

RENCANA BISNIS SINOM HONEY

**Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT
E-BISNIS (R)**



**Oleh :
Ninda Pramestya Budiyanto
1211800002**

**Program studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Tahun 2021**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa karena telah memberikan kesempatan bisa menyelesaikan tugas *business plan* yang diberikan oleh bapak Supangat, M.kom, ITIL.COBIT. Sebagai dosen pengampu mata kuliah E-Bisnis. *BusinessPlan* merupakan salah satu faktor pengukur bagi mahasiswa untuk memenuhi mata kuliah Kewirausahaan, dimana dari rencana bisnis yang dibuat bisa menjadi jembatan bagi orang yang ingin memulai usaha baru.

Saya menyadari bahwa makalah ini masih jauh lebih dari sempurna, baik dari penulisan ataupun materi pengingat kemampuan yang kami miliki. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun akan penulis terima demi kesempurnaan makalah ini.

Sebelumnya, saya mohon maaf jika terdapat kata-kata yang kurang berkenan. Semoga dengan penyusunan makalah ini memberikan manfaat bagi pembaca sehingga dapat menambah pengetahuan dan pemahaman diri. Akhir kata semoga makalah ini bisa menambah wawasan para pembaca dan bisa bermanfaat untuk perkembangan dan peningkatan ilmu pengetahuan. Saya sampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan makalah ini. Semoga Allah SWT senantiasa meridhai segala usaha kita. Aamiin.

Surabaya, 21 Desember 2021

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	3
RINGKASAN EKSEKUTIF (<i>Executive Summary</i>)	5
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	6
1.2. Visi dan Misi	7
1.3. Tujuan dan Manfaat	8
1.4. Data Perusahaan	8
1.5. Data Pemilik.....	8
1.6. Konsep Usaha	8
BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	
2.1. Aspek Pasar	10
2.1.1. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran.....	10
2.1.2. Jenis Produk yang Dipasarkan	10
2.1.3. Target Pasar	10
2.1.4. Pesaing	10
2.1.5. Sasaran Pembeli	11
2.1.6. Diferensiasi	11
2.1.7. STP.....	11
2.2. Aspek Pemasaran	12
2.2.1. Promosi	12

2.2.2.	Pengembangan Pasar	13
2.2.3.	Pengembangan Produk	13
2.2.4.	Langkah-langkah Promosi	13
2.3.	Analisis SWOT...	13
2.4.	Analisa 4P	15
2.5.	Distribusi	16
BAB III ASPEK PRODUKSI		
3.1.	Deskripsi Produk.....	17
3.2.	Jenis Produk	17
3.3.	Kualitas Produk.....	18
3.4.	Komposisi Produk.....	18
3.5.	Proses Pembuatan Produk	18
3.6.	Pengemasan Produk	19
BAB IV ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN		
4.1.	Resiko/Hambatan	20
4.2.	Tindakan Alternatif	24
BAB V ASPEK KEUANGAN		
5.1.	Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha.....	26
5.2.	Proyeksi Rugi/Laba.....	26
5.3.	Proyeksi BEP	26
BAB VI PENUTUP		
6.1.	Kesimpulan	28
6.2.	Saran.....	28

Ringkasan Eksekutif

Sinom Honey merupakan sebuah minuman herbal tradisional khas Jawa yang di buat dari campuran air , asam Jawa, daun asam muda , gula merah asli dan tentunya juga kunyit. Minuman herbal ini merupakan minuman yang berasal dari bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh, Minuman herbal memiliki khasiat yang bermanfaat untuk menyembuhkan penyakit.

Usaha ini adalah usaha homemade yang kemudian dipromosikan melalui media sosial (Instagram, WhatsApp, Line, dsb)

Executive Summary

Sinom Honey is a traditional Javanese herbal drink made from a mixture of water, tamarind, young tamarind leaves, real brown sugar and of course also turmeric. This herbal drink is a drink that comes from natural ingredients that are beneficial to the body, herbal drinks have properties that are useful for curing diseases.

This business is a homemade business which is then promoted through social media (Instagram, WhatsApp, Line, etc.)

