

PANDUAN PENDIRIAN USAHA FOODTRUCK





PANDUAN
PENDIRIAN USAHA
FOODTRUCK



PANDUAN PENDIRIAN USAHA *FOODTRUCK*

Penyusun

Susilaningsih
LV Ratna Devi Sakuntalawati

Narasumber

Ari Juliano Gema – Badan Ekonomi Kreatif
Sabartua Tampubolon – Badan Ekonomi Kreatif
Budi Triwinanta – Badan Ekonomi Kreatif
Eddy Triharyanto – Universitas Sebelas Maret
Susantiningrum – Universitas Sebelas Maret
Joko Waluyo – Komunitas *Foodtruck* Jakarta
Kathy K Kunfaya – Kebab Wagen
Michael Yudhistira Hendrawan – Bali *Foodtruck Community*
M. Hendra Saputra – Volks *Foodtruck*
Arif – Sego Ningrat

Diterbitkan oleh:

Badan Ekonomi Kreatif
bekerja sama dengan
Universitas Sebelas Maret



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
PENDAHULUAN	1
PERMODALAN DAN MANAJEMEN KEUANGAN	13
MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA	31
MANAJEMEN OPERASIONAL	35
MANAJEMEN PEMASARAN	45
PENGENDALIAN MUTU DAN PENGEMBANGAN USAHA	51
HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL (HKI)	53
PENUTUP	63
DAFTAR PUSTAKA	65
DAFTAR SUMBER GAMBAR	68
GLOSARIUM	69



KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penyusunan Buku Panduan Pendirian Usaha Bidang Ekonomi Kreatif ini dapat diselesaikan dengan baik. Buku Panduan Pendirian Bidang Usaha Ekonomi Kreatif ini disusun atas kerjasama antara Badan Ekonomi Kreatif (BEKRAF) dan Universitas Sebelas Maret (UNS) dan merupakan lanjutan dari 18 buku Panduan Pendirian Bidang Usaha Ekonomi Kreatif yang telah terbit pada tahun 2016 dan 2017.

Buku Panduan bidang usaha ekonomi kreatif yang disusun pada tahun 2018 terdiri dari: 1) Panduan Pendirian Usaha Studio Desain Interior; 2) Panduan Pendirian Usaha *Foodtruck*; 3) Panduan Pendirian Usaha Fotografi; dan 4) Panduan Pendirian Usaha Kerajinan Tas Kulit. Buku Panduan ini diterbitkan dalam 2 (dua) versi yaitu versi cetak dan elektronik (*e-book*). Penerbitan buku versi elektronik dimaksudkan untuk memudahkan pembaca mengakses buku panduan ini. Pada prinsipnya sasaran buku panduan ini adalah para calon atau pelaku usaha pemula yang tertarik untuk mendirikan dan mengembangkan usaha ekonomi kreatif. Oleh karena itu, penulisan buku dibuat sederhana mungkin dengan harapan mudah dipahami dan diterapkan oleh para pembaca. Buku panduan ini belum bisa dikatakan sempurna apalagi apabila digunakan sebagai referensi untuk pelaku usaha ekonomi kreatif yang sudah berkecimpung lama di bidangnya. Untuk itu, masyarakat sangat diharapkan memberikan saran dan masukan guna penyempurnaan buku panduan ini di masa mendatang.

Akhir kata, atas nama Badan Ekonomi Kreatif saya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyusunan buku panduan ini. Semoga upaya dan kerja keras yang dilakukan ini dapat mendorong pengembangan ekonomi kreatif di Indonesia.

Jakarta, Desember 2018
Kepala Badan Ekonomi Kreatif

Triawan Munaf





PENDAHULUAN



Salah satu sektor usaha kuliner adalah *foodtruck*. Usaha *foodtruck* mulai masuk ke Indonesia pada tahun 2013. Pertumbuhan jumlah pengusaha *foodtruck* meningkat pesat, pada saat ini di Jakarta terdapat \pm 160 pengusaha. Pertumbuhan jumlah tersebut diikuti oleh kota-kota besar lainnya seperti Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Solo, dan Denpasar. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis *foodtruck* dapat dijadikan pilihan bisnis yang menantang.

Terdapat beberapa cara penyebutan istilah *foodtruck* dalam bahasa Indonesia. Pemda DKI Jakarta menyebut *foodtruck* dengan istilah Restoran Bergerak, Komunitas *Foodtruck* di Bali menyebutnya Café Berjalan. Buku ini tidak mempermasalahkan perbedaan penyebutan istilah di setiap daerah.



Definisi dan Ruang Lingkup Usaha

Definisi *foodtruck*

Foodtruck adalah kegiatan menjual makanan/minuman dengan menggunakan media unit mobil yang dimodifikasi menyerupai dapur atau bar dan dilengkapi dengan alat penunjang usaha tersebut. Oleh karena menggunakan media unit mobil maka kegiatan berjualan, memiliki mobilitas yang dinamis.

a. Ciri makanan yang dijual

Umumnya makanan yang dijual merupakan makanan siap saji atau mudah diolah, berkualitas tinggi dan unik dengan harga yang terjangkau. Sesuai dengan standar yang ditetapkan Komunitas *Foodtruck*, 85% proses pengolahan makanan dilakukan di dapur mobil.

b. Persyaratan awal mendirikan usaha *foodtruck*.

Sebelum memulai usaha *foodtruck*, lakukan hal-hal berikut:

- **membangun sikap mental kewirausahaan;**
- **menentukan produk yang akan dijual;**
- **menentukan target pasar dari produk yang akan dijual, apakah golongan menengah ke bawah atau golongan menengah ke atas;**
- **menentukan mobil yang akan dipakai, apakah mobil roda 3 atau roda 4, apakah mobil bekas atau mobil baru, apakah mobil kuno atau mobil keluaran terakhir;**
- **memperhitungkan anggaran kebutuhan modal yang**



Selanjutnya, pengusaha perlu menentukan empat komponen penting yang biasa disingkat dengan singkatan PEPS (*Product, Equipment, People, System*) ketika akan mulai membuka usaha *foodtruck*, yaitu:

Produk (<i>Product</i>) Mengenali dengan baik jenis makanan atau minuman yang akan dijual			
Menu Terlaris (<i>Winner</i>): menu yang paling dicari	Menu Terfavorit (<i>Runner</i>): menu yang dicari orang tapi tidak sering	Menu Pendamping (<i>Sleeper</i>): menu yang tidak dicari orang, dalam sekali kegiatan hanya dipesan 2 atau 3	Menu Terabaikan (<i>Losser</i>): menu yang paling tidak laku

Peralatan (<i>Equipment</i>) Menentukan kebutuhan alat untuk memproduksi produk yang akan dijual.			
Inspeksi: pengendalian kualitas dengan cara pengecekan secara berkala	Pembersihan: memperhatikan kebersihan dan ke higienisan alat	Perawatan: melakukan perawatan rutin dan perbaikan saat ada kerusakan	Perbaikan/ Pembaruan: selalu memperbaiki/ memperbarui peralatan agar memenuhi standar yang ditetapkan



Tenaga Kerja (*People*)

Menentukan kebutuhan tenaga kerja yang dapat memengaruhi keberhasilan usaha, karena tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang dapat memuaskan pelanggan.

Perencanaan : dilakukan untuk menentukan jumlah staf yang dibutuhkan, kerjasama dalam penyediaan tenaga kerja, standar gaji (minimal standar UMR).	Pengorganisasian: dilakukan untuk mengorganisir tenaga kerja dalam mengerjakan pekerjaannya agar dapat bekerja seperti yang diharapkan.	Pendelegasian: Siapkan diskripsi tugas, sehingga dapat diputuskan apakah lebih menyukai tenaga kerja dengan berbagai keterampilan atau tenaga kerja yang hanya memiliki keahlian tertentu	Pengendalian : berkaitan dengan pengukuran kinerja tenaga kerja, karena kinerja harus selalu dikendalikan mengarah pada tujuan usaha.
---	--	--	--

Sistem (*System*)

Menentukan panduan dasar dalam mengoperasikan seluruh kegiatan usaha mulai dari persiapan sampai berjalannya sebuah bisnis.

Persiapan : menentukan sumber bahan baku makanan; standar kesegaran bahan; mengidentifikasi kadaluarsa maupun daya simpannya.	Pemasakan : menetapkan lama waktu memasak.	Penyajian : menentukan cara penyajian, terutama saat berjualan pada acara/kegiatan.	Pencatatan : menentukan cara pencatatan keuangan, pencatatan persediaan, pelaporan keuangan. Dapat dilakukan menggunakan aplikasi yang tersedia, misalnya aplikasi <i>inventory</i> sistem, aplikasi POS (<i>Point Of Sale</i>), atau aplikasi keuangan UKM.
--	---	--	---

Sumber: Hendrawan (2018) Diskusi Kelompok Terpumpun Pengumpulan Data Denpasar



Sejarah Food truck

- **Abad 17** = muncul di Amerika menggunakan gerobak besar.
- **Tahun 1866** = di Texas Charles Goodnight mengembangkan *Chuck Wagon*.
- **Tahun 2008** = di Los Angeles muncul Kogi Korean Food Truck yang menjual hidangan Korea-Meksiko dan dikenal luas melalui *facebook* dan *twitter*.
- **Tahun 2013** = di Indonesia geliat *foodtruck* mulai tampak yang dipelopori oleh para wirausaha muda di Jakarta pada pertengahan tahun 2013.



Sumber : <http://ide2gue.com/revolusi-bisnis-kuliner-dengan-food-truck-dari-masa-ke-masa/>



Gagasan dan Peluang Usaha

Gagasan usaha *foodtruck*

Gagasan usaha *foodtruck* muncul karena:

- ❖ Faktor keuntungan menjalankan bisnis menggunakan *foodtruck*
 - Dapat bergerak dengan praktis ketika berpindah-pindah lokasi.
 - Lebih efektif dan tidak membosankan.
 - Sebagai solusi bisnis kuliner untuk mengatasi harga sewa tempat usaha yang tinggi.
 - Modal relatif terjangkau.
 - Dapat meraih konsumen yang tidak terbatas oleh tempat dan jarak.
 - Aset dapat dijadikan hak milik.
 - Menu dapat berganti sesuai keinginan.
 - Lebih besar dalam meraih kesempatan berbisnis seperti katering atau dapur berjalan.
 - Dapat dijadikan alat promosi kerjasama.
- ❖ Faktor respon positif terhadap kehadiran *foodtruck* di masyarakat
 - Dapat menjadi daya tarik atau penyemarak sebuah acara atau lokasi usaha.
 - Dapat menjadi media promosi dan propaganda bagi yang membutuhkan.
 - Sebagai uji coba jika ada program pemerintah atau perusahaan.
 - Dapat dijadikan dapur umum jika ada bencana.
 - Membuka lebih banyak lapangan kerja tidak terampil.



