

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

1.1 Latar Belakang

Warteg adalah salah satu jenis usaha yang menyediakan makanan dan minuman dengan harga terjangkau. Hidangan-hidangan di warteg pada umumnya bersifat sederhana dan tidak memerlukan peralatan dapur yang sangat lengkap. Nasi Rames dan Mie Instan sering sekali di temui dan makanan ringan seperti Gorengan untuk pendamping makanan dan menyediakan minuman-minuman ringan seperti Air Mineral, Teh, Kopi dan lain-lain.

Warteg bisa di temukan di setiap sudut kota. Daerah perantauan menjadi sasaran yang mempunyai peluang besar untuk pengusaha warteg. Warteg sangat lekat dengan kehidupan masyarakat Nusantara dikarenakan dengan harga yang murah dapat porsi yang melimpah.

RecehFoods merupakan usaha penyedia makanan yang berkonsep Warteg Kekinian. RecehFoods menawarkan berbagai menu masakan Indonesia yang sehat dan juga terjaga kebersihannya. RecehFoods berdiri di dasari oleh makin majunya perkembangan jaman, dan semakin besarnya tuntutan hidup maka memunculkan manusia-manusia modern yang aktif dan manusia dinamis. Banyak orang memilih untuk membeli atau makan makanan dari luar dengan alasan tidak sempat menyiapkan bahan makanan karena aktivitas mereka yang cukup menyita waktu.

RecehFoods menyediakan keperluan konsumen untuk acara-acara tertentu dan bisa dipesan secara online atau lewat Aplikasi RecehFoods itu sendiri yang sudah tersedia di *Google Play Store*. Di aplikasi tersebut terdapat banyak pilihan menu yang

dimana bisa di pesan langsung dan bayar langsung dan akan di antarkan oleh pengemudi yang sudah di daftarkan di Aplikasi RecehFoods. Semua masyarakat di Indonesia tentu mengenal Warteg. Banyak yang beranggapan Warteg merupakan usaha yang menyediakan makanan dalam bentuk porsi banyak dan pilihan menu yang banyak sehingga bisa menghasilkan keuntungan yang sangat menjanjikan jika di kelola dengan benar.

Seiring dengan berkembangnya zaman, banyak yang menjadikan Warteg sebagai peluang bisnis. Makanan pada saat ini tidak hanya dianggap sebagai pemenuh kebutuhan sehari-hari saja, melainkan bisa juga sebagai peluang bisnis yang sangat bagus. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia kuliner sendiri berarti “berhubungan dengan masak-memasak” (Kamus Bahasa Indonesia edisi elektronik (Pusat Bahasa, 2008). Berdasarkan penjelasan diatas adalah kuliner tidak lepas dari kegiatan masak-memasak.

Bisnis kuliner salah satu bisnis yang cukup menguntungkan dikarenakan setiap manusia pasti setiap harinya membutuhkan makanan dan minuman. Saat ini pertumbuhan usaha bisnis kuliner sangat pesat, walaupun terdapat pertumbuhan usaha bisnis kuliner sangat tinggi tetapi hal tersebut juga diiringi dengan kebutuhan para pembeli akan makanan yang dimana pemilik dari usaha dituntut untuk menyajikan makanan yang lebih inovatif dan kreatif sehingga dapat menarik perhatian para pembeli. Namun saat ini dunia sedang dihadapkan dengan pandemi Covid-19 yang dimana para pelaku usaha bisnis kuliner untuk dapat beradaptasi dengan keadaan yang baru atau bisa disebut dengan '*New Normal*'.

Para pelaku usaha bisnis kuliner harus mampu untuk beradaptasi dengan perubahan pola konsumsi para masyarakat yang banyak menginginkan makanan yang praktis, dan higienis. Perubahan pola yang sangat terlihat adalah pembeli hanya bisa membeli makanan lewat aplikasi online pada awal pandemi, dan untuk sekarang restoran membatasi jumlah dan waktu para pembeli untuk makan di tempat. Walaupun terdapat pembatasan jumlah pelanggan, akan tetapi ada pula dampak lain, yaitu, meningkatnya pembelian makanan secara *online* dan *take away*.

