BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kota Jakarta adalah ibu kota negara Indonesia dan menjadi kota terbesar di Indonesia. Menurut *Wiki pedia* Jakarta mempunyai luas sekitar 661,53 km² (lautan: 6.977,4 km²), banyaknya pemukim yang berjumlah 10.374.235 jiwa (2017) Wilayah metropolitan Jakarta (Jabodetabek) yang berpenduduk sekitar 28 juta jiwa.

Banyak nya penduduk dan kendaraan di kota Jakarta membuat padat nya kota tersebut, yang menyebabkan kemacetan dimana-dimana, serta banyak nya bangunan-bangunan besar perkantoran yang membuat ibu kota semakin padat, banyak nya pengendara mobil dan motor yang menyebabkan polusi dimana-mana. Tidak hanya masyarakat kota Jakarta saja yang memenuhi padat nya ibu kota tersebut, banyak juga para pendatang dari berbagai daerah yang ingin merantau untuk bekerja karena banyak nya lowongan pekerjaan disana, belum lagi banyak nya wisatawan yang ingin mengunjui kota ini sebagai tempat rekreasi seperti dufan, taman impian jaya ancol, monas dan banyak lagi tempat lainnya yang bisa ditemui di daerah Jakarta. Menurut data dari Badan Pusat Statistik provinsi DKI Jakarta jumlah wisatawan yang berkunjung ke berbagai objek wisata unggulan di DKI Jakarta tahun 2015 mencapai hampir 30 juta kunjungan, mengalami peningkatan dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik pada tabel 1 di bawah ini dapat diketahui bahwa jumlah penduduk DKI Jakarta meningkat setiap tahun nya.

TABEL 1

JUMLAH PENDUDUK DKI JAKARTA

Tahun	Jumlah Penduduk
2015	10,18 juta jiwa
2016	10,28 juta jiwa
2017	10,37 juta jiwa

Sumber : BPS DKI Jakarta, 2019

Dari data tabel 1, dapat di katakan maka, selain banyak wisatawan nya yang mengalami kenaikan, kuantitas penduduk pun setiap tahun terus bertambah.

Dalam pembuatan bisnis ini penulis berencana mengambil daerah Bendungan Hilir. Berdasarkan Wiki Pedia daerah Bendungan Hilir merupakan salah satu kelurahan di kecamatan Tanah Abang, Jakarta Pusat. Kelurahan ini memiliki penduduk sebanyak 20.025 jiwa, dengan perincian jumlah penduduk laki-laki 10.256 jiwa, dan penduduk perempuan 9.764 jiwa.

Daerah Benhil sendiri terletak di tengah pusat jakarta yang dimana dikelilingi oleh gedung-gedung perkantoran, banyak nya karyawan-karyawan perkantoran yang sulit untuk mencari makan siang pada saat jam isitirahat, untuk itu penulis ingin memanfaatkan peluang yang ada untuk membuat suatu ide bisnis pelayanan makanan dan minuman yang dibutuhkan oleh karyawan kantoran yang sulit mencari makan siang pada saat jam istirahat. Ide bisnis yang akan penulis buat nantinya adalah suatu usaha katering dengan konsep berbasis *online.*

Perubahan teknologi ke arah *digital* saat ini semakin maju. Pada era *digital* saat ini, seseorang secara umum mempunyai gaya hidup baru

yang tidak dapat lepas dari perangkat serba *digital*. Teknologi yang ada mampu menjadikan indikator yang mendukung kebutuhan seseorang. Banyak masyarakat yang menggunakan teknologi *digital* sebagai alat untuk berkarir, banyak nya toko-toko *online* mulai bermunculan yang memudahkan masyarakat untuk berbelanja tanpa perlu datang langsung ke toko tersebut. Seiiring berjalanan nya waktu banyak nya bermunculan bisnis di bidang kuliner.

Menurut Umar (2003:3) Bisnis ialah suatu usaha aktivitas yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok untuk menjual produk atau jasa yang dimiliki terhadap konsumen dalam bidang perbisnisan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Maka dari itu para pelaku usaha dituntut untuk lebih kreatif dan inovasi dalam menciptakan ide-ide baru.

Mengutip pengertian inovasi menurut Oslo (2005 : 40) Inovasi merupakan implementasi dari sebuah produk (barang atau jasa) maupun proses baru atau yang mengalami peningkatan secara signifikan, cara pemasaran baru, atau metode praktik bisnis yang baru pada organisasi, suatu organisasi di tempat kerja atau hubungan eksternal.

