

# **RENCANA BISNIS KRIPSUS KERIPIK USUS**

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



**Oleh :  
Widnu Jaya Ananta Farid  
1211800119**

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

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkatnya saya dapat menyelesaikan tugas *business plan* yang diberikan oleh bapak Supangat, M.kom, ITIL.COBIT. sebagai dosen pengampu mata kuliah E-Bisnis. *Business Plan* merupakan salah satu faktor pengukur bagi mahasiswa dalam memenuhi mata kuliah Kewirausahaan, dimana dari rencana bisnis yang dibuat bisa menjadi jembatan bagi seseorang untuk memulai suatu usaha.

Saya menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari sempurna, baik dari teknik penulisan maupun materi mengingat kemampuan yang kami miliki. oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu saya harapkan 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, saya sampaikan terima kasih 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

<b>KATA PENGANTAR</b> .....	2
<b>DAFTAR ISI</b> .....	3
<b>RINGKASAN EKSEKUTIF (<i>Executive Summary</i>)</b> .....	5
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
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
<b>BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN</b>	
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
<b>BAB III ASPEK PRODUKSI</b>		
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
<b>BAB IV ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN</b>		
4.1.	Resiko/Hambatan .....	20
4.2.	Tindakan Alternatif .....	24
<b>BAB V ASPEK KEUANGAN</b>		
5.1.	Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha.....	26
5.2.	Proyeksi Rugi/Laba.....	26
5.3.	Proyeksi BEP .....	26
<b>BAB VI PENUTUP</b>		
6.1.	Kesimpulan .....	28
6.2.	Saran.....	28

## **Abstrak**

Artikel ini bertujuan memberikan gambaran bisnis sederhana yang bisa dilakukan oleh setiap orang yang ingin terjun ke dunia bisnis, serta Menambah pengalaman di bidang kewirausahaan terutama dalam melakukan kegiatan usaha. Selain itu artikel ini juga bertujuan untuk Menciptakan sebuah usaha yang unggul dengan kualitas terbaik dan cita rasa khas tradisional yang merakyat yaitu bisnis kuliner kebab rendang. Berbagai analisis digunakan dalam proposal usaha ini mulai dari; analisis swot, analisis pasar dan pemasaran, startegi usaha, analisis operasional, analisis aspek keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan modal awal Rp. 3.727.000 akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp2.175.000 per bulan. Dan berdasarkan perhitungan kelayakan investasi dengan metode payback period, maka usaha ini akan memperoleh pengembalian investasi hanya dalam waktu 2 bulan.

## **Abstrak**

*This article aims to provide a simple business overview that can be done by anyone who wants to enter the business world, as well as adding experience in the field of entrepreneurship, especially in conducting business activities. In addition, this article also aims to create a superior business with the best quality and the traditional distinctive taste of rendang kebab culinary business. Various analyzes are used in this business proposal starting from; swot analysis, market and marketing analysis, business strategies, operational analysis, financial aspects analysis. The results showed that with an initial capital of Rp. 3,727,000 will generate a net profit of Rp2,175,000 per month. And based on the calculation of investment feasibility using the payback period method, this business will get a return on investment in just 2 months.*

## **BAB I**

### 1.1. Latar Belakang

## **PENDAHULUAN**

Dengan dorongan pihak keluarga dalam memotivasi seorang anak untuk berwirausaha, merupakan salah satu pendukung utama yang dikatakan sebagai modal awal anak untuk membuka usaha. Terlebih, jika melihat keadaan perekonomian Indonesia saat ini, dimana masih banyak kalangan yang tidak memiliki pekerjaan dikarenakan lapangan pekerjaan yang masih kurang memadai. Jumlah lapangan pekerjaan tidak sebanding dengan jumlah penduduk yang setiap harinya kunjung bertambah. Oleh sebab itu, saat ini sangat dibutuhkan bibit-bibit seorang wirausahawan yang bisa menciptakan lapangan kerja untuk orang lain sehingga pengangguran di Indonesia pun bisa lambat laun berkurang.