1.2 Gambaran Umum Bisnis

1.1.1 Deskripsi Bisnis

RecehFoods bermula dari Warteg sederhana Bernama ‘Warteg 3M (Murah,Meriah,Mantap)’ yang berdiri di sebuah ruko kecil dan hanya menyediakan makanan khas Warteg pada umumnya. Lalu berkembang dengan seiring berjalannya waktu usaha penulis banyak di minati banyak orang dan menerima pesanan nasi box untuk acara tertentu seperti untuk rapat kantor, arisan, acara sekolah dan lain-lain. Warteg sebelumnya hanya bisa di beli secara langsung datang ke tempat dan tidak menyediakan meja dan kursi yang banyak.

Di karenakan sering menerima pesanan nasi box dengan *quantity* yang cukup banyak setiap harinya, penulis akhirnya mengubah konsep warteg tersebut menjadi Warteg Kekinian yang dimana warteg tersebut memiliki konsep seperti Industrial Restoran memiliki meja dan kursi yang cukup banyak dan bisa di pesan melalui *E-Commerce* yang tersedia.

RecehFoods adalah usaha yang dijalankan oleh penulis sendiri yang merupakan penyedia makanan yang berkonsep Warteg Kekinian. RecehFoods menjual beberapa makanan yang ada di Warteg pada umumnya tetapi bedanya RecehFood bisa dipesan melalui Aplikasi sendiri yang sudah tersedia di *Google Play Store*.

RecehFoods juga memiliki Aplikasi yang dimana Aplikasi tersebut di miliki sendiri oleh RecehFoods yang sudah tersedia di *Google Play Store* untuk sementara hanya bisa di unduh oleh pengguna Android. Aplikasi tersebut membuat mudah para pelanggan untuk mencari tahu apa saja makanan yang di sajikan oleh RecehFoods dan bisa memesan langsung di Aplikasi dengan harga yang berbeda dari *E-Commerce*.

RecehFoods menyediakan makanan yang ada dengan rasa yang konsisten yang dimana setiap bumbu, saus, dan bahan lain-lain di kirim dari dapur pusat yang terletak di rumah penulis sendiri, sehingga tidak menyewa tempat yang membuat pengeluaran jauh lebih banyak.

1.1.2 Deskripsi Logo dan Nama

Bisnis akan terlihat menarik di mata *customer* dengan desain logo yang berkualitas, unik, menarik serta mudah diingat. Logo yang baik memberikan kesan profesionalitas dimata *customer* dan tentu juga menarik bagi calon *customer* lainnya.

Menurut pakar corporate identity David E. Carter dalam buku (Kusrianto, 2007) setidaknya logo perusahaan harus memiliki karakter tertentu, menyangkut ; Original dan *Destinctive, Legible, Simple, Memorable, Easly associated with the company*, dan *Easy adaptable for all graphic media* yang mudah di aplikasikan ke berbagai media, untuk menghindari kesulitan penerapan.

Dari pernyataan tersebut penulis memiliki keinginan untuk menamai usaha penulis dengan RecehFoods yang dimana artinya adalah Makan dengan Uang Recehan (Harga Murah). Selain itu, penulis juga merancang logo yang berkaitan dengan nama dan produk yang di jual oleh RecehFoods. Berikut adalah logo yang di gunakan oleh RecehFoods :

Gambar 1.1

Logo RecehFoods



Sumber : Desain Penulis 2021

Logo RecehFoods memiliki 2 warna yaitu Biru dan Orange, penulis memilih warna tersebut dikarenakan Terang supaya bisa terlihat dengan jelas .

1.1.3 Identitas Bisnis

Penulis berharap RecehFoods bisa diterima oleh banyak masyarakat di berbagai daerah dan menjadi pilihan utama dalam bidang kuliner dalam bentuk Wartegan. Untuk mencapai tujuan tersebut penulis ingin memasarkan melalui *Social Media* yang dimana semua orang bisa mengakses, memesan lewat genggamannya mereka (*handphone*) tanpa perlu lagi untuk mendatangi ke tempatnya secara langsung.

Lokasi yang dipilih untuk menjalankan bisnis ini di Jl. Tanjung Duren Raya No. 1 RW005. Grogol Petamburan, Jakarta Barat 11410. Secara lebih spesifik pembuatan produk di Tanjung Duren itu sendiri dikarenakan di daerah Tanjung Duren masih terbilang murah untuk sewa ruko dan letaknya pun strategis dekat dengan Perkantoran, Universitas Ukrida, dan Mall Central Park dan lain-lain sehingga mudah dijangkau. Berikut adalah peta lokasi Jl. Tanjung Duren Raya No. 1 yang dimana RecehFoods berada :

Gambar 1.2

Peta Lokasi RecehFoods



Sumber : Desain Penulis 2021

Ukuran jalan yang besar sehingga memudahkan pelanggan untuk mendatangi Outlet RecehFoods di Tanjung Duren.

