

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pada saat ini bisnis makanan yang sedang berkembang dengan cukup pesat. Banyak wirausahawan yang bersaing untuk memberikan produk terbaiknya di kota Bandung. Kota Bandung sejak dahulu dikenal kota kreatif, tak jarang banyak tempat baru ataupun penemuan baru yang belum terpikirkan sebelumnya. Salah satunya dengan banyak kios yang menjajakan makanan dan minuman yang bertambah sebesar 60% di bandingkan tahun kemarin (Emmiryza, 2021). Fakta tersebut dijadikan landasan utama penulis untuk mengembangkan kios makanan dan minuman, dalam hal ini penulis akan mengembangkan produk makanan berupa *rice bowl*. *Rice bowl* adalah makanan yang berasal dari negara Jepang atau yang biasa dikenal dengan *Donburi* ini adalah hidangan yang mengutamakan kepraktisan dalam hal menyajikan yaitu hanya dengan protein dan karbohidrat, makanan yang digemari di oleh masyarakat urban yang tidak memiliki banyak waktu.

Kehadiran *rice bowl* mendapatkan sambutan yang baik di masyarakat kota Bandung (Kuissoner), banyak faktor yang mempengaruhi hal tersebut salah satunya adalah dinamika masyarakat itu sendiri. Dinamika masyarakat Kota Bandung mayoritas di dominasi oleh masyarakat urban yang memiliki ritme atau pola bekerja yang tinggi. Hal ini dapat dibuktikan dengan mulai tumbuhnya banyak gedung perkantoran dan juga *co-working space* yang dipakai oleh kelompok industri kreatif yang mengharuskan bekerja dengan waktu yang telah

di tentukan dan tidak sedikit juga yang melewatkan waktu beristirahat untuk makan, fakta tersebut menjadikan motivasi dan juga peluang bagi penulis untuk mengembangkan bisnis rice bowl.

Salah satu nilai utama dalam melakukan bisnis adalah untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam hal ini penulis memilih bentuk usaha kios. Kios merupakan salah satu tempat berjualan makanan yang menawarkan varian menu yang terbatas dan juga menjual dengan harga yang relatif lebih rendah (Buddy Setianto, 2016).

**Tabel 1. 1**  
**JUMLAH PENDUDUK KECAMATAN**  
**CIBEUNYING KIDUL**

Wilayah Kecamatan	2018	2019	2020
Bandung Kulon	145954.00	146106.00	146176.00
Babakan Ciparay	152600.00	153417.00	154043.00
Bojongloa Kaler	113892.00	113213.00	112397.00
Bojongloa Kidul	86441.00	86618.00	86763.00
Astana Anyar	63395.00	62651.00	61864.00
Regol	80032.00	79655.00	79214.00
Lengkong	66683.00	65901.00	65076.00
Bandung Kidul	69431.00	70653.00	71855.00
Buah Batu	102596.00	103406.00	104118.00
Rancasari	80736.00	81394.00	81976.00
Gedebage	38409.00	38716.00	38988.00
Cibiru	82171.00	83910.00	85570.00
Panyileukan	46287.00	47271.00	48211.00
Ujung Berung	84578.00	85887.00	87113.00
Cinambo	27569.00	27958.00	28369.00
Arcamanik	66534.00	66349.00	66108.00
Antapani	90173.00	92245.00	94237.00
Mandalajati	75269.00	76987.00	78687.00
Kiaracandong	127737.00	127032.00	126272.00
Batununggal	111423.00	110385.00	109221.00
Sumur Bandung	32618.00	32235.00	31830.00

Andir	88645.00	87604.00	86505.00
Cicendo	99757.00	99644.00	99445.00
Bandung Wetan	28711.00	28374.00	28018.00
Cibeunying Kidul	98849.00	97755.00	96548.00
Cibeunying Kaler	65556.00	64925.00	64296.00
Coblong	128286.00	128371.00	128342.00
Sukajadi	107236.00	106940.00	106553.00
Sukasari	80667.00	80370.00	80007.00
Cidadap	61473.00	61916.00	62301.00

