

RENCANA BISNIS



Nama : Moch.Mhafudin Nawawi.M

NPM : 16.14.1.0049

Kelas : 88 TIF

RENCANA BISNIS
SABU KERING (Sambal Bubuk Kering)



Disusun untuk memenuhi salah-satu tugas mata kuliah kewirausahaan

Oleh:

Moch. Mahfudin Nawawi.M

NPM : 16.14.1.0049



PROGRAM STUDI INFORMATIKA FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MAJALENGKA
2020



Daftar Isi

Daftar Isi.....	i
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Visi, Misi dan Tujuan.....	2
BAB II ASPEK PEMASARAN.....	3
2.1 Produk.....	3
2.2 Rencana Usaha	4
2.3 Analisis Pasar	4
2.4 Strategi Pemasaran	5
BAB III ANALISIS OPRASIONAL.....	6
3.1 Rencana Produksi	6
3.2 Analisa Pendukung Bisnis	6
3.3 Analisis SWOT.....	7
BAB IV ANALISIS KEUANGAN	9
4.1 Modal Awal	9
4.2 Rencana Pendapatan.....	9
BAB V PENUTUP.....	11
5.1 Rencana Pengembangan Usaha	11
5.2 Kesimpulan.....	11



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tanaman cabe merupakan salah satu tanaman tropis yang mudah tumbuh di Indonesia sehingga ketersediaannya cukup melimpah. Namun demikian hasil panennya sangat bergantung pada cuaca dan iklim. Seperti halnya yang sedang terjadi sekarang, karena cuaca yang kurang mendukung, hasil panen berkurang, sehingga stok dipasaran terbatas sedangkan kebutuhan masyarakat kita akan cabai cukup tinggi. Pada akhirnya harga cabe pun melambung tinggi. Namun demikian ada kalanya ketersediaan cabe melimpah dipasaran, dengan masa simpan yang relatif cepat, cabe tidak akan bertahan lama dalam kondisi segar. Untuk meniasati hal tersebut cabe dapat kita olah supaya lebih awet / tahan lama. Pengolahan cabe menjadi cabe kering dan cabe bubuk dapat dijadikan peluang usaha yang menjanjikan.

Cabe kering dapat diolah menjadi sambal tabur yang bisa disajikan dengan nasi ataupun makanan lainnya. Orang Indonesia pada umumnya sangat menyukai makan yang pedas namun cabai basah yang diolah menjadi sambal tidak bertahan lama seperti cabai kering. Di tengah meroketnya harga cabai yang ada di pasaran membuat para pecinta pedas makin galau. Alternatifpun di coba untuk bisa menikmati sensasi pedas makanan. Pilihannya pun bisa menggunakan bubuk cabai. Harga cabai bubuk memang lebih murah di bandingkan harga cabai basah. Peminat cabai bubuk di pasaran juga kian meningkat. Hal ini membuat peluang usaha bubuk cabai semakin menjanjikan. Usaha bubuk cabai dapat dijalankan dengan mudah. Untuk terjun dalam bisnis bubuk cabai juga tidak membutuhkan modal yang besar. Pemasaran bubuk cabai memang sangat pesat dengan permintaannya yang lumayan tinggi.

Di daerah penulis telah ada rumahan yang menggeluti usaha bubuk cabai namun belum terstruktur untuk menjadi sebuah usaha yang menjanjikan. Hanya menjual pada warung-warung yang ada didesa.



Penulis sempat mencoba memperkenalkan produk tersebut pada orang diluar desa dan hasilnya cukup memuaskan. Oleh karenanya penulis berkeinginan untuk mengembangkan usaha tersebut melalui strategi pemasaran yang penulis miliki supaya dapat berkembang lebih maju serta memperkenalkan produk asli daerah yang memiliki rasa khas tanpa tercampur bahan kimia.

1.2 Visi, Misi dan Tujuan

Visi : Memperkenalkan produk sambal bubuk dengan rasa yang khas pada daerah luar.

Misi :

- Membeikan cita rasa yang berbeda dari sambal bubuk.
- Memberikan sensai pedas alami pada sambal bubuk.