Untuk itu penulis ingin memanfaatkan teknologi *digital* di dalam usaha yang akan ia bangun. Perencanaan usaha *Luckitchen* dengan memanfaatkan media sosial sebagai tempat untuk memperkenal kan produk bisnis yang akan penulis buat nantinya.

Menurut Kardigantara (2006), Jasa Boga atau Katering termasuk ke dalam industri *Commercial Catering* yaitu maksud dan tujuan dari

perusahaannya ialah untuk mendapat suatu keuntungan dari jasa pelayanan katering yang memiliki tujuan mencukupi dan memuaskan kebutuhan para pelanggan dengan produk (jasa) yang diberikan oleh katering tersebut.

Dengan bertambah padatnya penduduk di Indonesia banyak orang-orang diluar sana masih kesulitan untuk mendapatkan perkerjaan alhasil tingkat penganguran di Indonesia semakin bertambah, untuk itu penulis ingin membuka suatu lapangan pekerjaan dengan memanfaat kan teknologi *digital* di bidang kuliner.

Luckitchen merupakan sebuah usaha di bidang kuliner yang menyajikan makanan dalam porsi yang cukup banyak untuk memberikan pelayanan kepada konsumen dengan cara memberikan hidangan makanan yang sehat dan bersih. Produk pertama yang akan penulis buat adalah produk makanan harian yang berkonsep kan makanan Nusantara yang bisa di nikmati oleh penduduk Indonesia yang mayoritas sangat menyukai makanan rumahan seperti masakan Dendeng Batokok sebagai salah satu produk unggulan dari usaha yang akan penulis buat.

Banyak nya bisnis kuliner di luar sana penulis ingin ikut bersaing secara sehat dengan pesaing yang sudah jauh berkembang, penulis ingin membuat katering yang lebih mengutamakan kepentingan konsumen, seperti rasa yang lezat tidak hanya rasa yang nikmat mengutamakan kebersihan dari katering ini.

Seiiring berjalan nya waktu, zaman akan terus berkembang, dengan meningkatnya penduduk di Jakarta semakin tinggi angka kemacetan di Jakarta, belum lagi saat jam pulang kerja dan jam istirahat makan siang,

semua keluar untuk mencari makan siang, tapi yang didapat adalah macet, dan antrian yang cukup lama alhasil waktu jam isitirahat habis begitu saja karena kemacetan, belum lagi banyak karyawan kantoran yang terlambat masuk kerja kembali. Penulis ingin mengurangi tingkat kemacetan yang ada dengan cara membuat suatu usah katering makanan, dan minuman dengan tujuan membantu pegawai kantoran untuk memenuhi kebutuhan makan siang dengan cara memesan produk makanan yang terjamin rasa serta kualitas nya, dalam hal ini sebagai langkah awal penulis mengambil keuntungan yang terlalu besar, penulis ingin mengutamakan kepuasaan tamu terpenuhi, Serta usaha katering penulis ini menjadai terkenal. Penulis ingin mengembangkan usaha ini sebagai tempat untuk berbisnis dan membantu para pegawai kantoran dengan menyediakan pelayanan makanan dan minuman berbasis *online*. Setiap orang sudah tidak perlu lagi keluar kantor dan menghabiskan waktu nya hanya untuk bermacetan diluar, mereka dapat melakukan pemesanan makanan secara *online* menggunakan aplikasi *gadget* dengan pengiriman yang cepat dan tidak perlu mengantri lama, untuk itu mereka dapat menghabiskan waktu isitirahat mereka dengan sebaik-baiknya. Dan rencana ini akan penulis tuangkan ke dalam sebuah ide *Business Plan* yang berjudul: **“ PERENCANAAN BISNIS LUCKITCHEN DI DAERAH BENDUNGAN HILIR, JAKARTA PUSAT “**

Untuk meyakinkan perencanaan bisnis ini nantinya, penulis meminta pendapat serta pandangan masyarakat Kota Jakarta khusus nya daerah

Bendungan Hilir terhadap bisnis yang akan di buat, dengan melakukan penyebaran kuisioner *online.*

