

# BAB I

## DESKRIPSI BISNIS

### A. Latar Belakang

Berawal mula dengan kata *Dessert* yaitu sebuah kata yang berasal dari pengalih bahasaan dari Bahasa Prancis kuno yaitu, “Desservir” yang juga dapat diartikan sebagai “untuk membersihkan meja” dan untuk mempermudah dalam pembacaannya dapat dibaca dengan kata *Dessert*. *Dessert* atau yang bisa diartikan kedalam Bahasa Indonesia yaitu sebagai Makanan Penutup. Makanan Penutup atau *Dessert* merupakan sebuah suatu hidangan yang biasanya disajikan ataupun disantap setelah menyelesaikan Makanan Utama atau juga bisa disebut dengan Makanan Berat. Makanan Penutup atau *Dessert* pada umumnya memiliki rasa dan aroma yang manis dan pada biasanya *dessert* disajikan baik dalam keadaan dingin maupun panas, tetapi selain rasa manis *dessert* juga memiliki lain yaitu, rasa gurih dan asin yang biasanya didapatkan dari keju. Seiring berjalannya waktu ke waktu, *dessert* tidak hanya menjadi makanan penutup saja tetapi sekarang banyak dari produsen yang menyediakan *dessert* secara terpisah untuk disantap tanpa makanan utama dan juga menjadikannya sebagai *souvenir* untuk para pecinta makanan manis.

Makanan Penutup atau *Dessert* secara umum juga dapat dibedakan menjadi dua yaitu, *Hot Dessert* yang merupakan makanan penutup yang biasanya dihidangkan dalam kondisi hangat and *Cold Dessert* yang

merupakan makanan penutup yang biasanya dihidangkan dalam kondisi dingin. Makanan Penutup atau *Dessert* juga dapat diklasifikasi menjadi beberapa jenis yaitu, Buah – Buahan, Pudding (Pudding Agar – Agar, *Boiled Pudding*, *Baked Pudding*, dan *Steamed Pudding*), Kue, *Choux Paste*, Pie, Es Krim, *Coupe* (jenis Es Krim yang divariasikan dengan potongan buah dan sirup), *Split* (jenis Es Krim yang terdapat potongan dari buah Pisang yang dipotong menjadi 2 bagian), *Pancake*, *Crepes*, dan *Milkshake* (hidangan yang terbuat dari campuran Susu dan Es Krim).

Selain itu, pada zaman yang sudah berkembang ini banyak dari produsen di bidang usaha jasa makanan dan minuman yang awalnya hanya memproduksi menu tertentu ikut untuk terjun kedalam usaha makanan penutup yang mulai terkenal sekarang. Untuk salah satu contohnya yaitu adalah, terdapat sebuah produsen yang telah membuka cabang usahanya di kawasan Kota Bandung yang awal mulanya mereka hanya memproduksi susu dan juga *yoghurt* (sebuah produk dari hasil olahan susu melalui fermentasi yang menggunakan bakteri *Lactobacillus Bulgaricus* dan *Streptococcus Thermophilus* yang mengubah laktosa menjadi asam laktat yang menghasilkan cita rasa yang asam.) dan memulai untuk terjun ke dalam usaha makanan penutup dengan mencoba membuat produk yang unik seperti Tiramisusu, yaitu makanan penutup dengan 6 lapisan jenis yang masing – masing pada setiap lapisannya nya berbeda (berisi Bolu Coklat, Bolu Susu, Kopi Espresso, Krim Susu, Krim Coklat, dan *Milk Crumble*) yang pada akhirnya menjadikan menu ini sangat terkenal dan

juga sebagai oleh oleh khas Kota Bandung karena produk ini hanya tersedia di Kota Bandung, dan juga jika pada umumnya *dessert* memiliki tester maka berbeda dengan produk makanan penutup ini karena produk ini tidak menyediakan tester dan memiliki konsep yaitu dengan cara meyakinkan para konsumennya bahwa produk *dessert* yang ditawarkan memiliki rasa yang enak dan berbeda dengan produk *dessert* lainnya.