Sumber : Bps Kota Bandung, 2020

Melihat table diatas menyatakan bahwa penduduk di Kecamatan Cibeunying Kidul mengalami penurunan,hal ini disebabkan oleh banyaknya masyarakat yang bermigrasi ke daerah atau kecamatan lain dan fakta dilapangan mengatakan hal yang sebaliknya karena terdapat banyak masyarakat urban yang datang dari banyak disebabkan oleh terdapatnya banyak sebuah Universitas dan juga pasar swalayan yang menarik banyak pekerja dari berbagai daerah. Hal ini menimbulkan peluang besar untuk melakukan bisnis rice bowl yang didasarkan fakta yang bahwasannya terdapat banyak masyarakat urban dan juga populasi remaja yang tinggi.

**Tabel 1. 2**

**DAFTAR NAMA RESTO PENJUAL RICE BOWL  
DI KOTA BANDUNG 2021**

No	Nama	Lokasi
1	Rice Bowl Xiu	Jl. Peta Gang Tanjung 5 RT 05/05 No.32 (Kost Pak Karim), Bojongloa Kaler, Kota Bandung, Jawa Barat
2	Rice Bowl MahBowl	Jl. Cikutra, Gang Sukapada 1 No. 187/139A, Cibeunying Kidul, Bandung

Sumber : Pegikuliner, 2021

Pada tabel diatas memperlihatkan banyaknya pesaing dan setiap tempat memiliki ciri khas tersendiri,dan masih di dominasi oleh masakan Indonesia ataupun chinese food. Kesempatan ini di ambil oleh penulis sebagai acuan dalam menentukan produk.

## **B. Gambaran Umum Bisnis**

### **1. Deskripsi Bisnis**

Bisnis adalah usaha perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam bisnis ini penulis akan membuat sebuah kios yang menjual rice bowl dan juga cold beverages yang akan menjual berbagai macam varian rice bowl,cold beverages,dan dessert. Konsep dari kios ini adalah pick up point yaitu tempat yang tidak membutuhkan lahan yang luas karena pangsa pasar yang di ambil adalah online dan juga menyediakan dine in tetapi dengan kapasitas yang kecil.

### **2. Deskripsi Logo dan Nama**

Logo merupakan identitas yang menggambarkan sebuah makna akan suatu lembaga atau perusahaan. Logo bisa menjadi ciri khas suatu tempat sehingga orang lain akan mengetahui suatu lembaga atau perusahaan hanya dari logo.

#### **Gambar 1. 1**

#### **Logo Usaha**



Sumber : Olahan Penulis, 2021

Logo yang tercantum diatas memiliki yang cukup sederhana yaitu dengan menggunakan bentuk yang simple dan diisi dengan nama kios , pemilihan warna hitam sebagai latar memiliki makna elegean yang di presentasikan melalui produk yang dijual.

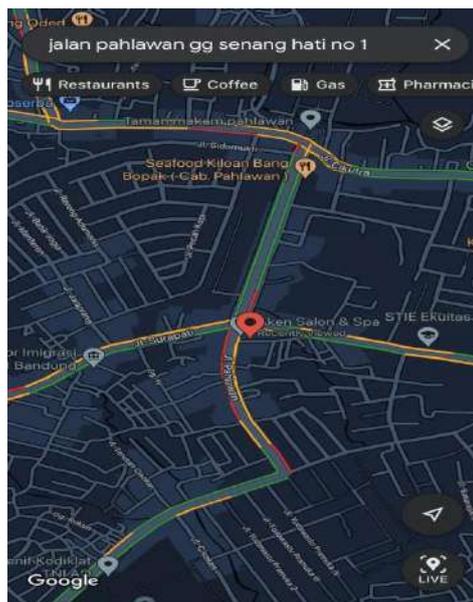
Penulis menentukan sebuah nama yang akan digunakan untuk membuat usaha ini dengan lama “Satoe simply F&B” yang berasal dari kata “Satoe” merupakan kata yang diambil dari “satu” karena lokasi bisnis berada di gang. Senang hati no 1.menggunakan ejaan kata membuat pelanggan tidak kesusahan dalam hal mengingat dan juga bagus untuk promosi karena menggunakan nama bisnis yang unik.