- Dapat dijadikan tolok ukur standar pelayanan serta penyajian makanan jalanan yang baik.
- Membuka kesempatan tumbuhnya wirausaha baru.
- Mengurangi pengangguran.

Peluang usaha *foodtruck*

Peluang usaha *foodtruck* cukup luas, karena:

- dapat berpindah-pindah;
- memenuhi kebutuhan gaya hidup kekinian;
- mendukung promosi bagi yang membutuhkan (Lembaga pencari laba: Bank, BUMN, Swasta; Lembaga nirlaba; dan lembaga pemerintah);
- menyemarakkan acara/kegiatan;
- mendukung program pemerintah maupun non pemerintah.

Perizinan/Legalitas Usaha

Perizinan Mobil

❖ Sertifikasi kendaraan

- Unit yang digunakan adalah sah atau legal diperuntukkan untuk kegiatan produksi atau menjual barang.
- Laik jalan demi keselamatan berkendara.
- Mempunyai izin pengoperasian kendaraan saat mobilitas.



❖ Standar keamanan kendaraan

- Unit wajib memiliki pemadam api ringan minimal 3 kg dan dikaji ulang sesuai masa tenggat waktu tabung.
- Kelistrikan yang sesuai dengan kapasitas yang diperlukan dalam operasional.
- Tata letak area dapur tidak boleh menutupi atau menghalangi jalan keluar.
- Menggunakan tabung gas yang disarankan minimal 5 kg dengan regulator sesuai standard SNI serta dicek secara berkala.
- Menyediakan alat P3K standard kecelakaan ringan dan dicek secara berkala.

Perizinan Usaha

Perizinan usaha adalah persetujuan dari pemerintah yang diberikan kepada pelaku usaha untuk menjalankan usahanya. Manfaat memiliki perizinan usaha yang lengkap antara lain jaminan keamanan, meningkatkan kredibilitas, kemudahan memperoleh fasilitas dari pemerintah, kemudahan dalam mendapatkan pinjaman modal dari bank atau investor, dan dapat mengikuti tender atau lelang.

Izin usaha yang harus dimiliki setiap pelaku usaha *foodtruck* dan keuntungan memilikinya adalah:



❖ Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

- Mempermudah administrasi perpajakan.
- Merupakan tanda pengenal diri atau identitas wajib pajak.
- Diurus di Kantor Pelayanan Pajak (KPP) atau ke Kantor Pengamatan Potensi Perpajakan (KP4) di kabupaten/kota domisili wajib pajak.
- Diisi secara daring¹.

❖ Izin Usaha *Foodtruck*

Izin usaha *foodtruck* harus disesuaikan dengan kebijakan daerah setempat. Sebagai contoh, di Jakarta izin usaha *foodtruck*, disebut dengan istilah Restoran Bergerak, dapat diurus di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PM & PTSP) disebut Tanda Daftar Usaha Pariwisata Restoran Bergerak (*foodtruck*) yang dapat diurus secara daring.²

Jika Pemda setempat belum memiliki peraturan khusus tentang izin usaha *foodtruck*, maka pengusaha dapat mencermati Peraturan Menteri Dalam Negeri No 41 Tahun 2012 tentang Pedoman Penataan Pedagang Kaki Lima.

Dalam upaya mempercepat pelayanan perizinan usaha, Pemerintah melalui PP Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik mengeluarkan kebijakan dengan membuat sistem *Online Single Submission* (OSS). Dengan

¹ <https://ereg.pajak.go.id/>

² <https://pelayanan.jakarta.go.id/site/detailperizinan/337>



demikian, pengurusan izin usaha dapat dilakukan dengan mudah dan gratis secara daring.

❖ **Badan Usaha**

Pada awal pendirian usaha, bentuk badan usaha yang banyak dipilih adalah perusahaan perseorangan. Namun demikian, perusahaan perseorangan sering kali sulit berkembang dengan baik. Untuk itu, seiring dengan perkembangan usaha yang dijalankan, pelaku usaha diharapkan untuk meningkatkan bentuk badan usahanya. Berikut ini adalah jenis-jenis bentuk badan usaha mulai dari yang paling sederhana (perusahaan perseorangan) sampai yang kompleks dan memiliki badan hukum (PT).

Tabel Jenis Bentuk Usaha

Bentuk Badan Usaha	Pendirian	Para Pihak, Kewajiban dan Kewenangan	Pertanggung Jawaban
Perusahaan Perseorangan ¹	Tidak ada formalitas pendirian.	Pemilik mempunyai kewenangan penuh untuk menjalankan perusahaan.	Pemilik memikul sendiri segala tanggung jawab. Utang usaha = utang pribadi.
Persekutuan Perdata ²	Tidak ada formalitas pendirian.	Masing-masing pemilik dapat melakukan perikatan dengan pihak ketiga.	Tanggung jawab atas perikatan dengan pihak ketiga ditanggung oleh pemilik yang melakukan perikatan tersebut.



Bentuk Badan Usaha	Pendirian	Para Pihak, Kewajiban dan Kewenangan	Pertanggung Jawaban
Firma ³	Terdapat formalitas atau prosedur khusus untuk mendirikan Firma, memerlukan akta otentik.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Setiap anggota memberikan modal dalam bentuk uang, barang, dan/atau bukan uang dan bukan barang. 2. Setiap anggota dapat melakukan perikatan dengan pihak ketiga (kecuali Anggaran Dasar mengatur adanya hal tertentu yang hanya dapat dilakukan anggota tertentu). 	Seluruh tanggung jawab ditanggung bersama secara tanggung renteng, kecuali tanggung jawab timbul sebagai akibat adanya anggota yang melakukan hal yang bukan merupakan kewenangannya.
<i>Commanditaire Vennootschap</i> (CV) ³	Terdapat formalitas atau prosedur khusus untuk mendirikan CV, memerlukan akta otentik.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sekutu Pasif: <ol style="list-style-type: none"> a. memberi modal; b. tidak berhak bertindak atas nama CV. 2. Sekutu Aktif: <ol style="list-style-type: none"> a. menjadi pengurus CV b. berhak bertindak atas nama CV. 	Tanggung jawab hanya ditanggung Sekutu Aktif, kecuali tanggung jawab timbul akibat Sekutu Pasif melakukan hal di luar kewenangannya.



Bentuk Badan Usaha	Pendirian	Para Pihak, Kewajiban dan Kewenangan	Pertanggung Jawaban
Peseroan Terbatas (PT) ³	Terdapat formalitas atau prosedur khusus untuk mendirikan PT, memerlukan akta otentik.	1. Direksi 2. Dewan Komisaris 3. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Masing-masing pihak atau organ memiliki hak dan tanggung jawabnya masing-masing sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dan pengaturan lebih lanjut dalam Anggaran Dasar PT.	1. Hak dan kewajiban PT terpisah dengan hak dan kewajiban pribadi pendiri, direksi, dewan komisaris, maupun pemegang saham. 2. Suatu organ, misalnya seorang direktur, baru bertanggung jawab secara penuh sampai dengan harta pribadinya apabila tanggung jawab timbul karena ia bertindak di luar kewenangannya.

*Sumber:

1. KUHD Perdata
2. KUHD
3. UU NO. 40 tahun 2007



PERMODALAN DAN MANAJEMEN KEUANGAN

Sumber Modal

Penyediaan modal untuk memulai usaha sangatlah penting. Modal dapat berasal dari beberapa sumber, yaitu:



Modal Sendiri

Modal sendiri dapat berasal dari hasil tabungan, warisan, atau hasil penjualan aset tetap milik pribadi yang sengaja dijual sebagai modal awal usaha

Pinjam Bank atau Lembaga Keuangan Bukan Bank

Modal dapat diperoleh dari pinjaman Bank maupun Lembaga Keuangan Bukan Bank, misalnya Pegadaian, Koperasi. Salah satu contoh pinjaman kepada bank adalah melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR). Informasi KUR dapat dilihat secara daring.³



Pinjam Teman atau Keluarga

Ketika modal awal diperoleh dari pinjam teman atau keluarga, maka perlu diperhatikan ketepatan pengusaha dalam membayar sesuai perjanjian, agar kepercayaan yang diberikan oleh teman atau saudara tetap terjaga dengan baik.

³ <https://bri.co.id/kur>



Modal Patungan

Modal dapat diperoleh melalui patungan dengan satu atau beberapa mitra kerja. Jika modal bersumber dari beberapa mitra, maka harus dibuat surat perjanjian agar ada kejelasan batasan hak dan kewajiban setiap pihak.



Modal Ventura

Perusahaan Modal Ventura (PMV) menyediakan beberapa produk sebagai bantuan permodalan dan bantuan teknis kepada pengusaha. Salah satu produk PMV yang banyak diminati perusahaan kecil adalah Pola Bagi Hasil/Partisipasi Terbatas.

Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL)

Perusahaan BUMN dan perusahaan berskala besar memiliki kewajiban melaksanakan PKBL sebagai implementasi dari program *Corporate Social Responsibility* (CSR). Pengusaha sebagai mitra binaan Program Kemitraan dapat memperoleh pinjaman maksimum sebesar Rp 200 juta. Jasa administrasi pinjaman dana Program Kemitraan ditetapkan satu kali pada saat pemberian pinjaman yaitu sebesar 3 persen per tahun dari saldo pinjaman awal tahun. Informasi tentang PKBL dapat diakses secara daring.⁴



⁴ infopkbl.bumn.go.id



Kebutuhan Modal

Kebutuhan modal usaha *foodtruck* sangat beragam, antara Rp 50 juta sampai lebih dari Rp 1 miliar, tergantung pada mobil, peralatan, dan perlengkapan yang ada. Di awal usaha maupun dalam pengembangan usaha, pengusaha sebaiknya melakukan perhitungan kebutuhan modal yang diperlukan, agar dapat direncanakan pemenuhan kebutuhan modalnya dengan baik.

Di bawah ini diberikan ilustrasi perhitungan kebutuhan modal usaha *foodtruck* dengan beberapa asumsi.

Kebutuhan Dana untuk Pengadaan Aset

Untuk memudahkan pembahasan maka di bawah ini diberikan 2 contoh pendirian usaha *foodtruck*, dimana contoh 1, SUR-A 1 memberikan ilustrasi usaha *foodtruck* dengan modal kurang dari Rp 100 juta, dan contoh 2, SUR-A 2 mengilustrasikan pendirian usaha *foodtruck* dengan modal kurang lebih Rp 50 juta.

