RENCANA BISNIS “MIAM TOAST”

TECHNOPRENEURSHIP DIGITAL CONTENT A
Supangat, M.Kom, ITIL, COBIT

Oleh

FERNANDA ALVIRA YUNARA

1151800066

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021

1. RINGKASAN

Rencana bisnis merupakan langkah awal dalam membangun bisnis mulai dari tujuan, serta bagaimana strategi dan rencana yang akan dijalankan agar tujuan bisnis tercapai. Saat ini berbagai macam inovasi makanan di Indonesia sangat berkembang. Hal ini membuat para pebisnis di bidang kuliner bersaing ketat untuk membuat inovasi yang lebih menarik, dimulai dari cara penyajian yang unik, varian rasa yang beragam hingga kemasan yang menarik. Terlebih adanya perubahan pola konsumsi masyarakat, khususnya para remaja yang lebih suka camilan daripada makanan berat. Makanan camilan tersebut berupa makanan modern. Untuk menarik perhatian target konsumen, maka para pebisnis kuliner menginovasikan berbagai makanan yang sedang kekinian atau *trend* di kalangan masyarakat saat ini. Salah satunya adalah Toast Bread.

Salah satu bisnis yang akan direncanakan dan dikembangkan adalah Toast Bread. Toast Bread adalah jenis camilan roti yang dibakar atau dipanggang pada suhu yang pas sampai cokelat keemasan dan garing, lalu diberi isian bahan lain seperti sayuran, telur, saus dan lainnya. Toast Bread adalah salah satu camilan yang sedang kekinian dan paling banyak diminati, khusunya para remaja. Jenis camilan satu ini tergolong mengenyangkan perut karena kandungan dari roti bakar terdapat gizi yang baik untuk pengganti nasi. Oleh karena itu, Toast Bread sangat praktis dan dapat dikonsumsi dimana saja dan kapan saja sehingga sangat diminati oleh masyarakat. Selain itu, bahan baku dari Toast Bread mudah ditemukan di pasaran sehingga memudahkan untuk menjalankan bisnis ini.

Sekarang ini cukup banyak pebisnis Toast Bread yang bermunculan dengan brand yang berbeda-beda. Tetapi menu Toast Bread yang ditawarkan adalah *basic* yaitu dengan isian telur *omelette*, keju serta saus dan mayonnaise. Penulis berkeinginan untuk menciptakan bisnis Toast Bread dengan berbagai macam inovasi isian dan rasa yang berbeda dengan brand Toast Bread yang sudah ada dipasaran. Produk yang akan penulis *Launching* adalah Toast Bread dengan nama “Miam Toast” yang dalam Bahasa Perancis berarti roti toast yang lezat.

Sasaran dari bisnis ini adalah semua kalangan masyarakat, dari anak-anak hingga dewasa karena roti ini dapat dinikmati oleh semua umur dan juga untuk konsumen yang tidak ingin makan berat tetapi tetap kenyang. Dari sekian banyak usaha yang ada, penulis memilih bisnis kuliner sebagai usaha yang akan dijalankan karena kelayakan bisnis ini jangka panjang, meskipun kini tengah popular tetapi bisnis ini dapat bertahan lama. Roti tidak mengenal trend karena sifatnya yang praktis dan menjadi kebutuhan gaya hidup

masyarakat modern. Hanya saja roti dibuat berbagai inovasi yang bermacam-macam di pasaran.

2. DESKRIPSI PERUSAHAAN

Miam Toast merupakan produk camilan yang dikelola oleh perusahaan PT. Miami. Bergerak dalam bidang kuliner. Bekerja sama dengan perusahaan Manufacture By: PT. Rama Jaya yang terletak di Cerme Puri No. 47, Gresik. Adapun visi dan misi dari perusahaan PT. Miami yaitu:

1. Visi: Menjadi perusahaan yang berkembang di bidang kuliner
2. Misi:
    a. Menciptakan Toast Bread dengan berbagai macam inovasi isian dan rasa yang berbeda dengan brand Toast Bread yang sudah ada dipasaran.
    b. Menyediakan produk dengan kualitas premium
    c. Mengembangkan karyawan yang berkompeten dengan menciptakan lingkungan kerja yang baik untuk mendukung tercapainya kepuasan pelanggan.
    d. Terus menciptakan inovasi baru sesuai dengan tren yang terjadi di masyarakat.

Tujuan didirikannya perusahaan adalah dilatarbelakangi perubahan pola konsumsi masyarakat, khususnya para remaja yang lebih suka camilan daripada makanan berat. Camilan yang sering disukai adalah camilan yang mengenyangkan, oleh karena itu terbesit untuk bisnis Toast Bread dengan nama “Miam Toast”. Perusahaan yang didirikan oleh penulis masuk dalam perusahaan terbatas yaitu badan usaha yang modalnya terdiri atas saham-saham dan menjadikan pemilik PT. memiliki bagian kepemilikan sebesar saham yang dimilikinya.

