plan* berjudul : **“Perencanaan Bisnis Restoran *Delicieux Salad Bar* di Daerah Dago, Kota Bandung “.**

*Delicieux Salad Bar* merupakan sebuah restoran yang berkonsep *real food* dimana bahan-bahan yang digunakan berbahan organik khususnya sayur dan buah organik yang disajikan dengan konsep pelayanan *live cooking* atau menyajikan makanan, langsung didepan tamu. Produk utama yang rencananya akan di jual oleh penulis, yaitu berbagai macam jenis salad sayur dan buah-buahan yang disajikan dengan berbagai macam protein, dan karbohidrat, dengan pilihan berbagai macam saus, serta minuman, dan makanan ringan yang dapat di nikmati pada saat waktu luang. Dimana semua produk tidak sama sekali mengandung MSG ( *Monosodium Glutamate*) dan terjamin kesehatannya.

Perbedaan konsep makanan sehat atau *healthy food* dengan konsep *real food*, yaitu makanan sehat dapat kita artikan sebagai berbagai macam makanan yang tidak sama sekali mengandung bahan-bahan yang memang dapat merusak tubuh dan tentunya makanan yang mempunyai gizi yang dapat bermanfaat bagi tubuh manusia. Adapun bahan-bahan yang tidak baik untuk tubuh seperti pengawet makanan (MSG), pewarna makanan, dan pemanis buatan. Serta gizi-gizi yang bermanfaat bagi tubuh, seperti protein, vitamin, karbohidrat, lemak, air, dan mineral. makanan sehat itu penting, karena dapat mencegah penyakit-penyakit yang datang seperti, diare, diabetes, penyakit jantung, tifus, dan juga kolesterol. Sedangkan *real food* itu sendiri mempunyai arti makanan sehat yang lebih spesifik yang dimana dibudidayakan secara organik, seperti sayuran organik, buah-buahan organik, daging organik, telur organik, beras merah organik, dan susu organik.

Menurut Subroto 2008, di Amerika Serikat, dan negara-negara Eropa Konsep *real food* ini sudah sangat berkembang tidak hanya identik dengan makanan alami, tanpa pengawet ataupun pewarna buatan, melainkan terkait pula dengan konsep ramah lingkungan, konsep ketahanan pangan, dan konsep ekonomi masyarakat lokal. Konsep *real food* ini dapat dirangkum dari beberapa kriteria sebagai berikut :

1. Mengandung nutrisi yang baik untuk tubuh kita.
2. Tidak mengandung bahan-bahan yang berbahaya atau tidak berguna bagi tubuh.
3. Dihasilkan secara organik.
4. Dihasilkan secara berkelanjutan.
5. Mengalami proses pengolahan seminimal mungkin.
6. Berpihak kepada petani lokal.

Berdasarkan data yang penulis peroleh dari data Badan Ketahanan Pangan 2018, bahwa masih rendahnya masyarakat Indonesia yang mau mengkonsumsi makanan sehat ataupun makanan organik, makanan yang mengandung serat yang lebih tinggi, serta vitamin. salah satunya sayur dan buah. Adapun survey dari *SEAFast Center, IPB*, telah ditetapkan oleh WHO (*world health organization*) bahwa standar konsumsi sayur-sayuran pada masyarakat harus mencapai 400 gram perkapita perhari sedangkan survey menyatakan bahwa masyarakat Indonesia baru mencapai 180 gram perkapita perhari tentunya jauh dari standar yang harus dipenuhi.

