# "PIZZA KANGEN"

(E-BISNIS, KELAS R)

SUPANGAT, M. KOM, ITIL, COBIT.



## Oleh

**FANSIANUS NCAONG** 

(1211900347)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

#### BAB I

#### PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Diera modern sekarang, ada begitu banyak orang berlomba-lomba untuk membuka bisnis/usaha kecil dengan memanfaatkan perkembangan teknologi sekarang. Salah satu bisnis/usaha kecil yang sangat menarik menurut saya ialah mengembangkan usaha pizza, karena sebagian besar orang sekarang ingin mencari tau tentang makanan-makanan yang paling enak, Lebih khusus orang yang pecinta makanan. Tentunya kita sudah tau bahwa pizza adalah jenis makanan fovorit banyak orang yang hampir dapat ditemui dibeberapa tempat/wilayah. Seperti yang kita ketahui bahwa pizza adalah jenis makanan yang paling enak dan lezat serta banyak sekali orang pengemarnya. Hal yang mendasar membuka bisnis ini karena memiliki keuntungan yang potensial yang bisa diraih cukup besar. Dan inilah alasan mengapa saya ingin mengembangkan usah pizza kangen. Harganya pun sangat terjangkau, sehingga banyak sekali orang selalu menjangkaunya. Ada pun kandungan gizi yang terdapat dalam bahan pembuatannya sehingga sangat baik untuk dikonsumsi oleh banyak orang. Dan yang paling penting juga, saya akan memperkenalkan produk pizza kangen ini dikalangan kanak-kanak hingga dewasa, supaya mereka juga bisa menggemarinya.

#### B. Visi Dan Misi

#### Visi

Mempromosikan pizza kangen ini yang bermutu dan dapat digemari oleh semua kalangan masyarakat. Serta menjadikan pizza kangen untuk lebih dikenali kepada masyarakat luas.

#### Misi

- 1. Menyediakan pizza ini yang bermutu dan dapat digemari oleh semua kalangan masyarakat. Serta menjadikan pizza kangen untuk lebih dikenali kepada masyarakat luas.
- 2. Menyediakan harga yang murah dan juga ramah lingkungan.

- 3. Meningkatkan mutu pizza kangen agar banyak dikenali masyarakat.
- 4. Mengahasilkan pizza yang berkualitas dan mutu yang terjamin.
- 5. Menjadikan usaha ini sebagai peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan yang baik.

#### BAB II

### **ANALISIS SWOT**

## A. Pengertian Analisis Swot

Dalam melakukan sebuah bisnis harus ada analisis terhadap bisnis yang dikembangkan. Analisis yang dimaksud ini adalah analisis swot, merupakan analisis yang dimana memiliki beberapa unsur yakni;

- 1. Kekuatan (kelebihan)
- 2.kelemahan (kekurangan)
- 3. Peluang
- 4. Ancaman

Tujuan dari analisis swot ini adalah sebagai bahan pertimbangan peningkatan profit atau laba dan juga untuk mencegah dari beberapa ancaman resiko. Pada pembahasan ini saya akan memaparkan hal yang berhubungan analisis swot pada usaha pizza kangen.

## 1. Kekuatan (kelebihan):

- Harganya sangat ekonomis
- kualitas bahannya juga sangat baik
- Sangat baik untuk dikonsumsi oleh semua kalangan masyarakat
- Bahannya mudah didapatkan
- Proses pembuatannya juga sangat mudah
- Memiliki kandungan gizi
- Bebas dari bahan pengawet

### 2. Kelemahan (kekurangan)

Membuat sebuah produk, pasti memiliki kelemahan atau kekurangan; diantaranya:

- Sangat mudah sekali untuk ditiru
- Tidak bertahan lama

### 3. Peluang

Ada pun peluang yang didapat dalam menjalankan usaha pizza kangen, anatara lain;

- Harganya yang sangat terjangkau bagi masyarakat
- Tempatnya yang sangat strategis
- Disediakan pesanan dalam jumlah besar
- Lebih khusus di daerah pedesaan yang belum banyak membuka usaha pizza ini
- Menyediakan layanan pesan antar (delivery)
- Terdapat pesanan online

#### 4. Ancaman

Dalam menjalankan usaha pizza kangen ini tidak luput dari ancaman, seperti adanya persaingan harga terhadap jenis produk yang sama dengan memberikan harga yang lebih murah dari harga yang kita tawarkan.