TABEL 2
KUESIONER MINAT TERHADAP *LUCKICHEN CATERING ONLINE*
n = 108

No	Pertanyaan	Tanggapan	
		Ya	Tidak
1	Apa anda penikmat makanan rumahan ?	(96,62%) 103	(3,38 %) 5
2	Apakah anda sering memesan catering makanan ?	(45,95 %) 40	(54,05 %) 68
3	Anda lebih suka memesan catering online atau langsung ke tempat makan pada saat jam makan siang ?	(55,41 %) Memesan catering :62	(44,59 %) Langsung ketempat :46
4	Menurut anda, untuk daerah jakarta, apakah anda kesulitan mencari makan siang disaat jalanan sedang macet-macetnya ?	(89, 86 %) 93	(10,14 %) 15
5	Apakah anda setuju dengan adanya catering masakan rumahan berbasis online ?	(96,62 %) 103	(3,38 %) 5
6	Apakah anda berkenan membeli makanan catering berbasis online dengan kisaran harga Rp.25.000 - 35.000 ?	(89,86 %) 93	(10,14 %) 15
7	Untuk variasi menu apakah anda setuju dengan ada nya pilihan menu yang beragam seperti olahan ayam, daging, dan ikan ?	(96,62 %) 103	(3,38 %) 5

Sumber : Olahan penulis, 2019

Dari hasil kuisioner tabel 2 yang disebar via *online* didapatkan sejumlah 108 responden, terlihat hampir seluruh pengisi kuisoner menginginkan ada nya katering berbasis *online* ini. Karena permintaan tinggi inilah yang mendasari penulis untuk membuat perencanaan bisnis katering berbasis *online* ini. Dengan menyajikan masakan khas Nusantara

yang rata-rata masyarakat Indonesia sangat menyukai masakan rumahan Nusantara.

Selain untuk membuat suatu usaha katering yang sedang berkembang pesat di Indonesia, ada beberapa tujuan yang akan penulis capai dari judul *bussines plan* ini, yaitu :

1. Memberikan pengalaman usaha
2. Memperoleh suatu keuntungan dan pendapatan dari usaha yang didirikan
3. Sedikit berkurang nya tingkat kemacetan di kota Jakarta pada saat jam makan siang.
4. Membangun semangat *enterprenuer* / berwirausaha.
5. Memberikan kemudahan bagi para konsumen memesan produk makanan dan tidak menganggu jam istirahat nya.
6. Terbentuknya usaha kuliner yang mengedepankan Pelayanan yang baik.

B. Gambaran Umum Usaha Sejenis atau Pesaing

Semakin berkembang nya zaman membuat kita gigih agar tidak ketinggalan dengan perubahan zaman yang serba canggih, kita dituntut kreatif dan inovatif dalam memikirkan sesuatu, apabila kita tidak ikut serta kita akan ketinggalan zaman, zaman yang sudah modern ini banyak orang-orang yang menfaatkan kecanggihan teknologi sebagai daya tarik untuk usaha yang akan mereka buat, maka dari itu kita di tuntut untuk berfikir keras dan membuat ide-ide kreatif dan inovatif yang diingikan oleh konsumen. Keberhasilan suatu usaha juga berdampak kepada ketersediaan

sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas. Banyak usaha mengenai makanan dan minuman yang hadir di era sekarang, dari makanan yang hits, hingga makanan yang aneh-aneh semua adalah karena kreatifitas kita. Untuk itu kita harus tahu apa yang diinginkan oleh target pasar kita.

Banyak nya pesaing-pesaing lain yang membuka usaha sama dengan penulis, yang akan dibuat nanti nya, penulis akan membuat inovasi baru yang membuat bisnis yang penulis akan jalan kan berbeda dari yang lainnya. Misalnya dari pengemasan yang kekinian, karena masyarakat umumnya mempunyai gaya baru yaitu selalu menangkap gambar makanan yang terlihat kekinian dan menarik untuk di *upload* di *sosial media.*oleh karena itu penulis ingin membuat bisnis makanan yang mempunyai cita rasa enak, bersih, murah dan juga kekinian dengan konsep berbasis *online*.

TABEL 3
DAFTAR PESAING *CATERING*
DI DAERAH BENDUNGAN HILIR, JAKARTA PUSAT

No	Nama Catering	Lokasi
1.	Kulina Kitchen 5	Jl. Petamburan 5 No.mor 10,Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10260
2.	My Meal Catering	Jl. Jend Sudirman Kav 86 RS Sahid Sudirman, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10220
3.	Dapur Solo	Jl. Danau Jempang Blok B 2 No. 11, RT.6/RW.4, Tanah Abang, Bendungan Hilir

Sumber : Observasi Penulis, 2019

Dari data katering tabel 3 adalah data pesaing katering yang ada di sekitar lokasi yang akan penulis rencanakan untuk membuat usaha katering, dapat dilihat bahwa sudah banyak sekali peluang bisnis untuk usaha

katering rumahan, dan menunjukan adanya minat yang tinggi para konsumen terhadap makanan katering rumahan.