**Tabel 2**  
**PENCAPAIAN KONSUMSI ENERGI DAN**  
**SKOR POLA PANGAN HARAPAN (PPH) TAHUN 2013 – 2017**

Kelompok Pangan	Konsumsi Energi (Kkal/kap/hari)				
	2013	2014	2015	2016	2017
I. Padi-padian	1.164	1.164	1.253	1.274	1.318
II. Umbi-umbian	39	38	48	49	60
III. Pangan Hewani	174	183	201	211	225

IV. Minyak dan Lemak	233	243	257	265	233
V. Buah/biji berminyak	39	38	44	42	24
VI. Kacang-kacangan	58	57	57	60	62
VII. Gula	93	90	102	111	76
VIII. Sayuran dan buah	96	101	99	96	101
IX. Lain-lain	35	36	38	37	53
<b>Total Energi</b>	<b>1.930</b>	<b>1.949</b>	<b>2.099</b>	<b>2.147</b>	<b>2.153</b>

Sumber/Sources : Badan Ketahanan Pangan Kementerian Pertanian, 2017

Data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia lebih banyak mengonsumsi padi – padian, minyak, dan lemak, serta rendahnya masyarakat Indonesia yang mengonsumsi makanan makanan yang kaya akan serat, dan vitamin.

Berdasarkan data dari *Global School Health Survey* tahun 2015 yang di tulis dalam artikel *INDOPOS.CO.ID*, pola makan anak remaja yang tidak pernah sarapan sebesar 65,2 persen, sedangkan sebagian besar remaja kurang mengonsumsi serat, sayur, dan buah sebesar 93,6 persen, dan sering mengonsumsi makanan yang mengandung penyadap sebesar 75,7 persen. Padahal buah dan sayur memiliki banyak manfaatnya seperti:

- a. Menurunkan risiko penyakit jantung
- b. Membantu melancarkan pencernaan
- c. Mengatasi masalah obesitas
- d. Mencegah penyakit kolagen
- e. Mencegah penyakit kanker, dan lain lain.

Maka dari itu penulis mencoba untuk mendukung program pemerintah untuk mulai mengubah pola makan seseorang yang kurang sehat menjadi pola makan yang lebih sehat dengan memulai hal-hal kecil seperti makan-makanan yang berbahan dasar organik yang tidak mengandung

bahan kimia seperti *Hydroponic*, *Pestisida*, dan bahan kimia lainnya. Dengan cara merancang sebuah jenis usaha restoran berkonsep *real food*.

Selain untuk membuat suatu usaha restoran yang sedang berkembang pesat di Indonesia, ada beberapa tujuan yang ingin penulis capai dari judul *bussines plan* ini, yaitu untuk memperoleh suatu keuntungan dan pendapatan dari usaha yang didirikan, serta menjadikan restoran ini sebagai patokan untuk masyarakat bahwa makanan sehat organik itu khususnya sayur, dan buah organik dapat setara dengan makanan-makanan lain yang sedang naik daun ( kekinian ), serta dapat disajikan dengan cara yang berbeda dari restoran-restoran lainnya.

Dalam mendirikan suatu usaha tidak hanya tujuan yang harus di capai, tetapi harus memiliki manfaat bagi pihak dalam ( Perusahaan ) maupun pihak luar ( pembaca ). Berikut adalah manfaat perencanaan usaha restoran yang akan di rancang penulis secara keseluruhan.

1. Memperoleh sebuah keuntungan dari usaha yang didirikan.
2. Dapat menyediakan sebuah makanan yang sehat dan berkualitas dengan harga terjangkau untuk masyarakat setempat.
3. Dapat meningkatkan konsumsi sayur pada masyarakat.
4. Membantu pemerintah dalam mendukung program keluarga sehat, dan Gerakan Masyarakat Hidup Sehat (GERMAS)
5. Dapat menyediakan lowongan pekerjaan bagi masyarakat.
6. Membantu supplier dalam mendapatkan keuntungan.

Untuk mengetahui peminat dari bisnis restoran ini, penulis telah menyebarkan kuisioner yang di sebar secara online pada tanggal 02

September 2019 sampai dengan 14 September 2019 yang mendapatkan 81 responden, yang dapat di lihat pada tabel 3.

