

**PANDUAN
PENDIRIAN USAHA**

**KULINER
SOTO**



TIM PENYUSUN

Susilaningsih
Martina Andriani
Bara Yudhistira

NARASUMBER

Ari Juliano Gema	Hardadi
Sabartua Tampubolon	Ch. Retnaningsih
Robinson Sinaga	Aziz Purwantoro
Bambang Priwanto	Afnan Harifi
Linda Suryani	Slamet Ragil
Eddy Tri Haryanto	Indra Ketaren
Susantiningrum	Bukin Pradana
Joko Sutrisno	Andi Marendra
Tutik Susilowati	Luthfiah Nurlela
Sisca Soewitomo	Pietra Sarosa
Liesmia Harwanto	Yatiman
Bintoro	
Eny Harmayani	
Henky Eko Sriyantono	
Antonius Aldwin	

DITERBITKAN OLEH:



Gedung Kementerian BUMN Lt. 15
Jln. Medan Merdeka Selatan No. 13
Jakarta Pusat - 10110
email: sekretariat.deputi5@bekraf.go.id
www.bekraf.go.id

Sekilas Tentang Usaha Kuliner Soto	6
Peluang Usaha di Bidang Kuliner Soto	10
Lokasi Tepat Untuk Usaha Kuliner Soto	14
Permodalan	15
Manajemen Produksi	18
Manajemen Sumber Daya Manusia	24
Manajemen Keuangan	25
Manajemen Pemasaran	30
Legalitas Usaha	33
Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	35
Penutup	37
Glosarium & Referensi	38

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga kami berhasil menyelesaikan '*Buku Panduan Pendirian Usaha Kuliner Soto*'. Penyusunan buku ini merupakan kerja sama Badan Ekonomi Kreatif dan Universitas Sebelas Maret.

Usaha bidang ekonomi kreatif sektor kuliner soto diharapkan dapat tumbuh dan berkembang di Indonesia sehingga bisa menjadi salah satu kekuatan ekonomi. Karena itu buku prosedur ini disusun sebagai upaya menyediakan informasi yang dapat digunakan sebagai pedoman dalam pendirian dan pengelolaan usaha sektor kuliner soto. Penyusunan buku berdasarkan hasil studi dokumen, *Focus Group Discussion* (FGD) yang melibatkan pakar dan pelaku bisnis, serta dinas-dinas yang terkait dalam pengembangan usaha bidang ekonomi kreatif sektor kuliner soto di beberapa wilayah di Indonesia.

Kami mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang berkontribusi dalam penyusunan buku ini.

Desember 2016

Tim Penyusun

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan Buku Panduan Pendirian Usaha Bidang Ekonomi Kreatif dapat diselesaikan dengan baik. Buku Panduan Pendirian 9 (sembilan) Bidang Usaha Ekonomi Kreatif merupakan kerja sama antara Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) dan Universitas Sebelas Maret (UNS).

Buku Panduan ini dipersiapkan dalam 2 (dua) versi yaitu: Versi Cetak dan Elektronik (*E-Book*). Penyiapan *E-Book* 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 sesederhana mungkin dengan harapan mudah dipahami dan diterapkan oleh para pembaca.

Penulisan buku panduan ini belum bisa dikatakan sempurna apalagi sebagai referensi untuk pelaku usaha ekonomi kreatif yang sudah berkecimpung lama dibidangnya. Untuk itu, kepada masyarakat sangat diharapkan memeberikan saran dan masukkan dalam penyemburnaan buku panduan ini di masa mendatang.

Akhir kata atas nama Badan Ekonomi Kreatif saya mengucapkan terimakasih 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, Juli 2017

Kepala Badan Ekonomi Kreatif

Triawan Munaf



Tercatat lebih dari 5.300 jenis makanan asli Indonesia. Dilihat dari banyaknya jenis makanan yang ada, Indonesia memiliki peluang besar meningkatkan perekonomiannya melalui pengembangan bisnis kuliner yang dapat dikemas melalui wisata kuliner. Soto merupakan salah satu ikon kuliner yang memiliki peluang besar untuk dikembangkan lebih lanjut, baik di tingkat nasional maupun internasional. Soto mudah ditemui hampir di setiap daerah di Indonesia, dengan ragam jenis berbeda. Daerah-daerah yang memiliki soto dengan kekhasan tertentu dapat menjadikan soto sebagai ikon daerah. Ikon daerah ini dapat menjadi identitas dari daerah tersebut.

Pada tahun 2012, Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif menetapkan 30 ikon kuliner Indonesia. Soto terpilih menjadi salah satu ikon kuliner Indonesia. Ikon kuliner ini menjadi bagian dari diplomasi Indonesia karena akan selalu tersaji dalam pertemuan dan perjamuan resmi tingkat internasional. Ketika soto sudah dikenal masyarakat negara lain melalui diplomasi kuliner, peluang usaha kuliner soto menjadi semakin luas.

Pengusaha soto, atau lebih dikenal dengan kuliner soto, harus lebih siap melayani konsumen dari berbagai penjuru daerah dan dunia. Peluang pasar kuliner soto menjadi semakin luas dan mendunia. Peluang usaha kuliner soto yang semakin luas juga dipicu oleh gaya hidup masyarakat masa kini. Semakin meningkatnya kesejahteraan masyarakat, mendorong timbulnya perilaku makan di luar rumah sebagai bagian dari gaya hidup, khususnya masyarakat perkotaan. Gaya hidup dan perilaku tersebut mendorong semakin berkembangnya objek wisata kuliner, tidak terkecuali kuliner soto.

Soto menggambarkan konsep Bhinneka Tunggal Ika makanan Indonesia. Menghidangkan menu soto merupakan cara para leluhur untuk berhemat daging atau bahan protein lainnya. Pada zaman dulu, sebagian besar masyarakat Indonesia merupakan keluarga besar dengan jumlah anak yang tidak sedikit. Dengan kemampuan ekonomi terbatas, orang tua tetap ingin memberi makanan terbaik untuk anak-anak agar tumbuh kembang mereka maksimal. Soto menjadi alternatif menu yang sehat dan nikmat. Makanan soto sudah mengandung daging sebagai sumber protein, sayuran sebagai sumber serat dan vitamin, nasi/ketupat/lontong dan kentang sebagai sumber karbohidrat.

Jenis-jenis Soto

Nama-nama Daerah

Mayoritas nama soto dibuat berdasarkan nama daerah. Sebut saja Soto Banjar, Soto Bandung, Soto Betawi, Soto Kudus, Soto Lamongan



Tempat Penyajian

Penyajian dalam wadah bathok (tempurung kelapa) disebut Soto Bathok
Penyajian menggunakan wadah gerabah disebut Soto Gerabah



Jenis Daging

Daging yang dipakai adalah daging ayam, sapi atau kerbau, termasuk jeroannya. Daging ada yang direbus lalu digoreng, atau direbus saja. Kaldu yang digunakan tergantung jenis daging. Misalnya Soto Ayam, Soto Sapi, Soto Kerbau, Soto Kuda, Soto Babat, dan Soto Bebek.

Tipe Kuah

Berkuah Bening

Bumbu dasar soto berkuah bening adalah bawang putih, bawang merah, serai, dan daun jeruk purut. Misalnya: Soto Ayam Semarang, Soto Mbok Giyem.

Berkuah Tidak Bening

Disebabkan penambahan bahan lain seperti kemiri, rempah, kacang, santan atau susu. Contoh: Soto Lamongan, Coto Makassar, Soto Betawi.

