

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Salah satu kunci sukses memulai usaha adalah adanya kemampuan menuangkan ide-ide atau gagasan yang dapat menghasilkan nilai ekonomi atau komersial, yang biasa disebut perencanaan bisnis (*business plan*). Sebuah perencanaan ibarat peta atau kompas yang dapat membantu mengarahkan kita untuk berjalan ke arah tujuan yang hendak kita tuju. Apa pun itu usaha yang ingin dijalankan, seharusnya seorang wirausaha dapat membuat perencanaan bisnis yang dapat dituangkan dalam bentuk tulisan, tujuannya agar dapat memudahkan mewujudkan bisnisnya secara nyata (Supriyanto, 2012).

Perencanaan usaha atau *business plan* mengatur tentang kegiatan usaha apa yang akan dijalankan, usaha apa yang akan kita lakukan, strategi mengenai bagaimana konsep usaha. Melalui sebuah perencanaan bisnis maka tentu seorang *entrepreneur* dapat menuangkan ide – ide yang kreatif serta inovatif dalam suatu usaha. Rencana bisnis yang akan dijalankan nantinya adalah bisnis *online* yang akan menjual makanan dan minuman secara *online*. Berdasarkan hasil survei sementara bahwa sebagian dari beberapa pengusaha makanan dan minuman *online* yang berada di Indonesia terutama di kota Semarang saat ini mengatakan bahwa persaingan bisnis *online* saat ini sangat ketat dimana banyaknya bermunculan pengusaha *online* makanan baru serta lebih inovatif yang menjadi pesaing yang tentunya sangat kompetitif hampir setiap bulannya.

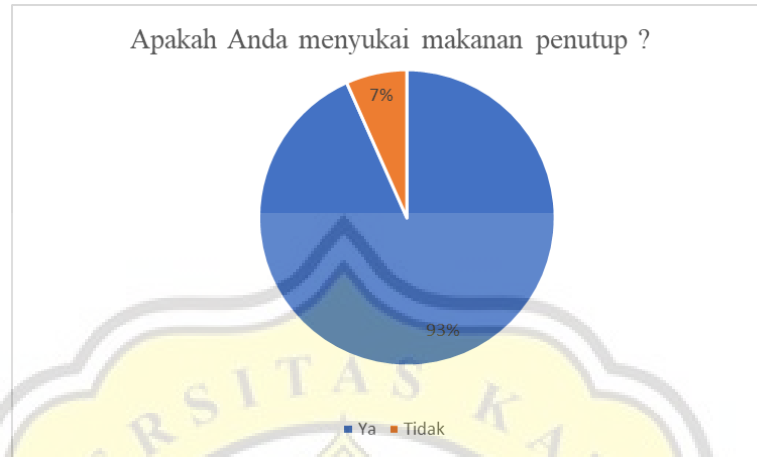
Dalam sebuah bisnis yang dilakukan secara *online* atau dengan cara *offline* membutuhkan sebuah perencanaan yang matang. Perencanaan tersebut adalah perencanaan bisnis (*business plan*). Perencanaan bisnis ini harus serealistis mungkin. Perencanaan bisnis merupakan rencana tentang apa yang akan dikerjakan pada suatu bisnis kedepannya berupa bagaimana kita akan mengalokasikan sumber daya, perhatian pada faktor – faktor kunci dalam usaha serta permasalahan mengenai peluang yang ada.

Sebuah rencana bisnis adalah pernyataan formal dari satu set tujuan bisnis,

alasan pembukaan usaha atau bisnis dan rencana untuk mencapai tujuan tersebut. Hal ini juga dapat berisi informasi latar belakang tentang organisasi atau tim berusaha untuk mencapai tujuan tersebut. Sebuah rencana bisnis akan berisi tentang berbagai aspek seperti aspek pemasaran, aspek operasi, aspek sumber daya manusia (SDM), dan aspek keuangan (Rangkuti, 2014 dalam Suryaputra, 2021).