**Tabel 3**

**DATA MASYARAKAT JALAN DAGO DAN  
SEKITARNYA YANG TERTARIK DENGAN RESTORAN  
DELICIEUX SALAD BAR DI KOTA BANDUNG**

( n : 81 )

No	Pertanyaan	Tanggapan	
		Ya	Tidak
1.	Apakah anda suka mengkonsumsi makanan sehat seperti Sayur, Buah, Kacang-kacangan dan mempunyai serat serta vitamin yang tinggi?	61,7 % (50 orang)	38,3 % (31 orang)
2.	Apakah anda pernah mengunjungi restoran dengan konsep real food seperti salad bar?	46,9 % ( 38 orang)	53,1 % (43 orang)
3.	Apakah anda membutuhkan restoran yang menyajikan real food?	91,4 % (74 orang)	8,6 % (7 orang)
4.	Apakah anda tertarik Jika Salad di sajikan berbeda dengan salad lainnya dengan berbagai macam varian saus?	93,8 % (76 orang)	6,2 % (5 orang)
5.	Apakah anda tertarik untuk mencoba produk ini?	91,4 % (74 orang)	8,6 % (7 orang)
6.	Apakah anda anda akan datang ke Restaurant Deliciuex Salad bar bila dibuka dibanding ?	96,3 % (78 orang)	3,7 % (3 orang)
7.	Apakah anda tertarik untuk membeli produk minuman dan makanan yang ada di restaurant ini dengan kisaran harga >25.000 ?	91,4 % (74 orang)	8,6 % (7 orang)

Sumber / *sources* di olah penulis 2019

Berdasarkan tabel 3, terlihat bahwa hampir seluruh pengisi kuisoner menyukai, dan membutuhkan makanan sehat, serta tertarik dengan bisnis restoran yang akan penulis rancang. Tingkat kunjungan ke restoran

berkonsep *real food* lebih banyak yang menyatakan tidak pernah sebanyak 53,1 % , sedangkan yang pernah hanya sebesar 46,9 % . Serta 91,4% tertarik untuk membeli produk yang akan penulis jual di restoran yang berkonsep *real food* ini, dan 8,6 % tidak tertarik. Di Bandung sendiri masih jarang restoran yang mengusung konsep *real food*, oleh karena itu dengan adanya permintaan yang tinggi, penulis akan merancang suatu bisnis restoran yang berkonsep *real food* yang di sajikan semenarik mungkin dengan kualitas yang baik.

## **B. Gambaran Umum Usaha Sejenis atau Pesaing**

Keberhasilan dalam pembangunan nasional suatu negara dapat ditentukan dengan ketersediaannya sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas yang artinya tidak hanya Sumber Daya Manusia yang mempunyai ilmu pengetahuan teknologi yang baik tetapi di lihat juga dari kesehatan jasmani dan rohaninya, serta mempunyai fisik ataupun mental yang kuat. Untuk memiliki sumber daya manusia yang berkualitas, sehat secara jasmani dan rohani kita harus terlebih dahulu mengatur pola hidup kita salah satunya dengan mengubah pola makan yang sehat.

Di Indonesia sendiri merupakan negara yang mempunyai tingkat kekurangan gizi yang masih tinggi, mulai dari bayi yang baru dilahirkan saja pun masalah tentang kesehatan sudah muncul, contoh kasusnya seperti bayi yang saat lahir berat badannya kurang dari berat badan normal bayi baru lahir. Dengan penyakit kekurangan gizi juga dapat merusak kualitas sumber daya manusia yang tentunya merugikan untuk para pengusaha. Dengan adanya masalah tersebut, penulis mencoba untuk merancang suatu jenis



usaha berkonsep *real food* untuk mengurangi tingkat kekurangan gizi di Indonesia dengan membuat usaha restoran “*Delicieux Salad Bar*”.