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Bisnis minuman adalah salah satu bisnis yang menjanjikan di era sekarang. Banyak masyarakat yang berburu minuman herbal ini. Apalagi di era sekarang media digital berupa sosial media terus berkembang dan bisa dimanfaatkan untuk menjual bisnis ini. Salah satu bisnis minuman yang tentunya banyak dicari oleh masyarakat adalah minuman herbal dengan kemasan menarik. Minuman herbal merupakan minuman yang berasal dari bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh, Minuman herbal memiliki khasiat yang bermanfaat untuk menyembuhkan penyakit. Salah satu minuman herbal adalah Kunyit asem , masyarakat jawa biasanya menyebut dengan sinom. Kunyit dan asam jawa sering digunakan dalam minuman herbal ini.

Pada awalnya konsep bisnis ini adalah menjual olahan minuman herbal, karena kami ingin masyarakat bisa merasakan minuman herbal ini dengan bahan yang alami dan tidak mengandung pengawet. Kami juga ingin membuktikan kepada masyarakat bahwa minuman herbal layak di konsumsi dan dapat memperluas pasar minuman tradisional yakni tidak hanya di dalam negeri tapi juga ke mancanegara

Maka dari itu kami ingin membuka usaha minuman yaitu “SINOM HONEY”.

1.2. Visi dan Misi

Visi

“Menciptakan produk minuman herbal yang berkualitas serta banyak diminati masyarakat dengan merubah kemasan yang menarik.”

Misi

- Terus melakukan inovasi supaya menarik minat beli masyarakat.
- Menjaga kualitas produk supaya menjadi produk yang berkualitas.
- Selalu membuat kesan yang baik kepada setiap pelanggan.

1.3. Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dan manfaat untuk menyusun proposal bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan
2. Menjadikan mahasiswa lebih kreatif dan inovatif tentang berwirausaha.
3. Melatih mahasiswa agar dapat berwirausaha dengan baik.
4. Untuk menambah pengalaman dan pengetahuan tentang berwirausaha.
5. Dapat mengisi waktu luang dengan kegiatan yang bermanfaat
6. Mengasah kemampuan mahasiswa dalam berbisnis
7. Untuk membantu berfikir dalam bidang usaha yang dijalankan

1.4. Data Perusahaan

1	Nama Perusahaan	Sinom Honey
2	Bidang Usaha	Kuliner
3	Jenis Produk	Sinom Honey
4	Alamat Perusahaan	Jl.Semolowaru.No.45
5	Nomor Telepon	021-8614646
6	Alamat Email	Sinomhoney57@gmail.com

1.5. Data Pemilik

1	Nama	Ninda Pramestya Budiyanto
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Tempat, Tanggal Lahir	Surabaya,17 Juni 1999
4	Alamat	Aspol bangkingan H.57 Surabaya
5	Telepon/HP	081216248701
6	E-mail	nindapramestya1748@gmail.com
7	Peran Dalam Perusahaan	Owner

1.6. Konsep Usaha

Sinom Honey yang merupakan suatu produk minuman herbal yang unik dari kebanyakan produk sinom lainnya, karena memakai bahan yang alami premium berkualitas tanpa pengawet dan memiliki pengemasan yang unik dan menarik

Outlet Sinom Honey juga terdapat di lokasi yang strategis yang dapat dijangkau oleh kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Sinom Honey jua di titipkan pada warung-warung atau swalayan tertentu. Sinom Honey bisa memudahkan pelanggan untuk memesan minuman ,tidak perlu datang atau mengantre di outlet, para pelanggan dapat memesan Sinom Honey melalui online seperti whatsapp , Instagram , dll. Selain itu, Sinom Honey juga menyediakan jasa *cash on delivery* dan gratis antar bila pelanggan berada di kawasan daerah Surabaya barat.

BAB II

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

2.1. Aspek Pasar

2.1.1. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran

Usaha penjualan Sinom Honey ini merupakan usaha kecil yang dijalankan dari awal dengan membuka satu outlet yang berlokasi di rumah pemilik. Jika usaha ini berhasil atau sukses dan dapat mencapai tujuan yang diharapkan, maka pemilik akan memperbesar usaha ini dengan membuka outlet di daerah lain.

2.1.2 Jenis Produk yang Dipasarkan

Produk yang saya pasarkan merupakan Sinom Honey dengan bahan yang alami dan 100% gula asli tanpa pengawet dan memiliki pengemasan yang unik.