Dengan demikian penulis memutuskan untuk mendirikan sebuah perencanaan usaha, yaitu merupakan sebuah rencana dari sebuah organisasi bisnis dengan jangka panjang ataupun pendek. Sebuah perencanaan usaha yang penulis buat adalah usaha *Dessert Shop* yang dimana penulis akan menyediakan makanan penutup untuk para pecinta *dessert* dan tidak hanya itu, untuk melengkapinya penulis juga akan membuat produk minuman yang juga tidak kalah menarik dengan *dessert*nya. Tujuan utama penulis untuk membuat perencanaan usaha ini adalah karena keinginan besar penulis dalam membangun usaha *Dessert Shop* ini, selain itu karena penulis ingin juga memberikan kesempatan kepada konsumen atau masyarakat dari semua kalangan untuk mencoba *dessert* dengan kualitas yang baik dan juga dengan harga yang cukup terjangkau. Dalam menjalankan usaha ini, penulis juga sudah melakukan beberapa survei yaitu yang pertama adalah membandingkan harga pada beberapa tempat usaha sejenis yang menjadikan alasan mengapa penulis menjelaskan bahwa produk yang penulis tawarkan memberikan harga lebih terjangkau dibandingkan pada toko – toko lainnya.

Selain itu penulis juga menyempatkan waktu untuk sekedar bertanya - tanya kepada beberapa konsumen mengenai jenis makanan penutup apa yang biasanya disukai oleh masing masing kalangan dan juga salah satu pertanyaan terpenting adalah yaitu tidak lupa juga untuk menanyakan mengenai kepuasan pelanggan yang sudah menyempatkan untuk mencoba produk dari usaha ini, dan serta juga menanyakan mengenai apakah ada kritik, saran, dan juga masukan yang ingin diberikan untuk usaha ini yang akan dijadikan sebagai masukan dan juga perbaikan untuk usaha penulis kedepannya. Untuk sejauh ini, respon yang didapat oleh penulis dari para responden adalah respon yang baik, dan juga konsumen tidak segan juga untuk memberikan review jujur mereka dan mempublikasikannya di media sosial yang juga merupakan sebuah peluang dan keuntungan untuk penulis karena para konsumen sama dengan membantu untuk mempromosikan usaha ini.

## **B. Gambaran Umum Bisnis**

### **a. Deskripsi Bisnis**

Usaha *Dessert Shop* ur.bite ini merupakan sebuah usaha yang sebelumnya telah penulis bangun bersama dengan teman penulis. Usaha penulis dan teman penulis ini merupakan sebuah usaha berjenis usaha rumahan yang bergerak di bidang makanan penutup atau yang biasa disebut dengan dessert, usaha ini memiliki tagline yaitu *Made With Love*, yang jika diartikan kedalam Bahasa Indonesia adalah

terbuat dengan cinta atau kasih sayang yang dapat menggambarkan bahwa produk yang diproduksi dan dipasarkan oleh usaha ini merupakan produk yang dibuat dengan sepenuh hati dan tidak dengan terburu buru karena system penjualan pada usaha ini menggunakan sistem Pre-Order, yang dimana sistem ini mengharuskan konsumen untuk melakukan pemesanan terlebih dahulu sehari sebelumnya karena penulis ingin produk yang di perjualkan masih dalam keadaan yang baru ataupun Fresh.

Meskipun konsep dari usaha ini sendiri sudah terbilang banyak di kalangan lainnya tetapi salah satu alasan penulis memilih konsep ini karena pada konsep ini penulis juga ingin melakukan suatu perubahan yaitu, memberikn produk yang baik dengan harga yang terjangkau yang juga dapat dinikmati oleh semua kalangan. Pada usaha Desset Shop saat ini penulis akan membangun dan mengelola sendiri untuk sementara waktu karena jauhanya jarak antara penulis dan teman penulis. Dan yang terakhir, untuk bagian pengemasan dan pengiriman biasanya penulis memberikan dua pilihan yaitu, *Self Pick Up* yang berarti mengambil pesanannya sendiri atau juga bisa dengan aplikasi *online* seperti GOJEK dan GRAB, tetapi selain itu penulis juga memberikan pengiriman khusus untuk para konsumen yang beralamatkan tidak jauh dengan alamat usaha dan penulis kirimkan secara *Door to Door*. Dan juga, didalam usaha ini penulis tidak

memberikan pilihan untuk pengiriman antar kota dikarenakan takut akan dari produknya sudah tidak sesuai dengan rasanya lagi.