### **3. Identifikasi Bisnis (Kontak dan Alamat Perusahaan)**

Lokasi usaha yang akan di gunakan berada di Jalan.Pahlawan Gang senang hati no.1 RT 01 RW 15 Kelurahan Cikutra, Kecamatan Cibeunying kidul, Kota Bandung, Jawa Barat, Indonesia, 40123.

#### **Gambar 1. 2**

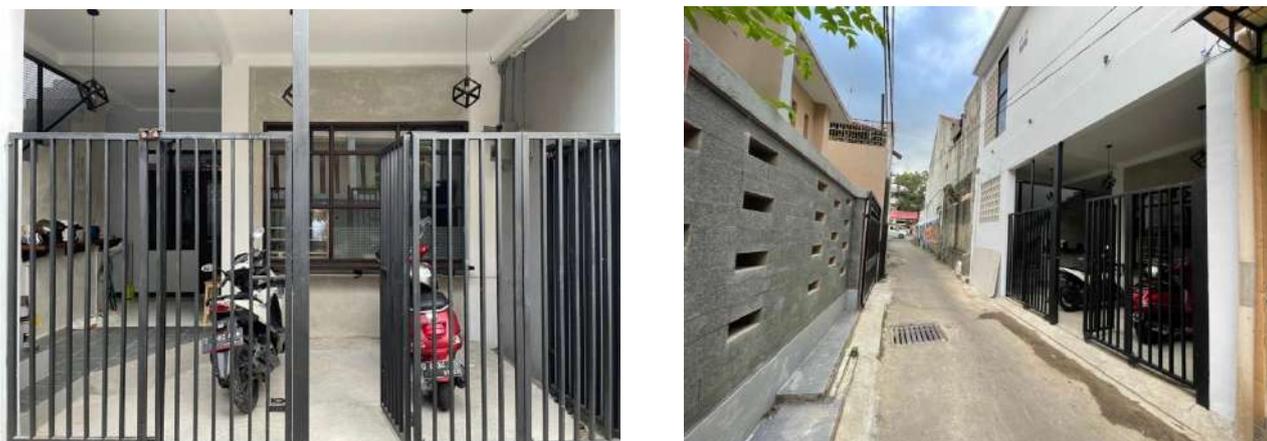
#### **Peta Lokasi**



Sumber : Google Maps, 2021

**Gambar 1.3**

Gambar Lokasi Usaha



Sumber : Olahan Penulis, 2021

### **C. Visi dan Misi dalam Bisnis**

Setiap usaha baik dalam bidang dan jasa memerlukan atau membutuhkan Visi dan Misi sebagai motivasi untuk selalu maju ke depan dan terus berkontribusi bagi masyarakat. Visi dan Misi juga menjadi sebuah komitmen bagi sebuah perusahaan sendiri kedepannya. Berikut adalah Visi dan Misi Satoe Simply FnB.

- Visi :
  - Menjadikan rice bowl sebagai kudapan terbaik di Kota Bandung
- Misi :
  - Memberikan inovasi terbaru
  - Memenuhi kebutuhan makanan dan minuman secara cepat dan mudah kepada masyarakat
  - Menciptakan lapangan pekerjaan
  - Memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat

#### **D. SWOT ANALISIS**

Jika ingin mengembangkan rencana bisnis harus didukung dengan ide-ide inovatif dan konsep baru, kemudian menganalisis 4 faktor (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) bisnis yang akan dibuat. Analisis SWOT merupakan strategi yang dirancang untuk mengevaluasi suatu kasus sehingga dapat ditemukan solusi dari kasus tersebut. SWOT merupakan singkatan dari Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman).