2.1.3. Target Pasar

Produk Sinom Honey dinikmati oleh berbagai kalangan mulai dari anak sekolah, dewasa , orangtua , maupun lansia dapat menikmati produk ini karena menggunakan bahan-bahan yang alami , 100% gula asli dan tanpa pengawet.

2.1.4. Pesaing

Untuk saat ini kami mempunyai beberapa pesaing. Seperti pedagang jamu keliling dan sinom yang dititipkan di beberapa warung. Walaupun minuman herbal sedikit demi sedikit menghilang saat ini. Namun, pengaruh pesaing terhadap penjualan Sinom sedikit berpengaruh karena para pesaing sudah terlebih dahuluberjualan.

2.1.5. Sasaran Pembeli

Sasaran dari Sinom ini adalah para penikmat jamu atau di tambah dari semua kalangan mulai dari anak sekolah, dewasa , orangtua , maupun lansia.

2.1.6. Differensiasi

Strategi diferensiasi yang dilakukan sinom honey adalah diferensiasi produk yang mencakup pada tampilan yang menarik yaitu terdapat pada packaging botol minuman tersebut

2.1.7. Strategi STP (*Segmentation ,Targeting ,Positioning*)

1) *Segmentation*

a. Demografis

Segmentasi ini dilakukan dengan cara membagi pasar ke dalam kelompok-kelompok berdasarkan variabel demografis seperti : Usia, jenis kelamin, besarnya keluarga, pendapatan, ras, pendidikan, pekerjaan.

1. Umur

Produk Sinom Honey ini dapat dikonsumsi oleh kaum anak-anak , dewasa , hingga orangtua dan lansia.

2. Jenis Kelamin

Sinom Honey dapat dikonsumsi oleh semua jenis kelamin.

3. Pendapatan

Produk Sinom Honey ini dapat dibeli dengan pendapatan konsumen, dimana pendapatan konsumen golongan menengah kebawah dan golongan menengah keatas. Karena Produk Sinom Honey memiliki harga yang terjangkau untuk golongan menengah kebawah dan golongan menengah keatas.

4. Segmentasi Demografik Multivariasi

Produk Sinom Honey ini diarahkan pada segmentasi umur, jenis kelamin dan pendapatan sehingga produk dapat secara maksimal diterima dan memberikan suatu kepuasan oleh konsumen

2) Targeting

Tahap targeting adalah membidik kelompok konsumen mana yang akan kita sasar atau strategi target market. Setiap perusahaan pasti mempunyai target penjualan produksinya, dalam hal ini target pemasara Sinom Honey adalah orangtua hingga lansia. Hal ini disebabkan karena memiliki khasiat bermanfaat untuk menyembuhkan penyakit. Sinom Honey memiliki tampilan packaging yang unik dan menarik

3) Positioning

Pada posisi Sinom Honey merupakan minuman herbal yang bergizi , berbahan dasar alami , 100% gula asli dan tanpa adanya bahan pengawet yang berbahaya.

2.1.2. Promosi

Promosi yang akan kami lakukan dengan cara memposting produk tersebut di social media , seperti di whatsapp , Instagram , facebook , line dll.

2.1.3. Pengembangan Pasar

Setelah berhasil pada usaha pertama ini. Kami akan mencoba untuk membuka outlet baru baik didalam kota maupun luar kota supaya para konsumen bisa lebih mengenal rasa dari Sinom Honey.

2.1.4. Pengembangan Produk

Pengembangan produk kedepan untuk produk Sinom Honey ini hanya dikembangkan dengan cara penyajian ataupun cara pendistribusian ke langganan.

2.1.5. Langkah-langkah Promosi

Pada permulaan kami akan mencoba memberikan potongan harga / diskon pada konsumen dan terus mempertahankan citarasa yang kami punya.

