

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Satu tahun telah berlalu sejak kasus pertama *Coronavirus Disease 2019* (COVID-19) di Indonesia tepatnya pada tanggal 20 Maret 2020. Virus ini pertama kali diidentifikasi di Wuhan, Tiongkok pada tahun 2019 dan diberi nama *coronavirus disease 2019* (COVID-19). COVID-19 merupakan virus baru yang dapat ditularkan melalui kontak langsung dengan percikan dahak dari orang yang terinfeksi (melalui batuk dan bersin). Demam, batuk, dan sesak nafas merupakan beberapa gejala utama dari penyakit yang disebabkan oleh virus COVID-19 ini. penyebaran virus yang begitu cepat dan mudah menyebabkan beberapa dampak pada sektor industri.

Industri *Food & Beverages* merupakan industri yang paling terdampak dari pandemi COVID-19 ini. Anjuran pemerintah untuk tidak keluar rumah dan melarang makan ditempat diseluruh rumah makan sangat mempengaruhi industri F&B [1]. Penurunan pendapatan sangat terasa dan berefek negatif terhadap keberlangsungan usaha. Beberapa pelaku usaha F&B ada yang masih bertahan namun ada juga yang terpaksa untuk menutup usahanya [1]. Dikarenakan penyebaran virus COVID-19 yang dapat dikatakan cukup mudah dan cepat menyebabkan pemerintah memberlakukan kebijakan pembatasan sosial berskala besar (PSBB). Pemberlakuan kebijakan PSBB ini sendiri memberikan pengaruh pada penurunan penjualan makanan dan minuman yang sangat tajam [1]. Selain itu, selama pandemi COVID-19 ini berlangsung banyak orang enggan dalam melakukan aktivitas luar ruangan dan lebih memilih untuk tetap berada di rumah, yang dimana hal ini menyebabkan kesulitan bagi orang-orang dalam memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari. Banyak orang menjadi kesulitan untuk memperoleh makanan ataupun bahan baku makanan, hal ini tentunya juga mengakibatkan kerugian bagi pelaku usaha kuliner. Masyarakat lebih memilih untuk menahan diri untuk melakukan konsumsi yang berlebihan dan lebih memprioritaskan pemenuhan kebutuhan pokok[1]. Hal itu juga berdampak pada keputusan sejumlah pengusaha untuk menutup usahanya dan sebagian karyawan dirumahkan atau melakukan pemutusan hubungan kerja karena beban operasional yang tetap berjalan sementara adanya penurunan pemasukan[1].

Pandemi COVID-19 yang semakin meluas juga mendorong orang untuk lebih memprioritaskan kesehatan tubuh salah satunya dengan lebih memilih makanan yang lebih sehat dan higienis. Hal ini sendiri menyebabkan banyak orang memilih untuk memasak makanannya sendiri. Banyak orang mulai belajar untuk memasak mengikuti resep-resep yang ada adapun beberapa orang juga berkreasi dengan menciptakan resep baru atau melakukan modifikasi pada resep-resep lama yang sudah ada sebelumnya. Masalah lain muncul ketika ada bahan baku masakan yang tidak tersedia. Dikarenakan adanya rasa enggan untuk keluar rumah mengakibatkan orang-orang susah untuk memperoleh bahan baku tertentu. Disisi lain orang-orang dengan keahlian memasak terkadang sulit untuk memasarkan masakan mereka dikarenakan terdapat kendala tempat atau media pemasaran yang ada. Selain itu, pandemi COVID-19 ini juga memberikan dampak yang cukup besar pada sektor pekerjaan, banyak usaha yang melakukan PHK pada karyawannya dikarenakan pandemi COVID-19 ini. Pemberlakuan PHK oleh beberapa sektor pekerjaan menyebabkan banyak orang menjadi kehilangan sumber pendapatan yang biasanya dipakai untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dikarenakan pemberlakuan PHK yang terjadi selama pandemi COVID-19, beberapa dari mereka mencoba beralih profesi dengan memulai bisnis dibidang kuliner meski ditengah pandemi COVID-19 saat ini. Contohnya adalah Pilot yang beralih profesi menjadi penjual mie ayam dan Pramugari yang beralih profesi menjadi penjual lontong sayur [2][3]. Jika dibandingkan dengan aplikasi sejenis seperti Cookpad, aplikasi Cookpad hanya menjadi wadah bagi pengguna untuk saling membagikan resep saja. Namun dengan aplikasi yang kami rancang, selain dapat digunakan sebagai wadah untuk membagikan resep, pengguna juga dapat menggunakan aplikasi kami sebagai wadah transaksi yang dimana pengguna dapat memasarkan, menjual, dan mengirim bahan baku atau makanan jadi sesuai dengan resep yang dibagikan kepada pembeli. Penggunaan aplikasi Recipedia nantinya akan dibuat dalam *platform mobile*. Lembaga riset digital *marketing emarketer* memperkirakan pada 2018 jumlah pengguna aktif *smartphone* di Indonesia lebih dari 100 juta orang [4]. Dengan jumlah sebesar itu, Indonesia akan menjadi Negara dengan pengguna aktif *smartphone* terbesar keempat di dunia setelah Cina, India, dan Amerika [4]. Mengingat jumlah

pengguna *smartphone* yang banyak di Indonesia, hal itulah yang menjadi alasan utama untuk memilih platform mobile untuk aplikasi Recipedia.