ASUMSI		CONTOH 1 (SUR-A 1)	CONTOH 2 (SUR-A 2)
Mobil yang dipergunakan	:	Mobil Gran Max <i>second</i> tahun 2011	Mobil Daihatsu Zebra 1000 tahun 1987
Menu utama yang dijual	:	Nasi Hainan dan Ayam Geprek	Kopi
Hari operasi/bulan	:	Berdasarkan undangan acara/kegiatan dalam sebulan ada 10 kali acara.	Reguler, dalam sebulan 25 hari
Sumber Modal	:	Modal Sendiri atau Kemitraan	Modal Sendiri atau Kemitraan
Perkiraan Harga & Gaji	:	Berlaku di sebuah kotamadya di Jawa Tengah pada bulan	Berlaku di sebuah kotamadya di Jawa Tengah pada bulan September



	September 2018	2018
--	----------------	------

DAFTAR KEBUTUHAN ASET PENDIRIAN USAHA <i>FOODTRUCK</i> SUR-A 1					
(CONTOH 1)					
No	Keterangan	Banyaknya	Harga satuan	Jumlah	
	MOBIL:				
1	Gran Max Tahun 2011 (<i>Second</i>) Sudah Modif Foodtruck	1	unit	Rp 60,000,000	Rp 60,000,000
2	Sticker Body (<i>Branding</i>)	1	paket	Rp 5,200,000	Rp 5,200,000
3	Letter Box	1	unit	Rp 3,200,000	Rp 3,200,000
4	Banner, Sticker, Kartu Nama, dan Brosur	1	paket	Rp 2,300,000	Rp 2,300,000
5	Roda mobil/GT Radial	4	unit	Rp 679,000	Rp 2,716,000
6	Wallpaper Anti Api 15m	15	meter	Rp 45,000	Rp 675,000
7	Cover Mobil	1	unit	Rp 150,000	Rp 150,000
8	Alat Pemadam Api Ringan	1	unit	Rp 150,000	Rp 150,000
	Jumlah 1				Rp 74,391,000
	PERALATAN:				
9	Rice Cooker Gas 20 liter	1	unit	Rp 3,100,000	Rp 3,100,000
10	Showcase Warmer Fomac	1	unit	Rp 2,500,000	Rp 2,500,000
11	Kulkas 1 Pintu Sharp	1	unit	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000
12	Rice Cooker Listrik 6 Liter	1	unit	Rp 1,150,000	Rp 1,150,000
13	Kompor High Pressure	1	unit	Rp 475,000	Rp 475,000
14	Meja	1	unit	Rp 300,000	Rp 300,000
15	Kursi Plastik	9	unit	Rp 36,500	Rp 328,500
16	Tourch Pematik Api	2	unit	Rp 75,000	Rp 150,000
17	Penggorengan Wajan	1	unit	Rp 150,000	Rp 150,000
18	Alat Masak Lainnya (Pisau, Talenan, Cobek dll)	1	paket	Rp 500,000	Rp 500,000
	Jumlah 2				Rp 10,153,500
	PERLENGKAPAN:				
19	Kontainer Plastik	5	unit	Rp 175,000	Rp 875,000
20	Seragam	6	unit	Rp 75,000	Rp 450,000
21	Apron	6	unit	Rp 50,000	Rp 300,000
22	Lampu & INSTALASI	1	paket	Rp 500,000	Rp 500,000
23	P3K	1	unit	Rp 75,000	Rp 75,000
	Jumlah 3				Rp 2,200,000
	Jumlah Kebutuhan Dana untuk Aset				Rp 86,744,500



DAFTAR KEBUTUHAN ASET PENDIRIAN USAHA FOODTRUCK SUR-A 2					
(CONTOH 2)					
No	Keterangan	Banyaknya		Harga satuan	Jumlah
	MOBIL:				
1	Daihatsu Zebra 1000 tahun 1987	1	unit	Rp 10,000,000	Rp 10,000,000
2	Reparasi dan modifikasi	1	unit	Rp 15,000,000	Rp 15,000,000
3	Sticker Body (Branding)	1	paket	Rp 3,000,000	Rp 3,000,000
4	Letter Box	1	unit	Rp 3,200,000	Rp 3,200,000
5	Banner, Sticker, Kartu Nama, dan Brosur	1	paket	Rp 2,300,000	Rp 2,300,000
6	Roda mobil	4	unit	Rp 450,000	Rp 1,800,000
7	Wallpaper Anti Api 15m	10	meter	Rp 45,000	Rp 450,000
8	Cover Mobil	1	unit	Rp 150,000	Rp 150,000
9	Alat Pemadam Api Ringan	1	unit	Rp 150,000	Rp 150,000
	Jumlah 1				Rp 36,050,000
	PERALATAN:				
10	Peralatan seduh:				
11	Timbangan	1	buah	Rp 50,000	Rp 50,000
12	Grinder	1	buah	Rp 750,000	Rp 750,000
13	Penyeduh:				
14	V-Sixty (plastik)	1	buah	Rp 75,000	Rp 75,000
15	Aeropress	1	buah	Rp 600,000	Rp 600,000
16	(Coffee maker set: French Press,	1	set	Rp 400,000	Rp 400,000
17	Vietnam Drip, Grinder				Rp -
18	Thermometer	1	buah	Rp 10,000	Rp 10,000
19	Ketel	1	buah	Rp 150,000	Rp 150,000
20	Toples	3	buah	Rp 85,000	Rp 255,000
21	Cangkir/Gelas kaca	2	lusin	Rp 72,000	Rp 144,000
22	Katalaris: sendok, garpu, nampan.	1	set	Rp 500,000	Rp 500,000
23	Perlengkapan dapur				
24	Kompor	1	buah	Rp 300,000	Rp 300,000
25	Perlengkapan dapur lain	1	set	Rp 500,000	Rp 500,000
26	Bak tempat cuci peralatan	4	buah	Rp 50,000	Rp 200,000
	Jumlah 2				Rp 3,934,000
	PERLENGKAPAN:				
27	Kontainer Plastik	2	unit	Rp 175,000	Rp 350,000
28	Seragam	6	unit	Rp 100,000	Rp 600,000
29	Apron	6	unit	Rp 50,000	Rp 300,000
30	Lampu & INSTALASI	1	paket	Rp 500,000	Rp 500,000
31	P3K	1	unit	Rp 75,000	Rp 75,000
	Jumlah 3				Rp 1,825,000
Jumlah Kebutuhan Dana untuk Aset					Rp 41,809,000



Kebutuhan Dana untuk Operasional Usaha

Dana untuk operasional usaha merupakan dana yang dipersiapkan untuk mengoperasikan usaha yang meliputi dana untuk membeli bahan, bahan untuk mengoperasikan peralatan (gas, listrik, air), untuk membayar gaji karyawan, untuk membayar retribusi, dan lain-lain.

KEBUTUHAN DANA UNTUK OPERASIONAL USAHA <i>FOODTRUCK</i> SUR-A 1 (CONTOH 1)		
NO	JENIS BIAYA OPERASIONAL	JUMLAH
	<i>BIAYA OPERASIONAL BULANAN</i>	
1	Beban administrasi & umum: ATK	Rp 50.000,00
2	Gaji tenaga kerja 1 orang	Rp 2.500.000,00
3	POMEK:	
	Listrik	Rp 150.000
	Air	Rp 100.000
	Gas	Rp 300.000
	Bensin	Rp 1.000.000
4	Biaya lain-lain: retribusi	Rp 500.000,00
	<i>BIAYA OPERASIONAL HARIAN</i>	
5	Kas untuk belanja harian (Bahan, bumbu, kemasan dll)	Rp 3.000.000,00
	Jumlah Kebutuhan Dana untuk Operasional Usaha	Rp 7.600.000,00



KEBUTUHAN DANA UNTUK OPERASIONAL USAHA <i>FOODTRUCK</i> SUR-A 2 (CONTOH 2)		
NO	JENIS BIAYA OPERASIONAL	JUMLAH
	<i>BIAYA OPERASIONAL BULANAN</i>	
1	Beban administrasi & umum: ATK	Rp 50.000,00
2	Gaji tenaga kerja 2 orang	Rp 4.000.000,00
3	POMEC:	
	Listrik	Rp 150.000
	Air	Rp 100.000
	Gas	Rp 300.000
	Bensin	Rp 1.000.000
4	Biaya lain-lain: retribusi	Rp 500.000,00
	<i>BIAYA OPERASIONAL HARIAN</i>	
5	Kas untuk belanja harian (Bahan, kemasan dll)	Rp 2.000.000,00
	Jumlah Kebutuhan Dana untuk Operasional Usaha	Rp 8.100.000,00

Kebutuhan Modal

Berdasarkan perhitungan di atas, maka kebutuhan modal untuk memulai usaha *foodtruck* berdasarkan asumsi-asumsi yang disebutkan terdahulu adalah:

	Contoh 1 (SUR-A 1)	Contoh 2 (SUR-A 2)
Dana Pengadaan Aset	Rp 86.744.500,00	Rp 41.809.000,00
Dana Operasional	Rp 7.600.000,00	Rp 8.100.000,00
Jumlah Modal	Rp 94.344.500,00	Rp 49.909.000,00

Dari informasi di atas pengusaha dapat menyusun Laporan Posisi Keuangan (Neraca) Awal usaha *Foodtruck*. Laporan Posisi Keuangan adalah daftar aset (harta), kewajiban (utang)



dan ekuitas (modal) yang dimiliki oleh suatu usaha pada waktu tertentu. Laporan Posisi Keuangan menunjukkan dari mana sumber modal usaha tersebut dan untuk apa saja modal tersebut dibelanjakan. Modal usaha SUR-A 1 dan SUR-A 2 berasal dari modal sendiri atau kemitraan yang tidak memerlukan pembayaran bunga. Dana yang ada dibelanjakan/digunakan untuk membeli dan mendesain mobil, pengadaan perlengkapan dan peralatan, serta disimpan dalam bentuk kas untuk biaya operasional. Laporan posisi keuangan awal usaha tersebut di atas adalah sebagai berikut:

FOODTRUCK SUR-A 1			
LAPORAN POSISI KEUANGAN PER 1 SEPTEMBER 2018			
ASET:		LIABILITAS/KEWAJIBAN	
Kas	Rp 7,600,000.00	Utang Usaha	Rp -
Perlengkapan	Rp 2,200,000.00		
Mobil	Rp 74,391,000.00	EKUITAS	
Peralatan	Rp 10,153,500.00	Modal Sendiri	Rp 94,344,500.00
JUMLAH ASET	Rp 94,344,500.00	JUMLAH LIABILITAS & EKUITAS	Rp 94,344,500.00

FOODTRUCK SUR-A 2			
LAPORAN POSISI KEUANGAN PER 1 SEPTEMBER 2018			
ASET:		LIABILITAS/KEWAJIBAN	
Kas	Rp 8,100,000.00	Utang Usaha	Rp -
Perlengkapan	Rp 1,825,000.00		
Mobil	Rp 36,050,000.00	EKUITAS	
Peralatan	Rp 3,934,000.00	Modal Sendiri	Rp 49,909,000.00
JUMLAH ASET	Rp 49,909,000.00	JUMLAH LIABILITAS & EKUITAS	Rp 49,909,000.00