Usaha restoran “*Delicieux Salad Bar*” yang berkonsep *real food* yang disajikan dengan konsep *live cooking* saat ini masih belum banyak, sehingga pesaing untuk usaha restoran *real food* yang disajikan parasmanan ini masih sedikit. Tapi ada beberapa restoran yang berkonsep sejenis dari segi produk, yang dapat penulis bandingkan dengan usaha yang akan penulis rancang, sebagai berikut :

**Tabel 4**  
**DAFTAR RESTORAN BERKONSEP *HEALTHY FOOD***  
**DI KOTA BANDUNG**

No	Nama Restoran	Lokasi
1.	<i>Serasa Salad Bar</i>	Jalan. Cilaki No. 45, Cilaki, Bandung.
2.	<i>Mamayu Kitchen Rice Box &amp; Salad Bar</i>	Jalan R.E. Martadinata No.217 Riau, Bandung
3.	Kehidupan Tidak Pernah Berakhir	Jalan Padjajaran No. 63, Pasir Kaliki, Bandung
4.	<i>Green and Beans</i>	Jalan Bahureksa No 9, Citarum, Bandung

Sumber/*sources*: Observasi penulis 2019

Berdasarkan data observasi penulis, *Serasa salad bar*, dan *Green and Beans* merupakan pesaing dari segi produk, dimana bahan makanan yang di sajikan merupakan bahan makanan yang berbahan organik serupa dengan

konsep yang akan penulis rancang, sedangkan *Mamayu Kitchen Rice Box & Salad Bar*, dan *Kehidupan Tidak Pernah Berakhir* pesaing bisnis dari segi konsep restoran dimana restoran ini menjual makanan dengan konsep *healthy food* yang hampir sama dengan konsep *real food*. Dari data restoran yang berkonsep sejenis dengan restoran yang akan penulis rancang, bisa kita lihat bahwa sudah ada peluang bisnis untuk usaha restoran yang berkonsep *real food*, dan menunjukkan adanya minat para konsumen terhadap pilihan makanan sehat ini.

### C. Analisis Peluang dan Hambatan

Secara umum peluang usaha dapat di artikan, sebuah kemungkinan usaha tersebut gagal ataupun sukses yang akan terjadi pada masa yang akan datang. Dapat di artikan juga sebagai suatu ukuran gagal atau sukses dari sebuah usaha yang di jalankannya.

Menurut *Robbin and Coulter*, peluang usaha mempunyai pengertian suatu aktivitas kelompok ataupun individu yang mendirikan sebuah usaha untuk menciptakan sebuah nilai guna yang tujuannya untuk memenuhi kebutuhan perusahaan tanpa memikirkan sumber daya yang akan digunakan. Untuk menjadikan suatu peluang usaha ini lebih baik, maka terdapat beberapa kriteria- kriteria peluang usaha, sebagai berikut :

1. Permintaan konsumen terhadap barang atau jasa.
2. Tingkat pengembalian nilai suatu produk ataupun jasa
3. Kompetitif
4. Tujuan yang akan dicapai
5. Ketersediaannya sumber daya dan kompetensi.

Metode analisis yang akan penulis gunakan sebagai peluang untuk membuat suatu perencanaan usaha restoran "*Delicieux Salad Bar*" dengan konsep *real food* yang disajikan parasmanan (*buffet* ), yaitu metode analisis *SWOT*.

Metode analisis *SWOT* itu sendiri merupakan singkatan dari *strength* (kekuatan), *weaknesses* (Kelemahan), *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman). metode ini di gunakan sebagai perencanaan strategis untuk mengevaluasi suatu proyek atau bisnis. *Strength* atau sesuatu kekuatan dalam suatu perusahaan ataupun organisasi. Dalam analisis ini suatu perusahaan harus membandingkan kekuatan yang organisasi punya serta kelemahan dari perusahaan tersebut dengan para pesaing yang ada. *Weaknesses* (kelemahan), dengan adanya kelemahan suatu perusahaan atau situasi seperti ini dapat menjadi kendala bagi perusahaan. *Oppurtunities* (peluang), merupakan suatu situasi yang dapat memberikan peluang bagi perusahaan untuk masa yang akan datang, Sedangkan *threats* (ancaman), merupakan suatu situasi yang dapat menjadi kan sebuah perusahaan ini ancaman yang harus kita lewati sebagai pengelola organisasi maupun perusahaan