Sebaran Kuliner Soto



Keterangan:

Sumatera

1. Soto Aceh
2. Soto Medan
3. Soto Pekanbaru Riau
4. Soto Padang
5. Soto Tengiri khas Jambi
6. Soto Palembang
7. Soto Kikil Baturaja
8. Soto Bengkulu
9. Soto Mie Udang Lampung
10. Soto Bangka

Jawa

11. Soto Banten
12. Soto Betawi
13. Soto Jakarta
14. Soto Bandung

15. Soto Purwakarta
16. Soto Banjar Ciamis
17. Soto Tasik
18. Soto Bogor
19. Soto Semarang
20. Soto Seger Boyolali
21. Soto Kemiri Pati
22. Soto Banjarnegara
23. Soto Purworejo
24. Soto Kebumen
25. Soto Gombong
26. Soto Kudus
27. Soto Jepara
28. Soto Lamongan
29. Soto Lenthok Jogja
30. Soto Madura
31. Soto Surabaya
32. Soto Pamekasan

di Indonesia



33. Soto Pacitan
34. Soto Malang
35. Soto Kediri
36. Soto Ngawi
37. Soto Kriyik Purbalingga
38. Soto Bancar Purbalingga
39. Soto Tauco Pekalongan
40. Soto Pemalang
41. Soto Sokaraja
42. Soto Tauco Tegal
43. Soto Banyumas

Bali & Nusa Tenggara

44. Soto Bali
45. Soto Mataram

Kalimantan

46. Soto Banjar (Banjarmasin)
47. Soto Mahakam Samarinda
48. Soto Pontianak

Sulawesi

49. Soto Makassar (Coto Makassar)
50. Soto Gorontalo
51. Soto Manado
52. Soto Kendari

Maluku dan Papua

53. Soto Kenari Maluku
54. Soto Ambon
55. Soto Papua

Perkembangan usaha kuliner soto sekarang ini juga telah dijalankan mulai dari tingkat kaki lima, warung makan bahkan sampai restoran. Pertimbangkan hal-hal berikut sebelum memulai dan mengembangkan usaha.

Tentukan Konsep Produk

- » Soto jenis apa yang akan dijual? Misalkan memilih menjual Soto Kudus dengan rasa konvensional. Bumbu pelengkap seperti kecap, didatangkan dari Kudus. Penyajiannya menggunakan mangkuk kecil seperti yang disajikan di daerah asalnya.
- » Sertakan menu tambahan dan menu pelengkap. Jika menu utama adalah Soto Madura, jadikan bebek goreng sebagai menu tambahan. Menu pelengkap bisa berupa tahu dan tempe goreng, kerupuk, perkedel, sate jeroan, atau sate telur puyuh.

Tentukan Konsep Bisnis

- » Target Pelanggan, ketahui konsumen Anda
- » Nilai (*Value*) apa yang anda tawarkan untuk bisa menarik pelanggan?
- » Bentuk & Skala Usaha, apakah berbentuk warung kaki lima atau rumah makan?
- » Layanan Tambahan, tawarkan layanan pesan antar atau pesanan acara tertentu

Pengembangan Usaha Kuliner Soto

Tujuan pengembangan usaha di antaranya untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar di samping untuk mengibarkan usaha lebih luas.

» **Pembukaan cabang**

Membutuhkan biaya yang relatif lebih besar. Biasanya dilakukan untuk menjaga rahasia bisnis, serta agar lebih mudah mengontrol usaha kuliner. Ada kemungkinan pemilik usaha akan repot dalam mengurus cabang.

» **Kemitraan**

Pemilik merek memberi izin untuk dapat memakai hak intelektualnya, berupa nama, merek dagang produk atau jasa serta sistem operasi usaha. Kerja sama dilakukan berdasarkan prinsip saling menguntungkan. Untuk menjaga konsistensi rasa, pengguna merk membeli bahan baku kepada pemilik. Sistem ini lebih menghemat energi dan meminimalisir resiko kegagalan.

Contoh kemitraan usaha kuliner Soto Semarang Pak Slamet Ragil. Soto Semarang Slamet Ragil di Blabag Magelang, dari satu warung di tahun 2007 kini mempunyai 92 cabang di seluruh Nusantara. Sejak tahun 2014, kerap memperoleh penghargaan.

» Waralaba

Pemberi waralaba (*franchisor*) memberi ijin kepada penerima waralaba (*franchisee*) untuk dapat menggunakan hak intelektualnya yang berupa nama, merek dagang produk atau jasa, serta sistem operasi usaha. Penerima waralaba membayar biaya waralaba (*franchise fee*), biaya royalti (*royalty fee*), dan lain-lain.

Hal-hal yang harus diperhatikan pemberi dan penerima waralaba:

- » melakukan evaluasi lokasi atau tempat untuk mendirikan usaha
- » memiliki konsep dan prosedur pengelolaan outlet yang bersih
- » memiliki akses bahan baku yang berkualitas
- » memiliki tenaga kerja yang terampil
- » memberikan pelayanan serta penyajian berkualitas
- » memiliki sistem pengawasan operasional usaha
- » mempunyai kemampuan menjadi pelatih (*trainer*) bagi karyawan
- » data identitas usaha penerima waralaba
- » bukti legalitas usaha penerima waralaba
- » profil ataupun sejarah singkat usaha penerima waralaba kuliner soto
- » struktur organisasi dan laporan keuangan dua bulan terakhir dari pemberi waralaba
- » daftar dan alamat usaha penerima waralaba yang sudah beroperasi
- » informasi terkait hak dan kewajiban kedua belah pihak

» **Mengembangkan Bisnis di Luar Negeri**

Negara yang mempunyai peluang besar adalah Singapura. Masyarakatnya hobi makan dan penikmat makan di luar rumah. Generasi mudanya memiliki kebiasaan tidak memasak di rumah. Di Singapura terdapat hampir semua makanan dari berbagai belahan dunia.

Persyaratan membuka usaha kuliner soto di Singapura:

- a. bekerja sama dengan warga negara Singapura, minimal *Permanent Residence* (PR)
- b. mempunyai nama usaha dengan seorang pimpinan berusia di atas 18 tahun
- c. mempunyai pemegang saham minimum satu orang dan maksimum 50 orang
- d. agar memiliki pangsa pasar lebih luas, miliki sertifikat halal dari Majelis Ugama Islam Singapura (MUIS) dengan biaya S\$480-S\$ 640
- e. bila mendatangkan bahan dari Indonesia, harus mendaftar untuk mendapatkan *Registration Number* dari *the Food Control Division* (FCD) of *Agri-Food & Veterinary Authority of Singapore* (AVA). Syaratnya, memperoleh izin impor/ekspor (disebut *Central Registration* (CR) Number) dari Bea Cukai Singapura.

Kreasi Usaha Kuliner Soto

Desain Tempat Usaha

Tempat penjualan harus memberikan kenyamanan ataupun sensasi lain bagi pengunjung. Contoh warung soto di tengah sawah, warung soto dengan gubuk bambu, warung soto dengan konsep modern, warung soto dengan konsep kafe, warung tradisional.



Desain Warung Soto Modern
(Soto Kalua Semarang)

Desain Warung Soto Tradisional
(Soto Berajah Solo)

Teknologi

Teknologi yang digunakan dalam dapat berupa peralatan dalam proses pengolahan soto, seperti menggurakan kuah, dan ada pula yang menggunakan panci atau 'dandang'. Teknologi juga bisa berupa alat untuk mempromosikan usaha. Misalnya penggunaan brosur, atau pemesanan soto melalui telepon, aplikasi maupun perangkat sosial media lainnya.



Pelayanan di Warung
Soto

Spesial Promosi
dan Diskon

Dandang Soto Berajah
Pasar Tradisional

Dandang Soto Modern
Kafe

Penyajian

Gunakan beragam wadah dan beragam *garnish*/hiasan. Contoh, telur pada Soto Lamongan dipotong sedemikian rupa sehingga memperindah tampilan penyajian soto. Atau disajikan pada bathok kelapa, mangkok kecil, dan mangkok sedang.

Pemilihan lokasi sangat berperan besar dalam menentukan keberhasilan kuliner soto yang akan didirikan. Pertimbangkan hal-hal berikut

» **Kemampuan Keuangan**

Dengan dana yang cukup, dapat menyewa tempat bagus di lokasi strategis. Jika dananya terbatas, dapat menyewa tempat yang lebih sederhana atau menjual soto dengan gerobak.

» **Lokasi Strategis**

Sekitar sekolah/kampus, kawasan perkantoran, pertokoan, lingkungan pasar dan mall, perumahan, dan tempat wisata. Perhatikan apakah ada kuliner sejenis atau warung lain yang bisa menjadi kompetitor.

» **Mudah diakses**

Lokasi yang mudah diakses akan memudahkan konsumen datang. Kemudahan akses identik dengan ketersediaan jalan yang mudah ditempuh baik dengan berjalan kaki maupun dengan kendaraan umum atau kendaraan pribadi.

» **Lokasi yang unik**

Misalnya di tempat terpencil, di lokasi dengan pemandangan alam yang bagus, serta dengan udara segar dan dingin. Konsep unik perlu ditunjang dengan sosialisasi ataupun direklamekan secara luas.