Menghitung Harga Pokok

Setiap pengusaha harus dapat menghitung harga pokok dari produk yang dijualnya. Dengan mengetahui harga pokok produk yang dijual, maka pengusaha dapat menentukan harga jual produk dan merencanakan keuntungannya. Perhitungan harga pokok per porsi nasi Hainan dan ayam geprek dari *foodtruck* SUR-A 1 dan per cangkir kopi dari *foodtruck* SUR-A 2 adalah sebagai berikut:

Harga Pokok Nasi Hainan + Ayam Geprek Crispy Untuk 100 Porsi			
No.	Nama Barang	Satuan	Harga
1	Ayam	1 kg = 8 Potong (Rp35.000/kg)	Rp 437,500
2	Tepung Crispy	1 Kg Bumbu = 25 potong (Rp35.000/kg)	Rp 140,000
3	Sambal	1 Kg Cabe + Bahan lainnya (Rp30000/kg)	Rp 60,000
4	Nasi Hainan	1 Kg Beras @Rp12.000 + Bumbu Hainan 100 Gram @Rp12.100 (1kg beras = 10 Porsi dan 100 gram bumbu hainan 10 porsi)	Rp 241,000
5	Box Food Grade , Sendok, Garpu, Plastik Alas	1 Box = Rp1200 + Sendok & Garpu Rp320 + Plastik Alas Rp100	Rp 162,000
6	Minyak & Gas	1 Porsi = Rp500	Rp 50,000
8	Timun	1 Kg/35 porsi = 2 Slice (1 Kg Rp10.000)	Rp 30,000
TOTAL			Rp 1,120,500
Harga Pokok per porsi			Rp 11,205



Harga Pokok Kopi Untuk 60 Gelas			
No.	Nama Barang	Satuan	Harga
1	Biji Kopi	1 kg	Rp 250,000
2	Air Mineral	1 Galon	Rp 15,000
3	Gula	1 kg	Rp 15,000
4	Gelas Kertas Panas Standar Pangan dan Tutup	60 pcs @ Rp 320,00	Rp 19,200
5	Sablon Gelas	60 pcs @ Rp 135,00	Rp 8,100
TOTAL			Rp 307,300
Harga Pokok per gelas			Rp 5,122

Menentukan Harga Jual

Setelah menghitung harga pokok, pengusaha harus menentukan harga jual. Di dalam harga jual terkandung laba kotor yang dikehendaki oleh pengusaha. Misalnya usaha *foodtruck* SUR-A1 menentukan laba kotor dari nasi Hainan dan ayam geprek krispi adalah 50%, maka perhitungan harga jualnya adalah sebagai berikut:

Perhitungan Harga Jual Usaha <i>Foodtruck</i> SUR-A1		
Harga Pokok		Rp 11,205
Laba Kotor	50%	Rp 5,603
		Rp 16,808
Pajak	10% dari harga jual	Rp 1,868
Harga jual per porsi		Rp 18,675
	dibulatkan ke atas menjadi	Rp 19,000



Perhitungan Harga Jual Usaha <i>Foodtruck</i> SUR-A2			
Harga Pokok		Rp	5,122
Laba Kotor	50%	Rp	2,561
		Rp	7,683
Pajak	10% dari harga jual	Rp	854
Harga jual per gelas		Rp	8,536
	dibulatkan ke atas menjadi	Rp	8,600

Merencanakan Keuntungan

Setiap pengusaha pasti menginginkan laba atau keuntungan dari usahanya. Agar dapat merencanakan keuntungannya, setiap pengusaha harus mengetahui pada tingkat penjualan berapa usahanya mulai mendapatkan laba, atau pada tingkat penjualan berapa usahanya mengalami impas (tidak laba dan tidak rugi). Analisis semacam ini disebut analisis titik impas yaitu analisis hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan. Pada titik impas **jumlah penjualan sama dengan jumlah biaya**.

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume penjualan sampai pada batas tertentu. Misalnya, biaya depresiasi/penyusutan mobil *foodtruck* jumlahnya tetap ketika *foodtruck* mampu menjual 20 porsi maupun 100 porsi per hari.

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan. Misalnya, biaya bahan ayam geprek per porsi adalah Rp 6.000,00. Ketika usaha *foodtruck* menjual 20 porsi, maka total biaya bahan adalah $20 \times \text{Rp } 5.000,00 = \text{Rp } 100.000,00$, sedangkan ketika penjualan 100 porsi, maka biaya bahan sebesar Rp 600.000,00.



Pada metode penentuan harga pokok yang memperhitungkan biaya variabel saja, jumlah semua biaya variabel untuk menghasilkan makanan/minuman siap saji disebut **harga pokok**. Analisis titik impas merupakan salah satu alat perencanaan keuntungan dari metode harga pokok variabel. Berdasarkan informasi kebutuhan modal awal di atas, dapat dihitung berapa titik impas dari usaha *foodtruck* SUR-A 1 dan SUR-A 2 sebagai berikut:

Perhitungan Titik Impas *foodtruck* SUR-A 1:

BIAYA TETAP PER BULAN <i>FOODTRUCK</i> SUR-A 1				
NO	BIAYA TETAP	JUMLAH	MASA PAKAI	BIAYA/BULAN
1	Mobil	Rp 74.391.000,00	5 tahun	Rp 1.239.850,00
2	Peralatan	Rp 10.153.500,00	3 tahun	Rp 282.041,67
3	Perlengkapan	Rp 2.200.000,00	1 tahun	Rp 183.333,33
4	Biaya Operasional Tetap	Rp 3.050.000,00	1 bulan	Rp 3.050.000,00
Jumlah Biaya Tetap per bulan				Rp4.755.225,00

Misalkan jumlah penjualan dalam sebulan sebanyak X porsi, maka					
Jumlah Penjualan	=	Biaya Variabel	+	Biaya Tetap	
19.000 X	=	11.205 X	+	4.755.225	
7.795 X	=	4.755.225			
X	=	610			
Penjualan sebulan	=	610 porsi			
Penjualan per event	=	61,00 porsi		dibulatkan menjadi 61 porsi	
Jadi, jika penjualan per acara 61 porsi, maka usaha ini tidak laba dan tidak rugi.					



Perhitungan Titik Impas *foodtruck* SUR-A 2:

BIAYA TETAP PER BULAN <i>FOODTRUCK</i> SUR-A 2				
NO	BIAYA TETAP	JUMLAH	MASA PAKAI	BIAYA/BULAN
1	Mobil	Rp 36.050.000,00	5 tahun	Rp 600.833,33
2	Peralatan	Rp 3.934.000,00	3 tahun	Rp 109.277,78
3	Perlengkapan	Rp 1.825.000,00	1 tahun	Rp 152.083,33
4	Biaya Operasional Tetap	Rp 4.550.000,00	1 bulan	Rp 4.550.000,00
Jumlah Biaya Tetap per bulan				Rp5.412.194,44

Misalkan jumlah penjualan dalam sebulan sebanyak X gelas, maka						
Jumlah Penjualan	=	Biaya Variabel	+	Biaya Tetap		
8.600 X	=	5.122 X	+	5.412.194		
3.478 X	=	5.412.194				
X	=	1.556				
Penjualan sebulan	=	1.556 gelas				
Penjualan per hari	=	62,24 gelas	dibulatkan menjadi 63 gelas			
Jadi, jika penjualan per hari 63 gelas, maka usaha ini tidak laba dan tidak rugi.						

Titik impas pada usaha *foodtruck* SUR-A 1 adalah jika mampu menjual 61 porsi per acara, dan SUR-A 2 menjual 63 gelas kopi per hari. Dengan demikian, jika SUR-A 1 menginginkan keuntungan maka penjualan per acara harus lebih dari 61 porsi, sedangkan SUR-A 2 harus menjual lebih dari 63 gelas per hari.

Apabila usaha *foodtruck* menargetkan keuntungan dengan jumlah tertentu maka bisa dihitung berapa porsi atau berapa gelas yang harus terjual setiap acara atau setiap hari agar target penjualan tersebut tercapai. Misalnya *foodtruck* SUR-A 1 dan SUR-A 2 menargetkan keuntungan per bulan Rp 5.000.000,00, maka jumlah penjualan kopi per bulan adalah sebagai berikut:



Usaha Foodtruck SUR-A 1:

Jika usaha ini mentargetkan laba Rp 5.000.000,00 per bulan, maka harus menjual Y porsi						
Jumlah Penjualan	=	Biaya Variabel	+	Biaya Tetap	+	Laba
19,000 Y	=	11,205 Y	+	4,755,225	+	5,000,000
7,795 Y	=	9,755,225				
Y	=	1,251				
Jadi, agar dalam sebulan dapat memperoleh laba Rp 5.000.000,00 maka usaha <i>foodtruck</i>						
SUR-A 1 harus menjual				1,251 porsi		
Penjualan per acara	=	125.147	porsi	dibulatkan menjadi 125 porsi		

Usaha Foodtruck SUR-A 2:

Jika usaha ini mentargetkan laba Rp 5.000.000,00 per bulan, maka harus menjual Y porsi						
Jumlah Penjualan	=	Biaya Variabel	+	Biaya Tetap	+	Laba
8,600 Y	=	5,122 Y	+	5,412,194	+	5,000,000
3,478 Y	=	10,412,194				
Y	=	2,993				
Jadi, agar dalam sebulan dapat memperoleh laba Rp 5.000.000,00 maka usaha <i>foodtruck</i>						
SUR-A 2 harus menjual				2,993 porsi		
Penjualan per hari	=	119.738	gelas	dibulatkan menjadi 120 gelas		

Pencatatan Keuangan

Setiap usaha wajib melakukan pencatatan keuangan usahanya agar dapat memberikan informasi tentang penjualan harian per menu, data persediaan bahan, serta laporan penjualan harian dan bulanan. Pencatatan keuangan dapat dilakukan secara manual maupun menggunakan komputer atau gawai dengan menggunakan aplikasi Excel, atau aplikasi akuntansi misalnya POS (*Point of Sale*). Jika menggunakan POS biaya yang dibayar bulanan antara Rp. 170.000,00 - Rp.



200.000,00 (diluar gawai dan printer). Selain POS, terdapat aplikasi Akuntansi UKM yang disediakan oleh Dirjen Pajak, yang dapat diunduh di secara daring.⁵

Biasanya pencatatan keuangan tentang hasil penjualan dan pembelanjaan dilakukan sendiri oleh pemilik *foodtruck*, agar dapat diketahui laba atau rugi usaha.