2.2. Analisis SWOT

1. KEKUATAN (strength)

- a. Sinom Honey memiliki pengemasan yang simple dan menarik
- b. Sinom Honey memakai bahan alami , premium , dan tanpa bahan pengawet
- c. Sinom Honey memiliki rasa yang manis asli
- d. Harga Sinom Honey perbotolnya sangat terjangkau bagi semua kalangan.
- e. Lokasi outlet yang letaknya strategis sehingga mudah dijangkau oleh konsumen baik dengan kendaraan pribadi atau kendaraan umum.
- f. Terdapat layanan sistem pemesanan online

2. KELEMAHAN (*weakness*)

a. Produk hanya satu jenis

Produk yang ditawarkan hanya satu jenis dari kebanyakan minuman herbal lainnya

b. Masa *expired* singkat

Sinom Honey ini memiliki masa *expired* yang singkat, apabila tidak disimpan didalam lemari pendingin namun cita rasa dari Sinom Honey ini dapat bertambah jika disimpan didalam lemari pendingin karena bisa terasa segarnya.

3. PELUANG (*opportunities*)

Peluang bisnis ini akan sangat menjanjikan sekali, halini karena saingan untuk usaha ini bisa dikatakan belum banyak.

4. ANCAMAN (*threats*)

a. Akan banyak pihak lain yang akan meniru usaha sinom ini.

b. Adanya pedagang – pedagang asongan atau tradisional yang berkeliling menjualkan sinom dengan harga yang lebih murah.

2.3. Analisa 4P

1. Produk (Product)

Produk Sinom Honey ini merupakan minuman yang berasal dari bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh. Disamping itu minuman ini menggunakan bahan premium 100% gula asli tanpa pengawet yang membahayakan. Untuk menarik minat pelanggan, produk minuman Sinom Honey ini dikemas secara simple , menarik, praktis, dan siap di minum.

2. Harga Jual (Price)

Harga jual Sinom Honey disesuaikan dengan harga para pesaing yakni seharga Rp. 5.000,00 untuk satu botol Sinom Honey.

3. Promosi (Promotion)

Promosi Sinom Honey dilakukan dengan memberikan *discount* untuk pembelian dalam 50 orang pertama. Promosi yang akan kami lakukan dengan cara memposting di social media seperti Instagram , whatsapp , line , facebook.

4. Sistem Pemasaran dan Distribusi (Place)

Tempat yang kami gunakan dalam usaha ini adalah tempat tinggal pemilik yang berlokasi strategis di dalam perumahan yang dapat diakses oleh kendaraan pribadi maupun umum.

2.4. Distribusi

Tempat penjualan Sinom Honey berada di tempat yang strategis, Dengan jumlah penduduk yang padat di sekitar tempat penjualan. Hal ini yang cukup mendukung kegiatan perdagangan tersebut.

BAB III

ASPEK PRODUKSI

3.1. Deskripsi Produk

Sinom Honey merupakan produk minuman tradisional yang berasal dari bahan alami yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Disamping itu minuman ini menggunakan bahan premium 100% gula asli tanpa pengawet. Aman di konsumsi setiap hari

3.2. Jenis Produk

Jenis produk yang ada pada “Sinom Honey” terdiri dari kunyit , daun asem , asem mentah , asem matang , gula merah , gula putih

3.3. Kualitas Produk

Kualitas produk yang kami berikan sangat berkualitas karena bahan yang digunakan merupakan bahan-bahan alami tanpa mengandung pengawet.

3.4. Komposisi Produk

Komposisi dari Pelangi Sinom Honey adalah :

- Kunyit
- Daun Asem
- Asem Mentah
- Asem Mateng
- Gula Merah
- Gula Putih
- Garam
- Air

3.5. Proses Pembuatan

CARA MEMBUAT SINOM HONEY :

1. Siapkan bahan-bahannya
Kunyit di geprek geprek , rebus bersama daun asem setelah mendidih tambahkan asem mentah , asem mateng , rebus dalam waktu agak lama sampai keluar semua sari-sarinya
2. Lalu rebus sendiri gula merah dengan air secukupnya sampai mendidih dan larut. Setelah bahan-bahan sudah di rebus semua
3. Kemudian di saring di tempatkan jadi satu di wadah yang berbeda
4. Setelah itu tambahkan air , gula putih , garam dan di rebus sampai mendidih , setelah mendidih biarkan sampai 15 menit . setelah itu matikan api dan diamkan sampai benar-benar dingin , lalu di kemas

3. 6. Pengemasan Produk

Jika kemas dengan menggunakan botol dan tutup bersegel agar sinom aman dan tidak tumpah

