**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Ide Bisnis**

Ide awal pemilihan bisnis ini adalah berawal dari beberapa peluang dan permasalahan yang saya lihat pada kondisi gaya hidup masyarakat sekarang ini. Masyarakat perkotaan saat ini telah mulai menyadari akan kesehatan dan mulai banyak dijalankan oleh banyak orang. Akan tetapi dengan kepadatan aktivitas dan kesibukan mereka, seringkali mereka mengalami kesulitan untuk menjalankan pola makan hidup sehat terutama mengkonsumsi buah – buahan. Meningkatnya masalah kesehatan dan meningkatkan kesadaran tentang obesitas dan penyakit terkait telah menyebabkan pergeseran ke arah makanan sehat.

Tidak dapat dipungkiri, buah-buahan menawarkan segudang manfaat kesehatan bagi tubuh. Rutin makan buah setiap hari bisa menjauhkan kita dari berbagai penyakit dan gangguan kesehatan, membuat badan lebih bugar, hingga dapat membantu mengendalikan berat badan.

Oleh karena itu, tak heran jika Kementerian Kesehatan RI lewat Pedoman Gizi Seimbangnya mewanti-wanti masyarakat untuk memperbanyak konsumsi buah-buahan demi mendukung gaya hidup sehat. Badan Kesehatan Dunia pun juga mengamini anjuran ini, dengan menyarankan setiap orang makan minimal 400 gram buah-buahan setiap harinya.

Dengan melihat peluang yang ada, saya mendapat ide bisnis yaitu *Smoothie bowl*. Sesuai dengan asal katanya yaitu *smooth* yang berarti halus atau lembut. *Smoothie bowl* adalah hidangan kaya serat dan nutrisi, terbuat dari buah-buahan *cold-pressed* yang di-blender hingga halus, dan ditaburi dengan berbagai banyak pilihan *topping* yang sehat. Menjadi sebuah hidangan dengan penampilan menarik dan sehat karena perpaduan warna-warna dari buah dan tata penyusunan topping diatasnya. Untuk *smoothie bowl* ini menggunakan 100% buah-buahan tanpa adanya tambahan *preservative*, gula, pemanis buatan dan kimia.

Buah tropis atau yang lebih akrab didengar *Tropical fruit* adalah jenis buah-buahan yang dihasilkan di negara-negara tropis seperti Indonesia. Buah-buah tropis sudah tidak asing lagi di mata dunia, semua buah-buahnya terkenal akan manfaatnya. Di mata dunia, Indonesia juga terkenal sebagai penghasil buah Tropis, makanya tidak heran jika buah yang sehari-hari kita konsumsi hampir semuanya termasuk ke dalam buah Tropis. Hal ini memudahkan penulis untuk mendapatkan buah-buahan tropis sebagai bahan dasar baku pembuatan *Smoothie bowl*.

*Smoothie bowl* ini termasuk jenis makanan sehat yang kekinian. Saya menyadari kesibukan masyarakat yang hidup di kota besar sangat membutuhan nutrisi dan vitamin alami yang terkandung di dalam buah-buahan, dimana masyarakat kota umumnya harus beraktifitas mulai pagi hari sampai sore hari, sangat sedikit dari masyarakat kota besar yang bisa memenuhi kebutuhan nutrisi dan vitamin dari buah-buahan karena masyarakat kota sudah disibukan oleh pekerjaan dan aktivitas masing-masing. Kondisi masyarakat perkotaan dengan mobilitas yang sangat tinggi yang mana sering menuntut kepraktisan atau dapat dikatakan tidak mau repot juga menjadi latar belakang pembentukan usaha ini. Sehingga dengan adanya produk *Smoothie bowl* ini permintaan akan kebutuhan pola hidup sehat masyarakat perkotaan akan dapat terpenuhi. Maka dari itu saya melihat adanya peluang untuk masuk kedalam industri jenis *healthy dessert* ini di Indonesia khususnya di wilayah perkotaan seperti Jakarta.