Bagi pengusaha *foodtruck* yang belum terlalu besar, **paling tidak** pengusaha dapat menyiapkan BUKU KAS sehingga dapat mengetahui aliran kas usaha setiap hari. Selain itu, melalui buku kas (dengan catatan bahwa semua penjualan dilakukan secara tunai) dapat diketahui berapa omzet penjualan setiap bulan. Dengan mengetahui omzet penjualan, maka apabila akan melaporkan usahanya ke kantor pajak atau pihak lain, pengusaha akan didukung oleh data keuangan dari buku kas tersebut.

Contoh Buku Kas Sederhana:

⁵ <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.akutansiukm&hl=in>



USAHA FOOD TRUCK SUR-A1				
BUKU KAS				
TANGGAL	KETERANGAN	MASUK (Rp)	KELUAR (Rp)	SALDO (Rp)
2018				
JULI				
1	Setoran Modal dari Pemilik	94.344.500		94.344.500
1	Pengadaan mobil foodtruck		74.391.000	19.953.500
2	Membeli peralatan		10.153.500	9.800.000
	Membeli perlengkapan		2.200.000	7.600.000
	Membeli bahan dan bumbu		3.050.000	4.550.000
3	Hasil penjualan hari ini	1.360.000		8.960.000
4	<i>dan seterusnya</i>			

Contoh Buku Kas Tabelaris:

USAHA FOOD TRUCK SUR-A1									
BUKU KAS									
TANGGAL	KETERANGAN	MASUK (Rp)		KELUAR (Rp)					SALDO (Rp)
		Modal	Penjualan	H. Pokok	Gaji	Listrik & Air	Transport	Lain-Lain	
2017									
JULI									
1	Setoran Modal dari Pemilik	94.344.500	-	-					94.344.500
1	Pengadaan mobil foodtruck		-				74.391.000	Aset	19.953.500
2	Membeli peralatan		-	-			10.153.500	Aset	9.800.000
	Membeli perlengkapan		-	-			2.200.000	Aset	7.600.000
	Membeli bahan dan bumbu			3.050.000					4.550.000
3	Hasil penjualan hari ini		1.360.000	-					5.910.000
4	<i>dan seterusnya</i>								

Masalah Perpajakan

Pajak Penghasilan (PPH)

Membayar pajak sesuai ketentuan merupakan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh warga negara yang baik. Bentuk



ketaatan dalam membayar pajak adalah dengan memiliki NPWP.

Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 yang berlaku efektif 1 Juli 2018 mengatur pajak penghasilan (PPh) yang bersifat final bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebesar 0,5 persen atas omzet maksimal Rp 4,8 miliar per tahun. Jangka waktu pengenaan peraturan ini yakni 7 tahun bagi WP Orang Pribadi; 4 tahun bagi WP Badan berbentuk Koperasi, Persekutuan Komanditer, dan Firma; serta 3 tahun untuk Perseroan Terbatas.

Pendaftaran NPWP dapat dilakukan secara daring dimana tata cara pendaftaran dapat dibaca di laman secara daring.⁶

Pajak Daerah

Selain pajak penghasilan yang diperhitungkan setiap akhir tahun takwim, pengusaha juga memiliki kewajiban membayar pajak daerah, yaitu Pajak Restoran, yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah. Tarif pajak restoran ditetapkan paling tinggi 10% (sepuluh persen) dari omzet. Pajak ini bisa dibebankan kepada pembeli dengan menambah pajak sebesar 10% pada nota atau membebankannya langsung melalui harga penjualan.

Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Sejak 1 Januari 2014, Pemerintah telah menetapkan aturan mengenai batasan Pengusaha Kena Pajak (PKP), yaitu

⁶ <https://www.online-pajak.com/daftar-npwp-online-wajib-pajak-orang-pribadi>



pengusaha yang omzetnya mencapai Rp 4,8 miliar per tahun. Dengan demikian, semua pelaku usaha yang omzetnya sudah mencapai atau melebihi jumlah tersebut harus mengajukan PKP karena wajib memungut PPN sebesar 10% atas setiap transaksinya.

Pajak Reklame Berjalan

Mobil *foodtruck* yang dihiasi dengan nama usaha *foodtruck*, menu makanan yang dijual, dan kemungkinan ada pesan-pesan sponsor dari instansi pemerintah atau swasta, mejadikan *foodtruck* seperti reklame berjalan. Oleh karena itu, di beberapa daerah yang memiliki peraturan tentang reklame berjalan, mobil *foodtruck* dikenai pajak reklame berjalan sebagaimana yang diatur di dalam Perda. Pada umumnya besaran pajak dihitung berdasarkan luasan iklan yang ada di mobil *foodtruck*. Untuk mendapatkan kejelasan tentang pajak ini, pelaku usaha dapat menghubungi Dinas Perdagangan di daerahnya.



MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

Perekrutan

Usaha *foodtruck* tidak berbeda dengan usaha lain, yaitu memiliki kebutuhan tenaga kerja. Perekrutannya dapat dilakukan dari mulut ke mulut, dari teman dan dari keluarga. Di kota-kota yang memiliki Akademi/Sekolah Tinggi Pariwisata/SMK Pariwisata, pengusaha *foodtruck* dapat bekerja sama dengan perguruan tinggi/sekolah setempat untuk mendapatkan tenaga kerja harian atau tenaga kerja paruh waktu. Jika siswa/mahasiswa sedang sibuk karena ujian, maka mereka dapat merekomendasi teman dekatnya untuk direkrut oleh pengusaha *foodtruck*. Dalam suatu *foodtruck* selain menggunakan tenaga harian, pengusaha juga dapat menggunakan tenaga kontrak. Perekrutan tenaga harian ini biasanya diperuntukkan sebagai pelayan bagian depan yang secara langsung berinteraksi dengan konsumen, sehingga dituntut memiliki pola pikir positif dan jiwa melayani.

Pada umumnya pengusaha *foodtruck* lebih memilih calon karyawan yang tidak memiliki keterampilan, karena pengusaha akan melatihnya menjadikan karyawan sesuai dengan kebutuhan usaha *foodtruck*. Syarat yang diminta antara lain adalah:





Persyaratan

- Usia 25 – 35 Tahun,
- Memiliki Sopan Santun,
- Jujur,
- Rajin,
- Bersih,
- Mau Belajar,
- Bisa Menghitung,
- Berpenampilan Baik,
- Memahami Kinerja,
- Mampu Bekerja *Serabutan*



Nilai tambah

- Sangat disukai jika mampu menyetir mobil,
- Lebih disukai lagi jika pandai memasak, bisa memasarkan dan menyiapkan,
- Mampu berbahasa Inggris aktif.

Proses Seleksi

Pemilik usaha *foodtruck* sebaiknya melakukan seleksi terhadap calon karyawan, baik dengan penyaringan maupun pelatihan, agar mendapatkan karyawan yang sesuai dengan kebutuhan. Proses seleksi dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu wawancara, tes melalui praktik kerja dalam jangka waktu tertentu untuk menentukan pantas tidaknya karyawan diterima.

Pendidikan/Pelatihan

Pendidikan/pelatihan dapat dilakukan di usaha *foodtruck*, sambil calon karyawan bekerja, atau dilakukan di instansi-instansi penyedia pendidikan dan pelatihan. Kemampuan yang harus dicapai dalam pelatihan antara lain:



- mengetahui cara mengolah makanan dan minuman yang dijual;
- memahami penyimpanan jenis makanan serta temperatur yang dibutuhkan guna memaksimalkan kesegaran makanan dan minuman;
- menyediakan dan menggunakan alat penjamah makanan atau minuman;
- memisahkan bahan kimia dengan bahan makanan agar tidak terjadi kontaminasi;
- memastikan kebersihan pencucian alat masak dan alat operasional pengolahan makanan;
- menggunakan kemasan dan alat makan yang punya standar pangan (*food grade*) dan tidak menggunakan *styrofoam*.

Kontrak Kerja/Perjanjian Kerja

Hak dan kewajiban pemilik/manajemen usaha *foodtruck* dan karyawan dapat dituangkan dalam Kontrak Kerja/Perjanjian Kerja. Menurut Undang-Undang No. 13/2003 tentang Ketenagakerjaan, Kontrak Kerja/Perjanjian Kerja adalah perjanjian antara karyawan dengan pengusaha atau pemberi kerja yang memuat syarat-syarat kerja, hak, dan kewajiban para pihak. Perjanjian kerja dapat dibuat untuk waktu tertentu (Perjanjian Kerja Waktu Tertentu/PKWT) atau untuk waktu tidak tertentu (Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu/PKWTT).



Penggajian

Gaji merupakan balas jasa dalam bentuk uang yang diterima tenaga kerja berdasarkan kesepakatan yang telah ditentukan sebelumnya.

Gaji pokok

Minimal sebesar Upah Minimum Regional (UMR)

Pada umumnya pengusaha *foodtruck* telah mampu membayar gaji melebihi UMR. Komponen penghasilan karyawan dapat terdiri dari gaji tetap, uang makan, bonus, uang lembur, uang transport, dan THR. Adapun variasi komponen gaji tergantung pada kemampuan pengusaha *foodtruck*. Bonus tidak harus diberikan bersama uang gaji bulanan, tetapi ada yang diberikan setiap hari, dengan cara menyisihkan keuntungan 1% pada hari tersebut, dan membagi rata kepada semua pelaksana operasional usaha, baik pemilik maupun karyawan. Hal ini dilakukan untuk memicu kebahagiaan karyawan dan rasa memiliki.

Pemberhentian/Pemutusan Hubungan Kerja

Pemutusan hubungan kerja dapat terjadi jika ada masalah, misalnya karyawan melakukan kelalaian yang menyebabkan kerugian perusahaan. Berdasarkan pengalaman para pengusaha *foodtruck* umumnya pemutusan hubungan kerja itu disebabkan karena karyawan yang memutuskan hubungan kerja.



MANAJEMEN OPERASIONAL

Desain *foodtruck*

- ❖ Mobil, pengadaan mobil dapat dilakukan dengan berbagai cara antara lain:
 - Membeli mobil bekas, direparasi kemudian dimodifikasi.
 - Membeli mobil secara kredit kemudian dimodifikasi semenarik mungkin.
 - Membeli mobil bekas *foodtruck* milik orang lain, kemudian di modifikasi ulang sesuai dengan kemauan pengusaha.
 - Membeli mobil baru yang sudah dimodifikasi di karoseri.