1.3 Visi dan Misi

Visi :

Menjadi jasa penyedia makanan untuk berbagai macam kebutuhan acara penting Anda dengan pelayanan terbaik. Untuk mencapai Visi ini RecehFoods selalu menjamin mutu setiap produk dan sajian, memberikan pelayanan yang memuaskan, inovasi penyajian, kelengkapan menu, rasa yang lezat, dan keramahan layanan.

Misi :

Indonesia kaya akan aneka jenis masakan tradisional dan masyarakat sudah mulai mengenal berbagai jenis masakan Indonesia. Kami berharap resep masakan Indonesia yang kami sajikan menjadi pilihan utama khalayak bawah menengah keatas dengan menyesuaikan budget Anda.

1.4 SWOT Analysis

Analisis diperlukan untuk mengetahui kekuatan hingga ancaman yang ada di perusahaan yang dimana para perusahaan harus lebih memerhatikan kekurangan yang ada di perusahaan tersebut supaya bisa meminimalisir kekurangan yang ada.

Menurut Rangkuti (1997) yang menyatakan bahwa pengertian SWOT adalah proses identifikasi berbagai faktor yang dilakukan secara sistematis agar bisa merumuskan strategi organisasi dengan tepat. Analisis dilakukan berdasarkan logika yang bisa mengoptimalkan kekuatan atau *Strengths* serta peluang atau *Opportunities*.

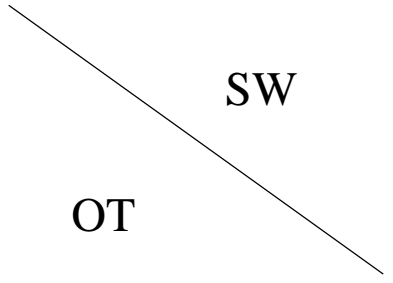
Tapi secara beriringan, analisis ini juga harus bisa meminimalkan ancaman atau *Threats* dan kelemahan atau *Weaknesses*. Proses dalam pengambilan keputusan strategis diketahui memang selalu berhubungan langsung dengan kebijakan perusahaan, strategi, tujuan dan pengembangan misi. Artinya, perencana strategis harus menganalisa berbagai faktor strategis organisasi atau perusahaan mulai dari kekuatan, peluang, ancaman dan kelemahan. Tidak mengherankan jika SWOT juga disebut dengan nama Analisis Situasi.

Dapat disimpulkan dari kutipan diatas bahwa Analisis berguna untuk mengoptimalkan Kekuatan, Kelemahan hingga Ancaman dalam pengambilan keputusan yang berhubungan langsung dengan kebijakan perusahaan serta untuk menganalisa berbagai faktor lainnya.

Berikut adalah tabel Analisis SWOT RecehFoods :

Tabel 1.1

SWOT Analysis RecehFoods

	<p>Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berbasis Aplikasi • Harga Terjangkau • Lokasi Strategis 	<p>Weakness</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mudah di duplikasi
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Target market yang luas • Menggunakan <i>Social Media</i> 	<p>SO Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memperbesar skala penjualan 	<p>WO Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat makanan yang tidak mudah di duplikasi
<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Harga bahan makanan yang sering naik • Kurang dipercaya karena terlalu murah 	<p>ST Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memberikan pelayanan yang konsisten dan maksimal • Memberikan variasi baru untuk menu makanan 	<p>WT Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pengenalan produk dan konsep secara berkala lewat <i>social media</i>

Sumber : Desain Penulis 2021

Penulis juga akan melampirkan *Business Model Canvas* sebagai gambaran yang akan dibahas dalam Tugas Akhir ini :