» **Memiliki tempat parkir yang luas**

Tempat parkir menjadi kebutuhan bagi konsumen. Konsumen bisa menggunakan kendaraan beroda dua atau empat, bisa juga wisatawan yang naik kendaraan besar.

» **Suasana nyaman**

Sediakan tempat dan perabotan yang bersih, kamar mandi bersih, tempat mengolah makanan bersih, musik yang sesuai, sirkulasi udara yang baik, ruangan bebas asap rokok, dan penataan ruang yang baik.

Dalam mendirikan suatu usaha selain gagasan dari pemilik tentunya harus didukung dengan ketersediaan modal yang cukup. Modal tersebut harapannya dapat dijadikan sebagai modal ketika awal mendirikan usaha maupun untuk operasional ketika usaha sudah berjalan.

» Modal Sendiri

Modal sendiri biasanya terbatas jumlahnya sehingga harus diperhatikan dengan benar ketika akan memulai usaha. Sumbernya dapat berasal dari hasil tabungan, warisan, atau hasil penjualan aset pribadi untuk modal awal usaha.

» Modal Patungan

Pilih pihak yang dapat dipercaya sehingga jika terjadi suatu masalah dapat diselesaikan dengan baik.

» Pinjaman bank atau lembaga keuangan bukan bank

Fasilitas pinjaman bisa berupa suku bunga ringan atau sistem cicilan yang mudah. Sumbernya dapat juga berasal dari lembaga keuangan bukan bank seperti koperasi.

Kebijakan Permodalan

» Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat mengajukan surat permohonan kepada bank. Bank akan melakukan analisis kelayakan usaha. Apabila dianggap layak, bank akan menyetujui permohonan KUR.

Dokumen legalitas dan perizinan yang dibutuhkan mengajukan KUR

- » Identitas diri nasabah
- » Legalitas usaha, seperti akta pendirian, akta perubahan
- » Perizinan usaha
- » Catatan pembukuan atau laporan keuangan
- » Salinan bukti agunan

» Modal Ventura

Modal Ventura, adalah suatu pembiayaan oleh perusahaan modal ventura (investor) dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu. Setelah jangka waktu tersebut lewat, investor melakukan divestasi atas saham-sahamnya. Cara pembiayaan yang dilakukan oleh modal ventura:

- a. Penyertaan saham secara langsung
- b. Membeli obligasi konversi yang dapat dikonversi menjadi penyertaan modal pada perseroan
- c. Pola bagi hasil

Golongan Usaha Kuliner Soto



Pikulan Kuliner
Soto Kauman
Express



Gerobak Soto
Lamongan
Cak Bukin

Usaha Kuliner Soto Golongan 1

Dilakukan di suatu shelter yang dibangun pemerintah, di gerobak ataupun tenda, atau di kaki lima. Modal usaha mereka rata-rata dibawah Rp 15 juta. Golongan ini belum terlalu mendapatkan akses banyak terkait modal dari lembaga keuangan karena tidak memiliki agunan dan dianggap memiliki kredibilitas yang rendah.



Kuliner Soto
di Food Court

Usaha Kuliner Soto Golongan 2

Modal usaha kurang lebih sebesar Rp 25-50 juta. Golongan ini belum terlalu mendapatkan akses yang banyak terkait modal dari bank maupun koperasi. Banyak pengusaha masih menganggap hal tersebut menyulitkan terutama secara administrasi.



Usaha Kuliner Soto dengan
Bangunan Milik Sendiri

Usaha Kuliner Soto Golongan 3

Biasanya menjalankan usaha di rumah-rumah atau ruko. Kuliner soto golongan ini sudah mempunyai cabang, mitra, atau waralaba di beberapa tempat. Modal usaha yang diperlukan di atas Rp 50 juta.

Proses Produksi

Bahan Baku Utama

1. Daging segar dan kaldu daging
 - » Ciri-ciri daging ternak segar: bila ditekan daging tidak membekas, warna cerah, tidak kusam, tidak berlendir, tidak lengket bila disentuh, memiliki aroma segar yang khas sesuai jenis dagingnya
 - » Ciri-ciri daging ayam unggas segar: mempunyai serat yang halus, kenyal dan lembut, tidak banyak mengandung lemak, kulit berwarna putih kekuningan, tidak robek atau pun terdapat luka, bagian dada tampak montok, penuh berisi dan bagian paha tidak keras tetapi penuh berisi.
2. Bumbu dasar: garam, merica, bawang merah dan bawang putih, serai, lengkuas, daun salam, daun jeruk.
3. Bumbu Pendukung: kemiri, kunyit, kacang, cengkeh, pala, jintan, ketumbar, jahe, gula, asam, kayu manis.
4. Bahan Pelengkap: kol, taoge, lobak, daun bawang, daun seledri, daun prei, telur, kentang, tomat, koya

Pembuatan Kaldu

Kaldu adalah kunci utama cita rasa sebuah soto. Berikut langkah pembuatan kaldu soto.

1. Daging dimasak bersama dengan air yang dipanaskan sampai mendidih.
2. Air rebusan daging yang pertama ini dibuang untuk mendapatkan kaldu yang sehat.
3. Daging ditambah air yang baru dan dimasak sampai mendidih dengan api sedang dalam kondisi tertutup rapat.
4. Setelah mendidih, dipertahankan selama 1-2 jam dengan api kecil. Tutup panci dibuka sedikit, untuk mendapatkan kaldu yang jernih dan kaya rasa
5. Pisahkan daging dari kaldu, potong kecil-kecil sesuai selera.

Pembuatan Kuah

1. Haluskan bumbu, kecuali serai, lengkuas, daun salam, dan daun jeruk.
2. Tumis bumbu halus sampai harum
3. Masukkan batang serai, lengkuas, daun salam, dan daun jeruk ke dalam tumisan

4. Masukkan bumbu tumisan ke dalam kaldu yang telah mendidih.
5. Tambahkan gula, garam dan merica
6. Tambahkan bahan tambahan sesuai jenis soto. Baik itu kecap, susu atau santan.

Penyajian

Dapat disajikan dengan nasi, ketupat, atau lontong. Tambahkan daging yang telah dipotong-potong dan bahan pelengkap. Pastikan soto disajikan panas dengan suhu di atas 600C.

(Sumber: nurlela, 2001)

Higienitas dan Keamanan Makanan

Higienitas merupakan syarat utama dalam bisnis kuliner. Tujuannya untuk menghasilkan produk yang sehat dan memenuhi standar keamanan pangan. Unsur kebersihan ini harus diperhatikan baik dalam setiap tahapan pengolahan, maupun lingkungan di dalam dan luar tempat usaha. Untuk memastikan tidak ada yang terlewat, silakan periksa tabel berikut.

Checklist (✓) Higienitas dan Keamanan Pangan

Lokasi dan Bangunan		Ada cerobong asap	Toilet dan tempat cuci tangan	
Jauh dari sumber pencemaran		Terpasang tulisan pesan higienis	Bersih, cukup air	
Terpisah dengan tempat tinggal		Bedakan tempat mencuci bahan makanan dan peralatan	Tersedia sabun dan alat pengering	
Kokoh		Bahan baku dan bumbu		Tidak berdekatan dengan dapur atau ruang makan
Bebas serangga dan tikus		Dalam keadaan baik dan segar	Pria terpisah dengan wanita	
Lantai bersih, tidak licin, rata		Bumbu dalam kemasan terdaftar pada Kementerian Kesehatan	Tenaga kerja/karyawan	
Dinding kedap air, rata, bersih		Pengolahan makanan & penyajian*		Karyawan bagian pangan tidak mengenakan perhiasan
Ventilasi berfungsi baik		Pakaian kerja yang benar: celemek, tutup rambut, masker	Karyawan baru sembuh tidak masuk ke ruang produksi	