BAB IV

ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

5.1. Resiko/Hambatan

Selain memiliki peluang usaha, kami juga memiliki resiko yang harus dihadapi dan dicari solusinya. Beberapa resiko yang mungkin akan kami hadapi diantaranya adalah:

a. **Persaingan**

Seiring perkembangan zaman, semakin banyak makanan yang dikreasikan dan dimodifikasi dari aslinya sehingga banyak konsumen juga akan melirik produk – produk seperti itu. Atau bisa jadi pesaing dapat menjiplak hasil produk yang dibuat secara mentah.

b. **Daya Tahan Produk**

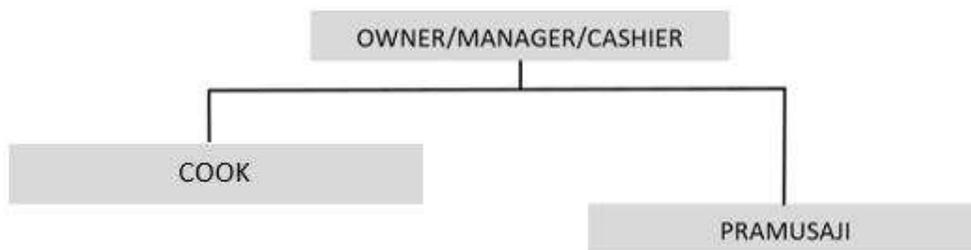
Daya tahan produk bertahan hingga beberapa bulan bila di tempatkan di dalam lemari es.

5.2. Tindakan Alternatif

Usaha yang kami lakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan melakukan promosi produk secara berkesinambungan serta membuat produk dengan tampilan menarik dengan berbagai warna sesuai dengan selera konsumen yang diminati pada saat ini. Selain itu, menggunakan hak cipta dari produk yang dihasilkan jika produk ini sudah berhasil.

5.3. STRUKTUR ORGANISASI

Struktur organisasi *Sinom Honey* masih sangat sederhana, karena belum menjadi bisnis yang besar. Rencananya personil *Sinom Honey* akan terdiri dari Owner merangkap Manager dan Kasir sekaligus, kemudian Chef, dan dibantu oleh Pramusaji. Berikut adalah gambar struktur organisasi *Sinom Honey* :



Gambar 4.1 Struktur Kepersonaliaan *Sinom Honey*

Sumber : olahan penulis, 2021

5.4.JAM KERJA

Dalam sebuah usaha terdapat jam kerja dan jadwal yang sesuai agar usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar dan sesuai prosedur yang sudah ada. Jam kerja dalam *Sinom Honey* yaitu 8 jam kerja dan sudah termasuk istirahat selama 1 jam.

Berikut adalah jam kerja dan jadwal pada *Sinom Honey* :

Tabel Waktu Kerja Karyawan *Sinom Honey*

No	Department	Staff Status	Open Hours	Working Schedule in a Week	Day Off
1.	<i>Sinom Honey</i>	Contract	8 hours	6 Days in a week	1 Day Off

Sumber : Olahan penulis, 2021

Tabel Schedule *Telur Gulung Pelangi*

No	Position	Mon	Tues	Wed	Thurs	Fri	Sat	Sun
1.	Chef	M	M	M	M	OFF	M	M
2.	Pramusaji	M	M	OFF	M	M	M	M

Sumber : Olahan penulis, 2021

Tabel Shift Karyawan *Sinom Honey*

No	Shift	Working Time
1.	Morning	07.00 – 15.00
2.	Middle	14.00 – 19.00
3.	Closing	14.00 – 22.00

Sumber : Olahan penulis, 2021

5.5. JOB SPECIFICATION DAN GENERAL SERVICE PROCEDURE

Spesifikasi pekerjaan (job specification) merupakan uraian persyaratan kualitas minimum orang yang bisa diterima agar dapat menjalankan satu jabatan dengan baik dan kompeten.

Berikut ini adalah *job specification* yang dibutuhkan oleh *Sinom Honey* yang sudah memiliki standart sendiri.