Peluang bisnis atau berwirausaha pada sektor makanan sangat terbuka lebar karena semua manusia pasti membutuhkan makanan. Pengusaha harus pandai dan kreatif dalam menciptakan suatu usaha dalam bidang makanan. Karena, pada era zaman sekarang, semakin kreatif seseorang membuat suatu usaha akan semakin menarik perhatian konsumen untuk mencoba kuliner tersebut.

Keripik Usus merupakan salah satu makanan pengantar masyarakat Indonesia. Siapa yang tidak tahu usus dimasak kering yang cocok ditemani dengan Minuman dingin.

Oleh karena itu, dengan adanya peluang yang menjanjikan ini maka saya berencana untuk merancang usaha kuliner “Kripsus Keripik Usus” yang tentunya saya melakukan diferensiasi dalam bidang usaha ini agar para konsumen lebih tertarik untuk membeli

## 1.2. Visi dan Misi

### Visi

“Menciptakan produk makanan yang sederhana dan berkualitas serta banyak diminati atau disukai masyarakat dengan mengedepankan varian rasa yang unik dan menarik.”

### Misi

- Terus melakukan inovasi – inovasi agar selalu menarik minat beli masyarakat.
- Menjaga kualitas produk agar menjadi produk yang berkualitas.
- Selalu membuat kesan yang baik kepada setiap pelanggan.
- Menyediakan layanan bagi konsumen yang ingin memberikan saran.

## 1.3. Tujuan dan Manfaat

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

1. Menjadikan mahasiswa lebih kreatif dan inovatif tentang berwirausaha.
2. Melatih mahasiswa agar dapat berwirausaha dengan baik.
3. Untuk memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan.
4. Untuk menambah pengalaman dan pengetahuan tentang berwirausaha.
5. Dapat belajar sendiri dan mengisi waktu luang dengan kegiatan yang bermanfaat dan berorientasi pada masa depan.
6. Untuk selalu berpikir aktif, kreatif dan inovatif serta mengasah kemampuan mahasiswa dalam berbisnis sehingga memunculkan banyak ide-ide baru yang dapat menjadi peluang usaha yang menguntungkan.
7. Untuk membantu berfikir kritis dan objektif atas bidang usaha yang dijalankan

#### 1.4. Data Perusahaan

1	Nama Perusahaan	Keripik Usus “Kripsus”
2	Bidang Usaha	Kuliner
3	Jenis Produk	Keripik usus
4	Alamat Perusahaan	Jl.Simo Gunung.no 99
5	Nomor Telepon	021-43859359
6	Alamat Email	<a href="mailto:Kripsussurabaya@gmail.com">Kripsussurabaya@gmail.com</a>

#### 1.5. Data Pemilik

1	Nama	Wisnu Jaya Ananta Farid
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Tempat, Tanggal Lahir	Surabaya,16 November 2000
4	Alamat	Jl.Putat Gede Indah RT 01/ RW 04 No. 27
5	Telepon/HP	087803379406
6	E-mail	<a href="mailto:wisnujayananta2000@gmail.com">wisnujayananta2000@gmail.com</a>
7	Peran Dalam Perusahaan	Owner

#### 1.6. Konsep Usaha

Keripik Usus “Kripsus” yang merupakan suatu produk keripik usus yang unik dari kebanyakan makanan lainnya, karena memiliki rasa yang enak serta varian rasa yang banyak, yaitu balado, pedas, bbq, dan varian rasa lainnya. Rasa keripik usus ini bisa berasal dari bubuk rasa yang sehat, varian rasa dari keripik usus ini akan menarik para konsumen untuk menyicipi rasa keripik usus ini.