Desain *foodtruck* karoseri
(Britatoes Bali)



Foodtruck yang didesain sendiri
(Street Food Kitchen Solo)

❖ Jenis mobil *foodtruck*

Mobil yang dimodifikasi menjadi *foodtruck* dapat berasal dari berbagai jenis, misalnya:



Jenis Mobil	Contoh
Kijang Kotak tahun 1980 an	Kijang Kotak tahun 1982 harga Rp 10 juta; Biaya modifikasi mobil dan reparasi Rp 20 juta; Biaya modifikasi <i>safety</i> mobil Rp 15 juta; Biaya peralatan Rp 10 juta
Gran max	Mobil Gran max yang sudah dimodifikasi <i>foodtruck</i> harga Rp 60 juta; Biaya <i>labelling</i> dan <i>branding</i> Rp 14,5 juta; Biaya peralatan dan perlengkapan Rp 12,5 juta.
Elf	Mobil Elf telah dikaroseri <i>foodtruck</i> seharga Rp. 150 juta.
Truk	Mobil truk dikaroseri dengan biaya paling sedikit Rp 400 juta.
Espass	Espass tahun 2004 harga Rp 36 juta; Biaya renovasi Rp 50 juta.
VW	VW Combi Jerman tahun 1974 harga Rp 50 juta; Biaya modifikasi dan peralatan Rp 70 juta. VW Combi Jerman high roof tahun 1974 harga Rp 96 juta; Biaya restorasi/karoseri Rp 30 juta. VW Combi Brasil tahun 1980 harga Rp 30 juta; biaya modifikasi Rp 30 juta.
Pick up Suzuki ST tahun 1970 an (Suzuki Thrunthung)	Pick up tahun 1970 harga Rp 4 juta; Biaya modifikasi Rp 20 juta.





*Foodtruck menggunakan truck Elf
(Pempek Citra, Banjarmasin)*



*Foodtruck menggunakan VW Combi
(Wedang Combi Solo)*



*Foodtruck menggunakan Kijang kotak
(Rempahloka, Jakarta)*



*Foodtruck menggunakan Gran Max
(Laka-laka Jogja)*

Daihatsu Zebra 1000 tahun
1980 an

Daihatsu Zebra 1000 tahun 1987 harga
Rp 10 juta; Biaya modifikasi Rp 15 juta.

❖ Desain Interior & Eksterior

Dalam melakukan modifikasi mobil pengusaha *foodtruck* harus ada konsep yang kuat agar lebih tepat guna dan menarik. Selain itu, pengusaha tidak boleh mengesampingkan aspek kenyamanan dan keamanan dalam berkendara.



Ketika mendesain interior yang harus diperhatikan adalah:

- jalan keluar di dapur tidak boleh ada halangan;
- rancangan interior sebaiknya disesuaikan dengan peralatan yang digunakan dalam usaha;
- dibutuhkan jendela besar pada sisi samping mobil;
- dapat ditambahkan semacam atap atau kanopi agar pembeli dapat berteduh dari panas maupun hujan;
- desain tata letak sebaiknya memperhatikan faktor kelancaran proses dan fleksibilitas operasi agar tidak terjadi tabrakan antara personil yang mengambil pesanan, mengolah dan menyajikan;
- desain harus memperhatikan keamanan, terutama karena adanya penggunaan gas elpiji;
- dibutuhkan meja berlapis aluminium atau *stainless steel* untuk menyiapkan makanan agar mudah dan cepat dalam membersihkannya;
- desain dapur, dapat didesain sebagai dapur terbuka.

Desain eksterior dilakukan pada bagian bodi luar mobil. Beberapa hal yang perlu diperhatikan antara lain:

- menarik, sesuai merek *foodtruck*;
- penempatan tenda dan penempatan meja kursi dapat disesuaikan dengan ketinggian *foodtruck*;
- penempatan genset, kabel listrik (20 – 30 meter) disesuaikan dengan besar/kecilnya mobil;
- pemasangan merek, logo dan promo harus jelas dan terbaca dari jauh.





Contoh desain interior *food truck*
(Hungry Man Bali)



Contoh desain interior *food truck*
(De Mozz Fez Jogja)

❖ Peralatan Usaha

Peralatan usaha harus disesuaikan dengan jenis makanan yang dijual.



No	Produk yang dijual	Peralatan yang dibutuhkan
1	Makanan olahan <i>Seafood Rice</i>	<i>Deep fryer</i> listrik
		Kompor gas
		<i>cooker gas</i>
		<i>Rice cooker</i> listrik
		Freezer (kapasitas 95 ltr)
		Gas ukuran 12 kg
		<i>Regulator certified</i> SNI
		APAR ukuran 2 kg
2	Nasi Ayam Hainan	<i>Rice Cooker</i> Gas 20 liter
		<i>Showcase Warmer</i>
		Kulkas 1 Pintu
		<i>Rice Cooker</i> Listrik 6 Liter
		<i>Kompor High Pressure</i>
		Meja
		Kursi Plastik
		<i>Tourch</i> Pematik Api
		Penggorengan Wajan
		Alat Masak Lainnya (Pisau, Talenan, Cobek dll)
3	Kopi	Peralatan seduh:
		Timbangan
		<i>Grinder</i>
		Alat Penyeduh: V-60 (plastik)
		<i>Aeropress (Coffee maker set: French Press, Vietnam Drip)</i>
		<i>Thermometer</i>
		<i>Kettle</i>
		Toples
		Gelas <i>foodgrade</i>
		Kompor



Bahan Baku

Bahan baku yang dibutuhkan sesuai dengan jenis makanan yang dijual. Terdapat 3 jenis makanan yang dijual, yaitu makanan primer, sekunder dan tersier. Pembelian bahan baku dapat dilakukan secara tunai atau kredit. Pengusaha yang sudah memiliki hubungan baik dengan pemasok/penjual bahan baku, pada umumnya membeli bahan baku secara kredit dimana pembayaran dilakukan berjangka waktu sesuai kesepakatan. Pembelian bahan baku secara tunai atau kredit juga tergantung pada pemasok, apakah pemasok memiliki kebijakan penjualan kredit atau tidak.

Proses Pengolahan

Proses pengolahan di *foodtruck* harus dilakukan dengan cepat. Oleh karena itu, jika *foodtruck* menjual makanan yang memerlukan pengolahan agak lama, maka sebagian proses pengolahan dilakukan di dapur rumah, kemudian disimpan di kulkas. Proses pengolahan selanjutnya dilakukan di dapur *foodtruck*, dengan waktu kurang lebih 3 menit, atau antara 5 - 10 menit termasuk penyajian. Pada umumnya proses pengolahan di *foodtruck* berupa pemanasan atau penggorengan makanan, yang baru dilakukan ketika ada permintaan dari pembeli. Kebutuhan listrik dapat dipenuhi dengan penggunaan genset atau dari listrik yang disediakan di lokasi *foodtruck*. Kebutuhan lainnya berupa air, yang dapat dipenuhi dengan cara membawa kontainer air atau bekerjasama dengan pemilik/penanggung jawab lokasi untuk menyediakan air.





Kontainer air
(Warung Dadakan
Banjarmasin)

Penyimpanan kabel
di *foodtruck* Jogjakarta



Penyajian dan Pengemasan

Penyajian makanan yang dijual oleh *foodtruck* umumnya pada kondisi hangat, karena baru saja keluar dari dapur *foodtruck*, atau masih segar untuk makanan atau minuman yang disajikan dingin. Jika makanan atau minuman yang dibeli tidak dimakan/diminum di tempat, maka makanan/minuman dapat dikemas menggunakan kemasan standar pangan.



Contoh kemasan standar pangan



Contoh kemasan standar pangan



Limbah *Foodtruck*

Limbah yang banyak dihasilkan oleh usaha *foodtruck* adalah limbah padat berupa bungkus/kemasan makanan yang dimakan di lokasi *foodtruck*. Limbah ini dapat dimasukkan ke dalam tempat sampah yang telah diberi kantong plastik sampah, sehingga memudahkan dalam pembuangannya. Selain limbah padat, juga ada limbah cair berupa air kotor bekas cuci tangan atau cuci peralatan. Limbah air di *foodtruck* pada umumnya ditampung di tangki penampung limbah, dan akan dibuang di tempat pembuangan air limbah.





MANAJEMEN PEMASARAN

Kegiatan pemasaran mencakup :

- penentuan jenis produk yang akan dijual;
- perhitungan berapa banyak produk yang dibutuhkan konsumen;
- bagaimana cara menjual produk;
- seberapa tinggi harga yang seharusnya ditetapkan;
- bagaimana cara promosi;
- bagaimana mengatasi persaingan.

Agar dapat mengetahui semuanya, seorang pengusaha harus melakukan riset pasar sebelum membuka usaha. Riset pasar dapat dilakukan secara sederhana sesuai kemampuan pengusaha, sehingga dapat diketahui dan diprediksi apa kebutuhan pasar, berapa harga yang dapat dijangkau oleh konsumen, siapa dan bagaimana kekuatan pesaing. Dengan mengetahui hal-hal tersebut, pelaku usaha pemula dapat merencanakan strategi pemasaran yang akan dilakukan.



Skala usaha dalam *foodtruck*

Pada umumnya usaha *foodtruck* tidak termasuk usaha skala mikro, karena memiliki modal lebih dari Rp 50 juta. Mereka termasuk dalam kategori usaha skala kecil dan menengah.

Segmen Pasar

Usaha *foodtruck* sudah mulai berkembang di Indonesia, dengan menawarkan makanan/minuman kedaerahan dan kekinian. Penentuan jenis makanan yang dijual tentunya akan berpengaruh pada segmen pasarnya. Apabila pemilik *foodtruck* memilih segmen pasar orang dewasa maka makanan utama yang dijual misalnya adalah berbagai jenis nasi. Sebaliknya, jika *foodtruck* ingin membidik anak-anak, maka makanan yang dijual adalah makanan ringan berupa es krim, burger, kentang goreng, dan lain-lain. Namun tidak menutup kemungkinan jika *foodtruck* membidik pasar orang dewasa dan anak-anak dengan menjual makanan yang beraneka ragam.

Penentuan segmen pasar juga bisa ditentukan dari jenis makanan yang dijual, apakah makanan primer, makanan sekunder atau makanan tersier. Jika makanan yang dijual adalah makanan tersier, makanan sebagai gaya hidup, maka segmen pasarnya adalah masyarakat golongan menengah keatas. Jika makanan yang dijual termasuk makanan primer, maka dapat meraih segmen pasar menengah kebawah.





Contoh segmen pasar semua kalangan dari anak-anak hingga dewasa (Redseawarma Jakarta)

Positioning dan Branding

Positioning usaha *foodtruck* ditetapkan saat memulai usaha. Konsep *Foodtruck* harus dibuat semenarik mungkin sehingga memberi kesan bahwa *foodtruck* yang didirikan berbeda dibandingkan dengan *foodtruck* lainnya. Saat ini *foodtruck* bukan hanya sekedar mobil yang menjajakan makanan namun lebih ke gaya hidup sehingga konsep yang menarik akan menjadi magnet bagi konsumen.

Branding menjadi hal yang penting dalam sebuah bisnis. Salah satu cara menciptakan *brand* adalah dengan menonjolkan kreativitas yang dituangkan ke dalam *foodtruck*. *Branding* dapat berupa merek dagang, desain *interior* maupun *eksterior* yang unik, dan sebagainya.