Dari ke tiga katering ini yang baru menggunakan aplikasi *online* hanya Kulina, dimana produk yang dijual oleh katering ini banyak variasi menu nya, karena kulina juga menjadi *market place* di bidang pelayanan makanan dan minuman, kulina mengajak katering- katering yang ada di Jakarta untuk bergabung menjadi mitra Kulina, untuk produk nya sendiri kulina banyak menawarkan produk-produk makanan, seperti makanan Nusantara, *Chinese Food*, paket Tumpengan, *Healthy food*, paket Rantangan. Sedangkan untuk *My Meal Catering* produk yang ditawarkan lebih ke makanan diet yang menggunakan semua bahan organik seperti makanan yang diolah seperti makanan pada umum nya tetapi di modifikasi menjadi makanan diet biasanya katering ini lebih fokus kepada konsumen yang ingin makanan diet. Dan yang terakhir Dapur Solo sudah ada sejak tahun 1988 dapur solo sendiri mempunyai restoran dengan tema *Javanese Restaurant* selain restoran Dapur Solo juga menyediakan *lunch box* dengan menu makanan khas dari kota Solo itu sendiri. Jadi dari ketiga katering yang ada di tabel 3 dapat kita lihat hanya satu pesaing katering yaitu Kulina yang mempunyai konsep yang sama dengan konsep katering yang akan penulis rencanakan. Yang membedakannya adalah katering masakan rumahan yang spesifik kepada masakan Nusantara, dengan mengandalkan produk unggulannya yaitu Dendeng Batokok khas Minang.

C. Analisis Peluang Usaha dan Hambatan

Banyak nya orang-orang yang tahu dunia bisnis dan berwirausaha, namun tidak semua orang paham dan mengerti arti dari peluang usaha, Menurut *Zimmerer* (2003:10) peluang usaha merupakan suatu terapan kreatifitas dan juga inovasi dalam memecahkan suatu permasalahan dan mendapati kesempatan yang diterima setiap harinya.

Berdasarkan teori di atas kita dapat melihat bahwa dalam membuat suatu ide usaha baru kita dituntut untuk selalu berfikir kreatif dan inovatif dan selalu melihat masalah dan kesempatan yang ada, yang diperlukan seseorang sebelum terjun langsung kedalam dunia berwirausaha. Dalam hal ini bertujuan untuk mengurangi dampak resiko yang dapat saja menimbulkan kerugian terhadap pemilik usaha nantinya. Untuk menjadi peluang usaha yang sukses nantinya, maka adaa beberapa ciri-ciri peluang usaha yang menguntungkan, yaitu :

1. Banyak dibutuhkan oleh masyarakat
2. Dapat beradaptasi dengan lingkungan sekitar
3. Ketersediaan produk

Untuk mengukur peluang usaha yang ingin penulis buat, penulis akan menggunakan metode analisis sebagai peluang untuk membuat suatu perencanaan usaha *Luckitchen* yaitu metode analisis *SWOT*.

Analisis SWOT yaitu sebuah akronim dari kata *Strenght* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (kesempatan) dan *Threat* (ancaman). SWOT awal mula di perkenalan oleh *Albert Humphrey* seorang pimpinan di Universitas *Standford*. Analisis SWOT ini beranggapan apabila sebuah strategi yang efisien termasuk faktor *strenght* dan *weakness* (dari dalam) dan juga *opportunity* dan *threat* (dari luar) suatu usaha. Oleh sebab ini, analisis swot menyatukan ke empat faktor dari dalam dan luar.

Strength (kekuatan) merupakan situasi bagaimana cara kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan mampu mengambil suatu keuntungan yang dapat menghasilkan pengaruh positif jangka pendek maupun jangka panjang. *Weakness* (kelemahan) adalah kondisi bagaimana cara mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, dapat memberikan pengaruh negatif, dan menjadi kendala bagi suatu perusahaan. *Opportunities* (peluang) adalah situasi bagaimana kesempatan yang ada diluar perusahaan dapat memberikan kesempatan berkembang bagi suatu perusahaan tersebut. *Threats* (ancaman) ialah beberapa ancaman yang ada, dan bagimana cara suatu perusahaan tersebut menghadapi ancaman yang nanti nya akan dapat menghambat perkembangan perusahaan tersebut.