3. BARANG/JASA YANG DIPRODUKSI

Miam Toast merupakan jenis camilan roti yang dibakar atau dipanggang pada suhu yang pas sampai cokelat keemasan dan garing, lalu diberi isian bahan lain seperti sayuran, telur, saus dan lainnya. Jenis camilan satu ini tergolong mengenyangkan perut karena kandungan dari roti bakar terdapat gizi yang baik untuk pengganti nasi. Miam Toast menawaekan berbagai macam inovasi isian dan rasa yang berbeda dengan brand Toast Bread yang sudah ada dipasaran. Miam Toast menawarkan menu dengan isian lebih bervarian yaitu *Tuna Mayo, Crispy Chicken Katsu, Spicy Bulgogi* dengan berbagai saus yang lebih kekinian yaitu seperti saus *mentai* dan saus *cream*. Tidak hanya menu asin saja

yang ditawarkan tetapi juga varian menu rasa manis seperti *Choco Crunchy*, Keju Susu, *Choco Matcha*, dan *Choco Oreo.* Bahan yang digunakan dengan kualitas premium sehingga menghasilkan kualitas produk yang lebih tinggi dibandingkan produk lainnya. Miam Toast berharap banyak konsumen tertarik untuk membeli camilan ini, karena memiliki banyak varian menu yang belum ada di pasaran.

4. ANALISIS ASPEK PASAR

Peluang bisnis Miam Toast sangat menguntungkan karena camilan ini tidak mengenal tren atau musim. Prospek pasar yang besar dan bahan baku yang mudah didapatkan. Persaingan yang ketat di pasaran menjadikan PT. Miami ini harus terus berinovasi dalam membuat produk. Hal yang harus diperhatikan seperti selalu update tentang tren baru di masyarakat.

Strategi pemasaran Miam Toast adalah dengan *Promotion Mix* atau gabungan dari berbagai jenis promosi. Yang pertama melalui *advertising* (iklan) dengan Ads Instagram dengan menggunakan tayangan iklan video seperti seorang remaja wanita sedang membawa dan memakan Miam Toast dan memperlihatkan visual dari Miam Toast dengan berbagai angle kamera, hal ini agar target konsumen tergiur untuk mencoba produk ini. Pada dasarnya, media sosial menyediakan cara cepat dan mudah mengkomunikasikan (Supangat, 2020). Kedua, yaitu *sales promotion* dengan diskon *Buy Two Get One Free* (Beli dua gratis satu) untuk pembelian varian rasa tertentu. Dengan hal ini target konsumen agar tergiur dengan promo tersebut dan membelinya. Lalu memberikan kupon setiap pembelian, jika sudah terkumpul 10 kupon dapat ditukarkan dengan 2 Miam Toast menu varian rasa manis dengan gratis.

Miam Toast memasarkan produknya dibandrol dengan harga harga Rp18.000 sampai Rp28.000. Ada pula memiliki paket hemat yaitu berisi 2 menu varian Choco Crunchy dan Choco Matcha Miam Toast hanya dibandrol dengan harga Rp35.000 saja. Miam Toast disajikan dengan bentuk packaging *paper bag* yang menarik dengan warna coklat dan kuning yang berarti sebuah kehangatan, sama halnya dengan warna rotinya yang cokelat keemasan yang disajikan hangat. Selain memiliki penempatan di ruko besar, Miam Toast juga akan dipasarkan di food court mall seluruh Indonesia.

5. ANALISIS ASPEK TEKNIS

Lokasi perusahaan terletak di Taman permata no. 3 Driyorejo, Kota Gresik. Fasilitas perusahaan dapat berupa alat-alat produksi. Tahapan skala produksi yaitu Routing, Schedulling, Dispatching, Follow-up. Perusahaan ini memiliki alat produksi yang sesuai dengan teknologi masa kini. Manfaat teknologi tidak hanya untuk meningkatkan operasioal kerja saja tetapui juga memberikan keuntungan dan nilai tambah bagi perusahaan (Supangat et al., 2019). Alat yang digunakan adalah mesin-mesin pemanggang roti, serta mesin untuk membuat aneka isian rasa. Kualitas alat sangat diperhatikan agar produk yang dihasilkan sangat baik. Gambar dibawah ini terdiri dari 3 bagian utama yaitu ruang produksi roti, ruang produksi isian rasa dan kantor.