Bisnis *food and beverages* dapat dikatakan sebagai bisnis yang tidak pernah mati, memiliki prospek yang luas dan bagus, karena kebutuhan pangan merupakan salah satu kebutuhan primer manusia yang selalu dibutuhkan.. Salah satu bagian dari industri *food and beverages* ini adalah industri tata boga dimana didalamnya terdapat restoran, rumah makan dan café. Munculnya berbagai makanan yang unik, adanya wisata kuliner, dan tren kuliner sebagai gaya hidup masyarakat, menjadi bukti bahwa bisnis ini tak akan pernah surut.

Di Indonesia, khusunya di Jakarta rasa gengsi dan hedonisme sangat tinggi dan jelas terasa terutama pada kalangan kaum muda. Kaum muda yang senang untuk berkumpul bersama teman-teman dan menghabiskan waktu bersama di suatu tempat, membuat banyak bisnis café ternama luar negri mengembangkan usahanya di Indonesia. Tetapi café yang memiliki konsep interior esentrik kayu dengan *design panel multiwarna* dengan nuansa pinggir pantai dan *healthy dessert* perkembangannya belum memarak di kota besar ini, tidak seperti *coffee shop* yang merajalela dimana-mana.

Kondisi inilah yang membangkitkan semangat penulis untuk menjalankan usaha ini dengan melihat adanya propek yang tinggi.

1. **Gambaran Usaha**

*Café Aloha Tropical Bowl* merupakan bisnis kuliner yang bergerak dibidang *café healthy dessert* yang menawarkan produk berupa *smoothie bowl* dengan aneka topping yang sehat diatasnya serta konsep *café* yang menawarkan konsep interior esentrik kayu dengan *design* panel multiwarna dengan nuansa pinggir pantai dengan melantunkan lagu klasik yang menenangkan telinga dan hati. Sehingga membuat pengunjung tidak hanya datang untuk mengonsumsi *smoothie bowl*, tetapi juga memberikan kenyaman akan konsep *café*nya. Konsep ruangan yang menggunakan penggabungan warna dasar dari putih dan warna coklat kayu , yang dihiasi oleh berbagai aksesoris-aksesoris yang berhubungan dengan pantai, menambah arti dan makna yang ingin didapat dari sebuah nuansa di pantai. *Café Aloha Smoothie Bowl* direncanakan akan didirikan di Ruko Elang Laut Boulevard, Jalan Pantai Indah Selatan 1, Pantai Indah Kapuk Jakarta Utara. Dengan pemilihan lokasi tersebut, Dengan pemilihan lokasi ini, penulis melihat belum ada pesaing terdekat di lokasi sekitarnya. Harapannya, *Café Aloha Smoothie Bowl* bisa menjadi tempat berkumpul favorit masyarakat dan menjadi salah satu pertimbangan bagi mereka ketika hendak memilih tempat untuk sekedar “meet up” atau bersantai menikmati waktu sendiri.

Target pasar *Café Aloha Smoothie Bowl* adalah masyarakat yang memiliki gaya hidup yang suka berkumpul dan bercengkrama di daerah Jakarta dengan kelas sosial menengah ke atas.

Dalam mendirikan usaha, setiap pebisnis pasti memiliki visi, misi, dan tujuan bisnis baik jangka panjang maupun jangka pendek dan sebuah bisnis akan mudah hancur ketika dihadapkan pada situasi yang sulit apabila tidak memiliki ketiga hal tersebut sebagai pondasi. Oleh karena itu, visi, misi dari *Café Aloha Smoothie Bowl* adalah sebagai berikut:

1. Visi

Pengetahuan akan pentingnya pernyataan visi dan misi untuk kelangsungan hidup suatu bisnis dimasa depan. Semua organisasi maupun instansi dalam dunia bisnis pasti mempunyai visi untuk nantinya akan mendukung pernyataan misi dan tujuan perusahaan. Persepsi visi yang baik akan membawa perusahaan ke arah yang sudah direncanakan dan sesuai dengan tujuan bersama. Visi dapat diekspresikan seperti apa yang ingin dicapai dari suatu perusahaan atau bisnis. Visi menurut David (2017:158), adalah sebuah pernyataan visi harus dapat menjawab pertanyaan *“What do we want to become?”* Sebuah visi yang jelas memberikan fondasi untuk mengembangkan pernyataan misi yang komprehensif. Banyak organisasi yang memiliki pernyataan visi dan misi, tetapi pernyataan visi seharusnya dibuat terlebih dahulu. Pernyataan visi harus singkat, lebih baik satu kalimat, dan harus memiliki input dari sebanyak mungkin manajer untuk mengembangkan pernyataan visi tersebut.