Pencahayaan tersebar merata dan tidak menyilaukan	Cuci tangan setiap hendak bekerja	Selalu menjaga kebersihan badannya
Atap tidak bocor, bukan sarang tikus dan serangga	Penyajian menggunakan sarung tangan, alat penjepit.	Pakaian kerja yang bersih: celemek, penutup kepala, sarung tangan, masker, sepatu kerja.
Tinggi langit-langit minimal 2,4 meter, bersih, tidak berlubang	Peralatan makan dan minum	Tidak makan minum, merokok, meludah, bersin atau batuk ke arah pangan
Ruang makan	Dalam keadaan baik dan utuh	Pakaian kerja
Bersih	Bebas zat beracun	Bersih dan rapi
Ukuran minimal 0,85 m ² per kursi tamu	Angka kuman tidak melebihi nilai ambang batas	Terdia minimal seragam dua stel
Tersedia fasilitas cuci tangan	Alat pengolahan mudah dibersihkan	Pembuangan air limbah
Fasilitas sanitasi air bersih	Lapisan permukaan tidak terlarut dalam asam/basa atau garam	Air limbah mengalir lancar
Jumlah air bersih mencukupi, tidak berbau, tidak berasa dan tidak berwarna	Tidak mengeluarkan logam berat seperti hitam, arsen, tembaga	Dalam saluran tertutup
Angka kuman dan bahan kimia tidak melebihi ambang batas	Wadah yang digunakan dapat menutup sempurna	Tempat sampah
Tempat penampungan air tertutup, bebas jentik nyamuk	Tempat mencuci peralatan	Sampah diangkut tiap 24 jam
Dapur Bersih	Tersedia air yang memadai	Di setiap ruang tersedia tempat sampah
Memiliki fasilitas penyimpanan makanan (kulkas, freezer)	Terdiri dari tiga bak pencuci: untuk membilas peralatan kotor, membilas sabun, membilas peralatan yang sudah bersih	Tempat sampah dibuat dari bahan kedap air dan mempunyai tutup

* Jika lokasi pengolahan dan penjualan berbeda, suhu makanan harus dalam keadaan tetap panas (60^o C – 100^oC). Diangkut dalam wadah tertutup dengan lubang ventilasi untuk makanan panas. Alat pengangkut tidak bercampur dengan keperluan pengangkutan lain.

Penanganan Mutu Soto

» Aspek keamanan pangan

Keamanan pangan sangat perlu diperhatikan untuk mencegah soto yang dijual terkontaminasi atau tercemar dari cemaran fisik, kimia, maupun mikrobiologis. Kontaminasi pada soto perlu dicegah untuk meminimalkan terjadinya bahaya terhadap konsumen yang mengonsumsi soto tersebut. Agar keamanan pangan dapat terjaga, pengusaha kuliner soto harus mengetahui bagaimana cara penyimpanan dan pengolahan yang baik. Aspek keamanan soto dititikberatkan pada proses pengolahan dan penyimpanan bahan soto.

Suhu penyimpanan:

Bahan daging

- » Suhu -5°C sampai 0°C (untuk penyimpanan maksimal 3 hari)
- » -19°C sampai -5°C (untuk penyimpanan 1 minggu);
- » Di bawah -10°C (untuk penyimpanan lebih dari 1 minggu).

Bahan sayuran disimpan pada suhu 7°C sampai 10°C (maksimal 1 minggu)

Peralatan penyimpanan

Daging sebaiknya disimpan dalam *freezer*, sedangkan sayuran disimpan dalam kulkas. Kentang, bawang merah, dan bawang putih harus disimpan di tempat sejuk, gelap, dan kering, bukan di dalam kulkas.

Tata cara penyimpanan

Setiap makanan ditempatkan dalam kelompoknya. Urutan penggunaan bahan menggunakan sistem *First In First Out* (FIFO). Penyimpanan harus terlindung dari debu, bahan kimia berbahaya, serangga dan tikus.

- » Suhu: makanan yang disajikan panas sebaiknya disimpan dalam suhu di atas 60°C . Gunakan *hot holding* agar suhu panas soto terjaga.

- » Waktu: soto yang akan disajikan kurang dari 6 jam diatur suhunya dengan suhu kamar asal makanan segera dikonsumsi. Soto yang akan disajikan lebih dari 6 jam, harus diatur suhunya pada suhu di bawah 4°C atau dalam keadaan beku
- » Pemanasan kembali: setelah 4 jam berada pada suhu kamar, sebaiknya soto dipanaskan kembali.
- » Peletakan: sebaiknya tidak di atas lantai

» **Aspek cita rasa**

Cita rasa biasanya langsung dapat dirasakan konsumen ketika mengkonsumsi soto. Aspek tersebut merupakan aspek sensoris yang memungkinkan penerimaan setiap konsumen akan berbeda. Namun, meski demikian pengusaha perlu menjaga konsistensi cita rasa.

» **Aspek nutrisi atau kandungan gizi**

Soto merupakan salah satu makanan yang memiliki kandungan gizi yang cukup lengkap. Dalam soto terdapat nasi atau lontong yang mengandung karbohidrat, daging yang mengandung protein, serta terdapat berbagai bahan lain yang mengandung lemak, vitamin dan mineral tergantung dari jenis sotonya.

» **Aspek estetis dan bisnis**

Mencakup ukuran mangkuk yang digunakan, kemudahan dan kerapian penyajian soto serta harga yang menarik

» **Aspek kehalalan**

Kementerian Agama bertanggung jawab melakukan audit terhadap kehalalan makanan serta layanan karyawan muslim, sedangkan Badan Pengawas Obat dan Makanan bertugas melakukan audit.. Adapun Majelis Ulama Indonesia bertanggung jawab melakukan audit terhadap bahan dan proses produksi serta penerbitan sertifikasi halal.

Keselamatan Kerja

Potensi bahaya yang mungkin terjadi khususnya di dapur antara lain:



Tabung gas: pastikan tidak terjadi kebocoran



Peralatan masak, hati-hati terutama pada peralatan masak yang memiliki permukaan



Air mendidih dan minyak panas, perlu tempat khusus bagi bahan-bahan yang panas.



Kebersihan lantai, lantai yang kotor atau licin dapat membahayakan



Kompur, tempatkan di tempat yang aman agar tidak menyebabkan kebakaran.

Pengelolaan Limbah

Sebaiknya penanganan dilakukan secara maksimal dengan melakukan pemisahan limbah berdasarkan jenisnya untuk memudahkan proses penanganan selanjutnya. Limbah bisa mengandung karbohidrat, protein, lemak yang berasal dari sisa makanan ataupun makanan yang tercecer. Warung soto menghasilkan limbah organik rata-rata berupa nasi, sayur atau bahan mentah yang tidak digunakan serta sisa soto. Limbah cair dari proses pencucian maupun sisa soto berupa air kaldu, dapat dibuang ke dalam tempat khusus (*septic tank*). Tujuannya untuk mencegah terjadi pencemaran udara berupa bau.

Rekrutmen

Usaha kuliner soto belum memperhatikan syarat-syarat administratif tertentu dalam merekrut karyawan. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam rekrutmen:

- » Jenis kelamin, pekerjaan yang memerlukan ritme kerja tinggi seperti pengantaran pesanan biasanya dilakukan laki-laki. Sedangkan pekerjaan ringan biasanya dilakukan oleh wanita.
- » Keadaan fisik, karyawan yang tidak terlalu kuat ditempatkan di bagian kasir.
- » Karakter, karyawan yang bertugas di bagian depan harus mempunyai sifat ramah.
- » Pendidikan, saat ini belum terlalu diperhatikan. Rekrutmen kerap dilakukan dengan sistem turun-temurun. Tetapi pada tataran manajerial dibutuhkan syarat pendidikan tertentu.
- » Sumber rekrutmen, bisa berasal dari keluarga atau teman karyawan, lembaga pendidikan dan pelatihan kerja, iklan.



Pembinaan dan Pengembangan

Pembinaan karyawan dilakukan untuk meningkatkan keterampilan maupun mental karyawan. Bentuknya dapat berupa pendidikan atau pelatihan dari pihak eksternal. Seperti penyuluhan instansi pemerintahan terkait keamanan pangan. Atau dari pemilik usaha berupa pelatihan tentang seluruh aktivitas dalam proses produksi kuliner soto.

Dengan melakukan pencatatan keuangan, pemilik atau pengelola soto akan dapat terbantu dalam mengontrol keuangan usaha, mengambil keputusan dan menghitung pajak. Selain itu pengusaha dapat menghasilkan laporan keuangan untuk kepentingan pihak ketiga, misalnya investor, perbankan, atau pemerintah.