**b. Deskripsi Logo dan Nama**

**Gambar 1. 1 Logo Usaha 1**



Sumber : Desain Penulis, 2020

**Gambar 1. 2 Logo Usaha 2**



Sumber : Desain Penulis, 2021

Pada logo usaha satu terdapat dua perempuan dengan beberapa pepohonan di belakangnya dengan latar belakang warna persik. Alasan utama dengan terdapatnya dua perempuan karena awal mula dari usaha ini dibentuk bersama oleh penulis dan teman penulis dimana wanita dengan balutan hijab berwarna kuning dan blus merah muda merupakan gambaran dari teman penulis dan wanita dengan potongan rambut pendek merupakan gambaran dari penulis. Dan pada bagian untuk elemen pohon yang terdapat dibelakang dua perempuan tersebut dapat menggambarkan kesan rumahan. Mengapa? Karena menurut penulis kadang rumah juga identik dengan banyaknya tanaman atau pepohonan yang rindang yang menjadikan rumah adalah tempat nyaman, dan juga rumah merupakan dimana awal mula dari usaha ini mulai dibentuk, dan yang terakhir, untuk warna latar belakang penulis dan teman penulis memilih warna persik karena warna memiliki kesan yang menarik, kalem, simpel, dan juga merupakan warna yang cantik.

Pada logo usaha dua yaitu, penulis lebih memilih untuk menggunakan logo yang lebih simpel yaitu penulisan ur.bite dengan huruf kapital dengan warna neon merah muda yang menonjol dan juga dengan tambahan love pada bagian “ur” dan juga dengan tambahan *tagline* usaha ini dibawahnya yaitu “Made with Love”.

### **c. Identitas Bisnis**

Pada Identitas Bisnis, penulis mensertakan nama usaha yaitu, ur.bite yang didirikan oleh penulis, Edrilia Marsya dan juga teman penulis, Salwa Azhara yang berlokasi di Komplek PU Pasar Jumat Jl.Susilo Blok III/103, Kelurahan Pondok Pinang, Kecamatan Kebayoran Lama, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12310 dan juga dengan alamat email [urbite.career@gmail.com](mailto:urbite.career@gmail.com).

### **C. Visi dan Misi**

#### **1. Visi**

Menjadikan usaha ini sebagai pelopor perusahaan yang selalu memberikan kesan menarik yang berbeda pada setiap gigitannya dan juga menjadi perusahaan yang selalu berinovasi

#### **2. Misi**

- a. Selalu memberikan inovasi terbaru dan menarik dengan cita rasa yang berbeda.
- b. Memberikan pelayanan yang terbaik dan juga dapat menarik konsumen baik dari berbagai kalangan
- c. Menjadikan perusahaan sebagai produsen perusahaan yang menciptakan produk terbaik.

### **D. Gambaran Umum Model Bisnis**

Didalam industri bisnis sudah pasti banyaknya pesaing yang juga mendirikan usaha yang sejenis atau sama. Pada gambaran umum model

bisnis ini penulis ingin menjelaskan mengenai usaha sejenis ataupun pesaing yang juga meskipun dalam jenis usaha dan konsep usaha berbeda tetapi sering kali banyaknya konsumen yang selalu menganggap usaha yang satu dengan usaha yang lainnya sejenis. Didalam usaha yang penulis jalankan merupakan usaha jenis *Dessert Shop*, yaitu sebuah usaha yang berada didalam bidang makanan penutup, dikarenakan banyaknya usaha yang sejenis dengan penulis maka dari itu, ada beberapa hal yang harus diperhatikan untuk lebih dapat membedakan suatu usaha dengan usaha lainnya yaitu, Persaingan Merek, Persaingan Jenis dan Bentuk produk, Persaingan Generik (persaingan untuk menyediakan sumber daya yang terbatas), dan Persaingan Geografi (persaingan kepada ruang lingkup geografi). Berdasarkan pada jenis persaingan berikut merupakan beberapa pesaing usaha yang juga merupakan usaha sejenis atau juga sekiranya dapat dikatakan mirip meskipun hanya berbeda jenis saja.