Menurut Novita (2021 : 115) “SWOT adalah teknik perencanaan strategis yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman” SWOT memiliki manfaat yang baik untuk perusahaan dalam menjalankan bisnisnya untuk mengetahui peluang yang ada di pasar yang menjadi faktor keberhasilan serta keuntungan suatu perusahaan. Berdasarkan kutipan diatas, berikut adalah analisis SWOT Satoe Simply FnB:

##### **1.) *Strength***

Dalam usaha ini memerlukan sumber daya yang berkompeten, tidak hanya itu saja inovasi juga diperlukan guna menghasilkan varian baru yang inovatif serta sesuai dengan trend yang ada sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas di dalam usaha Satoe Simply FnB yang akan memudahkan dalam hal pemasaran yang diharapkan akan menjangkau pasar yang lebih luas.

## **2.) *Weakness***

Kualitas produk serta pelayanan yang baik tentunya memiliki kekurangan yang akan berpengaruh terhadap produk dan juga pelayanan. Salah satunya adalah kesulitan dalam mensiasati kenaikan harga barang di pasaran serta mencari bahan baku yang memiliki kualitas sesuai dengan standard kualitas yang telah ditetapkan.

## **3.) *Opportunity***

Melihat lokasi yang strategisi hal ini dipandang oleh penulis sebagai peluang untuk mendirikan usaha dalam bidang makanan dan minuman. Dikarenakan lokasi ini dekat dengan sebuah perguruan tinggi, pasar swalayan serta beberapa sekolah. Lokasi tersebut berada dalam gang yang terdapat banyak tempat kos.

Dikarenakan mobilitas masyarakat yang tinggi di daerah tersebut maka diperlukan tersedianya makanan dan minuman cepat saji dan memiliki sistem pemesanan online yang sudah akrab dikalangan masyarakat, maka dari ini Satoe Simply FnB hadir untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

## **4.) *Threat***

Ancaman dari bisnis usaha merupakan sesuatu yang tidak bisa dihindarkan, baik ancaman dari luar maupun dalam. Ancaman yang ada pada Satoe Simply FnB adalah banyaknya pesaing yang menggunakan konsep serupa serta kecenderungan konsumen yang memilih jajanan kaki lima dikarenakan harga yang relatif lebih murah.

Penulis akan melakukan perhitungan menggunakan Analisis SWOT dengan menggunakan perhitungan *IFAS (Internal Factor Analysis Strategy)*, *EFAS (External Factor Analysis Strategy)*, serta *SFAS (Strategy Factor Analysis Strategy)* dengan cara menghitung nilai bobot dan rating.

Setiap indikator SWOT, memiliki nilai pembobotan yang bisa mempengaruhi suatu keberhasilan usaha. Nilai bobot dari setiap indikator ditentukan oleh Bapak Bambang Possenti selaku pakar dalam dunia kuliner yang telah menjalankan usaha di bidang kuliner sebagai *Owner* dari Chiba Cafe.

Nilai dari setiap indikator bersekala 1 – 5 dengan nilai 1 dengan memiliki tingkat pengaruh kecil sekali dan nilai 5 dengan memiliki tingkat pengaruh yang besar sekali. Berikut adalah pembobotan dan penilaian Analisis SWOT dari Satoe Simply FnB :

**Tabel 1.3**

**Tabel Internal & Ekternal Factor Analysis Strategy**

NO	Internal Faktor Analisis Strategi (IFAS)	BOBOT	NILAI	NILAI TERBILANG
	STRENGTH			
1	Memiliki sumber daya yang berkompeten di bidangnya	30	3	90
2	Memiliki banyak variasi untuk mejangkau pasar yang lebih luas	30	3	90
3	Menyediakan berbagai macam olahan makanan dari mulai <i>main dish</i> hingga <i>dessert</i> .	25	4	100
4	Melakukan penyesuaian dengan trend yang sedang berlangsung.	15	4	60
Total		100		340