Metode analisis *SWOT* akan penulis terapkan dengan cara menganalisis hal-hal yang ada yang mungkin dapat berpengaruh terhadap faktor- faktor tersebut, dan akan penulis terapkan dalam gambar matrik *SWOT* dimana dapat di aplikasin sebagai berikut untuk kekuatan (*strength*) harus mampu mengambil sebuah keuntungan yang akan muncul dari peluang (*opportunities*) yang ada, serta bagaimana cara perusahaan mengatasi sebuah kelemahan (*weaknesses*) yang dapat mencegah sebuah keuntungan perusahaan yang dapat diambil dari peluang (*opportunities*), dan bagaimana caranya kekuatan (*strength*) untuk melewati sebuah ancaman (*threats*) bagi perusahaan, dan bagaimana cara perusahaan mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang dapat menimbulkan sebuah ancaman (*threats*) bagi perusahaan.

**Tabel 5**

**ANALISIS SWOT**

	<p><b>Kekuatan (<i>strength</i>)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Harga yang terjangkau</li> <li>• Kualitas produk yang baik</li> </ul>	<p><b>Kelemahan (<i>weaknesses</i>)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biaya produksinya mahal</li> <li>• Produk organik yang impor harganya lebih</li> </ul>
--	---	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Memiliki ciri khas produk</li> <li>•Fasilitas yang memadai</li> <li>•Pelayanan yang baik</li> <li>•Lokasi yang strategis</li> </ul>	<p>mahal karena adanya impor dan transportasi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengadaan peralatan dan perlengkapan produksi dan produk `</li> </ul>
<p><b>Peluang</b> (<i>opportunities</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permintaan pasar yang selalu meningkat</li> <li>• Sedang tren restoran instagramable</li> <li>• Tren restoran yang nyaman dengan harga terjangkau</li> <li>• Tren makanan yang unik</li> <li>• Petani local sudah mulai banyak menghasilkan produk organik</li> </ul>	<p><b>Strength &amp; opportunities</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan permintaan pasar yang selalu meningkatkan kualitas produk yang baik</li> <li>• Dengan fasilitas yang memadai, tempat yang nyaman dan bersih serta instagramable meningkatkan daya Tarik pelanggan.</li> <li>• Memiliki ciri khas produk yang unik masuk ke dalam tren makanan yang unik</li> </ul>	<p><b>Weaknesses &amp; opportunities</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permintaan pasar yang meningkat mampu mrningkatkan volume produksi dan menurunkan ongkos produksinya sehingga lebih mengutamakan petani local dari pda impor sehingga menurunkan biaya bahan makanan.</li> </ul>
<p><b>Ancaman</b> (<i>threats</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Persaingan ketat</li> <li>•Pasokan bahan baku dari supplier</li> <li>•Harga makanan dan minuman yang bersaing</li> </ul>	<p><b>Strength &amp; threats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mempertahankan kualitas produksi yang baik dengan harga terjangkau untuk meningkatkan daya saing.</li> </ul>	<p><b>Weaknesses &amp; threats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari supplier yang bahan bakunya mempunyai kualitas yang baik dan terjamin</li> </ul>

Sumber / *sources* : olahan penulis 2019

Dalam perencanaan pembuatan usaha restoran “*Delicieux Salad Bar*” dengan konsep *real food* yang disajikan dengan konsep pelayanan *live cooking* ini tidak selalu berjalan mulus, sehingga terdapat beberapa hambatan- hambatan yang penulis dapatkan yaitu :

1. Butuhnya modal yang cukup besar untuk membuat usaha restoran ini.
2. Mencari pemasok bahan baku (*supplier*) yang mempunyai bahan yang berkualitas tinggi dengan harga terjangkau.

3. Harus mempunyai tingkat kreatif yang tinggi untuk menyajikan hidangan yang unik dan dapat bersanding dengan makanan lainnya.