**Tabel 1. 1 Data Usaha Sejenis di Kota Jakarta**

No	Nama Usaha	Alamat
1	Tous Les Jours	Street Gallery, Pondok Indah Mall 1, Lantai LG
2	Puyo Dessert	Area 51, Pondok Indah Mall 1, Lantai L
3	Pudding Sichantiek	Jl. Tg. Duren Raya Lama No. 4B. Grogol

Sumber : Olahan Penulis, 2020

Dari data tersebut, alasan mengapa penulis memaparkan ketiga kompetitor usaha tersebut karena masing masing kompetitor merupakan sebuah usaha yang juga berada di bidang *Dessert* atau Makanan Penutup tetapi produk yang ditawarkan oleh masing masing usaha berbeda jenis dan juga konsep. Pertama, Tous Les Jours merupakan sebuah *Bakery Shop* atau Toko Kue yang sudah berdiri sejak lama yang masing – masingnya juga memiliki konsep yang berbeda. Tous Les Jours merupakan sebuah French-Asian Bakery yang berasal dari Korea Selatan, karena namanya yang menggunakan bahasa Prancis sering kali para konsumen mengira bahwa Tous Les Jours berasal dari Prancis. Toko Roti tersebut merupakan sebuah toko roti sehat karena bahan yang digunakan menggunakan bahan premium dan sehat, contohnya seperti gandum dan juga *chia seed*.

Lalu yang kedua adalah Puyo Dessert, Puyo Dessert merupakan sebuah usaha sejenis di bidang makanan penutup khususnya adalah pudding. Awal mula usaha ini didirikan adalah oleh Adrian dan Eugene yang mendapatkan ide usaha ini dari sang ayah yang juga memiliki hobi memasak dan dengan banyak bereksperimen dan berinovasi untuk lebih menyempurnakan kembali resep yang telah dibuat oleh sang ayah. Untuk saat ini puyo dessert juga sudah mengembangkan produk mereka yaitu dengan adanya produk minuman yang dicampur dengan puding yaitu salah satu contohnya adalah *Yakult Strawberry*, sebuah minuman perasa stroberi dicampur dengan yakult dan juga ditambahkan dengan pilihan puding yang sesuai dengan selera masing masing.

Dan yang terakhir adalah Puding Sichantiek, yang merupakan toko usaha sejenis juga dengan spesialis puding yang memiliki berbagai macam varian rasa puding dan juga dengan cita rasa yang juga khas. Kesimpulannya adalah dengan adanya kompetitor usaha tersebut dan juga setelah mengetahui kekuatan dan juga kelemahan usaha usaha tersebut yang juga menjadikan penulis ingin lebih menyusun strategi yang lebih kuat untuk usaha ini yang dapat juga menjadikan usaha ini memiliki keunggulan yang lebih.

## **E. SWOT Analysis**

Menurut Freddy (2013), Analisis SWOT merupakan analisa yang didasarkan kepada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunity), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan juga ancaman (Threat). Berikut beberapa hal yang perlu dan harus diperhatikan dalam menjalankan usaha ini yang telah di rangkum dengan menggunakan *SWOT Analysis* yaitu,

### **1. Strength / Kekuatan**

Kekuatan yang dimiliki oleh usaha ur.bite ini adalah saat ini produk yang diperjual belikan oleh penulis merupakan produk yang mengutamakan sistem *Pre-Order* karena untuk memberikan produk yang fresh, dan juga pastinya dengan harga yang terjangkau dan dengan porsi yang sesuai tidak lupa juga *hygiene* dan sanitasi yang

merupakan hal yang terpenting. Selain itu juga karena bahan baku untuk produk yang di produksi ini yang dapat bisa dikatakan relatif stabil dan juga mudah didapatkan. Dan yang terakhir adalah alamat dari usaha ini tertelak di lokasi yang terbilang sangat strategis dan mudah dijangkau baik dengan kendaran umum maupun kendaraan pribadi yaitu kendaraan roda dua maupun roda empat

## **2. Weakness / Kelemahan.**

Kelemahan dari usaha ur.bite ini adalah, yang pertama resep dari produk yang dijualkan mudah ditiru karena resepnya yang cukup mudah tetapi untuk lebih membedakannya penulis memilih bahan tertentu dalam membuat produknya. Lalu yang kedua adalah masih kurangnya modal dan juga karyawan untuk lebih mengembangkan usaha ini dan masih belum tercapai atau tercukupi sehingga masih terdapat beberapa kekurangan. Dan yang terakhir adalah pada bagian pengemasan produk, penulis masih sedikit menggunakan bahan plastik sehingga masih kurangnya *eco friendly*.