Outlet “Kripsus” keripik usus ini juga terdapat di lokasi yang strategis yang dapat dijangkau oleh kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Suasana yang diciptakan outlet keripik usus ini pun bersih dan nyaman, sehingga para konsumen dapat menyantap langsung produk Kripsus keripik usus di outlet dan juga dapat langsung dibawa pulang. Selain keripik usus dengan rasa yang menarik harga keripik usus pun terjangkau dan dapat disantap dari usia anak – anak hingga dewasa. Pelangi dadar gulung bisa memudahkan pelanggan untuk memesan makanan, tidak perlu datang atau mengantre di outlet, para pelanggan dapat memesan dadar gulung ini dengan order ke “Kripsus” keripik usus. Selain itu, pelangi dadar gulung juga menyediakan jasa *cash on delivery* dan gratis antar bila pelanggan berada di kawasan daerah Simo gunung .

## **BAB II**

### **ASPEK PASAR DAN PEMASARAN**

#### **2.1. Aspek Pasar**

##### **2.1.1. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran**

Usaha penjualan Kripsus keripik usus 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 cabang-cabang.

##### **2.1.2 Jenis Produk yang Dipasarkan**

Produk yang saya pasarkan merupakan keripik usus dengan berbagai varian rasa yang menarik dan juga memiliki kandungan yang bergizi.

##### **2.1.3. Target Pasar**

Produk keripik usus bisa dinikmati oleh berbagai kalangan mulai dari anak sekolah, mahasiswa, pegawai kantoran, ibu rumah tangga, sampai dengan lansia sekalipun dapat menikmati produk ini karena menggunakan bahan-bahan yang alami dan berkualitas.

##### **2.1.4. Pesaing**

Untuk saat ini kami mempunyai beberapa pesaing. Seperti pedagang cemilan keliling dan keripik usus yang dititipkan di beberapa warung. Walaupun keripik usus sudah sedikit demi sedikit menghilang saat ini. Namun, pengaruh pesaing terhadap penjualan keripik usus sedikit berpengaruh karena para pesaing sudah terlebih dahulu berjualan keripik usus dan juga tempat berjualannya yang cukup strategis sehingga banyak orang yang melakukan aktivitas disekitar ditempat tersebut dan sering membeli keripik usus di sana.

### **2.1.5. Sasaran Pembeli**

Sasaran dari Keripsus keripik usus ini adalah para penikmat cemilan ringan, dari semua kalangan mulai dari anak sekolah, pegawai kantoran, mahasiswa, ibu rumah tangga, dan lain-lain. Terutama yang sangat tertarik dengan keripik usus dengan aneka rasa.

### **2.1.6. Differensiasi**

Strategi diferensiasi yang dilakukan dadar gulung adalah diferensiasi produk yang mencakup pada tampilan yang menarik yaitu terdapat berbagai varian rasa dan kandungan gizi yang dihasilkan dari usus tersebut.

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

#### **1) *Segmentation***

##### **a. Demografis**

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

##### **1. Umur**

Produk Kripsus keripik usus ini dapat dikonsumsi oleh kaum anak-anak hingga dewasa.

##### **2. Jenis Kelamin**

Produk Kripsus keripik usus dapat dikonsumsi oleh semua jenis kelamin.

##### **3. Pendapatan**

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

##### **4. Segmentasi Demografik Multivariasi**

Produk Kripsus keripik usus ini diarahkan pada segmentasi umur, jenis kelamin dan pendapatan sehingga produk dapat secara maksimal diterima oleh konsumen dan memberikan suatu kepuasan konsumen .

## **2) Targeting**

Setelah memetakan pasar, 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 pemasaran Kripsus keripik usus adalah anak – anak, remaja hingga dewasa. Hal ini disebabkan karena produk kripsus keripik usus memiliki varian rasa yang menarik bagi anak – anak dan remaja dan juga rasa yang lezat dan bergizi juga akan menjadi hal yang menarik bagi konsumen dewasa. Terlebih untuk para remaja atau dewasa yang memiliki hobby mencari makanan-makanan yang unik, namun tidak menghilangkan ciri khas negara Indonesia.