Penulis akan menerapkan metode analisis SWOT seperti yang sudah diartikan diatas, bagaimana cara kekuatan *(strength*) dapat memberikan keuntungan dan memberikan pengaruh positif dari kesempatan (*oppurtunities)* yang tersedia, serta bagaimana cara menangani pengaruh yang tidak baik atau kelemahan (*weaknesses)* yang dapat menghadapi ancaman (*threats)* yang sudah ada.

TABEL 4
ANALISIS SWOT DI DAERAH
BENDUNGAN HILIR, JAKARTA PUSAT

Kekuatan (strength)	**Peluang (oppurtunities)**
• Produk memiliki kualitas yang tinggi selain rasa yang enak produk ini juga terjamin kebersihannya • Harga yang terjangkau • Pelayanan yang baik terhadap konsumen • Banyak nya peminat konsumen terhadap makanan catering rumahan • Katering berbasis *Online*	• Konsumen yang tidak ada waktu untuk membeli makanan keluar, dan mengandalkan catering sebagai tempat untuk jasa pelayanan makanan dan minuman • Permintaan pasar yang tiada habisnya • Bahan baku yang mudah di dapat • Banyaknya gedung perkantoran dan kos-kosan
Kelemahan (weaknesses)	**Ancaman (threats)**
• Daya listrik bertambah • Rumah produksi yang sempit • Tempat penyimpanan bahan baku yang belum memadai	• Banyaknya pesaing lain yang jauh lebih dulu berkembang • Konsumen yang bosan dengan makanan yang disajikan

Sumber : Olahan penulis, 2019

Dalam perencanaan bisnis katering tidak selalu berjalan mulus, tentu saja memiliki hambatan-hambatan yang akan terjadi nanti, berikut adalah hambatan-hambatan yang penulis dapatkan, yaitu :

1. Hambatan awal, butuhnya modal yang cukup untuk membeli semua perlengkapan produksi berupa peralatan, perlengkapan dan bahan baku
2. Pemasaran produk kepada para pelanggan, agar para konsumen tahu dengan produk yang akan kita pasarkan.
3. Pengemasan produk yang menarik agar mendapat kesan awal yang baik dari konsumen.

4. Mencari pamasok bahan-bahan baku tertentu yang mempunyai bahan yang mempunyai kualitas dan harga terjangkau

D. Jenis atau Badan Usaha dan Struktur Personalia atau Manajemen

Menurut KBBI (kamus besar bahasa Indonesia) badan usaha ialah sekelompok orang-orang dengan modal, memiliki kegiatan yang ada di bagian perdagangan ataupun dunia bisnis yang dapat memperoleh suatu penghasilan.

Terdapat banyak tipe badan usaha yang kerap kita ketahui seperti CV, PD, Persero dan lain-lain. Berikut beberapa jenis-jenis badan usaha :

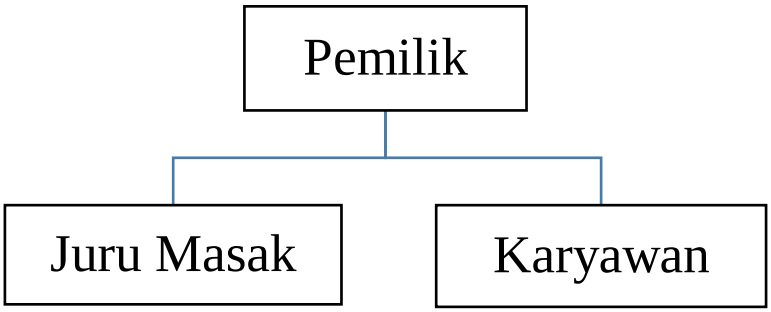
1. Perusahaan perseorangan
2. Firma
3. CV (persekutuan komanditer)
4. PT (perseroan terbatas)
5. PD (perusahaan daerah)
6. Perum (perusahaan negara umum)
7. Persero (perseroan terbatas negara)
8. Perjan (perusaahan negara jawatan)
9. Koperasi
10. Yayasan