Kebutuhan Dana

Ilustrasi berikut adalah pendirian usaha kuliner soto BEKRAFUNS di Jawa Tengah. Harga yang dipakai adalah yang berlaku di daerah tersebut pada semester kedua tahun 2016.

Kebutuhan Dana untuk Aset

NO	JENIS ASET	JUMLAH
1	Sewa Bangunan	Rp 10,000,000.00
2	Perlengkapan warung/kedai: meja, kursi, almari dll	Rp 5,000,000.00
3	Peralatan memasak	Rp 5,000,000.00
4	Peralatan penyajian dan <i>branding</i>	Rp 5,000,000.00
5	Peralatan komunikasi dan transportasi	Rp 10,000,000.00
Jumlah Kebutuhan Dana untuk Aset		Rp 35,000,000.00

Kebutuhan Dana untuk Modal Kerja

NO	JENIS MODAL KERJA	JUMLAH
<i>BIAYA OPERASIONAL BULANAN</i>		
1	Gaji tenaga kerja 2 orang	Rp 2,000,000.00
2	Listrik dan Air	Rp 500,000.00
3	Biaya lain-lain: transport, retribusi, bunga dll.	Rp 750,000.00
<i>BIAYA OPERASIONAL HARIAN</i>		
4	Kas	Rp 1,000,000.00
Jumlah Kebutuhan untuk Modal Kerja		Rp 4,250,000.00

**Jumlah kebutuhan dana untuk modal awal usaha adalah
Rp 35.000.000,00 + Rp 4.250.000,00 = Rp 39.250.000,00**

Dari informasi di atas pengusaha dapat menyusun neraca awal usaha. Neraca adalah daftar aset (harta), kewajiban (utang) dan ekuitas (modal) yang dimiliki oleh suatu usaha pada waktu tertentu. Neraca menunjukkan dari mana sumber modal usaha tersebut dan dibelanjakan untuk apa saja modal usahanya. Misalnya, usaha kuliner soto BEKRAFUNS berasal dari pinjaman dan dari modal sendiri. Dana yang ada digunakan untuk sewa bangunan, pengadaan perlengkapan dan peralatan, serta diwujudkan dalam bentuk kas untuk biaya operasional. Neraca awal usaha tersebut adalah sebagai berikut:

Neraca Awal

USAHA KULINER SOTO BEKRAFUNS			
NERACA AWAL 1 NOPEMBER 2016			
ASET:		KEWAJIBAN/UTANG	
Kas	Rp 4,250,000.00	BRI	Rp 10,000,000.00
Sewa dibayar di muka	Rp 10,000,000.00		
Perlengkapan Warung	Rp 5,000,000.00	MODAL SENDIRI	Rp 29,250,000.00
Peralatan Memasak	Rp 5,000,000.00		
Peralatan Penyajian dan <i>branding</i>	Rp 5,000,000.00		
Peralatan komunikasi dan transportasi	Rp 10,000,000.00		
JUMLAH ASET	Rp 39,250,000.00	JUMLAH KEWAJIBAN & MODAL	Rp 39,250,000.00

Merencanakan Keuntungan

Setiap pengusaha harus mengetahui pada tingkat penjualan berapa usahanya mulai mendapatkan laba, atau pada tingkat penjualan berapa usahanya mengalami impas. 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 perlengkapan warung akan tetap jumlahnya ketika usaha kuliner soto mampu menjual 20 mangkok maupun 150 mangkok per hari.

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan. Misalnya, biaya bahan per mangkok soto adalah Rp 3.500,00. Ketika usaha kuliner soto menjual 20 mangkok, maka total biaya bahan adalah $20 \times \text{Rp } 3.500,00 = \text{Rp } 70.000,00$. Sedangkan ketika penjualan 150 mangkok, biaya bahan sebesar Rp 525.000,00.

Pada metode penentuan harga pokok yang hanya memperhitungkan biaya variabel saja (*Variable Costing Method*), jumlah semua biaya variabel untuk menghasilkan soto siap saji disebut harga pokok. Analisis titik impas merupakan salah satu alat perencanaan keuntungan dari metode ini. Berdasarkan informasi kebutuhan modal awal di atas, dapat dihitung titik impas dari usaha kuliner soto BEKRAFUNS.

Biaya Tetap

BIAYA TETAP				
NO	KETERANGAN	JUMLAH	MASA PAKAI	BIAYA/BULAN
1	Sewa Bangunan	Rp 10,000,000.00	1 tahun	Rp 833,333.33
2	Perlengkapan warung/kedai: meja, kursi, almari dll	Rp 5,000,000.00	5 tahun	Rp 83,333.33
3	Peralatan memasak	Rp 5,000,000.00	5 tahun	Rp 83,333.33
4	Peralatan penyajian dan <i>branding</i>	Rp 5,000,000.00	5 tahun	Rp 83,333.33
5	Peralatan komunikasi dan transportasi	Rp 10,000,000.00	5 tahun	Rp 166,666.67
BIAYA OPERASIONAL BULANAN				
6	Gaji tenaga kerja 2 orang	Rp 2,000,000.00	1 bulan	Rp 2,000,000.00
7	Listrik dan Air	Rp 500,000.00	1 bulan	Rp 500,000.00
8	Biaya lain-lain: transport, retribusi, bunga dll.	Rp 750,000.00	1 bulan	Rp 750,000.00
Jumlah Biaya Tetap				Rp 4,500,000.00

Biaya Variabel

BIAYA VARIABEL				
NO	KETERANGAN	HARGA	DIPERUNTUKKAN	BIAYA/mangkok
1	Ayam 1 kg	Rp 30,000.00	20 mangkok	Rp 1,500.00
2	Beras 1 kg	Rp 15,000.00	25 mangkok	Rp 600.00
3	Bumbu-bumbu	Rp 20,000.00	50 mangkok	Rp 400.00
4	Bahan pelengkap soto	Rp 1,000.00	1 mangkok	Rp 1,000.00
Harga Pokok/Biaya Variabel per mangkok soto				Rp 3,500.00

Misalnya harga jual per mangkok soto Rp 7.500,00, dan jumlah soto yang dijual adalah X mangkok, maka titik impasnya adalah:

$$\text{Jumlah Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap}$$

Jumlah Penjualan	=	Biaya Variabel	+	Biaya Tetap
7,500 X	=	3,500 X	+	4,500,000
4,000 X	=	4,500,000		
X	=	1,125		

Jadi, usaha kuliner soto BEKRAFUNS akan mengalami tidak laba dan tidak rugi ketika menjual soto sebanyak 1.125 mangkok per bulan atau rata-rata per hari 45 mangkok (1 bulan = 25 hari kerja).

Agar mendapatkan keuntungan, penjualan per hari harus lebih banyak dari 45 mangkok. Jika usaha ini memiliki target keuntungan, misalnya Rp 3.500.000,00 per bulan, penjualan dalam satu bulan harus sebanyak 2.000 mangkok atau 80 mangkok per hari. Perhitungannya sebagai berikut:

Jumlah Penjualan	=	Biaya Variabel	+	Biaya Tetap	+	Laba
7,500 Y	=	3,500 Y	+	4,500,000	+	3,500,000
4,000 Y	=	8,000,000				
Y	=	2,000				

Perhitungan di atas belum memperhitungkan penjualan minum dan makanan pelengkap.

Pencatatan Keuangan

Setiap usaha wajib melakukan pencatatan keuangan usahanya agar dapat memberikan informasi tentang penjualan harian per menu, data stok persediaan bahan, laporan penjualan harian dan bulanan. Pencatatan keuangan dapat dilakukan secara manual maupun menggunakan komputer dengan perangkat lunak Excel. Bagi usaha soto yang belum terlalu besar, pengusaha dapat menyiapkan BUKU KAS sehingga dapat mengetahui aliran kas usaha setiap hari.