## **3) Positioning**

Pada posisi pasar kripsus keripik usus merupakan makanan yang bergizi tanpa adanya bahan kimia yang berbahaya. Kami juga berinovasi pada rasa yang mempunyai berbagai varian rasa yang lezat dan memiliki kandungan yang bergizi dan mampu memberikan kesan enak, dan lezat agar konsumen lebih tertarik dan juga diimbangi oleh bahan dasar yang memberikan gizi baik.

## **2.2. Aspek Pemasaran**

### **2.2.1. Promosi**

Promosi yang akan kami lakukan dengan menyebarkan brosur tempat-tempat ramai dan menyebarkannya di sosial media seperti Blogger, Facebook, Twitter, BBM, dan lain-lain. Pada bulan-bulan pertama kami juga akan memberikan diskon maupun potongan harga kepada para konsumen, agar para konsumen tertarik terhadap produk kami dan dapat berkunjung kembali.

### **2.2.2. Pengembangan Pasar**

Setelah berhasil pada usaha pertama ini. Kami akan mencoba untuk membuka cabang “Kripsus keripik Usus” baik didalam kota maupun luar kota agar nantinya para konsumen bisa lebih mengenal keunikan dan citarasa dari makanan ini.

### **2.2.3. Pengembangan Produk**

Pengembangan produk kedepan untuk produk kripsus keripik usus ini hanya dikembangkan dengan cara penyajian ataupun cara pendistribusian ke langganan. Keripik usus yang unik dan menarik pastinya akan menjadi salah satu daya tarik bagi para konsumen.

### **2.2.4. Langkah-langkah Promosi**

Pada permulaan kami akan mencoba memberikan potongan harga pada konsumen dan terus mempertahankan citarasa yang kami punya tanpa mengubahnya ke yang lebih buruk.

## **2.3. Analisis SWOT**

### *1. KEKUATAN (strength)*

- a. Kripsus keripik usus memiliki tampilan yang unik dan menarik karena memiliki berbagai varian warna sehingga membuat konsumen ingin merasakan produk ini
- b. Selain lezat, keripik usus ini, ragam varian rasa pun kami sajikan dalam kue ini.
- c. Kripsus keripik usus memiliki rasa yang lezat karena pemilihan bahan baku yang berkualitas.
- d. Harga keripik usus 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 sehingga konsumen dari berbagai daerah di Surabaya dapat memesan produk ini dengan tambahan biaya pengiriman.

## 2. KELEMAHAN (*weakness*)

### a. Produk hanya satu jenis

Produk yang ditawarkan hanya satu jenis dari kebanyakan cemilan sederhana yang ada, jika selera konsumen terus berubah, bukan tidak mungkin produk ini akan di tinggalkan dan beralih ke produk lain yang lebih inovatif.

### b. Masa *expired* singkat

Keripik usus ini memiliki masa *expired* yang singkat, bisa disimpan di tempat teduh.

## 3. PELUANG (*opportunities*)

### a. Selera

Produk Kripsus keripik usus membuat cemilan ini menjadi lezat dan mempunyai berbagai varian rasa dari keripik usus ini. Inovasi rasa ini juga dimaksudkan untuk membidik/menarik semua segmen pasar sehingga produk kripsus keripik usus menjadi suatu selera dimasyarakat sebagai peluang untuk mendapatkan lebih banyak profit.

### b. Persaingan

Melihat dari persaingan peluang bisnis ini akan sangat menjanjikan sekali, hal ini karena saingan untuk usaha ini bisa dikatakan belum banyak.

## 4. ANCAMAN (*threats*)

a. Akan banyak pihak lain yang akan meniru usaha keripik usus ini, terutama keunikan dan produknya hal ini tentu akan membuat saingan yang baru bagi kita.

b. Adanya pedagang – pedagang asongan atau tradisional yang ada di masyarakat dan berkeliling menjualkan dagangan keripik usus mereka dengan harga yang lebih murah.