Tabel Job spesifikasi karyawan *Sinom Honey*

Jabatan	Required Numbers	Job Description	Required Skill & Experience
COOK	1	Bertanggung jawab kepada <i>owner</i> food truck mengenai kelancaran operasional food truck dengan target yang telah ditentukan. Serta menyusun	<ul style="list-style-type: none"> - Berusia minimal 20 tahun. - Minimal pendidikan SMK bidang perhotelan (tata boga). - Berpenampilan

		administrasi yang berkaitan dengan pekerjaan dan mengontrol keuangan food truck dan arus pembelanjaan barang.	<p>N menarik.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mampu berkomunikasi dengan baik. - Mampu berbahasa inggris dengan lancar. - Memiliki attitude yang baik.
Pramusaji /Waiter/ss	2	Bertanggung jawab terhadap <i>chef</i> dan juga persiapan dan kelengkapan yang akan digunakan dalam operasional <i>Sinom Honey</i> sebelum <i>Sinom Honey</i> dibuka. Memberikan pelayanan dengan baik dan efisien kepada konsumen yang sesuai dengan SOP. Menjaga kebersihan lingkungan kerja.	<ul style="list-style-type: none"> - Berusia minimal 20 tahun. - Minimal pendidikan SMK bidang perhotelan. - Berpenampilan menarik. - Mampu berkomunikasi dengan baik. - Mampu berbahasa inggris. - Memiliki attitude yang baik

Sumber : Olahan penulis, 2021

5.6. STATUS PEGAWAI

Sistem penggajian yang diberlakukan di *Sinom Honey* yaitu adalah kontrak selama 1 tahun dari masing-masing jabatan dan dapat diperpanjang dilihat dari kinerja dari karyawan tersebut.

5.7. SISTEM PENGGAJIAN

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang pada umumnya bertujuan untuk memperoleh laba dan dibutuhkan pengorbanan, yaitu biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Salah satu biaya yang cukup menonjol dalam perusahaan adalah biaya gaji.

Gaji adalah biaya tenaga kerja yang merupakan unsur terbesar yang memerlukan ketelitian dalam penerapan, penggolongan, pencatatan serta pembayarannya.

Sistem penggajian di *Sinom Honey* berdasarkan Upah Minimum Kota (UMK) Surabaya tahun 2021 atas keputusan wali Kota Surabaya sebesar Rp. 4.300.479,- per bulan. dan untuk pembayaran karyawan *Sinom Honey* adalah sebagai berikut :

Tabel Penggajian karyawan *Sinom Honey*

No	Jabatan	Qty	Hari Kerja	Total Gaji
1	Cook	3	24	Rp 7.500.000
2	Pramusaji	3	24	Rp 12.000.000
Total Per Bulan				Rp 19.500.000,-
Total Per Tahun				Rp 234.000.000,-

Sumber : Olahan penulis, 2021

BAB V
ASPEK KEUANGAN

4.1. Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha adalah sebesar Rp. 2.950.000,-. Dana tersebut dialokasikan untuk kebutuhan pengeluaran awal produksi. Berikut ini adalah rincian kebutuhan awal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha pada awal produksi.

a. Investasi

No.	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan/Tahun (Rp)
1	Kompur gas	1	Unit	500.000	500.000	3	250.000
2	Tabung gas 3 kg	1	Unit	120.000	120.000	3	40.000
3	Panci besar	2	Unit	125.000	250.000	3	50.000
4	Saringan	2	Unit	20.000	40.000	2	20.000
5	Baskom	5	Unit	10.000	50.000	3	25.000
6	Gayung	2	Unit	15.000	30.000	3	15.000
7	Irus	2	Unit	15.000	30.000	2	15.000
Total Biaya					1.020.000		415.000

b. Bahan baku untuk produksi

No.	Bahan	Jumlah	Total Harga per Produksi	Total Harga per Tahunan
	Bahan Utama			
1	Daun asem	10 ikat	500	165.000
2	Asem mentah	2,5 kg	10.000	3.300.000
3	Asem mateng	2,5 kg	35.000	10.000.000
4	Kunyit	2,5 kg	50.000	2.000.000
5	Gula Merah	5 kg	160.000	10.000.000
6	Gula Putih	11,25 kg	150.000	9.900.000
7	Garam	1 pcs	30.000	3.000.000
8	Air isi ulang	7 galon	50.000	5.000.000
	Bahan Pelengkap :			
1	Botol 500ml	200 pcs	200.000	12.000.000
2	Stiker logo	200	70.000	8.000.000
Jumlah			1.120.000	121.065.000