Visi dari *Café Aloha Smoothie Bowl* adalah menjadikan *Aloha Tropical Bowl* sebagai pilihan utama *healthy dessert* bagi masyarakat di Jakarta dengan kualitas yang tinggi dan *fresh*.

1. Misi

Pernyataan misi adalah langkah untuk mendukung tercapainya suatu visi dari sebuah perusahaan, organisasi, ataupun instansi manapun. Misi menurut David (2017:160), adalah menanyakan *“What is our business?”* memiliki arti yang sama seperti menanyakan *“What is our mission?”* Sebuah pernyataan tujuan yang membedakan satu organisasi dengan organisasi lain yang sejenisnya, pernyataan misi tersebut adalah sebuah deklarasi dari “alasan sebuah organisasi itu ada.” Pernyataan misi itu menjawab pertanyaan *“What is our business?”* Sebuah pernyataan misi sangat penting untuk dapat mengembangkan objektif dan memformulasi strategi secara efektif. Maka misi *Café* *Aloha Smoothie Bowl* adalah sebagai berikut:

1. Menyajikan *smoothie bowl* dengan berbahan dasar buah-buahan yang *fresh* dan berkualitas
2. Menjaga kesegaran dan konstitensi setiap produk yang dibuat
3. Mengutamakan kepuasan konsumen dan memberikan pelayanan yang prima
4. Menjadi *café healthy dessert* yang memiliki pangsa pasar terbesar di DKI Jakarta terutama di daerah Jakarta Utara.
5. Tujuan

Pernyataan visi dan misi perusahaan adalah untuk mendukung tujuan perusahaan yang akan dicapai. Tujuan dibagi menjadi dua, yaitu tujuan jangka panjang dan tujuan jangka pendek. Tujuan jangka pendek adalah tujuan perusahaan dalam waktu dekat, biasanya dalam kurun waktu kurang dari setahun agar perusahaan dapat melakukan aktivitas perusahaan dengan efektif dan efisien. Tujuan jangka pendek *Café* *Aloha Smoothie Bowl* sebagai berikut:

a. Membangun *brand image* di benak konsumen

b. Memprioritaskan kepuasan konsumen sehingga terjadinya *repurchase*

c. Bisnis beroperasi secara efektif dan efisien

d. Mencapai target penjualan setiap bulannya

Tujuan jangka panjang adalah tujuan perusahaan dalam waktu lama, biasanya untuk lima tahun yang akan datang dan selebihnya. Berikut adalah tujuan jangka panjang *Café Aloha Smoothie Bowl* adalah sebagai berikut.

a. Mengembangkan bisnis kedalam bisnis *franchise*

b. Memasuki pasar internasional

c. Menguasai pangsa pasar sejenis

d. Selalu melakukan inovasi sering perubahan jaman

e. Menjalin hubungan kerja yang baik dengan rekan kerja

1. **Besarnya Peluang Usaha**

*Café Aloha Tropical Bowl* ini sendiri memiliki prospek bisnis ke depannya karena seperti yang sudah dibahas pada latar belakang, mayoritas masyarakat sekarang adalah mulai menyadari akan gaya hidup yang sehat dengan menerapkan pola makanan yang sehat, dan di era sekarang ini café dengan konsep *healthy dessert* dapat dijadikan masyarakat sebagai tempat untuk hangout dan kumpul dengan kerabat, teman, maupun pasangan dan bahkan dijadikan tempat untuk urusan pekerjaan.

Selain itu, *Café Aloha Tropical Bowl* melihat peluang ini sangat bagus karena belum banyak usaha yang sejenis. Kesempatan ini dapat digunakan untuk menarik konsumen dari kompetitor yang sudah lebih dulu ada.

Menu yang disajikan *Café* *Aloha Tropical Bowl* menggunakan bahan baku buah-buahan yang dapat menghasilkan berbagai aneka *smoothie bowl*. Dengan kemudahan bahan baku yang didapat, maka biaya pun lebih ringan. Bukan hanya kualitas buah-buahan asli Indonesia yang menjadi keunggulan, namun harga yang ditawarkan pun terjangkau.