## **3. Opportunity / Peluang**

Beberapa peluang usaha ini yang sudah sempat dijelaskan sebelumnya yaitu yang pertama adalah karena bahan baku yang relatif mudah didapatkan sehingga untuk harga produk yang ditawarkan termasuk dengan harga yang terjangkau dan juga produk yang ditawarkan merupakan produk yang banyak digemari oleh banyak

kalangan sehingga peluang untuk mendapatkan konsumen cukup tinggi, lalu yang kedua karena lokasi yang strategis sehingga memudahkan pelanggan untuk mengakses alamat usaha ini dengan mudah, dan yang terakhir adalah dengan menggunakan promosi baik secara online melalui media sosial maupun offline yaitu seperti menitipkan produk usaha ke tempat – tempat usaha lainnya.

#### **4. Threat / Ancaman.**

Didalam suatu industri bisnis tentunya pasti terdapat ancaman yang harus di waspadai yaitu pertama adalah, karena resepnya yang relatif mudah sehingga dapat memberikan kepada pesaing lainnya untuk meniru resepnya, lalu yang kedua adalah harga yang diberikan oleh supplier yang terkadang bisa saja naik dan turun. Dan yang terakhir adalah, dikarenakan produk yang diciptakan masih sejenis sehingga dapat berakibatkan resesi turun yang menjadikan produk seperti terasa membosankan.

#### **F. Gambaran Umum Produk dan Jasa**

Dalam usaha ini, penulis memfokuskan untuk menjual dessert dengan berbagai macam jenis dan juga rasa. Tetapi untuk menyeimbangkannya penulis juga memasarkan produk minuman yang dapat menyeimbangkan rasa dari dessert tersebut. Dalam penjualan dessert terdapat menu favorit yang menjadi kesukaan semua konsumen yaitu *Oreo Pink Pudding*, *oreo pink pudding* merupakan sebuah produk yang

berbahan dasarnya *Pink Pudding* dan juga Oreo yang menjadi kesukaan semua kalangan. Selain *Oreo Pink Pudding*, penulis juga sedang mengembangkan menu lainnya seperti *Brownies Pudding*, yaitu sebuah Brownies Coklat yang dilapisi dan juga dicampur dengan Pudding Coklat sehingga menjadikan produk ini memiliki tekstur yang sangat unik dan juga sangat cocok untuk para pecinta coklat yang menyukai coklat dengan rasa yang kental. Lalu produk pudding terakhir adalah *Chocochip Bread Pudding*, yaitu roti yang padat yang juga dibaluri oleh saus spesial dan ditambah dengan taburan chocochip di atasnya sehingga memberikan rasa yang unik yaitu seperti manis dan juga gurih.

Dan untuk menu minuman, sudah terdapat 2 menu andalan yang menjadi favorit para konsumen yaitu *Infused Cereal* yang memiliki 2 varian rasa yaitu, sereal Froot Loops dan sereal Coco Poops. *Infused Cereal* tersebut merupakan susu yang dipadukan dengan campuran sereal yang menjadikan minuman ini bertekstur *creamy* yang juga dapat dijadikan sebagai *Cereal Drink To Go* atau minuman sereal cepat saji. Selain *Infused Cereal* terdapat menu lainnya yang juga masih akan dikembangkan lagi yaitu, *Matcha Coffee*, sebuah minuman kopi dengan campuran matcha greentea yang *creamy* yang juga menjadikan minuman ini cocok untuk para konsumen yang tidak dapat terlalu bisa untuk menikmati kopi dengan rasa kafein yang terlalu kuat, karena kopi yang disajikan oleh minuman ini adalah kopi dengan rasa yang *light* atau juga tidak terlalu ber kafein. Berikut adalah gambar dari menu usaha,