Waktu yang diperlukan untuk membangun *brand* sangat bervariasi, ada yang dilakukan selama 2 tahun, ada yang hanya 2 – 3 bulan. Strategi yang dilakukan pengusaha *foodtruck* yang



mampu melakukan *branding* dalam waktu 2 – 3 bulan adalah sebagai berikut. Pengusaha tersebut melakukannya dengan “METODE 5 RING” (Utara, Selatan, Barat, Timur dan Tengah). Selama satu minggu mobil *foodtruck* dijalankan ke satu arah, misalnya arah Utara. Minggu berikutnya, mobil berjalan ke arah yang lain, misalnya arah Selatan, demikian seterusnya selama 3 bulan. Jadi, selama waktu tersebut pengusaha *foodtruck* tidak berjualan, tetapi hanya membawa mobilnya berkeliling ke arah yang ditargetkan sehingga membangkitkan keingintahuan masyarakat tentang mobil yang selalu melewati jalan. Pada bulan berikutnya pengusaha *foodtruck* baru betul-betul menjalankan usahanya. Setelah usahanya berjalan, pengusaha *foodtruck* harus rajin mengikuti berbagai acara/kegiatan yang ada. Selanjutnya, pengusaha dapat memanfaatkan media sosial, misalnya instagram yang dapat menginformasikan alamat, makanan yang dapat dijual di *foodtruck*, jam buka, jam tutup dan informasi ketika makanan/minuman yang dijual habis. Setelah usaha ini benar-benar sudah mapan dan kuat baru dikembangkan.

Pelaku usaha *foodtruck* dapat memilih *brand positioning* sesuai dengan segmen pasar yang hendak diraih. Ada yang memosisikan diri melayani anak-anak muda usia 18 - 24 tahun, ada yang melayani *urban family* usia 25-34 tahun, dengan alasan daya belinya lebih tinggi karena sudah berpenghasilan sendiri. *Positioning* dapat berpengaruh pada pendapatan, sehingga ketika posisi berubah dengan menggeser segmen pasar, maka pendapatan juga dapat berubah.



Promosi dan Strategi Pemasaran

Promosi dan strategi pemasaran sangat memengaruhi tingkat penjualan suatu produk. Seiring berkembangnya teknologi, semakin banyak pula cara mempromosikan produk secara luring (*offline*) maupun daring (*online*). Secara luring, pelaku usaha *foodtruck* bisa mempromosikan usaha dari mulut ke mulut dengan membangun hubungan relasi. Sebagai contoh, sebuah *foodtruck* membagikan 400 *pack* makanan secara cuma-cuma saat buka puasa hari pertama. Selain itu, kegiatan promosi dapat dilakukan dengan membuat brosur, merek (melalui kemasan/produk/logo/papan nama/momen-momen yang unik), memasang spanduk dengan izin di tempat-tempat strategis, dan mengikuti acara/kegiatan. Secara daring pelaku usaha dapat memanfaatkan media sosial, misalnya *instagram*, *facebook*. Media sosial merupakan alat yang sangat ampuh untuk memasarkan produk karena sebagian besar masyarakat sudah memanfaatkan teknologi.





Promosi melalui instagram



23

Promosi melalui acara/kegiatan



PENGENDALIAN MUTU DAN PENGEMBANGAN USAHA

Pengendalian Mutu Usaha *Foodtruck*

Pengusaha *foodtruck* harus memiliki jaminan mutu yang meliputi kebersihan, harga, penampilan, rasa, dan fasilitas lainnya. Untuk menjaga agar mutu produk konsisten, maka sebaiknya usaha *foodtruck* memiliki buku resep baku, agar rasa makanan/minuman dapat konsisten. Sebelum mulai menjual suatu produk, pengusaha dapat melakukan eksperimen, melakukan tes rasa, tes porsi dengan menimbang bahan untuk setiap porsi. Pengusaha harus melakukan pengecekan secara berkala terhadap mutu dan rasa makanan/minuman. Batas kadaluarsa (*expired*) juga perlu diidentifikasi. Sebaiknya ada dapur produksi di luar mobil *foodtruck* yang memadai, sehingga dapur *foodtruck* hanya dipergunakan untuk penyelesaian proses memasak makanan/minuman saja.

Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan penambahan menu, perluasan pasar, dan penambahan armada *foodtruck*. Dalam melakukan pengembangan usaha, peran komunitas sangat dibutuhkan karena komunitas menyiapkan standarisasi konsep *foodtruck* meliputi standar kendaraan, keamanan peralatan dapur, higienitas, dan standar berjualan. Bersama komunitas, *foodtruck* dapat mengikuti acara/kegiatan baik lokal maupun internasional; menjalin kerjasama dengan beberapa instansi swasta dan instansi pemerintah. Instansi-



instansi pemerintah dan swasta yang dapat bekerja sama dengan *foodtruck*, antara lain:

- Bank: Mandiri, BNI, BRI, Danamon, UOB, CIMB, Bukopin, Permata.
- BUMN: Angkasa Pura, Garuda Indonesia, Aneka Tambang, PERTAMINA, PGN, Jamsostek, TASPEN.
- Perusahaan Swasta: PT. Omron, PT Mandom, Rancamaya Property, Syntesis, Ciputra Group, Metland Group, Harvest City Group, Meikarta, BSD, Paramount, ICE BSD, Honda, Yamaha, Vespa, Mitsubishi, KIA, Isuzu, Toyota.
- Organisasi Nirlaba: UNICEF, Dompot Dhuafa, Aksi Cepat Tanggap, Yayasan Pendidikan.



HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL (HKI)

Pengertian Hak Kekayaan Intelektual

Pembajakan terhadap hasil karya marak terjadi, terlebih apabila produk tersebut laris di pasaran. Pembajakan biasanya baru terasa merugikan pada saat omzet penjualan menurun dan mengganggu keuangan. Untuk menghindari pembajakan maka setiap hasil karya perlu didaftarkan untuk mendapatkan Hak Kekayaan Intelektual (HKI). HKI adalah hak atas kekayaan yang timbul atau lahir karena kemampuan intelektual manusia melalui daya cipta, rasa, dan karsa yang dapat berupa karya di bidang teknologi, ilmu pengetahuan, seni, dan sastra. Karya-karya intelektual ini tercipta melalui pengorbanan waktu, tenaga, dan biaya, sehingga karya-karya ini perlu mendapat perlindungan.

Secara prinsip HKI memiliki dua fungsi, yaitu sebagai alat untuk melindungi produk dari peniruan sekaligus sebagai alat untuk melawan secara hukum pihak yang melakukan pembajakan (peniruan). Keduanya dapat memiliki implikasi keuangan yang menguntungkan. Berikut ini disajikan jenis-jenis HKI.



Tabel Jenis Hak Kekayaan Intelektual

No	Jenis HKI	Pengertian	Obyek yang Dilindungi
1	Hak cipta	Hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.	Ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni. Misalnya film, lagu, program komputer, aplikasi, game digital, tari, drama.
2	Merek	Tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/atau 3 {tiga} dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur tersebut untuk membedakan barang dan atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan atau jasa.	Gambar, nama, kata, huruf, angka, warna, atau gabungan dari unsur – unsur tersebut. Misalnya merek sepatu, tas, pakaian, merek/ nama restoran dan lain-lain
3	Paten	Hak eksklusif yang diberikan oleh negara kepada inventor atas hasil invensinya di bidang teknologi, yang untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri invensinya tersebut kepada pihak lain untuk melaksanakannya.	Proses teknologi atau hasil produksi atau kombinasinya. Misalnya teknologi layar sentuh, sistem mesin pembakaran 4 langkah pada motor dan sebagainya



4	Desain Industri	Suatu kreasi tentang bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis atau warna, atau garis dan warna, atau gabungan dari-padanya yang berbentuk tiga dimensi atau dua dimensi yang memberikan kesan estetis dan dapat diwujudkan dalam pola tiga dimensi atau dua dimensi serta dapat dipakai untuk menghasilkan suatu produk, barang, komoditas industri, atau kerajinan tangan.	Desain produk. Misalnya desain aple, samsung dan sebagainya
5	Indikasi Geografis	Suatu tanda yang menunjukkan daerah asal suatu barang dan atau produk yang karena faktor lingkungan geografis termasuk faktor alam, faktor manusia atau kombinasi dari kedua faktor tersebut memberikan reputasi, kualitas, dan karakteristik tertentu pada barang dan/atau produk yang dihasilkan.	Nama, produk, asal geografis, dan kualitas, reputasi atau karakteristik lainnya. Misalnya kopi Arabika Kintamani Bali, Mebel Ukir Jepara, Kopi Arabika Gayo, dan lain sebagainya
6	Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu	Sirkuit Terpadu adalah suatu produk dalam bentuk jadi atau setengah jadi, yang didalamnya terdapat berbagai elemen dan sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, yang sebagian atau seluruhnya saling berkaitan serta dibentuk secara terpadu di dalam sebuah bahan semi konduktor yang dimaksudkan untuk meng-	Elemen yang ada dalam sebuah semi konduktordan menghasilkan fungsi elektronika



		<p>hasilkan fungsi elektronik.</p> <p>Desain Tata Letak adalah kreasi berupa rancangan peletakan tiga dimensi dari berbagai elemen, sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, serta sebagian atau semua inter-koneksi dalam suatu Sirkuit Terpadu dan peletakan tiga dimensi tersebut dimaksudkan untuk persiapan pembuatan Sirkuit Terpadu.</p>	
7	Rahasia Dagang	<p>Informasi yang tidak diketahui oleh umum di bidang teknologi dan/atau bisnis, mempunyai nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik Rahasia Dagang</p>	<p>Metode produksi, pengolahan, penjualan, atau informasi lain di bidang teknologi dan atau usaha yang mempunyai nilai ekonomi dan tak diketahui masyarakat.</p> <p>Misalnya resep dagang KFC</p>

Sumber:

UU RI No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta

UU RI No. 20 tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis

UU RI No. 13 tahun 2016 tentang Paten

UU RI No. 31 Tahun 2000 tentang Desain Industri

UU RI No. 32 Tahun 2000 tentang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu

UU RI No. 30 tahun 2000 tentang Rahasia Dagang



Jenis Hak Kekayaan Intelektual di *Foodtruck*

Hak kekayaan intelektual yang bisa didaftarkan oleh pelaku usaha *foodtruck* meliputi merek, desain industri dan rahasia dagang.



1. Merek



Contoh merek dagang

Hak atas merek diberikan oleh negara kepada pemilik merek yang terdaftar untuk jangka waktu tertentu dengan menggunakan sendiri merek tersebut atau memberikan izin kepada pihak lain untuk menggunakannya (UU RI No. 20 tahun 2016).