*Café* *Aloha Tropical Bowl* memberikan harga dengan kisaran Rp 55.000 hingga Rp 80.000, dimana dengan kisaran harga tersebut target yang dituju ialah masyarakat dengan segmentasi menengah ke atas. Dengan laju pertumbuhan penduduk DKI Jakarta yang semakin meningkat, terutama di daerah Jakarta Utara, memberi peluang yang menarik bagi *Café* *Aloha Tropical Bowl* untuk menjangkau banyak konsumen, berikut adalah data jumlah penduduk dan laju pertumbuhan DKI Jakarta dari Badan Pusat Statistik.

**Tabel 1.1**

**Data Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk DKI Jakarta**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kabupaten/Kota** | | **Jumlah Penduduk (ribu)** | | | **Laju Pertumbuhan Penduduk per Tahun** | |
| **2010** | **2014** | **2015** | **2010-2015** | **2014-2015** |
| 1 | Kepulauan Seribu | 21 414 | 23 011 | 23 340 | 1,74 | 1,43 |
| 2 | Jakarta Selatan | 2 071 628 | 2 164 070 | 2 185 711 | 1,08 | 1,00 |
| 3 | Jakarta Timur | 2 705 818 | 2 817 994 | 2 843 816 | 1,00 | 0,92 |
| 4 | Jakarta Pusat | 895 371 | 910 381 | 914 182 | 0,42 | 0,42 |
| 5 | Jakarta Barat | 2 292 997 | 2 430 410 | 2 463 560 | 1,45 | 1,36 |
| 6 | Jakarta Utara | 1 653 178 | 1 729 444 | 1 747 315 | 1,11 | 1,03 |
| **DKI Jakarta** | | **9 640 406** | **10 075 310** | **10 177 924** | **1,09** | **1,02** |

Sumber: <https://jakarta.bps.go.id/statictable/2017/01/30/136/jumlah-penduduk-dan-laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kabupaten-kota-di-provinsi-dki-jakarta-2010-2014-dan-2015.html>

Dari tabel 1.1 menjelaskan pada tahun 2010 penduduk DKI Jakarta berjumlah 9,640,406 jiwa, pada tahun 2014 berjumlah 10,075,310 jiwa, dan tahun 2015 berjumlah 10,177,924 jiwa. Dalam hal ini juga penduduk DKI Jakarta mengalami kenaikan sekitar 1,09%. Meskipun mengalami kenaikan yang tidak terlalu signifikan tetapi jumlah penduduk DKI Jakarta mengalami kemajuan. Dengan data ini bahwa pangsa pasar dan peluang bisnis ini sangatlah besar.

*Café Aloha Tropical Bowl* memiliki target konsumen yang ingin dituju sesuai dengan gaya hidup dan jiwa muda. Berdasarkan pada tabel 1.1, maka akan diuraikan lebih lanjut mengenai jumlah penduduk DKI Jakarta berdasarkan kelompok umur. Berikut adalah data dari Badan Pusat Statistik.

**Tabel 1.2**

**Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur dan**

**Jenis Kelamin di Provinsi DKI Jakarta, 2015**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kelompok Umur** | **Jenis Kelamin** | | |
| **Laki-Laki** | **Perempuan** | **Jumlah** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 0‒4 | 481 928 | 464 027 | 945 955 |
| 5‒9 | 435 741 | 411 376 | 847 117 |
| 10‒14 | 373 937 | 356 706 | 730 643 |
| 15‒19 | 346 116 | 360 434 | 706 550 |
| 20‒24 | 418 901 | 464 982 | 883 883 |
| 25‒29 | 524 940 | 524 826 | 1 049 766 |
| 30‒34 | 534 321 | 509 726 | 1 044 047 |
| 35‒39 | 475 756 | 451 364 | 927 120 |
| Lanjutan dari Tabel 1.2 | | | |
| 40‒44 | 400 602 | 380 792 | 781 391 |
| 45‒49 | 333 996 | 323 266 | 657 262 |
| 50‒54 | 267 070 | 267 752 | 534 822 |
| 55‒59 | 202 998 | 206 394 | 409 392 |
| 60‒64 | 141 660 | 142 420 | 284 080 |
| 65+ | 177 391 | 198 502 | 375 893 |
| **Jumlah** | **5 115 357** | **5 062 567** | **10 177 924** |