NO	Internal Faktor Analisis Strategi (IFAS)	BOBOT	NILAI	NILAI TERBILANG
	WEAKNESS			
1	Kesulitan mencari bahan baku yang berkualitas jika terjadi kelangkaan.	70	2	140
2	Kesulitan mencari supplier yang memiliki kualitas barang yang baik	30	2	60
Total		100		200

NO	External Faktor Analisis Strategi (EFAS)	BOBOT	NILAI	NILAI TERBILANG
	OPPORTUNITY			
1	Konsumen yang tidak terbatas oleh usia	40	4	160
2	Banyaknya masyarakat urban yang membutuhkan produk yang praktis dan juga sehat	15	4	60
3	Masyarakat yang sudah terbiasa dengan sistem <i>online</i>	45	4	180
Total		100		400

NO	External Faktor Analisis Strategi (EFAS)	BOBOT	NILAI	NILAI TERBILANG
	THREAT			
1	Banyaknya pesaing yang menggunakan konsep serupa	55	3	165
2	Kecenderungan untuk memilih jajanan kaki lima karena harga yang lebih terjangkau	45	3	135
Total		100		300

Berdasarkan tabel diatas, penulis membuat Tabel hasil penilaian yang akan digunakan sebagai landasan untuk membuat matriks *SFAS (Strategic Factor Analysis Summary)*.

**Tabel 1. 4**

**Tabel koordinat *Internal & Ekternal Factor Analysis Strategy***

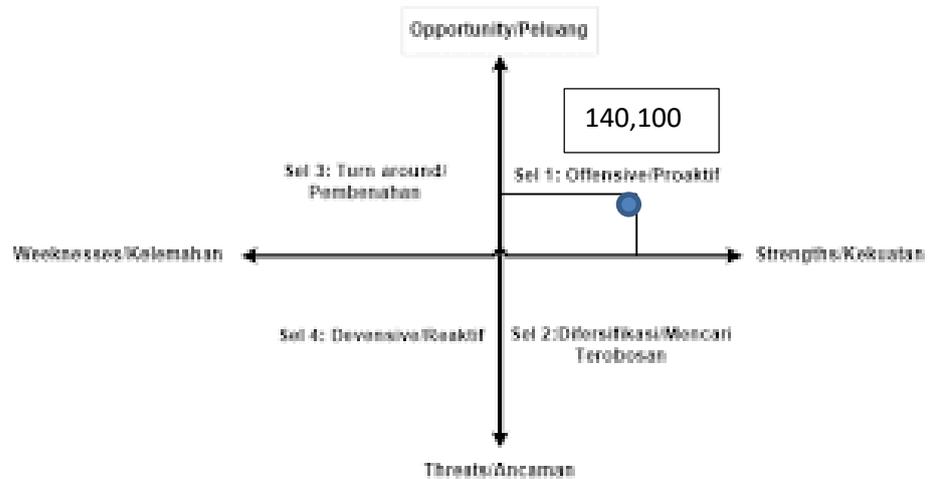
No	Indikator	Nilai Terbilang
1	Strength	340
2	Weakness	200
	Selisih Nilai ( S-W)	140
3	Opportunity	400
4	Threat	300
	Selisih Nilai ( O-T)	100
	Koordinat	140, 100

Sumber : Hasil Olahan Penulis, 2021

Berdasarkan tabel diatas, penulis akan menggunakan titik koordinat tersebut untuk membuat matriks *SFAS (Stategy Factor Analysis Summary)*.

**Gambar 1.4**

**Matriks SFAS (Strategy Factor Analysis Summary)**



Berdasarkan tabel diatas, titik koordinat 140,100 memiliki titik puncak yang berwarna biru terdapat di kuadran/set 1 yang memiliki offensive/Proaktif. Dapat disimpulkan bahwa SWOT Analysis yang telah dibuat oleh penulis dan sudah di nilai oleh pakar menunjukkan bahwa Satoe Simply FnB memiliki kekuatan *Internal* dan kekuatan *Ekternal*.

**E. SPESIFIKASI PRODUK DAN JASA**

Dalam menjalankan bisnis, penulis harus menjelaskan apa saja produk yang akan dijual kepada konsumen, berkaitan dengan hal ini penulis membuat table berupa nama produk yang akan dijual.