# B. Marketing Mix

Menjalankan usaha pizza kangen ini sangat dibutuhkan marketing mix atau biasa dikenal dengan formula 4P, yakni;

- 1. Product (produk)
- 2. Price (harga)
- 3. Place (tempat)
- 4. Promotion (promosi)

## 1). Product (produk)

Dalam pembuatan pizza ini, ada begitu banyak bahan yang digunakan dalam proses pembuatannya, yakni:

- Bahan adonan:

1 sdm susu bubuk (dancow)

100 ml air hangat

2 sdm gula

1 sdt garam

3 sdm minyak sayur

2 sdm mentega (blue bland)

- Bahan Toping:

Saos bolognese

Saos sambal

Keju

Kornet

Abon

Sosis

## 2). Price (harga)

Penjualan pizza ini, harus didukung dengan harga. Karena harga itu sangat berpengaruh sekali terhadap laku tidaknya pizza ini. Dengan itu harus diberikan harga yang ekonomis, karena ini dapat membantu sekali para peminatnya. Dan harga yang ditawarkan juga sesuai dengan isi kantong masyarakat setempat.

## 3). Place (tempat)

Membangun sebuah usaha, mestinya kita harus mencari tempat yang strategis, sehingga memudahkan kita untuk bisa diakses. Seperti, memudahkan kita untuk

mendapatkan bahan baku dan juga target pasarnya. Sehingga dari tempat yang strategis dapat memberikan kemudahan serta keuntungan bagi kita. Kami buatnya yaitu di daerah surabaya, jawa timur tepatnya dirumah kami sendiri. Punya alasan sendiri kenapa harus dirumah, karena mengusung konsep home industry.

### 4). Promotion (promosi)

Menjalankan usaha harus ada analisis peluang usahanya. Disni kami mencoba melakukan promosi di berbagai media sosial seperti: facebook, Wa, instagram, line dan media sosial lainnya. Dan kami juga tidak lupa dengan promosi secara langsung kepada masyarakat menggunakan methode mulut ke mulut serta menggunakan brosur juga dibeberapa tempat.

#### BAB III

#### **MARKETING**

## A. Target Pasar

Untuk target pasarnya sendiri kami menggunakan dua methode penjualan, yakni dengan penjualan offline dan online. Dengan cara seperti ini memudahkan kami dan juga masyarakat dalam proses pemesanannya. Untuk penjualan secara offline itu bisa datang langsung dialamat kami Tubanan baru blok C no 63, Surabaya. Sedangkan untuk penjualan online kami telah menyediakan websitenya yang dapat diakses oleh pelangan. Dan juga meneyediakan pesanan antar dan delivery online.

## B. Segmentasi Pasar

Ada pun target konsumen yang kami inginkan ialah masyarakat disekitar mulai dari golongan anak-anak, usia mudah, atau pun usia tua.

# C. Strategi Pemasaran

- 1. Menetapkan harga yang relatif
- 2. Menyediakan tempat yang strategis
- 3. Pelayanan yang ramah
- 4. Bisa memenuhi kepuasan dan permintaannkonsumen

## D. Analisis Kompetitior

Ada pun keunggulan rasa dalam pizza ini, dan juga harga yang ekonomis terjangkau bagi masyarakat menengah atas dan bawah. Dan kualitasnya juga sangat menjamin tanpa bahan pengawet. Selain itu, untuk untuk daerah dekat kami belum begitu banyak orang memproduksinya, sehingga ini sangat menguntungkan bagi kami karena penjualan yang begitu laris. Dan juga harga yang begitu ekonomis bagi semua kalangan dan memiliki keunggulan kompetitif dipasaran.

