

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis usaha kuliner di Indonesia semakin hari semakin diminati dengan melihat semakin banyaknya masyarakat yang gemar memburu beberapa aneka menu makanan baik makanan tradisional, nasional, maupun internasional. Hal tersebut dibuktikan dengan semakin banyaknya usaha kuliner yang berdiri dari waktu ke waktu dan tentunya dengan penawaran menu andalan masing-masing. Berdasarkan data subsektor kuliner, menyumbang Rp. 455,44 *Triliun* atau sekitar 41% dari total PDB Ekonomi Kreatif sebesar 1.1349 *Triliun* pada tahun 2020. Kemudian Bapak Sandiaga Uno menjelaskan sepanjang tahun 2020, terdapat 3,7juta UMKM yang *On Boarding* sehingga total ada 11,7 UMKM yang *bertransformasi* ke ranah digital, yang dari sebelumnya hanya 8juta UMKM. Hal ini sudah memenuhi sepertiga dari target 30juta UMKM [1]. Maka akan terus terjadi peningkatan pada setiap tahunnya. Sementara itu, sejak terjadinya pemberlakuan PPKM, banyak masyarakat yang beralih melakukan kegiatan belanja *Online* pada era digital saat ini, yang hanya dapat mengandalkan *Smartphone* dan *Internet* saja demi memenuhi kebutuhan masyarakat sehari-hari, yang dimana masyarakat merasakan transisi belanja datang langsung menjadi belanja *online* [2]. Semakin banyaknya jumlah penduduk dan meningkatnya laju pertumbuhan ekonomi maka akan semakin banyak pula konsumsi masyarakat. Salah satu konsumsi masyarakat yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat yaitu pangan. Di mana era globalisasi serta semakin berkembangnya teknologi dan informasi saat ini pemasaran dapat menerapkan suatu teknologi baru yang cepat dan mampu menjangkau konsumen secara global dalam waktu singkat dan dana yang tidak terlalu besar.

Untuk mencari kebutuhan hidup seperti salah satunya pemesanan makanan dan minuman pada era digital saat ini yang mengalami perkembangan yang signifikan, maka sangat banyak startup yang merupakan sebuah usaha baru yang didirikan masih pada tahap pengembangan dan penelitian guna untuk mencari potensi pasar yang dilakukan dengan menggunakan teknologi dan informasi. *Startup* merupakan sebuah

usaha yang baru didirikan, masih pada tahap pengembangan, dan penelitian untuk mencari potensi pasar, yang dilakukan dengan menggunakan teknologi dan informasi [3]. Di Indonesia, sudah banyak *startup* bermunculan di antaranya Bukalapak, Gojek, Tokopedia, dll. Hingga April 2021, jumlah bisnis *startup* di Indonesia mencapai angka 2.229. Bisnis *startup* mampu menumbuhkan atau menciptakan peluang baru bagi para generasi muda khususnya yang bersedia untuk beradaptasi dan mengubah model pasar tradisional ke pasar virtual dengan memanfaatkan teknologi dengan sosial media untuk melakukan jual beli melalui *smartphone*.

Pada awal 2020 lalu seluruh dunia digemparkan oleh sebuah wabah yaitu *Covid-19* di mana semua orang harus melakukan transisi kehidupan serta perubahan dalam berbagai sektor terutama di sektor kuliner, pariwisata dan ekonomi. pada masa pandemic *Covid-19* ini, banyak pegawai mengalami PHK dan banyak orang berusaha membuka usaha baru untuk menambah penghasilan ataupun mendapatkan penghasilan. Terutama pada bidang kuliner dengan jenis usaha kuliner yang makin beragam dengan produk makanan dan minuman kekinian dengan menggunakan berbagai perpaduan dan inovasi yang membuat konsumen tertarik untuk mencoba. Namun belakangan ini juga usaha mikro kecil menengah (UMKM) dan usaha *home made* (buatan sendiri) juga sedang ramai menjadi pembicaraan serta banyak diminati oleh banyak orang. Namun dua tahun belakang ini, banyak dari mereka yang mengalami penurunan pendapatan dikarenakan wabah virus *Covid-19*, sehingga pemerintah harus melakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang menutup berbagai fasilitas umum, termasuk fasilitas dibidang kuliner, yang mengakibatkan terhambatnya pasokan bahan baku, permintaan produk, kekurangan tenaga kerja, dan ketidakjelasan usaha.