## 2.4. Analisa 4P

### 1. Produk (*Product*)

Produk keripik usus ini merupakan makanan yang cocok dimakan untuk para penggemar jajanan khas Indonesia. Disamping itu makanan ini tidak menggunakan bahan pengawet yang membahayakan dan aman dikonsumsi. Untuk menarik minat pelanggan, produk makanan kripikus keripik usus dikemas dan disajikan menarik, praktis, dan siap dimakan.

### 2. Harga Jual (*Price*)

Harga jual produk pelangi dadar gulung disesuaikan dengan harga para pesaing yakni seharga Rp. 7.000,- untuk porsi normal. Untuk satu porsi besar dikenakan harga satu porsinya Rp. 12.000,- Dengan tampilan menarik serta rasa yang lezat dan bergizi. Kripikus keripik usus ini dapat menarik minat para konsumen dan juga kaya akan protein serta sebagai makanan penunda lapar.

### 3. Promosi (*Promotion*)

Promosi kripikus keripik usus dilakukan dengan memberikan *discount* untuk pembelian dalam satu bulan pertama. Promosi yang akan kami lakukan dengan menyebarkan brosur tempat-tempat ramai dan menyebarkannya di sosial media seperti Instagram, Twitter, Line, *Whatsapp* dan lain-lain. Pada bulan-bulan pertama kami juga akan memberikan diskon maupun potongan harga kepada para konsumen, agar para konsumen tertarik terhadap produk kami dan dapat berkunjung kembali.

### 4. Sistem Pemasaran dan Distribusi (*Place*)

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

## **2.5. Distribusi**

Tempat penjualan produk kripsus keripik usus berada di tempat yang strategis, Dengan jumlah penduduk yang padat di sekitar tempat penjualan. Hal ini yang cukup mendukung kegiatan perdagangan tersebut. Karena, strategis akan sedikit banyak menimbulkan Efek untuk membeli jajanan sederhana ini, Orang yang tadinya belum tahu keberadaan Produk kita serta keunikan yang kita miliki dengan lebih cepat diketahui, dengan demikian Faktor Manusia yang biasanya suka mencoba coba hal hal baru akan timbul.



## **BAB III**

### **ASPEK PRODUKSI**

#### **3.1. Deskripsi Produk**

Kripsus keripik usus merupakan produk cemilan sederhana yang sering dijumpai masyarakat, namun pada saat ini cemilan tersebut sudah mulai perlahan-lahan menghilang di pasaran. Memiliki tampilan yang unik dan menarik dengan adanya varian rasa dari keripik usus. Dengan rasa keripik usus yang menarik. Hal ini yang menambah kesan menarik dari produk ini. Karena keripik usus akan diberi aneka rasa. Dihadirkan bersama secangkir Es atau satu gelas juice buah membuat kripsus keripik usus menjadi sasaran makanan yang pas untuk disantap

#### **3.2. Jenis Produk**

Jenis produk yang ada pada “Kripsus keripik usus” terdiri dari satu pcs keripik usus normal atau satu paket besar yang bebas untuk memilih varian rasa.

Jika konsumen ingin memilih tambahan menu di luar paket, maka ada tambahan jenis rasa yaitu :

- Balado
- BBQ
- Pedas

### **3.3. Kualitas Produk**

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

### **3.4. Komposisi Produk**

Komposisi dari Kripsus keripik usus adalah :

- Tepung terigu
- Garam
- Usus
- Bumbu penyedap
- Tepung kripsy
- Minyak
- Air
- Bumbu tabur
- Daun jeruk, dsb.

Untuk rasa keripik usus :

- Balado
- BBQ
- Pedas

### **3.5. Proses Pembuatan**

CARA MEMBUAT keripik usus :

*Example: pembuatan keripik usus*

1. Campurkan tepung terigu dengan penyedap rasa , dan masukan Usus.
2. Masukan kedalam wajan berisi minyak yang sudah panas.
3. Setelah agak kekuningan angkat dan tiriskan.
4. Tunggu beberapa saat agar agak dingin dan minyak udh menetes.
5. Setelah bumbu sesuai rasa-rasa yang akan ditaburkan.
6. Lalu packing ke kemasan.