<table>
<tr><td>Ruang
Produksi Roti</td><td></td><td>Ruang
Produksi isian
rasa</td></tr>
<tr><td colspan="3">KANTOR</td></tr>
</table>

Layout Bangunan Perusahaan

6. ANALISIS ASPEK MANAJEMEN

Masa pembangunan proyek perusahaan sekitar 6 bulan sudah mencakup pembentukan bisnis dan struktur organisasi (produksi, pemasaran, dan admin keuangan). Perusahaan kami akan merekrut 60 orang pertama untuk diseleksi ke tahap berikutnya sesuai bidang masing-masing. Syarat menjadi karyawan PT. Miami diantara lain yaitu jujur, sopan, bertanggung jawab, kreatif, dan terampil. Proses perekrutan dimulai dari tahap interview, pemeriksaan referensi, evaluasi medis, keputusan penerimaan, dan tanda tangan surat kontrak. Jenjang karir pada perusahaan kami akan membuka lowongan kerja setiap 1 tahun sekali untuk posisi tertentu.

7. ANALISIS ASPEK FINANSIAL

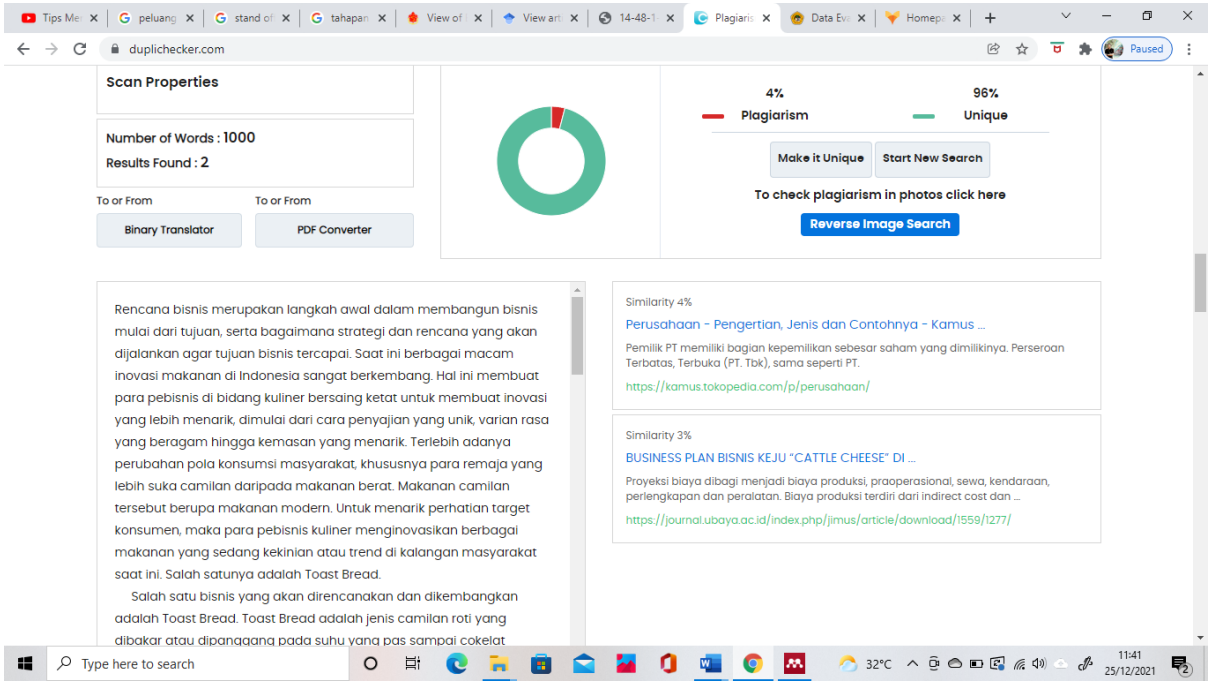
Sumber pendanaan yang digunakan adalah dana pribadi. Proyeksi biaya dibagi menjadi biaya produksi, praoperasional, sewa, kendaraan, perlengkapan dan peralatan (Siantar, 2014). Biaya produksi terdapat dua yaitu indirect cost dan direct cost. Indirect

cost terdiri dari biaya tenaga kerja dan pemasaran. Direct cost terdiri biaya pokok penjualan produk. kebutuhan dana akan dikelola oleh administrasi keuangan dengan laporan harian setiap bulannya.

DAFTAR PUSTAKA

Siantar, H. P. (2014). Business Plan Bisnis Keju “Cattle Cheese” di Surabaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, *3*(1), 1–20.

Supangat. (2020). Absensi Siswa Berbasis Sms Gateway Tk Dewi. *Journal of Community Service Consortium*, *1*(1), 118–121.

Supangat, S., Septiadi, B. E., & Kusnanto, G. (2019). Analisis Tingkat Kematangan Dan Perancangan Peningkatan Layanan Sistem Informasi Rektorat Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya (Studi Kasus : Badan Sistem Informasi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya). *Konvergensi*, *15*(1). https://doi.org/10.30996/konv.v15i1.2831

HASIL CEK PLAGIASI