Tujuan Usaha :

- Membantu memperkenalkan produk daerah
- Menambah pengalaman dan ilmu pengetahuan kewirausahaan dalam melakukan kegiatan usaha.
- Mewujudkan kemampuan dan kemantapan dalam berwirausahaan untuk meningkatkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
- Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan masyarakat yang mampu di andalkan dan terdepan dalam berwirausaha

BAB II

ASPEK PEMASARAN

2.1 Produk

Produk sambal bubuk ini berbeda dari sambal bubuk yang lain. Sambal bubuk ini mempunyai cita rasa yang khas dengan rasa pedas dan warna yang alami. Sambal bubuk ini memiliki kemasan asli *sachet* dan belum memiliki nama dan logo sendiri walaupun sudah berjalan cukup lama. Produk sambal bubuk ini sangat pas dimakan dengan nasi hangat bahkan anak desa asli penulis memakannya dengan sayur timun. Sambal bubuk ini tidak memiliki bahan pengawet apapun. Sambal bubuk ini dibuat masih dengan cara tradisional. Berikut foto produk sekarang yang sudah penulis ambil :





2.2 Rencana Usaha

Adapun rencana usaha yang akan dijalankan dalam usaha ini adalah sebagai berikut :

1. Rencana Jangka Pendek

Usaha bisnis sambal bubuk yang penulis rintis ini bertujuan untuk menambah pengalaman kerja di dalam usaha bisnis bagi kalangan sesama mahasiswa maupun bagi umum, selain dapat meningkatkan kreativitas, juga dapat dijadikan suatu usaha yang menjanjikan.

2. Rencana Jangka Menengah

Usaha yang penulis rintis ini pastinya akan penulis kembangkan untuk memperkenalkan produk daerah ke daerah lain supaya dikenal lebih luas.

3. Rencana Jangka Panjang

Setelah berhasil mendapatkan pelanggan, penulis akan lebih meningkatkan mutu dan kualitas dari usaha penulis ini, tidak lupa pula penulis membangun jaringan dengan membangun kedai makanan dengan nama yang telah penulis buat serta mengajak pemuda desa turut bergabung supaya tercipta lapangan kerja baru.

2.3 Analisis Pasar

Analisis pasar dan pemasaran sambal bubuk ini yaitu sebagai berikut :

1. Target penjualan

Usaha ini berlokasi dirumah penulis yang merupakan warung nasi untuk menjualnya secara langsung dan juga penulis membuat akun sosial media untuk penjualan secara online.

2. Sasaran konsumen

Dalam menjalankan usaha ini sasaran pembeli penulis yaitu mencakup semua kalangan masyarakat, baik kalangan bawah, kalangan menengah dan kalangan atas. Dari semua kalangan tersebut pembeli mampu membeli produk yang diberikan. Untuk saat ini harga per-*sachet*-nya adalah Rp 1.000/*sachet*. Dan akan penulis rubah sesuai dengan kemasan.

2.4 Strategi Pemasaran

Adapun strategi pemasaran yang penulis buat adalah dengan media internet seperti halaman facebook dan akun instagram. Selain dengan menggunakan strategi media internet penulis juga menggunakan strategi simpan di warung-warung untuk memudahkan penjualan.

BAB III

ANALISIS OPERASIONAL

3.1 Rencana Produksi

Adapun rencana produksi yang akan dijalankan adalah sebagai berikut :

1. Kualitas

Kualitas yang diberikan adalah kualitas yang terbaik, dengan terus menjaga dan mengamati bahan-bahan yang digunakan, agar konsumen pun tidak kapok/jerah karena telah membeli produk yang memang mempunyai kualitas yang baik, baik dari segi bentuk maupun rasanya.

2. Lokasi

Tempat usaha yang penulis rintis bertempat dirumah sebagai pusat dan di warung-warung masyarakat supaya penjualan lebih mudah.

3. Cita Rasa

Dalam mengontrol cita rasa produk dari usaha penulis ini agar dapat dinikmati oleh konsumen dengan rasa yang khas maka kualitas bahan dan cara pembuatan dijaga sebagaimana telah dilakukan seperti sekarang tanpa merubah bahan dan resep yang sudah ada.

3.2 Analisa Pendukung Bisnis

Untuk mendukung kelangsungan usaha ini dibutuhkan beberapa elemen-elemen yang terkait di dalamnya. Adapun elemen-elemen yang terlibat dalam kelangsungan usaha ini, yaitu:

1. Distributor

Agar usaha ini dapat bertahan dan berjalan dengan baik, maka penulis melakukan kerjasama dengan pembuat sambal bubuk untuk bekerja sama supaya produk dapat dikenal oleh banyak orang.