### **3. 6. Pengemasan Produk**

Jika konsumen memesan untuk *take away* maka, keripik usus ini packing dengan menggunakan kardus untuk pelindung keripik usus ini agar tidak pecah. Sementara untuk pesanan langsung dapat disusun menggunakan packing plastik

## **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

Produk kripsus keripik usus tidak bersifat tahan lama, produk ini hanya bertahan 4-5 bulan di suhu ruang. Produk yang kami hasilkan ini tidak menggunakan bahan pengawet maka dari itu tidak memiliki ketahanan yang cukup lama. Produk yang kami hasilkan tidak tahan lama dikarenakan salah satu bahan yang digunakan ialah tepung terigu.

#### **5.2. Tindakan Alternatif**

Tindakan yang akan kami lakukan untuk mengatasi resiko dan hambatan tersebut adalah sebagai berikut:

a. Persaingan

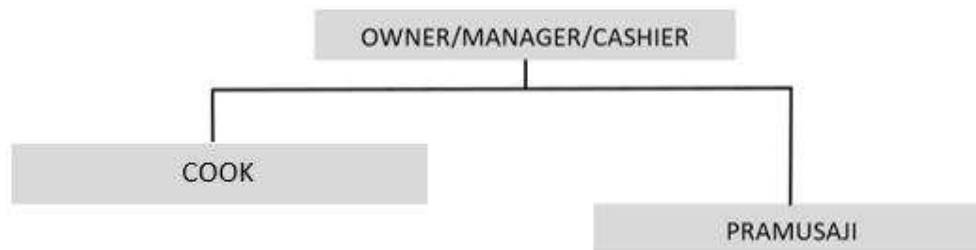
Usaha yang kami lakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan melakukan promosi produk secara berkesinambungan serta membuat produk dengan tampilan menarik dengan berbagai rasa sesuai dengan selera konsumen yang diminati pada saat ini. Selain itu, menggunakan hak cipta dari produk yang dihasilkan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

b. Daya Tahan Produk

Upaya untuk mengatasi hal tersebut adalah bisa memperkirakan berapa jumlahpenjualan setiap harinya sehingga produk bisa habis setiap harinya.

**5.3.STRUKTUR ORGANISASI**

Struktur organisasi *Kripsus keripik udud* masih sangat sederhana, karena belum merupakan bisnis yang besar. Rencananya personil *kripsus keripik usus* akan terdiri dari Owner merangkap Manager dan Kasir sekaligus, kemudian Chef, dan dibantu oleh Pramusaji. Berikut adalah gambar struktur organisasi *Kripsus keripik usus*:



Gambar 4.1 Struktur Kepersonaliaan *kripsus keripik usus*

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 *Kripsus keripik usus* yaitu 8 jam kerja dan sudah termasuk istirahat selama 1 jam. Berikut adalah jam kerja dan jadwal pada *Kripsus keripik usus*:

Tabel Waktu Kerja Karyawan *Kripsus keripik usus*

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

Sumber : Olahan penulis, 2021

Tabel Schedule *kripsus keripik usus*

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 *kripsus keripik usus*

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 *Kripsus keripik ususi* yang sudah memiliki standart sendiri.

Tabel Job spesifikasi karyawan

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"> <li>- Berusia minimal 20 tahun.</li> <li>- Minimal pendidikan SMK bidang perhotelan (tata boga).</li> <li>- Berpenampila</li> </ul>

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

Sumber : Olahan penulis, 2021



### ***5.6.STATUS PEGAWAI***

Sistem penggajian yang diberlakukan di Kripsus keripik usus yaitu adalah kontrak selama 1 tahun dari masing-masing jabatan. Dab dapat diperpanjang dilihat dari kinerja dari karyawan tersebut.