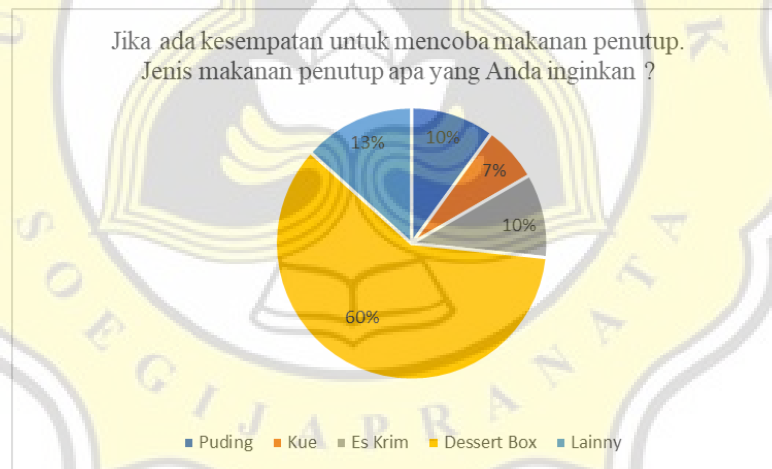
Rencana bisnis dilakukan untuk mengidentifikasi apakah sebuah usaha atau bisnis layak untuk didirikan atau tidak. Aspek pemasaran membahas tentang segmentasi, target dan posisi pasar, bauran pemasaran serta biaya pemasaran. Aspek operasi membahas tentang penentuan lokasi usaha, penentuan tata letak (*layout*), penentuan HPP ditinjau dari besarnya biaya bahan baku langsung (BBBL), biaya tenaga kerja langsung (BTKL) dan biaya *overhead* pabrik (BOP) serta penentuan luas produksi/skala operasi melalui metode *break event point* (BEP). Aspek SDM membahas tentang perencanaan SDM meliputi jumlah SDM yang dibutuhkan, struktur organisasi, perencanaan SDM meliputi *job description* dan *job specification* serta sistem penggajian dan tunjangan. Aspek keuangan membahas tentang penilaian sumber-sumber dana yang akan diperoleh, kebutuhan biaya investasi, estimasi pendapatan dan biaya investasi selama periode tertentu termasuk jenis dan jumlah biaya yang dikeluarkan selama umur investasi, proyeksi laporan laba rugi, perubahan ekuitas, posisi keuangan dan arus kas untuk beberapa periode ke depan serta kriteria penilaian investasi. Sebelum menentukan produk apa yang dibuat, terlebih dahulu pemilik melakukan pra survey, apa yang membuat responden tertarik pada makanan. Berikut ini adalah pra survei dari MH Kitchen

Gambar 1.1 Pra Survei



Sumber : Data primer diolah (2021)

Gambar 1.2 Pra Survei



Sumber : Data primer diolah (2021)

Dari pra survey di atas didapatkan dari kuesioner yang dibagi di area kampus Unika Soegijapranata di gedung Yustinus. Kuesioner dibagikan ke 30 orang kepada mahasiswa jurusan FEB dan lainnya. Dari survei diketahui bahwa minat responden sebagian besar adalah pada makanan penutup yakni dessert box. Oleh sebab itu, peneliti tertarik membuat perencanaan bisnis makanan dessert box. Bisnis ini dinamai MH Kitchen.

MH Kitchen merupakan salah satu bisnis yang bergerak di bidang kuliner dan berlokasi di Semarang, Jawa Tengah. MH Kitchen menjual dessert box secara online yang dijual lewat Grab atau Gojek. Dessert box adalah jenis makanan kekinian yang masih banyak digemari hingga sekarang. Biasanya, dessert box dibuat dari kue berbagai rasa seperti keju, cokelat, red velvet, biscoff, tiramisu, dan masih banyak lagi. Pada bulan Mei tahun 2021 mulai menggagas konsep mengenai *dessert box*. Selain itu mengingat pada saat ini *dessert box* memang sedang menjadi tren di kalangan masyarakat, baik anak-anak, remaja, dewasa, maupun orangtua untuk dijadikan sebagai bingkisan makanan, acara penting, dan lainnya. Pesaing *dessert box* di Semarang antara Dydy Kitchen.

Pada saat ini pemilik bisnis membangun usaha secara individu karena melihat adanya peluang untuk memulai usaha sebab di Semarang sendiri masih jarang yang menjual makanan jenis *dessert box*. Akhirnya pemilik bisnis mencoba untuk membuat *dessert box* dan hasil pertama yang dibuat sangat memuaskan tetapi masih ada beberapa kekurangan seperti brownies yang masih keras dan *whipping cream* yang terlalu cair. Setelah beberapa kali melakukan percobaan maka pemilik pun memberanikan diri untuk memberikan tester kepada beberapa kerabat dan teman, lalu melihat respon mereka sangat baik terhadap *dessert box* yang dibuat. Karena mendapatkan respon yang baik saya pun merasa siap untuk memasarkan dessert box ini.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini berjudul “Perencanaan Bisnis MH Kitchen”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang dalam penelitian ini adalah:

Bagaimana perencanaan bisnis MH Kitchen ditinjau dari aspek pemasaran, operasi, sumber daya manusia, dan keuangan ?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **Tujuan Penelitian**

Untuk menyusun perencanaan bisnis MH Kitchen ditinjau dari aspek pemasaran, operasi, sumber daya manusia, dan keuangan.

**Manfaat Penelitian**

**Manfaat Praktis**

Penelitian ini dapat dijadikan memberikan pengetahuan dan pandangan yang lebih luas mengenai perencanaan bisnis MH Kitchen.

**Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan dapat menjadi referensi bagi penelitian serupa.