Berikut adalah cara mendaftarkan merek:



2. Desain Industri



Contoh kemasan yang bisa didaftarkan sebagai HKI desain industri

Berikut adalah cara mendaftarkan desain industri:



3. Rahasia Dagang



Pada *foodtruck*, rahasia dagang biasanya terletak pada resep makanan atau minuman yang dijual. Rahasia dagang tidak perlu didaftarkan, sepanjang informasi tersebut berada dalam lingkup dan pengawasan dari pemilik rahasia dagang, maka informasi tersebut adalah merupakan rahasia dagang.

Pemerintah melalui Badan Ekonomi Kreatif RI membantu fasilitasi pendaftaran HKI. Untuk memudahkan akses informasi tentang HKI bagi masyarakat, BEKRAF mengembangkan aplikasi BIIMA yang dapat diunduh dari *Google Play* dengan android dan iOS (App Store) atau melalui tautan berikut:

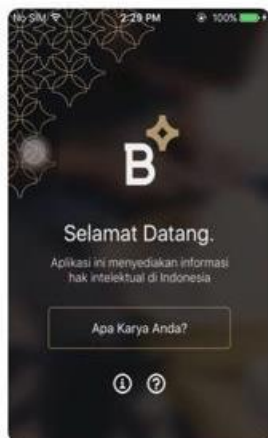
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.bekraf.app&hl=in>.





BIIMA Info HKI
Education

GET





PENUTUP

Usaha kuliner semakin semarak dengan hadirnya *foodtruck* yang banyak diminati pengusaha muda Indonesia. Pilihan berbisnis *foodtruck* umumnya karena alasan fleksibilitas usaha dan alasan kepemilikan tempat usaha yang akan bertahan selamanya. Melalui usaha *foodtruck* pengusaha ditantang untuk kreatif dalam menyiapkan mobil *foodtruck*nya, kreatif dalam memasak dan menyajikan makanan dalam wadah penyajian atau kemasan yang standar pangan. Selain ada tantangan dalam kreatifitas, pengusaha ditantang untuk menjalankan usaha secara legal dan memperhatikan keamanan dan kebersihan lingkungan kerja sehingga perlengkapan keamanan, misalnya APAR, LPG dalam kemasan standar SNI, tong/plastik sampah atau limbah, diharuskan tersedia di dalam mobil *foodtruck*. Pengusaha yang mampu memenuhi tantangan-tantangan tersebut dapat menghadirkan *foodtruck* yang unik dan sangat menarik, sehingga banyak peluang menghampirinya. Acara-acara promosi perusahaan, kampanye program Pemerintah, acara festival, lomba, pameran dan acara lain di tingkat nasional maupun internasional sering menghadirkan *foodtruck* untuk menyemarakkan suasana.

Hadirnya *foodtruck* ternyata mampu menjadi daya tarik tersendiri. Di balik semua peluang yang menjanjikan, usaha *foodtruck* masih harus berjuang karena belum tersedianya Peraturan Pemerintah yang secara khusus mengaturnya, sehingga belum ada lokasi-lokasi yang bertanda *foodtruck* yang dapat menjadi tempat parkir resmi *foodtruck*. Oleh karena itu,



persyaratan pertama pendirian *foodtruck* adalah memiliki sikap mental kewirausahaan.

Penyusunan buku ini berdasarkan hasil studi pustaka dan Diskusi Kelompok Terpumpun (DKT) yang melibatkan pakar dan pelaku bisnis, serta instansi yang terkait dalam pengembangan usaha bidang ekonomi kreatif. Informasi tentang peluang usaha *foodtruck*, perizinan yang diperlukan, masalah permodalan dan keuangan, masalah sumber daya manusia, operasional, pemasaran, pengendalian mutu dan hak atas kekayaan intelektual disajikan secara sederhana agar dapat membantu calon pelaku usaha *foodtruck* memulai usaha.

Buku Panduan Pendirian Usaha *Foodtruck* ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi seluruh masyarakat yang akan membuka usaha *foodtruck* dan mampu menjadi pedoman bagi pelaku usaha pemula *foodtruck*.



DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2015. Food truck fenomena kaum millennial yang lagi naik daun di Indonesia dan luar negeri. <https://medium.com/planologi-2015/food-truck-fenomena-kaum-millennial-yang-lagi-naik-daun-di-indonesia-dan-luar-negeri-f679f0144275>.
- Anonim. 2015. Revolusi bisnis KULINER dengan FOOD TRUCK dari masa ke masa. <http://ide2gue.com/revolusi-bisnis-kuliner-dengan-food-truck-dari-masa-ke-masa/>
- Anonim. 2016. Fenomena food truck. <https://www.truckmagz.com/fenomena-food-truk/>
- Anonim. 2017. Data Statistik dan Hasil Survei Ekonomi Kreatif. Badan Ekonomi Kreatif. http://www.bekraf.go.id/downloadable/pdf_file/170475-data-statistik-dan-hasil-survei-ekonomi-kreatif.pdf
- Anonim. 2018. Pedoman Perizinan Berusaha Melalui Sistem OSS Untuk Pelaku Usaha. Jakarta: Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia.
- Atharinafi, Z. 2016. Food Truck: Fenomena Kaum Millennial yang lagi naik daun di Indonesia dan Luar Negeri. <https://medium.com/planologi-2015/food-truck-fenomena-kaum-millennial-yang-lagi-naik-daun-di-indonesia-dan-luar-negeri-f679f0144275>



- Aziliya, D. 2017. Industri Kreatif Topang Penyerapan Tenaga Kerja Nasional. Epaper Bisnis Indonesia. <http://industri.bisnis.com/read/20170408/257/643694/industri-kreatif-topang-penyerapan-tenaga-kerja-nasional>.
- Hasan, A.M. 2016. Menyokong yang Kreatif, Mendongkrak Ekonomi Negara. <https://tirto.id/menyokong-yang-kreatif-mendongkrak-ekonomi-negara-b3ia>.
- Hendrawan, M. Y. 2018. Usaha Ekonomi Kreatif Food Truck. Makalah dipaparkan pada Diskusi Kelompok Terpumpun Pengumpulan Data Usaha *Foodtruck* di Denpasar 26 Agustus 2018.
- Idris, M. 2018. Avanza bisa disulap jadi food truck. <https://oto.detik.com./mobil/d-3837110/avanza-bisa-disulap-jadi-food-truck>.
- . 2018. Bisnis food truck tak harus mahal, berapa sih modalnya. <https://oto.detik.com/mobil/d-3838483/bisnis-food-truck-tak-harus-mahal-berapa-sih-modalnya>.
- Maris, S. 2016. Sejarah Food Truck dari Masa ke Masa. <https://www.money.id/food/sejarah-food-truck-dari-masa-ke-masa-160108s.html>
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 tentang Pedoman Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Jakarta: Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Tahun 2012



Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor. 23 Tahun 2018
tentang Pajak Penghasilan Dari Usaha yang Diterima
Atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran
Bruto Tertentu. Jakarta: Lembaga Negara Republik
Indonesia Tahun 2018 Nomor 23

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003
Tentang Ketenagakerjaan

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2016
Tentang Merek

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2009
Tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah



DAFTAR SUMBER GAMBAR

1. Lokasi usaha “Volks” Banjarbaru, dokumentasi oleh Nur Rahmi Akbarini, 2018
2. Instagram @barndobos
3. Instagram @kedai_abi_combi
4. Instagram @hotdogbooth.id
5. Instagram @beefandchickfoodtruck
6. Acara di transmart Yogyakarta, dokumentasi oleh Susilaningsih, 2018
7. Instagram @segoningrat
8. Instagram @herbalchicken_banjarbaru
9. Instagram @britatoes
10. Lokasi usaha “Street Food Kitchen” Solo, dokumentasi oleh Dimas, 2018
11. Lokasi usaha “Pempek Citra” Banjarmasin, dokumentasi oleh Nur Rahmi Akbarini, 2018
12. Instagram @wedangcombi_
13. Instagram @rempahloka_foodtruck
14. Instagram @laka.laka_yk
15. Instagram @hungrymanbali
16. Instagram @de_moz_fezz
17. Lokasi usaha “Warung Dadakan” Banjarmasin, dokumentasi oleh Nur Rahmi Akbarini, 2018
18. Acara di transmart Yogyakarta, dokumentasi oleh Susilaningsih, 2018
19. Instagram @kebabwagen
20. Instagram @barndobos
21. Instagram @redseawarma
22. Instagram @wareg.id
23. Instagram @turnosfoodtruckbali



GLOSARIUM

Akses	:	Unduh/ambil
Aset	:	Semua hak yang dapat digunakan dalam operasi perusahaan
Asumsi	:	Perumpamaan
<i>Branding</i>	:	Upaya membangun dan membesarkan merek produk atau jasa yang dijual
<i>Corporate Social Responsibility</i>	:	Tanggung jawab sosial perusahaan
Daring	:	Dalam jaringan, terhubung melalui jejaring komputer, internet, dan sebagainya
<i>Foodtruck</i>	:	Kegiatan menjual makanan/minuman dengan menggunakan media unit mobil yang dimodifikasi menyerupai dapur atau bar dan dilengkapi dengan alat penunjang usaha tersebut.
Gawai	:	Peranti elektronik atau mekanik dengan fungsi praktis; gadget
Karoseri	:	Mobil yang dibuat sesuai pesanan konsumen
Katering	:	Melayani pesanan untuk pesta-pesta
Kredibilitas	:	Kondisi yang dapat dipercaya dan dapat dipertanggung jawabkan sebagaimana mestinya
Luring	:	Luar jaringan; terputus dari jejaring komputer



Omzet Penjualan	:	Jumlah hasil penjualan pada periode tertentu
<i>Point Of Sale</i>	:	Sebuah sistem yang digunakan untuk melakukan transaksi penjualan retail, seperti di restoran atau kafe
<i>Positioning</i>	:	Tindakan perusahaan untuk merancang produk sedemikian rupa agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen
Respon	:	tanggapan
Retribusi	:	Pungutan uang oleh pemerintah (kota praja dan sebagainya) sebagai balas jasa
Segmen Pasar	:	Kelompok orang atau organisasi yang memiliki kesamaan karakteristik sehingga mereka memiliki kebutuhan produk atau jasa yang sama
Standar	:	Ukuran dasar
<i>Sold Out</i>	:	Terjual habis
Takwim	:	Tahun berdasarkan kalender (berawal dari 1 Januari dan berakhir pada 31 Desember)
Titik Impas	:	Titik yang menunjukkan hasil penjualan hanya untuk menutup harga pokok produk (tidak ada untung atau rugi)







Copyright
© 2018



Gedung Kementerian BUMN Lt. 15
Jl. Medan Merdeka Selatan No. 13
Jakarta Pusat - 10110



<http://www.bekraf.go.id/>



umum@bekraf.go.id



@bekrafid



@bekrafid

ISBN 978-602-5989-08-7