#### **D. Jenis atau Badan Usaha dan Struktur Personalia atau Manajemen**

Menurut Undang-Undang Ketentuan Umum Pajak Indonesia, badan usaha adalah suatu kumpulan individu yang mempunyai modal, yang melakukan usaha maupun tidak, contohnya perseroan komanditer, perseroan terbatas, perseroan lainnya, Badan Usaha Milik Negara atau Daerah, ataupun organisasi lainnya. Adapun menurut Dominick Salvatore pengertian badan usaha sendiri merupakan kombinasi dan pengkoordinasian suatu organisasi dari berbagai sumber daya yang memiliki tujuan untuk menghasilkan suatu barang ataupun jasa untuk dijual belikan. Pada saat pendirian perusahaan, pengusaha harus terlebih dahulu memilih bentuk usaha apa yang sesuai dengan kondisi permodalan, dan kemampuan pengelolaannya. Ada beberapa pertimbangan dalam memilih suatu bentuk perusahaan, yaitu :

1. Jenis usaha, jasa industry, perdagangan, dan sebagainya.
2. Jumlah modal usaha dan kemungkinan untuk menambahnya.
3. Rencana pembagian laba.
4. Penentuan tanggung jawab.
5. Penanggungungan risiko yang akan di hadapi, dan sebagainya.

Adapun beberapa jenis atau bentuk badan usaha di Indonesia, salah satunya yang akan penulis bawa dan sudah penulis pertimbangan sesuai dengan aspek- aspek di atas untuk merancang suatu usaha restoran “*Delicieux Salad Bar*”, yaitu :

- **Perusahaan Perseorangan**

Menurut Sumarai dan Suprianto (2003 :44), perusahaan perseorangan merupakan suatu badan usaha atau perusahaan yang dimiliki ataupun dikelola hanya oleh satu orang ataupun individual , dimana semua kegiatan perusahaan di bawah tanggung jawab orang tersebut. Terdapat pula ciri- ciri perusahaan perseorangan, sebagai berikut :

- a. Proses untuk didirikannya relatif mudah, begitupun dengan proses pembubarannya.
- b. Perusahaan hanya dimiliki oleh individual.
- c. Untuk modal nya dapat berupa harta sendiri.
- d. Untuk keberlangsungan usaha tersebut tergantung pada kebijakan pengelola.
- e. Cara mengelola dalam perusahaan perseorangan ini sangat sederhana.

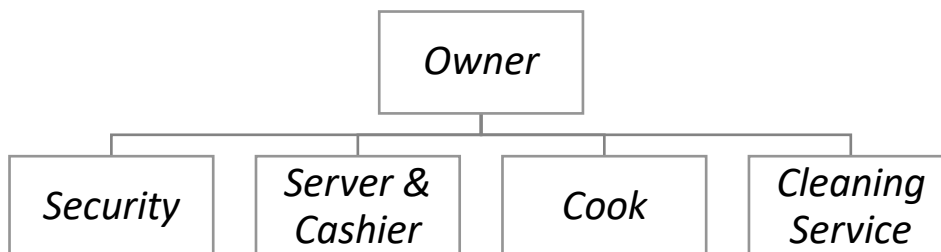
Menurut penulis, badan usaha ini sudah cukup untuk mengimplementasikan usaha restoran yang akan penulis rancang, serta penulis akan bertanggung jawab penuh dengan usaha yang akan penulis jalankan.

Dalam menjalankan suatu usaha bisnis restoran ini, harus terdapat komponen penting di dalamnya yaitu struktur personalia. Struktur personalia dapat kita artikan, sebuah susunan unit kerja pada sebuah organisasi. Organisasi itu sendiri adalah beberapa orang atau kelompok yang disatukan dalam sebuah kerjasama yang bertujuan untuk mencapai keberhasilan yang sudah ditetapkan terlebih dahulu..