Maraknya aplikasi digital pada *smartphone* mengubah pola komunikasi manusia yang tadinya berinteraksi tatap muka kini bergeser menggunakan media komunikasi digital. Perubahan pola komunikasi ini bahkan terjadi pada rana transaksi jual beli makanan, jika dulu orang datang ke tempat penjual maka saat sekarang orang berpidah menggunakan aplikasi digital. Sehingga berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan **“Perencanaan Bisnis *Startup* Layanan Usaha kuliner *“Fast Foodies””***. *“Fast Foodies”* sebagai layanan yang bergerak di bidang

kuliner berbasis aplikasi *mobile* dengan hanya menggunakan *internet* dan *smartphone* yang dimana para usaha bisa menawarkan dagangannya, berupa *home made* (buatan sendiri), masakan nusantara, western dan kaki lima serta dapat berbagi resep masakan. Bukan itu saja “*Fast Foodies*” juga menyediakan rekomendasi restoran, bahan baku untuk olahan makanan dan minuman. “*Fast Foodies*” juga mengubah sistem pemetaan ke model pesan terlebih dahulu atau sering disebut dengan *pre-order*. Model bisnis *pre-order* dapat meminimalisir terjadinya kerugian yang diakibatkan adanya produk yang tersisa. Terlebih lagi dalam bisnis kuliner, bahan baku makanan atau minuman banyak yang tidak dapat bertahan lama, kecuali produk yang dijual berupa makanan beku (*Frozen Food*) yang dapat mengandalkan lemari pendingin. *Fast Foodies* juga dapat melayani jasa pemesanan makanan dan minuman dengan berbagai fitur pilihan yang menarik, salah satunya dengan pemesanan yang sangat mudah dilakukan, sederhana, dan variatif. *Fast Foodies* juga memberikan respon yang cepat dan ramah serta memberikan layanan jasa yang baik sehingga mengurangi rasa khawatir calon konsumen mengenai transaksi pembelian berbasis online.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penulisan tugas akhir ini adalah

- 1) Dengan adanya pandemi ini, para pembisnis dan sektor lainnya terutama sector kuliner mengalami pengurangan pemasukan dan mengalami beberapa kendala seperti terhambatnya pasokan bahan baku, permintaan produk, ketidakjelasan usaha termasuk usaha kecil dan menengah (UMKM).
- 2) Dampak pandemi ini mengakibatkan banyak pegawai terkena PHK.

1.3 Ruang Lingkup

Tugas akhir ini akan mengusulkan sebuah rencana bisnis yang terkait dengan bidang usaha kuliner dengan layanan berbasis *mobile* dengan beberapa fitur utama sebagai berikut :

- 1) Menyediakan fitur “*Resepin*” adalah sebuah fitur dari apps “*Fast Foodies*” yang dapat saling berbagi resep - resep makanan dan minuman baik *home*

made (buatan sendiri) maupun masakan nusantara dan kaki lima dengan melalui video atau foto yang di upload.

- 2) Menyediakan fitur “*Raccomanzione*” dapat memberikan rekomendasi tempat tempat makanan dan minuman, baik berupa restoran maupun kaki lima dengan menggunakan *API Google Maps*.
- 3) Menyediakan fitur “*Rematerial*” adalah sebuah cara untuk bahan baku yang akan lebih memudahkan pengguna aplikasi kami yang dimana pesanan akan diantar ke tempat tinggal konsumen yang kemudian bahan baku yang akan dikelola untuk pembuatan makanan dan minuman.
- 4) Menyediakan fitur “*Promadde*” adalah sebuah pemesanan makanan dan minuman baik *home made* (buatan sendiri) yang harus melakukan *pre-order* terlebih dahulu, selain itu dapat juga memesan masakan nusantara.
- 5) Menyediakan fitur “*Promosyon*” yang dimana ketika makanan yang tidak laku atau bersisa bisa didapatkan melalui aplikasi “*Fast Foodies*” tetapi pembelian dilakukan 1 jam sebelum restoran tutup tentunya dengan harga yang lebih murah, namun harus diingat konsumen tidak dapat memilih menu lain. Karena menu sudah ditentukan oleh pihak restoran.
- 6) Menyediakan fitur “*Sharefoodies*” seperti memfasilitaskan para konsumen yang ingin bersedekah dengan mendonasikan makan kepada orang yang membutuhkan.