**Tabel 1. 5**  
**Spesifikasi Produk**

Food	Beverages	Dessert
Beef ball teriyaki sauce	Coffee latte (Olahan kopi dengan susu	Fudge Brownies (Brownies yang memiliki

( Beef ball yang terbuat dari daging cincang dan disiram saus BBQ)	dan browm sugar syrup)	teksur padat dan basah)
Beef ball BBQ  (Beef ball yang terbuat dari daging cincang dan disiram saus BBQ)	Signature coffee  (Olahan kopi yang ditambah susu dan juga susu efavorasi dan palm sugar syrup yang di induced dengan buah nangka)	Banana cake  (Olahan kue yang menggunakan bahan dasar pisang dan memiliki terksur yang padat)
Chicken mentai  (Ayam potong yang dilapisi oleh saus mentai lalu di torch)	Choco latte  (Coklat bubuk yang dilarutkan dan di tambah oleh susu dan simpel syrup)	Fruit cake  (Olahan kue dengan menggunakan mix peel fruit)
Green thai chicken curry  (Ayam yang dipotong dadu dimasak bersamaan dengan green Thai curry khas Thailand)	Black coffee  (Olahan kopi yang sederhana,hanya dengan bubuk kopi dan air panas)	Bolu ketan hitam  (Bolu ketan hitam yang memiliki resep sederhana dan juga sangat digemari oleh semua orang)
Dori sambal matah  (Ikan dori goreng tepung yang di beri sambal matah khas Bali)	Ice lemon Tea  (Olahan teh yang di infused dengan buah lemon dan simple syrup)	Cookies  (Olahan kue yang berbahan dasar berbagai macam gula yang memiliki teksur yang crispy)
Dori Salted Egg  (Ikan dori goreng tepung yang di beri saus salted egg)		

Sumber : Data Penulis, 2021

Tabel diatas merupakan penjelasan tentang menu yang akan dijual secara singkat.

## F. JENIS BADAN USAHA

Dalam membuat sebuah usaha,pebisnis terlebih dahulu harus memilih jenis usaha dan jenis badan usaha yang cocok dengan bisnis tersebut,tentu

terdapat kelebihan dan kekurangan dari setiap badan usaha alangkah lebih baiknya untuk membaca apa saja jenis badan usaha yang ada di kota tersebut dan juga aspek legalitas yang tentu akan memberikan kita kemudahan dikemudian hari.

Dalam hal ini penulis memilih badan usaha UMKM yang sudah ditetapkan dalam (UU No.20 tahun 2008) dikarenakan persyaratan dan juga peraturan yang lebih fleksibel. Berikut kelebihan UMKM :

- a. Bebas menentukan harga jual
- b. Modal paling besar yaitu 50 juta rupiah \* luar tanah dan bangunan
- c. Mudah berinovasi sesuai dengan zaman / trend yang ada
- d. Omzet paling besar adalah 300 juta rupiah

## **G. ASPEK LEGALITAS**

Setelah memilih jenis badan usaha yang sudah dijelaskan diatas,tidak juga luput dari aspek legalitas yang sudah tercatat pada (PP no.17 tahun 2003) yang menjelaskan tentang aspek legalitas usaha mikro,usaha kecil,dan usaha menengah.Dijelaskan kembali menjadi lebih mengerucut pada (Pasal 36 PP-UMKM) yang menjelaskan akan aspek legalitas perusahaan perorangan seperti berikut :

- a. Surat izin usaha
- b. Tanda bukti pendaftaran
- c. Tanda bukti perdataan.

Sedangkan untuk persyaratan UMKM sendiri adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki KTP

- b. Memiliki Kartu Keluarga
- c. Alamat Usaha
- d. Kegiatan Usaha
- e. Jumlah modal usaha
- f. Surat pengantar dari RT/RW terkait
- g. 2 lembar pas foto berwarna ukuran 4x6