## E. Analisis Sumber Daya Manusia

Tentunya sumber daya manusia sangat dibutuhkan dalamn proses pembuatan pizza ini. Oleh karena itu, kami berencana untuk menambahkan satu karyawan lagi dibagian produksi, supaya bisa mengimbangi pesanan produksi yang kian berkembang.

### **BAB IV**

### **ANGGARAN**

# A. Biaya Bahan:

- 1. Tepung terigu= Rp10.000
- 2. Susu bubuk= Rp2.500
- 3. Air (galon)= Rp4.000
- 4. Ragi instan= Rp5.000
- 5. Gula pasir= Rp13.000
- 6. Garam= Rp4.000
- 7. Minyak sayur= Rp12.000
- 8. Mentega blue and ban= Rp6.500
- 9. Saos blognese= Rp12.500
- 10. Sambal ABC= Rp4.000
- 11. Keju= Rp2.000
- 12. Kornet= Rp12.500
- 13. Sosis= Rp 20.000
- Jumlah= Rp 108.000

# B. Biaya Peralatan:

- 1. Rice cooker= Rp200.000
- 2. Baskom= Rp5.000
- 3. Sendok= Rp5.000

- 4. Garpu= Rp5.000
- 5. Kain/serbet= Rp5.000

Jumlah= Rp220.000

### C. Bahan Baku Pembantu:

- 1. Kotak kue= Rp30.000
- 2. Klio= Rp4.000

Jumlah= Rp34.000

### 1. Perhitungan modal

J. harga bahan + J. penjualan + H. Bahan pembantu

Rp108.000 + Rp164,28 + Rp34.600 = Rp142.164,28

### 2. Perhitungan harga pokok

- J. Biaya bahan + B. Akomodasi
- J. Produksi= Rp108.000 + Rp18.164,28 = Rp126.164,28

## 3. Perhitungan harga jual

- J. Biaya bahan + B. Akomodasi × 30%
- J. Produksi= Rp108.000 +  $18.164,28 \times 30\%$  = Rp113.449,284

# 4. Perhitungan rugi laba:

a). Laba perhari: (H. Jual - H. Beli)× 80 bungkus

$$(Rp16.000 - Rp13.000) \times 80$$
 bungkus

Rp2.000 × 80 = Rp 150.000

b). Laba perbulan: Laba perhari × 30 hari

Rp150.000 × 30 = Rp450.000

c). Laba pertahun: Laba perbulan × 12 bulan

Rp450.000 × 12 = Rp5.400.000

#### BAB V

#### **PENUTUP**

### A. Kesimpulan

Menjalankan sebuah usaha bisnis tentu harus memiliki pondasi yang kuat agar mampu berdiri dengan kokoh. Karena begitu banyak persaingan- persaingan pasar yang ketat. Oleh karena itu salah satu cara yang bisa dilakukan adalah melakukan promosi supaya bisa meningkatkan kualitas produk dan bisa dikenal oleh berbagai kalangan masyarakat. Untuk proses produksinya sendiri kita harus mampu menciptakan inovasi baru. Karena itu akan memberikan kepuasan bagi konsumen . Dengan usaha seperti ini, kita dapat memotivasi diri dalam wirausaha, tentang bagaimana cara berwirausaha yang menjanjikan dengan mendapatkan keuntungan yang diharapkan.

Mengembangkan bisnis pizza kangen ini, tentunya sangat laris karena harga bahan bakunya sangat terjangkau dan murah. Untuk harga pizza sendiri harganya sangat bersahabat dikalangan masyarakat lebih khusus masyarakat ekonomi menengah kebawah.

### B. Saran

Penulis menyadari bahwa dalam tugas bisnis plan atau bisnis pizza kangen ini banyak sekali kekurangan atau kelemahan bahkan jauh dari kata sempurna. Dengan ini, saya mengharapkan saran dan masukkan agar penulis bisa memperbaiki kesalahan dan diharapkan kedepannya bisa lebih baik.