### ***5.7.SISTEM PENGAJIAN***

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.<sup>3</sup>

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

Sistem penggajian di *Kripsus keripik usus* berdasarkan Upah Minimum Kota (UMK) Jombang tahun 2021 atas keputusan wali kota Bandung sebesar Rp. 2.654.095,- per bulan. dan untuk pembayaran karyawan *Kripsus keripik usus* adalah sebagai berikut:

Tabel Penggajian karyawan

No	Jabatan	Qty	Hari Kerja	Total Gaji
1	Cook	3	24	Rp 7.500.000
2	Pramusaji	3	24	Rp 12.000.000
<b>Total Per Bulan</b>				Rp 19.500.000,-
<b>Total Per Tahun</b>				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	Gerobak / Etalase	1	Unit	1.500.000	1.500.000	3	500.000
2	Kompore Gas	1	Unit	150.000	150.000	3	50.000
3	Tabung Gas 3kg	1	Unit	120.000	120.000	3	40.000
4	Blender	1	Unit	200.000	200.000	2	100.000
5	Baskom/mangkuk	2	Unit	12.000	24.000	3	8.000
6	Panci	1	Unit	60.000	60.000	3	20.000
7	Pisau	2	Unit	50.000	100.000	2	50.000
8	Sendok	1	Unit	25.000	25.000	2	12.500
9	Talenan	2	Unit	5.000	10.000	1	10.000
<b>Total Biaya</b>					<b>2.134.000</b>		<b>790.500</b>

b. Bahan baku untuk produksi

No.	Bahan	Jumlah	Total Harga per Produksi	Total Harga per Tahunan
	Bahan Utama			
1	Garam	50 gr	500	165.000
2	Tepung Kanji	2 kg	10.000	3.300.000
3	Tepung Terigu	5 kg	35.000	10.000.000
4	Santan	5 kg	50.000	2.000.000
5	Telur	20 kg	160.000	10.000.000
6	Minyak	10 kg	150.000	9.900.000
7	Daun pandan	100 pcs	30.000	3.000.000
8	Pasta/buah strawberry	5 kg	50.000	5.000.000
9	Pasta/buah orange	5 kg	50.000	5.000.000
10	Pasta /buah naga	5 kg	50.000	5.000.000
11	Mentega	1 kg	25.000	2.000.000
	Bahan Pelengkap :			
1	Keju	20 Kg	200.000	12.000.000
2	Cokelat	10 kg	70.000	8.000.000
3	Cokelat putih	10 kg	80.000	9.200.000
4	Susu kental manis	50 pcs	500.000	15.000.000
5	Kismis	1 kg	20.000	300.000
6	Kacang	2 kg	20.000	300.000
7	Kardus	20 pcs	40.000	11.000.000
8	Sendok Plastik	100 pcs	30.000	9.900.000
<b>Jumlah</b>			<b>1.120.000</b>	<b>121.065.000</b>

\*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		<b>2.660.000</b>	<b>31.920.000</b>

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha Pelangi Dadar Gulung adalah sebesar Biaya Peralatan + Biaya Bahan Baku + Biaya Operasional

$$= \text{Rp. } 2.369.000 + \text{Rp. } 1.120.000 + \text{Rp. } 2.660.000$$

$$= \text{Rp. } 6.149.000$$

### **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. 850.500 / tahun

### **Harga Pokok Produksi (HPP)**

- Biaya Tetap = Biaya Penyusutan + Biaya Operasional
 
$$= \text{Rp. } 850.500 / \text{tahun} + \text{Rp. } 213.090.000 / \text{tahun}$$