**Gambar 1. 3 Menu Usaha**

Sumber : Desain Penulis, 2021

### **G. Jenis / Badan Usaha**

Dalam mengembangkan sebuah usaha sudah tentu pastinya membutuhkan sebuah aspek legalitas baik untuk produk maupun perusahaan. Pada aspek legalitas ini usaha yang didirikan oleh penulis dan juga teman penulis merupakan jenis usaha UMKM atau dengan kepanjangannya adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Dalam UMKM dibagi menjadi tiga pengertian yaitu pertama Usaha Mikro, yaitu sebuah usaha produktif yang biasanya dimiliki oleh seseorang, perorangan, ataupun badan usaha yang juga sesuai dengan kriteria untuk sebuah usaha mikro, umumnya kriteria dari usaha mikro sendiri yaitu memiliki aset ataupun kekayaan bersih dengan minimal Rp 50.000.000,- tidak termasuk

dengan bangunan dan tanah, dan juga dengan hasil penjualan atau omset sebesar minimal Rp 300.000.000,-.

Kedua adalah Usaha Kecil yaitu, usaha produktif yang merupakan sebuah usaha yang berdiri sendiri atau independen baik dimiliki oleh perorangan ataupun sekelompok yang dimana usaha ini bukan sebagai cabang dari badan usaha perusahaan utama. Untuk kriteria dari usaha kecil ini yaitu, biasanya usaha ini memiliki kekayaan bersih sebesar Rp 50.000.000,- dengan maksimal yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 500.000.000,- dan juga dengan hasil penjualan pada setiap tahunnya diperkirakan sebesar Rp 300.000.000,- sampai dengan Rp 2,5.000.000,- dan ketiga adalah Usaha Menengah, yaitu sebuah usaha produktif yang dimana usaha ini bukan merupakan sebuah usaha cabang ataupun juga anak usaha dari perusahaan utama. Untuk kriteria usaha ini yaitu karena juga sering dikatakan dengan usaha besar biasanya kriteria usaha ini kekayaan bersih mencapai lebih dari Rp 500.000.000,- sampai dengan Rp 10.000.000.000,- yang juga dimana hasil ini belum termasuk dengan bangunan dan juga tanah usaha. Lalu biasanya juga untuk hasil penjualan dapat mencapai sebesar Rp 2,5.000.000,- milyar.

Terdapat juga tiga jenis UMKM yaitu pertama usaha kuliner, biasanya untuk usaha kuliner ini pada saat ini sangat berkembang pesat dan juga paling banyak digandrungi oleh kalangan – kalangan remaja

terutama untuk variasi makanan dan minuman sendiri yang seiring waktu akan terus selalu berinovasi mengingat waktu terus berjalan. Kedua adalah usaha *fashion*, atau usaha mode yang saat ini juga sangat berkembang seiring berjalannya waktu, dan ketiga adalah usaha agribisnis. Untuk usaha ini penulis memilih untuk menjalankan usaha kuliner karena salah satu alasannya adalah penulis dan juga teman penulis sangat menikmati usaha kuliner baik makanan besar seperti makanan utama, dan juga makanan ringan seperti makanan penutup, tetapi untuk fokus dari usaha ini adalah mengenai makanan penutup, karena biasanya makanan penutup juga lebih banyak digemari oleh masyarakat karena porsinya yang pas dan juga harganya yang sesuai dengan produknya.

#### **H. Aspek Legalitas**

Dalam aspek legalitas ini, dikarenakan usaha ini merupakan masih merupakan usaha kecil rumahan sehingga masih belum memiliki legalitas usaha karena usaha ini juga belum memiliki badan usaha. Oleh karena itu, penulis berniatkan untuk mendaftarkan legalitas dari usaha ini yaitu dengan Nomor Induk Berusaha atau NIB. NIB sendiri merupakan sebuah identitas sebuah usaha yang juga sudah menyangkup Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Angka Pengenal Impor (API), dan Akses Kepabeanan.

Lalu selain Nomor Induk Berusaha, penulis juga akan mendaftarkan legalitas dari Izin Usaha Mikro Kecil atau IUMK yang juga

sama dengan NIB yaitu merupakan tanda legalitas untuk sebuah usaha yang berbentuk naskah atau lembar. Untuk kedua legalitas ini juga merupakan legalitas yang tidak dipungut biaya yang berarti untuk mendaftarkan legalitas ini gratis.