Dengan fitur – fitur di atas, target pasar dari aplikasi “*Fast Foodies*” adalah para konsumen ekonomi menengah dan menengah ke atas baik laki-laki maupun perempuan, contohnya seperti, para pekerja, pelajar, mahasiswa/mahasiswi dan sebagainya.

1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk merancang sebuah rencana bisnis *startup* yang memberikan layanan usaha kuliner berbasis mobile dengan nama aplikasi “*Fast Foodies*”.

Manfaat dari penulisan tugas akhir ini apabila rencana bisnis ini diimplementasikan dan aplikasi ini diluncurkan adalah sebagai berikut :

- 1) Membantu para usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dibidang kuliner tetap dapat pemasukan terutama *home made* (buatan sendiri).
- 2) Membantu warga negara asing maupun warga negara indonesia yang sedang berlibur dapat menemukan restoran maupun kaki lima terbaik di indonesia.
- 3) Dapat berbagi resep - resep makanan dan minuman nusantara dan kaki lima.

1.5 Metodologi Penelitian

Tahapan - tahapan pembuatan rencana bisnis yang digunakan untuk tugas akhir ini adalah sebagai berikut [4] :

1) Deskripsi Bisnis

Pada tahap ini akan memberikan gambaran berisi penjelasan tentang latar belakang mengenai bagaimana awalan terbentuknya layanan usaha kuliner ini, latar industri tentang perkembangan kuliner yang sangat pesat dalam tampilan dan menarik terus diproduksi demi meningkatkan nilai estetika dan daya tarik konsumen, tujuan dan sasaran pencapaian layanan kuliner "*Fast Foodies*", akan permasalahan yang dihadapi akan terkena dampak penurunan pendapatan akibat *Covid-19* bagaimana proses bisnis berjalan, fitur-fitur yang akan disediakan, analisis SWOT, serta target perusahaan untuk pengguna menggunakan layanan usaha kuliner.

2) Rencana dan Strategi Pemasaran

Pada tahapan ini akan menjabarkan tentang penggunaan layanan usaha kuliner "*Fast Foodies*" berbasis digital, bagaimana cara mencakup target pasar dan para pengguna agar tertarik menggunakan layanan usaha ini dengan memberikan penjelasan untuk para pelanggan dan pedagang mengenai informasi aktifitas proses yang berjalan, mengatur strategi harga dengan menggambarkan sasaran pasar, menetapkan strategi pemasaran dalam persaingan, dan taktik promosi marketing dengan menciptakan hubungan baik dengan para konsumen.

3) Pengerjaan dan Dukungan

Pada tahapan ini kegiatan dilakukan antara lain:

- a) Mengidentifikasi kebutuhan teknologi berdasarkan perkembangan yang terjadi maka “*Fast Foodies*” akan terus meningkatkan kualitas layanan berdasarkan kebutuhan.
- b) Menggambarkan proses bisnis yang berjalan perancangan data input dan output menggunakan *Process Map*.
- c) Kebutuhan operasional system dengan mengelola software dan hardware agar dapat berjalan dengan baik serta memudahkan setiap proses interaksi.
- d) Dukungan layanan.

4) Manajemen Tim

Tahap ini akan menjelaskan bagaimana pentingnya memiliki manajemen tim jika tidak terbentuknya manajemen tim maka belum tentu bisnis dapat berjalan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dengan pengalaman dan para ahli mengamati apa saja dibutuhkan “*Fast Foodies*” untuk membangun struktur organisasi, memperkuat produktivitas, yang diharapkan untuk berjalannya layanan usaha kuliner serta kekayaan intelektual dari “*Fast Foodies*”.

5) Rencana dan Proyek Keuangan

Pada tahapan ini akan menjelaskan mengenai perencanaan keuangan perlu di akumulasikan besaran biaya yang di keluarkan, menyiapkan laporan perencanaan keuangan dengan estimasi perputaran modal, pengeluaran proyeksi laba rugi, pendapatan arus kas dari analisa pasar dari produk atau layanan usaha dari “*Fast Foodies*” serta kebutuhan pendapatan sumber dana dari para founder.

6) Resiko dan Peluang

Pada tahapan ini akan menjelaskan bagaimana peluang yang dimiliki aplikasi “*Fast Foodies*” dapat berkembang dan apa saja resiko yang akan dihadapi.

7) Lampiran Rencana Bisnis

Pada tahapan ini akan membuat sebuah laporan keuangan dalam jangka 3 tahun, yang meliputi neraca, arus kas dan laba rugi, disertai dengan rasio keuangan.