Berdasarkan faktor-faktor yang telah diuraikan pada latar belakang masalah, penulis berkeinginan untuk menyediakan solusi atas permasalahan tersebut dengan menyediakan wadah berupa aplikasi berbasis *mobile* untuk menjembatani permasalahan tersebut. Oleh karena itu penulis memutuskan untuk mengangkat topik tersebut untuk penulisan Tugas Akhir dengan judul “**Perencanaan Bisnis E-commerce Produk Kuliner untuk Startup Recipedia**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Adanya kesulitan bagi individu dalam memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari yang disebabkan karena adanya keengganan untuk melakukan aktivitas luar ruangan.
2. Pelaku usaha kuliner yang kehilangan sumber pendapatan akibat pandemi COVID-19.
3. Kesulitan bagi individu yang ingin belajar memasak dalam menyesuaikan antara kebutuhan bahan baku dengan resep yang ada.
4. Individu yang memiliki kemampuan memasak dan memiliki resep yang baik tidak memiliki media yang tepat untuk memasarkan dan menjual hasil masakan mereka.

1.3. Ruang Lingkup

Ruang lingkup yang akan dibahas dalam penulisan tugas akhir ini adalah untuk menghasilkan sebuah rencana bisnis *startup* dengan nama “Recipedia”, yang dimana rencana bisnis ini juga akan meliputi strategi pemasaran, target pasar dan pelanggan, rencana finansial dan proyeksi, selain itu *startup* “Recipedia” juga akan menyediakan fitur-fitur sebagai berikut:

1. Menyediakan fitur bagi pengguna untuk memposting dan memasarkan masakan atau resep beserta bahan baku.

2. Pengguna dapat melakukan pemesanan bahan baku atau makanan sesuai dengan keinginan pengguna.
3. Menyediakan fitur pencarian yang dapat digunakan pengguna untuk melakukan pencarian.
4. Menyediakan fitur ulasan atau komentar yang dapat digunakan pengguna untuk memberikan ulasan pada suatu resep atau produk.
5. Menyediakan fitur chat bagi pengguna agar dapat berinteraksi dengan pengguna lain, penjual, dan *driver* yang menangani pengantaran pesanan.
6. Menyediakan berbagai metode pembayaran yang dapat digunakan sesuai dengan keinginan pengguna.
7. Menyediakan beberapa pilihan metode pembelian (seperti: pesan antar, ambil sendiri) yang dapat disesuaikan dengan keinginan pengguna.
8. Menyediakan fitur pelacakan yang dapat digunakan pengguna untuk melihat proses pengiriman produk yang dipesan.

1.4. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk membuat perencanaan bisnis dan *user interface* aplikasi untuk *startup* layanan kuliner “Recipedia”.

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk memperoleh rancangan yang dapat dijadikan sebagai panduan untuk mengembangkan bisnis *startup* “Recipedia”, serta jika “Recipedia” sudah dibentuk maka dapat memberikan manfaat-manfaat sebagai berikut:

1. Membantu mempermudah pengguna dalam memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari terutama pada masa pandemi yang dimana proses pemenuhan kebutuhan konsumsi dapat terhambat.
2. Membantu memberikan pengguna peluang usaha baru untuk memperoleh sumber pendapatan baru atau tambahan.
3. Memberikan pilihan tambahan bagi pengguna dalam memenuhi kebutuhan konsumsi sehari – hari.

1.5. Metodologi Penelitian

Terdapat beberapa tahapan dalam pembuatan rencana bisnis pada tugas akhir ini, antara lain sebagai berikut:

1. Deskripsi Bisnis

Pada tahapan ini kegiatan-kegiatan yang dilakukan antara lain:

- a. Merancang *user interface* untuk aplikasi “Recipedia” menggunakan *tools* Adobe XD.
- b. Menjelaskan layanan dan fitur yang disediakan pada aplikasi “Recipedia”.
- c. Menjabarkan latar belakang perusahaan.
- d. Melakukan analisis SWOT perusahaan.
- e. Menjabarkan target dan tujuan perusahaan.

2. Rencana dan Strategi Pemasaran

Pada tahapan ini kegiatan-kegiatan yang dilakukan antara lain:

- a. Menjelaskan target pasar dan pelanggan serta kompetitor dan pangsa pasar.
- b. Merancang dan merumuskan rencana pemasaran dan strategi promosi dengan strategi *4S Web Marketing Mix*.

3. Pengerjaan dan dukungan

Pada tahapan ini kegiatan-kegiatan yang dilakukan antara lain:

- a. Menjelaskan secara rinci mengenai kualitas layanan yang akan diberikan
- b. Menyusun rincian kebutuhan teknologi dan kebutuhan operasional Recipedia

4. Tim Manajemen

Pada tahapan ini kegiatan-kegiatan yang dilakukan antara lain:

- a. Menjelaskan secara rinci mengenai pengalaman serta keahlian yang dibutuhkan oleh Recipedia
- b. Merancang dan menjelaskan struktur organisasi.

5. Rencana Finansial dan Proyeksi

Pada tahapan ini akan dijelaskan mengenai rincian proyeksi pendapatan dan neraca keuangan, *cash flow*, analisis rasio keuangan dan juga kebutuhan serta sumber pendanaan bagi “Recipedia”.

6. Risiko dan Kesempatan

Pada tahapan ini akan dijelaskan mengenai masalah atau risiko yang mungkin ada, serta peluang yang dapat dimanfaatkan.