Gambar 1.3

***Bussiness Model Canvas* RecehFoods**

Business Model Canvas		Designed for: Receh Foods	Designed by: Annisa Gusti Amanda	Date: November, 22 2021
Key Partners Supplier Relationship 1. Pasar Tradisional 2. Toko Plastik 3. Toko Percetakan Box 4. Toko Agen (Aqua Botol&Gelas, Gas)	Key Activities <ul style="list-style-type: none">Meningkatkan brand awareness melalui social media Key Resources <ul style="list-style-type: none">Memiliki 2 pekerja	Value Propositions <ul style="list-style-type: none">HalalHarga terjangkauTersedia banyak pilihan menuBerbasis teknologi digital	Customer Relationships: Memanfaatkan Instagram,Whatsapp dan Social Media lainnya untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Channels 1. Instagram 2. Facebook 3. Whatsapp 4. Aplikasi	Customer Segments <ul style="list-style-type: none">Pengguna aktifWhatsapp, Instagram, FacebookMiddle-lowWilayah Jakarta Barat
Cost Structure Fixed Cost : <ul style="list-style-type: none">Biaya gaji karyawanBiaya promosi Variable Cost : Biaya Listrik, Gas, Internet		Revenue Streams <ul style="list-style-type: none">Penjualan makanan		

Sumber : Desain Penulis 2021

1.5 Spesifikasi Produk

RecehFoods merupakan ide usaha yang berada di bidang kuliner, RecehFoods memiliki banyak produk dan beberapa menjadi andalan yang banyak di pesan dan di minati oleh banyak orang, dikarenakan rasa dan kualitas makanan yang sangat baik sehingga memiliki pelanggan tetap yang selalu menggunakan jasa dari RecehFoods.

Dalam penyajiannya produk RecehFoods menyajikan makanan yang bisa dipesan sesuai dengan keinginan pelanggan. Bisa berupa Nasi, Lauk, Sayur, dalam satu paket Menu.

Dari segi pengemasan RecehFoods menggunakan box yang sudah terdapat logo di bagian luarnya. Dan RecehFoods memiliki kotak dengan ukuran sedang dan dalam bentuk *Bowl Paper* juga bisa berfungsi sebagai wadah makanan.

1.6 Jenis Badan Usaha

Jenis lembaga usaha yang akan dijalankan oleh usaha RecehFoods adalah perusahaan perseorangan. Perusahaan perseorangan adalah usaha yang dimiliki dan dipimpin oleh individu nya itu sendiri dan bertanggung jawab atas segala aktivitas resiko perusahaan dibebankan kepada orang tersebut.

Didalam undang-undang tentang Wajib Daftar Perusahaan untuk membedakan antara perusahaan dengan pengusaha. Perusahaan merupakan usaha yang menjalankan berbagai bentuk usaha yang bersifat tetap dan tujuannya untuk memperoleh keuntungan atau laba. Sedangkan pengusaha adalah orang yang menjalankan sesuatu jenis perusahaan. Setiap perusahaan diwajibkan untuk mendaftarkan perusahaannya tersebut.

Berikut beberapa alasan penulis memilih jenis lembaga perusahaan perseorangan, yaitu :

1. Modal yang dikeluarkan tidak besar
2. Kelangsungan bisnisnya tergantung oleh pemiliknya sendiri
3. Mendapatkan semua keuntungan, karena perusahaan perorangan yang dimiliki oleh satu orang.
4. Memiliki kebebasan bergerak, yang artinya pemilik badan perusahaan perorangan memiliki kebebasan disetiap kegiatannya.
5. Tidak diharuskan memiliki aturan pemerintahan yang rumit

1.7 Aspek Legalitas

Dalam mendirikan usaha tentu harus memiliki izin untuk mempunyai legalitas usaha yang jelas agar lebih mudah ketika ingin megembangkan usaha. Dalam UU Nomor 20/2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah RecehFoods termasuk dalam usaha kecil dengan kriteria sebagai berikut :

- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,- juta sampai dengan Rp 500.000.000,- juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- Sebuah usaha disebut usaha kecil apabila memiliki hasil penjualan lebih dari Rp 300.000.000,- juta sampai paling banyak Rp 2.500.000.000,00 miliar.

Menurut Permendagri 83 Tahun 2014 RecehFoods diwajibkan untuk memenuhi beberapa syarat :

1. Surat pengantar dari RT atau RW terkait lokasi usaha

2. KTP (Kartu Tanda Penduduk)
3. KK (Kartu Keluarga)
4. Pas photo terbaru berwarna ukuran 4 x 6 cm sebanyak 2 lembar
5. Mengisi formulir yang memuat tentang
 - Nama,
 - Nomor KTP,
 - Nomor telepon,
 - Alamat,
 - Kegiatan usaha,
 - Sarana usaha yang digunakan,
 - jumlah modal usaha.

Dengan terpenuhinya semua syarat – syarat tersebut diharapkan usaha RecehFoods menjadi usaha yang legal dan dapat berkembang kedepannya.