Berdasarkan teori tersebut, tujuan dari pembuatan struktur organisasi adalah memudahkan kita untuk melihat pembagian kerja dan tanggung jawab dalam berbagai jenis difisi yang ada. Struktur personalia atau manajemen yang akan penulis rekrut berdasarkan posisi yang tersedia, sebagai berikut :

**Gambar 1**

***STRUKTUR ORGANISASI DELICIEUX SALAD BAR***



Sumber/sources : Olahan Penulis 2019

Adapun tugas dan tanggung jawab dari kedudukan masing- masing posisi, sebagai berikut:

- a. Owner adalah pemilik restoran dan sekaligus pemimpin bagi seluruh defisi atau karyawan yang ada di restoran ini. Dimana tugas dan tanggung jawabnya adalah untuk mengawasi dan menerima laporan dari masing-masing difisi.
- b. *Cook*, tugas dan tanggung jawabnya adalah mengelola dapur ataupun semua yang berhubungan dengan pengolaan makanan sebagai tanggung jawabnya, serta yang berhubungan dengan menu.
- c. *Server*, tugas dan tanggung jawab nya melaksanakan pelayanan yang ramah kepada tamu sesuai dengan SOP (*standart operational procedure* yang sudah di buat oleh restoran, dan menjaga area yang sudah menjadi tanggung jawabnya tetap bersih.
- d. *Cashier*, tugas dan tanggung jawabnya, mengelola semua yang berhubungan dengan administrasi restoran dan membuat laporan keuangan kepada *manager operational*.

- e. *Security*, tugas dan tanggung jawabnya menyelenggarakan keamanan dan ketertiban dilingkungan /kawasan kerja sesuai dengan SOP yang ada.
- f. *Cleaning Service* tugas dan tanggung jawabnya menjaga semua area restoran tetap bersih sesuai dengan SOP.

#### **E. Lokasi**

Perencanaan lokasi suatu usaha restoran termasuk aspek yang sangat penting untuk merancang sebuah usaha restoran, seperti contoh kasusnya yaitu banyak perusahaan kecil yang berada di tempat lokasi yang strategi dan perusahaan tersebut banyak mendapatkan keuntungan dan mereka dapat berkembang menjadi perusahaan lebih besar, bukan berarti perusahaan kecil yang berada di lokasi yang tidak strategi tidak dapat mendapatkan keuntungan yang besar, adapun perusahaan kecil yang berada di lokasi tidak strategi yang mendapatkan keuntungan yang besar lalu mereka dapat berkembang menjadi perusahaan yang besar dan pindah ke lokasi yang lebih strategis.

Dalam buku Pengantar Ilmu Bisnis Herlambang (2014:123) Ada beberapa faktor yang harus di pertimbangkan dalam menentukan suatu lokasi untuk perusahaan, sebagai berikut :

1. Dekat dengan pasar.
2. Biaya transportasi.
3. Ketersediaan tenaga kerja.
4. Ketersediaan sumber tenaga disekitar.
5. Serta memperhatikan lingkungan sekitar.

Faktor- faktor tersebut juga harus terlebih dahulu di sesuaikan dengan perusahaan atau bisnis apa yang akan dijalankan. Dengan faktor – faktor tersebut, lokasi yang di pilih oleh penulis untuk merencanakan usaha restorannya berada di jalan Ir.H. Juanda No. 125, kota Bandung.



Menurut penulis lokasi ini cocok untuk di jadikan sebagai suatu usaha restoran “ *Delicieux Salad Bar*”, dimana lokasi ini strategis, dan salah satu pusat kuliner yang berada di kota Bandung, serta dekat dengan pusat perbelanjaan, pom bensin, dan penginapan.