Contoh Buku Kas sederhana

USAHA KULINER SOTO BEKRAFUNS				
BUKU KAS				
TANGGAL	KETERANGAN	MASUK	KELUAR	SALDO
2016				
NOPEMBER				
1	Setoran dari pemilik	Rp 1,000,000.00	-	Rp 1,000,000.00
1	Membeli ayam 5 kg	-	Rp 150,000.00	Rp 850,000.00
	Membeli beras 10 kg	-	Rp 150,000.00	Rp 700,000.00
	Membeli bumbu dan bahan pelengkap	-	Rp 50,000.00	Rp 650,000.00
2	Hasil penjualan hari ini	Rp 375,000.00	-	Rp 1,025,000.00
3	<i>dan seterusnya</i>			

Contoh Buku Kas Tabularis

USAHA KULINER SOTO BEKRAFUNS									
BUKU KAS									
TANGGAL	KETERANGAN	MASUK (Rp)			KELUAR (Rp)				SALDO (Rp)
		Modal	Penjualan	H. Pokok	Gaji	Listrik & Air	Transport	Lain-Lain	
2016									
NOPEMBER									
1	Setoran dari pemilik	1,000,000	-	-					1,000,000
1	Membeli ayam 5 kg		-	150,000					850,000
	Membeli beras 10 kg		-	150,000					700,000
	Membeli bumbu dan bahan pelengkap		-	50,000					650,000
2	Hasil penjualan hari ini		375,000	-					1,025,000
3	<i>dan seterusnya</i>								

Pajak Usaha

Bentuk ketaatan dalam membayar pajak adalah dengan memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Bagi UMKM, hal ini tertuang dalam Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. Wajib Pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu adalah:

- » Wajib Pajak orang pribadi atau Wajib Pajak badan tidak termasuk bentuk usaha tetap
- » Menerima penghasilan dari usaha, tidak termasuk penghasilan dari jasa sehubungan dengan pekerjaan bebas, dengan peredaran bruto tidak melebihi Rp 4.800.000.000,00 (empat miliar delapan ratus juta rupiah) dalam satu Tahun Pajak.

Bagi Wajib Pajak yang memenuhi kriteria di atas dikenai Pajak Penghasilan yang bersifat final dengan tarif 1% (satu persen). Contoh, jika pengusaha kuliner soto BEKRAFUNS pada bulan Nopember 2016 memperoleh pendapatan dari penjualan soto sebesar Rp 30.000.000,00, maka Pajak Penghasilan yang bersifat final yang terutang untuk bulan Nopember 2016 sebesar $1\% \times \text{Rp } 30.000.000,00 = \text{Rp } 300.000,00$. Selanjutnya, pajak terutang ini disetorkan ke kas negara melalui Bank persepsi atau Kantor Pos atau juga bisa dengan mekanisme *billing system* paling lambat tanggal 10 bulan Desember 2016.

Riset Pasar

Riset pasar dapat dilakukan secara sederhana, dengan berusaha mengetahui apa yang dibutuhkan oleh pasar (masyarakat), siapa dan bagaimana kekuatan pesaing dari usaha yang akan dibuka atau akan dikembangkan, siapa yang membutuhkan produk yang akan ditawarkan, dan bagaimana kualitas atau selera calon konsumen. Informasi tersebut dipergunakan sebagai dasar menentukan strategi pemasaran yang akan dilakukan.

Segmen Pasar

Sebuah usaha dapat dibagi berdasarkan segmen demografis, status sosial, dan geografis. Dari segi demografis, pangsa pasar dari usaha kuliner soto ini terbuka luas untuk semua usia, mulai dari anak-anak, remaja, hingga dewasa. Dari status sosial, segmen pasar warung usaha soto terjangkau untuk masyarakat yang memiliki status sosial rendah sampai tinggi. Dari segi geografis, segmen pasar dari usaha kuliner soto ini dapat meliputi seluruh daerah di wilayah nasional maupun internasional.

Positioning dan Branding



Beberapa Contoh *Branding*

- » Tonjolkan kreativitas. Bisa berupa merk dagang, interior yang unik, hingga penyajian yang berbeda. Tujuannya untuk menciptakan brand.
- » Memanfaatkan momen insidental. Contoh, memanfaatkan bulan puasa dengan metode 'makan soto dibayar dengan doa'. Ini dapat secara cepat tersebar luas dengan bantuan media sosial, sehingga dapat diketahui masyarakat secara viral. Konsep lain yang dapat dilakukan yaitu 'makan soto dengan KTP Indonesia'. Isu lain misalnya peningkatan gizi ibu hamil dengan menggratiskan konsumen ibu hamil.



Promo Soto Kauman Express (Sumber: Wartakota.tribunnews.com)



Strategi pemasaran (Tembok sedekah)

- » Penerapan gagasan ini perlu dipertimbangkan terlebih dahulu dari aspek keuangan agar tidak merugikan

Promosi & Strategi Pemasaran

Promosi dalam usaha kuliner soto dapat dilakukan melalui:

- » Brosur atau leaflet
- » Promosi
- » *Branding*
- » Spanduk di sepanjang jalan (dengan izin)
- » Media sosial

Strategi pemasaran yang dapat dilakukan antara lain:

- » Meningkatkan kualitas produk dan bahan baku
- » Penyajian berbeda
- » Waktu penyiapan yang singkat
- » Cita rasa yang enak
- » Selalu ada inovasi menu
- » Harga kompetitif
- » Tempat bersih dan nyaman (termasuk toilet)
- » Tempat parkir kendaraan aman dan nyaman

Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

Dikeluarkan oleh pemerintah daerah tingkat II, syarat memperoleh SITU:

- Mencari izin dari lingkungan sekitar tempat usaha yang diketahui oleh ketua RT setempat
- Izin yang didapat dilanjutkan ke tingkat desa/kelurahan & kecamatan hingga akhirnya ke kabupaten untuk mendapatkan SITU.
- Registrasi dilakukan setiap tahun
- Melampirkan fotokopi KTP pemilik, pas foto dan salinan akta pendirian usaha

SITU diberikan dalam jangka waktu tiga tahun dihitung permohonan dari selambat-lambatnya satu bulan sebelum jangka waktu tersebut berakhir harus mengajukan perpanjangan.

Untuk memperlancar pengelolaan usaha, setiap pengusaha diwajibkan mengurus surat izin dari instansi pemerintah terkait.

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Pengurusan SIUP memerlukan dokumen sebagai syarat dikeluarkannya izin tersebut. Syarat tersebut antara lain:

- salinan KTP dari pemilik
- salinan surat keterangan SITU dari Pemerintah Daerah Tingkat II
- pas foto 2 buah ukuran 3x4 cm dari penanggung jawab/pemilik.

Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Disebut juga Nomor Regiter Perusahaan (NRP). Berkas yang perlu disiapkan dalam mengurus TDP:

- formulir diisi
- foto copy Akta Perusahaan/Akta Perubahan.
- foto copy dan asli pengesahan dari kehakiman
- foto copy SIUP, NPWP
- foto copy NPWP
- foto copy KTP Dirut
- foto copy Domisili Perusahaan

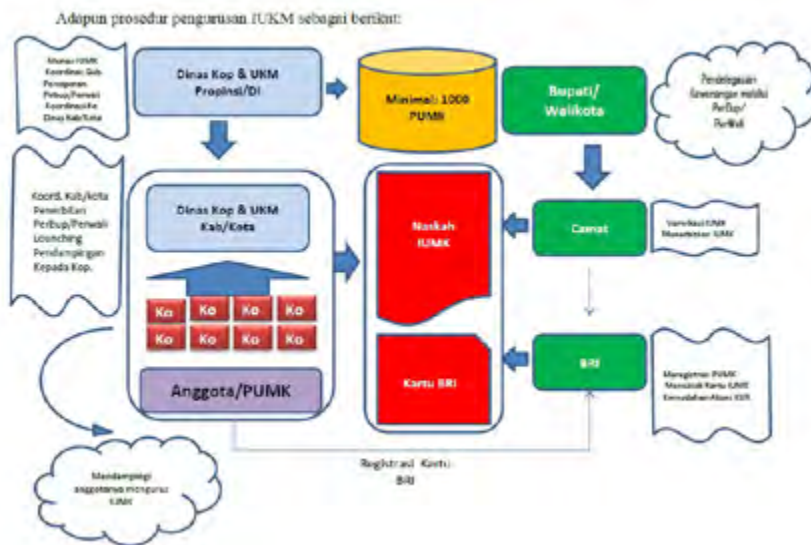
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Setiap pengusaha kuliner soto yang memenuhi kriteria berikut ini wajib mendaftarkan dan mendapatkan NPWP. Berkas yang perlu disiapkan:

- fotokopi akta pendirian usaha
- fotokopi surat izin usaha atau surat keterangan lainnya dari instansi yang berwenang
- fotokopi KTP/Kartu Keluarga/Paspor Pengurus
- fotokopi Kartu NPWP kantor pusat (yang berstatus cabang)
- surat kuasa jika diwakilkan

Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK)

Merupakan Tanda Legalitas kepada seseorang atau pelaku usaha/kegiatan tertentu dalam bentuk izin usaha mikro dan kecil dalam bentuk satu lembar.