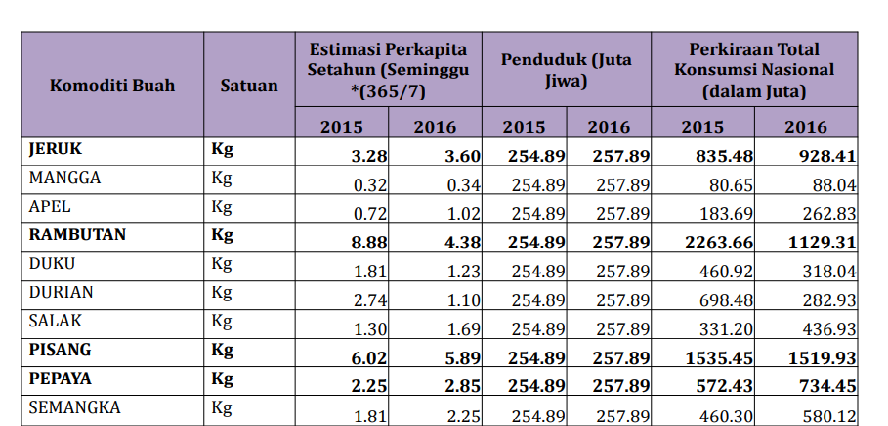
Sumber: <https://jakarta.bps.go.id/statictable/2017/01/30/142/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-di-provinsi-dki-jakarta--2015.html>

Dari tabel 1.2 dapat dilihat kelompok umur yang menjadi target pasar *Café* *Aloha Tropical Bowl* memiliki jumlah yang diatas 300.000 jiwa, yaitu berada di umur 20-24 dengan 883.883 jiwa, umur 25-29 dengan 1.049.766 jiwa, umur 30-34 dengan 1.044.047 jiwa, umur 35-39 dengan 927.120 jiwa, dan umur 40 – 44 dengan 781.391 jiwa.

Berdasarkan Badan Pusat Statistik perkiraan total konsumsi buah nasional tiap tahun mengalami kenaikan. Konsumsi buah-buahan rata-rata mengalami kenaikan yang signikan.

**Tabel 1.3**

**Total konsumsi buah nasional berdasarkan Badan Pusat Statistik**



Sumber: <http://gizi.depkes.go.id/wp-content/uploads/2017/01/Paparan-BPS-Konsumsi-Buah-Dan-Sayur.pdf>

Dari grafik 1.3 diatas, dapat dilihat bahwa prediksi pertumbuhan konsumsi buah-buhan meningkat setiap tahunnya, kondisi ini memberikan peluang yang baik bagi *Café Aloha Tropical Bowl*, karena meningkatnya konsumsi buah-buahan memberikan tanda potensi meningkatnya peluang *Smoothie bowl* yang diminati masyarakat.

1. **Kebutuhan Dana**

Untuk merealisasikan sebuah bisnis kebutuhan dana adalah hal yang sangat utama bagi awal pendirian usaha. Modal usaha sangat diperlukan untuk menjalankan bisnis agar berjalan efektif dan efisien. Modal dibagi atas tiga jenis, yang pertama adalah modal pribadi, kedua adalah modal pinjaman, dan terakhir adalah hibah. Kebutuhan dana yang dibutuhkan *Café* *Aloha Tropical Bowl* berasal dari hibah orang tua. Berikut adalah kebutuhan dana yang diperlukan *Aloha Tropical Bowl*.

**Tabel 1.4**

**Kebutuhan Dana *Aloha Tropical Bowl***

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah** |
| Kas Awal | Rp 10,000,000 |
| Peralatan | Rp 175,595,500 |
| Sewa Bangunan | Rp 110,000,000 |
| Bahan Baku | Rp 153,942,000 |
| Perlengkapan | Rp 102,342,000 |
| Renovasi Bangunan | Rp 23,983,300 |
| Gaji Karyawan | Rp 396,240,000 |
| **Total** | **Rp 965,586,800** |

Sumber: *Aloha Tropical Bowl*