**Gambar 2**

**PETA LOKASI RESTORAN DELICIEUX SALAD BAR**



Sumber / sources : Google Maps

**Gambar 3**

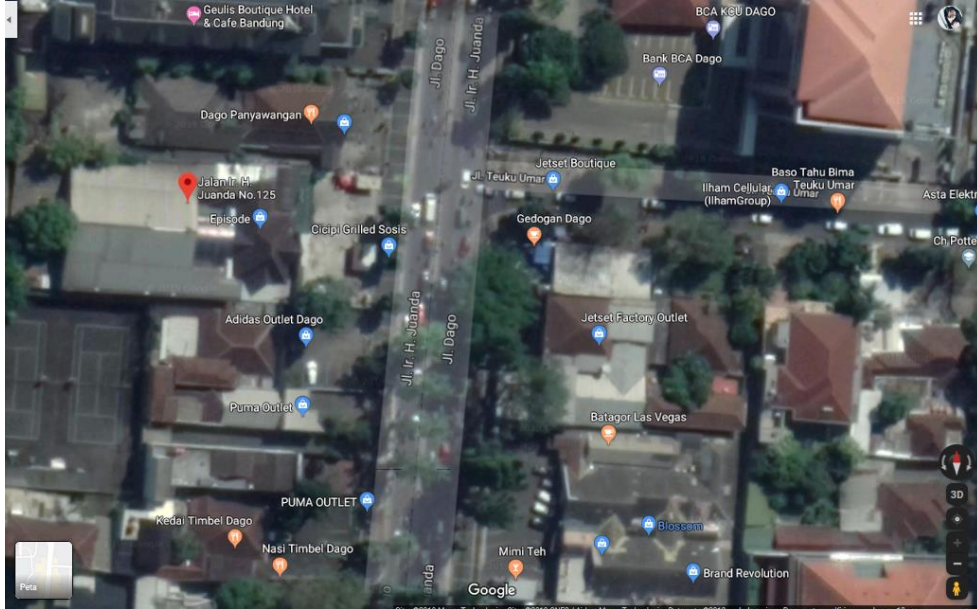
**TEMPAT LOKASI RESTORAN DELICIEUX SALAD BAR**



Sumber / sources : google maps

**Gambar 4**

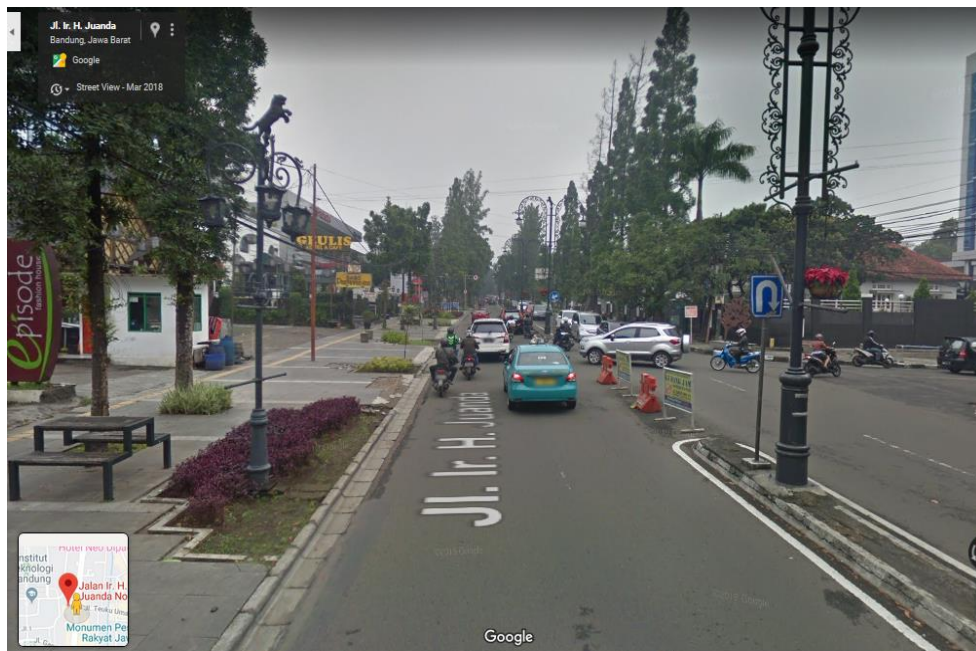
**TAMPAK ATAS LOKASI RESTORAN DELICIEUX SALAD BAR**



Sumber / sources : *google maps*

**Gambar 5**

**DENAH LOKASI SEKITAR RESTORAN DELICIEUX SALAD BAR**



Sumber / sources : *google maps*