Jaminan Produk Halal

Di Indonesia sertifikasi halal dikeluarkan oleh Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan dan Kosmetika (LPPOM) MUI dengan persyaratan tertentu yang harus dipenuhi. Tahapan pendaftaran proses sertifikasi halal adalah sebagai berikut:

- memahami persyaratan sertifikasi halal dan mengikuti pelatihan Sistem Jaminan Halal (SJH) yang diadakan LPPOM MUI, terdiri dari pelatihan reguler maupun online
- menerapkan SJH

SJH harus diterapkan sebelum melakukan pendaftaran sertifikasi halal, yang mencakup penetapan kebijakan halal, penetapan Tim Manajemen Halal, pembuatan Manual SJH, pelaksanaan pelatihan, penyiapan prosedur terkait SJH, pelaksanaan internal audit dan kaji ulang manajemen.

- menyiapkan dokumen sertifikasi halal
- melakukan pendaftaran sertifikasi halal (*upload data*)
- melakukan *monitoring pre audit* dan pembayaran akad sertifikasi
- pelaksanaan audit
- melakukan monitoring pasca-audit
- memperoleh sertifikat halal

(<http://www.halalmui.org>)

Pendaftaran usaha kuliner sebagai hasil dari kemampuan berpikir sangat penting dilakukan untuk mencegah adanya peniruan produk usaha kuliner soto di pasaran. Upaya tersebut juga dapat mengokohkan *brand* yang dimiliki.

- » Jika ada orang lain berkeinginan memperoleh manfaat ekonomi dari pemilik Kekayaan Intelektual (KI), mereka harus mendapat izin dari pemilik.
- » Jika orang lain menggunakan tanpa izin, meniru, atau memalsukan serta mengambil KI, mereka dikategorikan melakukan pelanggaran hukum.

Langkah yang dapat dilakukan adalah melakukan pendaftaran KI, yang merupakan aktivitas pemeriksaan dan pencatatan KI oleh pejabat pendaftaran dengan tujuan agar pemilik mendapatkan kepastian atas status kepemilikan dan perlindungan hukum. Sertifikat Hak Kekayaan Intelektual (HKI) akan diberikan sebagai bukti pendaftaran.

Merek Dagang

Merek dagang adalah jenis KI yang dapat didaftarkan dari usaha kuliner soto. Merek dagang adalah merek yang digunakan pada produk atau barang yang diperdagangkan oleh seseorang atau sekelompok orang secara bersama atau badan hukum untuk membedakan dengan produk sejenis lainnya.

Contoh: Soto Gebrak, Soto Dodo, Soto Cak Bukin, Soto Ayam Ambengan Pak Sadi, Soto Seger Mbok Giyem, Soto Kesawan, Coto H. Daeng Tayang, dan sebagainya.



Merek Dagang Usaha Kuliner Soto

Fungsi merek bagi konsumen:

- » Sebagai identitas produk
- » Pengalihan tanggung jawab produsen sebagai pembuat produk
- » Jaminan dan ikatan dengan produsen

Fungsi merek bagi produsen adalah:

- » Memudahkan penelusuran (*tracing*) barang
- » Sarana untuk mendapatkan perlindungan hukum atas tanda (*feature*) unik
- » Sebagai indikator kepuasan konsumen

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam mendaftarkan merek antara lain:

- » Tanggal, bulan, serta tahun permohonan diajukan,
- » Nama lengkap, kewarganegaraan, dan alamat pemohon,
- » Nama lengkap dan alamat Kuasa apabila permohonan diajukan melalui Kuasa,
- » Warna-warna apabila merek yang didaftarkan menggunakan unsur-unsur warna,
- » Nama negara dan tanggal permintaan merek yang pertama kali dalam hal permohonan diajukan dengan Hak Prioritas,
- » Permohonan ditandatangani pemohon dan kuasanya,

Suatu permohonan merek dapat ditolak, penyebab ditolaknyanya antara lain mempunyai persamaan baik secara pokok maupun keseluruhan dengan merek lain.

Merek terdaftar mendapatkan perlindungan hukum untuk jangka waktu 10 tahun sejak tanggal penerimaan permohonan pendaftaran Kekayaan Intelektual Merek yang bersangkutan dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang.

Pendaftaran Merek dapat dilakukan di Kementerian Hukum dan HAM dengan mengajukan permohonan pendaftaran dalam rangkap empat yang diketik dalam bahasa Indonesia dengan menggunakan formulir permohonan yang telah disediakan. Surat permohonan pendaftaran merek dilampiri dengan salinan dokumen seperti fotokopi KTP dan fotokopi akte pendirian badan hukum yang telah disahkan oleh notaris apabila permohonan diajukan atas nama badan hukum, 20 helai etiket Merek (ukuran maksimal 9x9 cm, minimal 2x2 cm), surat pernyataan bahwa Merek yang dimintakan pendaftaran adalah miliknya.

Untuk tarif pengurusan pendaftaran merek dapat dilihat pada Peraturan Pemerintah RI No. 38 Tahun 2009 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak yang Berlaku pada Kementerian Hukum dan HAM.

Pendaftaran *Online*

Kekayaan Intelektual dapat didaftarkan secara *online*. Pendaftaran Kekayaan Intelektual dilakukan terhadap

- » hak cipta
- » paten
- » merek
- » indikasi geografis
- » desain industri
- » rahasia dagang
- » desain tata letak sirkuit terpadu.

Pendaftaran online dapat dilakukan di mana saja dan kapan saja sehingga akan mempermudah untuk proses pendaftaran. Akan tetapi untuk mendorong pencatatan Kekayaan Intelektual yang lebih luas saat ini biasanya beberapa Kementerian atau bahkan Dinas Pemerintah Daerah tertentu biasanya menyediakan pendaftaran non-elektronik dengan kolektif secara gratis. Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Dinas terkait di daerah masing-masing.

Informasi lebih lanjut prosedur dan biaya pengajuan hak kekayaan intelektual dapat diakses di www.dgip.go.id.

Usaha bidang ekonomi kreatif sektor kuliner soto diharapkan dapat tumbuh dan berkembang di Indonesia sehingga bisa menjadi salah satu kekuatan ekonomi. Penyusunan buku ini berdasarkan hasil studi dokumen dan *Focus Group Discussion* (FGD) yang melibatkan pakar dan pelaku bisnis, serta dinas-dinas yang terkait dalam pengembangan usaha bidang ekonomi kreatif sektor kuliner soto di beberapa wilayah di Indonesia.

Soto merupakan aset kuliner yang dimiliki bangsa Indonesia, sehingga perlu dikembangkan dan dipromosikan secara berkelanjutan dan berkesinambungan. Upaya tersebut tentunya dapat dicapai jika soto yang dikenalkan dan disajikan mempunyai kualitas yang baik, keunikan yang khas, sehingga dapat diterima oleh semua pihak bahkan masyarakat mancanegara. Usaha penjaminan mutu soto dapat dilakukan melalui beberapa cara, salah satunya dengan melaksanakan pengelolaan kegiatan hulu-hilir produksi soto sesuai standar yang baik. Dengan demikian akan menghasilkan soto yang sehat, nikmat dan indah dalam penyajian.

Buku '*Panduan Pendirian Usaha Kuliner Soto*' ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi seluruh masyarakat yang akan melakukan usaha soto, sehingga diharapkan kualitas soto yang dihasilkan dapat terjaga. Selain itu, buku ini diharapkan akan mampu menjadi pedoman bagi pengusaha pemula yang akan bergerak dalam usaha soto di mana pun akan didirikan.

Ucapan terima kasih disampaikan kepada semua pihak yang terlibat dan telah berkontribusi dalam penyusunan buku ini.