Salah satu jenis badan usaha yang hendak penulis buat ialah jenis badan usaha perusahaan perseorangan, pengertian perusahaan perseorangan Menurut UU Republik Indonesia merupakan sebuah badan usaha yang dimana semua modal semata-mata dimiliki oleh satu orang saja, dan untuk itu konsekuensi atau tanggung jawabnya dibebankan kepada orang tersebut. Berikut ciri-ciri perusahaan perseorangan, yaitu :

a. Sistem atau metode manajemen bisnis sederhana
b. Nilai jual bisnis relatif kecil
c. Setiap perusahaan dapat ditransfer kapan saja
d. Tugas dan tanggung jawab yang tidak terbatas
e. Pemilik perusahaan adalah individu atau keluarga
f. Proses pemerintah relatif mudah
g. Modal perusahaan perseorangan tidak terlalu besar
h. Berjalan nya bisnis tergantung pada pemiliknya

Dalam menjalankan suatu usaha bisnis diperlukannya struktur di dalam perusahaan tersebut untuk menjalanakan nya berdasarkan fungsi dan tugas tiap-tiap jabatan. Struktur organisasi yang ada dapat memisahkan tugas dan tanggung jawab para anggotanya secara jelas, oleh sebab itu penulis telah menjabarkan struktur organisasi *Luckitchen* yang dapat di lihat pada gambar 1 berikut ini.

GAMBAR 1
STRUKTUR ORGANISASI LUCKITCHEN



Sumber : Olahan Penulis, 2019

Ada pun tugas dan tanggung jawab dari tiap-tiap jabatan sebagai berikut :

a. Pemilik usaha
    - Sebagai seorang pemilik usaha di dalam suatu usaha agar dapat memberikan panduan kerja terhadap para pegawai nya dan bertanggung jawab atas jalan nya perusahaan.
    - Merencanakan tujuan perusahaan bagi jangka pendek maupun jangka panjang.
    - Merekrut atau memberhentikan karyawan dan memberikan gaji karyawan.

- Menyususun anggaran biaya operasional terutama biaya-biaya iklan dan promosi.
- Memperhatikan keadaaan pasar dan hasil produksi sendiri ataupun para pesaing lain.
- Berusaha membuka area pasar baru untuk dimasa yang akan datang setelah itu memantau daerah mana yang memiliki potensi pembeli paling banyak .
- Mengelola dan bertanggung jawab atas administarsi keuangan.

b. Karyawan

- Bertanggung jawab dalam proses pengemasan makanan
- Bertanggung jawab menjaga dan memastikan semua peralatan *catering* agar tetap bersih untuk digunakan sesuai dengan SOP yang telah ada.
- Memberikan laporan produksi kepada pemilik usaha
- Bertanggung jawab untuk mengantar pesanan makanan dan minuman kepada konsumen.

c. Koki

- Bertanggung jawab dalam memproduksi makanan yang nantinya akan di pasarkan dengan resep yang sudah ditentukan oleh pemilik usaha.
- Bertanggung jawab atas kualitas dan kehigenisan terhadap bagian dapur dan produk.

- Bertanggung jawab atas terjadinya bahan baku baku, bahan baku tambahan, yang diperlukan untuk proses produksi maupun produk yang sudah jadi.
- Bertanggung jawab atas keberihan peralatan dan perlengkapan masak serta kerbersihan area dapur.

E. Lokasi

Ketepatan pemilihan lokasi merupakan faktor paling penting dalam perencanaan usaha katering yang akan penulis rencanakan untuk bisnis usaha nya. Dengan adanya para pesaing yang cukup ketat, faktor pemilihan lokasi menjadi komponen paling utama agar usaha yang dijalankan dapat bersaing secara sportif, untuk itu diperlukan adanya lokasi tempat usaha yang strategis dan mudah ditemui oleh para konsumen. Para pemilik usaha harus mempunyai pertimbangan yang cukup matang untuk menentukan sebuah tempat sebelum membuka usaha. Hal ini memudahkan para pemilik usaha memberikan pelayanan yang prima terhadap para konsumen agar dapat menjalin hubungan yang baik.

Perencanaan usaha *Luckitchen* ini akan berlokasi Jl. Pejompongan IV Blok E/17 Bendungan hilir, Jakarta Pusat. 10210. Penulis memilih lokasi ini karena terdapat tempat yang sangat strategis, yang ada dipusat kota ditengah bangunan-bangunan perkantoran besar, selain itu tempat produksi ini sendiri dekat dengan pasar benhil yang dapat melancarkan proses produksi.

GAMBAR 2
RENCANA TEMPAT USAHA *CATERING LUCKITCHEN*
DI BENDUNGAN HILIR, JAKARTA PUSAT

Sumber : Google Maps,2019