*1 Tahun Kerja = 330 hari

c. Biaya Operasional

No.	Komponen	Biaya per bulan	Biaya per tahun
1	Listrik & Air	50.000	600.000
2	Gas	20.000	240.000
3	Komunikasi & Informasi Promosi	50.000	600.000
4	Tenaga Kerja 1 orang	1.000.000	12.000.000

5	Pemeliharaan Alat	40.000	480.000
6	Sewa	1.500.000	18.000.000
Jumlah		2.660.000	31.920.000

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha Sinom Honey adalah sebesar
Biaya Peralatan + Biaya Bahan Baku + Biaya Operasional

= Rp. 1.020.000 + Rp. 1.120.000 + Rp. 2.660.000

= Rp. 4.800.000

Total Biaya

Biaya Investasi Rp. 2.369.000 / tahun

Biaya Produksi Rp. 121.065.000 / tahun

Biaya Operasional Rp. 31.920.000 / tahun

Biaya Penyusutan Rp. 415.000 / tahun

Harga Pokok Produksi (HPP)

- Biaya Tetap = Biaya Penyusutan + Biaya Operasional
= Rp. 415.000 / tahun + Rp. 213.090.000 / tahun
= Rp. 213.505.000 / tahun

- HPP = Biaya Tetap + Biaya Produksi / Jumlah Produksi
= Rp. 213.940.500 + Rp. 121.065.000 / (100 x 330)
= Rp. 213.940.500 + Rp. 121.065.000 / (33.000)
= Rp. 335.005.500 / 33.000
= Rp. 10.151,68 atau Rp. 10.500

Harga Jual Per Unit

$$\text{Rp } 10.500 \times 25\% = \text{Rp. } 2.625$$

$$\text{Jadi Rp. } 10.500 + \text{Rp. } 2.625 = \text{Rp. } 13.125$$

Atau Harga Jual Rp. 13.000

Analisis R/C

- Total Biaya Produksi = Biaya Produksi + Biaya Operasional
 - = Rp. 121.065.000 / tahun + Rp. 31.920.000 / tahun
 - = Rp. 152.985.000 / tahun

- Total Pendapatan = HPP x Jumlah Produksi
 - = Rp. 10.500 x 33.000 / tahun
 - = Rp. 346.500.000 / tahun
 - = Rp. 28.875.000 / bulan

- Keuntungan = Total Pendapatan – Total Biaya Produksi
 - = Rp. 346.500.000/ tahun - Rp. 152.985.000 / tahun
 - = Rp. 193.515.000 / tahun
 - = Rp. 16.126.250 / bulan

$$\begin{aligned} \text{R/C} &= \text{Total Pendapatan} : \text{Total Biaya Produksi} \\ &= \text{Rp. } 346.500.000/ \text{tahun} : \text{Rp. } 152.985.000 / \text{tahun} \\ &= 2,26 \end{aligned}$$

Maka usaha Sinom Honey menguntungkan jika nilai R/C > 1

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \text{Keuntungan} : \text{Total Biaya Produksi} \times 100\% \\ &= \text{Rp. 193.515.000} / \text{tahun} : \text{Rp. 152.985.000} / \text{tahun} \times 100\% \\ &= 126,49\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jangka Waktu Pengembalian Modal} &= \text{Biaya Investasi} \times \text{Masa Produksi} / \text{Keuntungan} \\ &= \text{Rp. 2.369.000} / \text{tahun} \times 1 \text{ tahun} / \text{Rp. 121.065.000} / \text{tahun} : \text{Rp. 193.515.000} / \text{tahun} \\ &= 0,015 \text{ tahun} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis finansial di atas, maka modal usaha atau biaya investasi yang dikeluarkan unruk mendirikan bisnis ini akan kembali dalam jangka waktu 0.015 tahun, dengan jumlah produksi 33.000 bungkus per tahunnya dari 330 hari kerja per tahun.

4.2. Proyeksi Rugi/Laba

Proyeksi rugi-laba dalam satu tahun produksi usaha.