2. Pelaku Bisnis Tersebut

Dalam bisnis sambal bubuk ini penulis tidak memerlukan sumber daya manusia yang ahli dan skill yang khusus seperti sarjana dan lain-lain akan tetapi yang diperlukan adalah orang yang mau bekerja secara



tekun / telaten, sabar, kerja keras dan orang yang cukup kreatif karena bisnis tak cukup hanya bekerja keras, penulis juga memerlukan pemikiran-pemikiran atau ide cemerlang yang mampu membuat usaha semakin berkembang.

3. Pelaku Bisnis Lainnya

penulis pun harus memiliki hubungan baik dengan pelaku bisnis lainnya, karna apabila tidak mempunyai hubungan baik maka bisa saja usaha tidak disenangi sehingga dapat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Sehingga disinilah sebagai wirausaha harus mempunyai sikap yang baik dan jujur terhadap siapa saja. Disamping itu dengan mempunyai hubungan yang baik dengan pelaku bisnis lainnya, tentu saja akan mudah untuk saling bertukar pendapat ataupun informasi yang menguntungkan bagi kepelaku bisnis lainnya.

3.3 Analisis SWOT

1. Strenght (Kekuatan)

- Mempunyai ciri khas rasa yang unik.
- Adanya survey yang positif dari banyak orang.
- Rasanya sangat enak.
- Harganya cukup murah ,terjangkau.

2. Weakness (Kelemahan)

- Tidak cocok bagi orang yang tidak suka pedas
- Belum mempunyai nama yang dikenal banyak orang.
- Kurang modal untuk memulai usaha.
- Harga bahan baku tidak stabil (harga cabai kering).

3. Opportunity (Peluang)

- Digemari sebagian besar masyarakat.
- Ciri khas rasa yang alami
- Budaya masyarakat yang konsumtif.



4. Threat (Ancaman)

- Banyak saingan yang lebih memiliki nama yang dikenal.
- Harga bahan baku yang sewaktu-waktu bisa naik dapat menyebabkan kenaikan harga cabai.

BAB IV

ANALISIS KEUANGAN

4.1 Modal Awal

Bagi pelaku usaha sangat penting untuk memperhitungkan modal awal yang akan kita gunakan untuk memulai kegiatan bisnis/usaha yang akan dijalankan, karena modal adalah salah satu aspek penting dalam memulai bisnis/usaha yang akan dijalankan. Adapun modal awal sebagai berikut :

NO	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan	Harga Total
1.	Plastik Klip Berdiri	3 pack	Rp. 18.000	Rp. 54.000
2.	Stiker	1 meter	Rp. 100.000	Rp. 100.000
3.	Sambal Bubuk	1 jolang	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Total awal modal				Rp. 254.000

Jadi total awal kebutuhan adalah Rp. 254.000.

4.2 Rencana Pendapatan

Adapun rencana pendapatan yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

Untuk target penjualan sambal bubuk 30 pcs/hari (asumsi)

Penjualan :

Sambal bubuk $\text{Rp. } 5.000 \times 30 = \text{Rp. } 150.000$

Total penjualan perhari = $\text{Rp. } 150.000$

Rencana pendapatan

- Penjualan/hari $\times 7$ hari – $\text{Rp. } 254.000$
- Dikali 4 (waktu sebulan)

$$\begin{aligned} \text{Rp. } 100.000 \times 7 &= \text{Rp. } 700.000 - \text{Rp. } 254.000 \\ &= \text{Rp. } 446.000 \end{aligned}$$



$$\text{Rp. } 446.000 \times 4 = \text{Rp. } 1.784.000$$

Jadi hasil bersih dari pendapatan adalah sebesar : Rp. 1.784.000.



BAB V

PENUTUP

5.1 Rencana Pengembangan Usaha

Sebagai wirausahawan yang baik, penulis tidak akan membiarkan usaha ini berjalan secara mendatar. Penulis akan terus mencoba memperbaiki kualitas pekerjaan, agar para peminat atau konsumen puas atas pelayanan dan citarasa sambal bubuk yang penulis jual. Karena apabila kualitas sambal bubuk penulis tidak ditingkatkan kemungkinan besar usaha ini tidak akan maju dan terancam bangkrut.

5.2 Kesimpulan

Menurut penulis usaha ini dapat berkembang dan akan mencapai keberhasilan. Penulis sangat yakin bahwa usaha ini akan maju dan terus berkembang karena dilakukan dengan serius serta dengan hasil survey yang baik.