$$= \text{Rp. } 213.940.500 / \text{tahun}$$

- HPP = Biaya Tetap + Biaya Produksi / Jumlah Produksi
 
$$= \text{Rp. } 213.940.500 + \text{Rp. } 121.065.000 / (100 \times 330)$$

$$= \text{Rp. } 213.940.500 + \text{Rp. } 121.065.000 / (33.000)$$

$$= \text{Rp. } 335.005.500 / 33.000$$

$$= \text{Rp. } 10.151,68 \text{ atau Rp. } 10.500$$

### **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 Pelangi Dadar Gulung 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 keripik usus ini sudah mulai hilang perlahan-lahan, saya berinovasi untuk membuat jajanan sederhana khas Indonesia ini bisa dapat terus berkembang di pasaran. Usaha keripi usus inicukup menjanjikan selain dikarenakan peluang pasar yang ada, penjual dadar gulung belum ada yang berinovasi membuat tampilan dadar gulung ini semakin menarik dengan rasa yang lezat sesuai dengan *trend* zaman sekarang. Diharapkan bisnis ini bisa bersaing dengan makanan lain dan menjadi suatu *trend* yang dapat *booming* di masyarakat, selain terjangkau harga produknya serta menjadi makanan yang sehat dan unik bagi masyarakat.

#### 6.2. Saran

Dari proposal bisnis ini diharapkan usaha ini dapat berjalan lancar, sesuai yang diharapkan dan banyak diminati konsumen. Saran dari saya yaitu dalam berbisnis apapun yang kita miliki harus dapat mempunyai sikap kreatifitas dan inovasi yang tinggi, sehingga para konsumen tidak bosan atau jenuh untuk memakan atau memakai produk yang kita buat. Karena untuk zaman sekarang, jikalau kita tidak berkreasi seunik mungkin, kita dapat terkalahkan oleh para pesaing yang sebenarnya setara kemampuannya dengan diri kita. Dalam berbisnis pembuatan dadar gulung ini kita harus mempunyai konsep untuk menarik para konsumen, sehingga banyak konsumen yang mau membeli produk kita, kita juga harus memperhatikan minat masyarakat untuk pengembangan produk kita, dan juga kita harus mengingat bahwa pembeli adalah raja sehingga kita harus ramah pada setiap konsumen atau pembeli. Oleh karenanya, cerdas diperlukan dalam berwirausaha, dimana kita pintar pencari peluang yang menguntungkan di pasaran sehingga apa yang kita jual dapat menjadi suatu alasan disukai masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- 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, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.  
Yogyakarta: Pustaka pelajar.

# CEK PLAGIASI

The screenshot shows a plagiarism checker interface. At the top, there's a navigation bar with the Vivo logo and 'vivo Indonesia vivo V23e' branding. A 'BUKA' button is visible. The main content area is divided into several sections:

- Properti Pindal:** A section for document properties.
- Jumlah kata : 1654** and **Hasil Ditemukan : 4**: Text indicating the word count and the number of matches found.
- Tranductor binario** and **Convertidar PDF**: Buttons for document conversion.
- Donut Chart:** A circular progress indicator showing 18% Plagiat (red) and 82% Unik (green).
- Buttons:** 'Buat itu unik' and 'Mulai Pencarian Baru'.
- Text:** 'Untuk memeriksa plagiarisme di foto klik di sini' and a button 'Búsqueda de imágenes inversa'.
- Document Preview:** A snippet of the document 'RENCANA BISNIS KRIPSUS KERIPIK USUS' with the author 'Supangat, M.Kom., ITIL, COBIT' and 'E-BISNIS (R)'. It shows a similarity score of 7% and lists sources like 'Siti Nafilah - BP Pelangi Dadar Gulung.pdf' and 'Course HeroBUSINESS PLAN DALUNG KEKINIAN.docx'.
- Advertisement:** A banner for 'Miliki vivo V23e terbaru' with a 'Buka >' button.

At the bottom, a taskbar shows several open files: 'PROPOSAL BISNIS.docx', 'FIRGI (1).pdf', 'FIRGI (1).docx', and another 'PROPOSAL BISNIS.docx'. A 'Tampilkan semua' button is also present.