Glosarium

Ambang batas	Tingkatan batas yang dapat diterima atau ditoleransi
Anorganik	Berkaitan dengan benda tidak hidup (selain manusia, tumbuhan, dan hewan)
Antioksidan	Bahan yang bermanfaat untuk menghambat atau menetralkan pembentukan radikal bebas yang dapat merusak sel dalam tubuh.
Bathok kelapa	Tempurung kelapa yaitu kulit buah kelapa yang keras.
Billing system	Sistem Pembayaran Pajak Secara Elektronik
Branding	Upaya membangun dan membesarkan merek produk atau jasa yang dijual.
Food court	Pujasera (pusat jajan serba ada) adalah tempat makan yang terdiri dari gerai-gerai makanan yang menawarkan aneka menu yang variatif.
Impas	Suatu keadaan dimana perusahaan tidak laba dan tidak rugi.
Indikator	Sesuatu yang dapat menjadi petunjuk atau keterangan
Inovatif	Upaya memperkenalkan sesuatu yang baru, memberikan kreasi baru pada produk, penyajian, penampilan maupun sistem yang ada.
Kontaminan	Bahan-bahan yang tidak sengaja ada dalam makanan yang dapat membahayakan kesehatan.
Koya	Bumbu bawang kering yang dicampur dengan kerupuk udang dan dihaluskan
Mikrobiologi	Ilmu tentang seluk-beluk mikroba (bakteri, virus, dan sebagainya) secara umum, baik yang bersifat parasit maupun yang penting bagi industri, pertanian, kesehatan, dan sebagainya.
MMT	Spanduk yang terbuat dari bahan plastik
Omset penjualan	Jumlah hasil penjualan pada periode tertentu
Organik	Berkaitan dg zat yang berasal dari makhluk hidup (hewan atau tumbuhan)
Outlet	Toko/ tempat penjualan produk

<i>Permanent Residence</i>	Status seseorang yang diperbolehkan untuk tinggal tanpa batas di negara lain yang bukan negaranya (misalnya seorang warga negara Indonesia menjadi <i>permanent resident</i> di negara Singapura)
<i>Positioning</i>	Tindakan perusahaan untuk merancang produk sedemikian rupa agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen.
<i>Royalty fee</i>	Biaya yang dibayar secara periodik oleh franchisee (investor) atas penggunaan merek usaha serta dukungan <i>franchisor</i> (pemilik merek) dalam bentuk bagi hasil usaha.
<i>Sanitasi</i>	Usaha untuk membina dan menciptakan budaya hidup bersih dengan harapan untuk menjaga dan meningkatkan kesehatan.
<i>Segmen pasar</i>	Kelompok orang atau organisasi yang memiliki kesamaan karakteristik sehingga mereka memiliki kebutuhan produk atau jasa yang sama.
<i>Sensoris</i>	Aspek yang berhubungan dengan pancaindra (lima macam alat perasa yaitu penglihat, penghidu/ pencium, pengecap/perasa lidah, perasa tubuh, dan pendengar.
<i>Smoking area</i>	Kawasan/ wilayah yang diizinkan untuk merokok
<i>Viral</i>	Metode penyebaran informasi menggunakan teknologi

Referensi

- Alwi, Hasan. 2007. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka
- Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia R.I. www.dgip.go.id(diakses 11 Agustus 2010 pukul 10.00 WIB)
- de Klerk, G.J. and Kruger, S. 2002. The driving force behind entrepreneurship: An exploratory perspective. (Online) (http://www.kmu.unisg.ch/recontres/bond2002/F_04_deKlerk.pdf(diakses 11 Maret 2010 jam 10.00 WIB)
- Drucker, P.F. 1985. The Practice of Entrepreneurship, Innovation and Entrepreneurship Practice and Principles. New York: Harper and Row Publishers.
- Falasany, F.A. 2015. Asal Usul Soto. http://www.kompasiana.com/fauzy/asal-usulsoto_5500d9438133112819fa7f35. (Diakses 28 Juli 2016 pukul 10.00 WIB)
- Fuady, M. 2005. Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti
- Harmayani, E. 2016. Definisi dan Turunan Bidang Usaha Kreatif Sektor Kuliner: Gagasan dan Peluang. Makalah disajikan pada FGD Prosedur Pendirian Usaha Ekonomi Kreatif Bidang Kuliner, Kerjasama BEKRAF dengan PPKwu LPPM Universitas Sebelas Maret, Surakarta 1 Mei 2016.
- Kamarudin, 2016. Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK). Focus Discussion Group Deputi Bidang Restrukturisasi Usaha Kementerian Koperasi dan UKM.
- Keputusan Badan POM No. HK.03.1.23.04.12.2206 Tahun 2012 tentang Cara Produksi Pangan Yang Baik Untuk Industri Rumah Tangga
- Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1098/Menkes/SK/VII/2003 tentang Persyaratan Hygiene Sanitasi Rumah Makan Dan Restoran
- Ketaren. 2016. Makalah disajikan pada FGD Prosedur Pendirian Usaha Ekonomi Kreatif Bidang Kuliner, Kerjasama BEKRAF dengan PPKwu LPPM Universitas Sebelas Maret, Surakarta 22 Agustus 2016
- Lazuardi M, dan Triady M.S. 2015. Ekonomi Kreatif :Rencana Pengembangan Kuliner Nasional 2015-2019. Jakarta : PT Republik Solusi
- Lembaga Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetika Majelis Ulama Indonesia. www.halalmui.org. (diakses 11 Agustus 2010 pukul 10.00 WIB)
- Mahmud. A.N.S. 2013. Soto, Merasai Keindonesiaan. Berita Utama Suara Merdeka 27 Januari 2013. www.suamerdeka.com/VI/index.php/read/

cetak/2013/01/27/213237/soto-merasai-keindonesiaan. (Diakses 28 Juli 2016 pukul 09.00 WIB)

Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013. www.hukumonline.com(diakses 25 Desember 2016 jam 20.00).

Pembayaran PPh yang bersifat Final. <http://www.pajak.go.id/content/2312-pembayaran-pph-yang-bersifat-final>. (diakses 25 Desember 2016 jam 20.00)

PT Inti Bisnis Utama Abadi. 2015. Modal Ventura. <http://intibisnisutama.com/index.php/article/7-modal-ventura>. (diakses 26 Desember 2016 jam 08.00).

Nurlaela, L. dan Afifah, C.A.N. 2013. Khasanah Kuliner Tradisional Jawa Timur. Surabaya: Revka Petra Media

Nurlaela, L. 2011. Sanitasi dan Higiene Makanan. Unesa University Press. ISBN 978-979-028-466-1

Peraturan Pemerintah RI No 38 tahun 2009 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak

Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 98 tahun 2014 tentang Perizinan untuk Usaha Mikro Kecil

Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 83 Tahun 2014 tentang Pedoman Pemberian Izin Usaha Mikro dan Kecil.

Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 416 Tahun 1990 tentang Syarat-syarat Dan Pengawasan Kualitas Air

Peraturan Menteri Perindustrian No. 75/M-IND/PER/7/2010 tentang Pedoman Cara Produksi Pangan Olahan Yang Baik (Good Manufacturing Practices)

Peraturan Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2016 Tentang Pelayanan Permohonan Kekayaan Intelektual Secara Elektronik

Puspitasari, C.D. 2016. Pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual.

Retnaningsih, C. 2016. Kuliner Sehat dan Lezat. Makalah disajikan pada FGDProsedur Pendirian Usaha Ekonomi Kreatif Bidang Kuliner, Kerjasama BEKRAF dengan PPKwu LPPM Universitas Sebelas Maret, Surakarta 1 Mei 2016

Siradjuddin, A. 2016.Regulasi Makanan Halal di Indonesia. <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=252281&val=6796&title=REGULASI%20MAKANAN%20HALAL%20DI%20INDONESIA>. (diakses 28 Juli 2016 jam 13.00)

Tim Pelaksana Komite Kebijakan Pembiayaan Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. 2016. Buku Kumpulan Peraturan Tahun 2016 Kredit Usaha Rakyat. <http://kur.ekon.go.id/upload/peraturan/BukuPeraturanKUR.pd>. (diakses 25 Desember 2016 jam 21.00).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2016 Tentang Merek Dan Indikasi Geografis

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang

wartakota.tribunnews.com. (diakses 11 Agustus 2010 pukul 10.00 WIB)

Widiyanti, E. 2016. KUR Baru, Memperluas Akses Pembiayaan Bagi UMKM. <http://kur.ekon.go.id/kur-baru-memperluas-akses-pembiayaan-bagi-umkm>. (diakses 25 Desember 2016 jam 22.00).