PENDAPATAN		TOTAL
1	Penjualan (Rp. 13.000,00 x 100 packs x 330 hari)	Rp. 429.000.000,00
Total Pendapatan		Rp. 429.000.000,00
BIAYA PRODUKSI		TOTAL
1	Biaya Variabel (variable cost)	
Biaya Bahan Baku & Bahan Pendukung		Rp. 121.065.000,00
Biaya Tetap (fixed cost)		
Total Biaya Tetap		Rp.31.920.000,00
Total Biaya Produksi		Rp. 152.985.000,00
Laba (Pendapatan - Biaya Produksi)		Rp. 123.030.000,00

4.3. Proyeksi BEP

PENJUALAN		TOTAL
1	Penjualan (Rp. 13.000,00 x 100 packs x 330 hari)	Rp. 429.000.000,00
Total Penjualan		Rp. 429.000.000,00
BIAYA VARIABEL		TOTAL
1	Biaya Bahan Baku dan Pendukung	Rp. 121.065.000,00
Total Biaya Variabel		Rp. 121.065.000,00
BIAYA TETAP		TOTAL
Total Biaya Tetap		Rp.31.920.000,00
BEP = $FC / 1 - (VC/Pendapatan)$		Rp.44 333.333,3

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Dengan melihat peluang yang ada di pasaran, dimana produk Sinom ini sudah mulai hilang perlahan-lahan, Salah satu bisnis minuman yang tentunya banyak dicari oleh masyarakat adalah minuman herbal dengan kemasan menarik. Minuman herbal merupakan minuman yang berasal dari bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh, Minuman herbal memiliki khasiat yang bermanfaat untuk menyembuhkan penyakit. Salah satu minuman herbal adalah Kunyit asem , masyarakat jawa biasanya menyebut dengan sinom. Maka dari itu kami ingin membuka usaha minuman yaitu “SINOM HONEY”.

6.2. Saran

Dari proposal bisnis ini sangat besar harapan dan tujuan untuk mengembangkan pemasaran dari produk yang kita jual “SINOM HONEY” dan peningkatan kuantitas daya beli masyarakat dan daya Tarik terhadap produk untuk selalu mengkonsumsi bahkan untuk ikut menjual lagi.

Sebelum kita melangkah dalam bisnis ini perlu kita ketahui atau minat bakat konsumen dalam produk tersebut yang pada masa pandemic ini pesaing bisnis sangat ketat. Jadi kita harus betul-betul bisa mengambil pasar dengan mengutamakan kualitas dan harga bersaing untuk produk kita. Sehingga konsumen merasa menikmati dan menyukai produk kita.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Jakarta: UNJ Press.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincah Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Yogyakarta: Pustaka pelajar.

CEK PLAGIASI

80%
Konten unik

20%
Konten yang dijiplak

✓ COMPLETED
100%

Kalimat hasil bijak URL yang Cocok

unik	RENCANA BISNIS SINOM HONEY Supangat, M. Kom., ITIL	
unik	,COBIT E-BISNIS (R) Oleh : Ninda Pramestya Budiyanto 1211800002 Program studi Manaj....	
unik	KATA PENGANTAR Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa karena telah memberikan	
unik	kom,ITIL. COBIT.	
unik	Sebagai dosen pengampu mata kuliah E-Bisnis.	
unik	Business Plan merupakan salah satu faktor pengukur bagi mahasiswa untuk memenuhi m....	
unik	dimana dari rencana bisnis yang dibuat bisa menjadi jembatan bagi orang yang ingin	
Menjiplak	baru.	Membandingkan
unik	Saya menyadari bahwa makalah ini masih jauh lebih dari sempurna, baik dari penulisa....	
unik	Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun akan penulis terima demi	
Menjiplak	Sebelumnya, saya mohon maaf jika terdapat kata-kata yang kurang berkenan.	Membandingkan
unik	Semoga dengan penyusunan makalah ini memberikan manfaat bagi pembaca sehingga dapat....	
Menjiplak	Akhir kata semoga makalah ini bisa menambah wawasan para pembaca dan bisa bermanfaa....	Membandingkan

Buat Laporan Plagiarisme

Iklan oleh Google
Stop lihat iklan ini
Mengapa iklan ini? ⓘ

Kata Kunci Kata Kepadatan
1- word 2- words 3- words
yang 3.09%