**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar belakang**

Dinegeri Indonesia yang tercinta ini, banyak sekali berbagai macam suku budaya,etnis,dan berbagai kebudayaan yang beranekaragamnya dari sabang hingga ke marauke. Selain dari suku budayanya yang beraneka ragam, banyak juga berbagai macam kuliner yang ada di Indonesia yang tercinta ini. Walaupun terkadang terdapat makanan dari luar nusantara masuk ke Indonesia, tetapi hal itu akan menambah kuliner Indonesia dengan memadupadatkan antara citarasa khas nusantara dan citarasa diluar nusantara. Dengan adanya kuliner dari luar Indonesia tersebut, dimungkinkan terjadinya penyilangan rasa dan tampilan dari kuliner Indonesia.

Berdasarkan data dari badan pusat statistic(BPS) menunjukkan nilai rata-rata pertumbuhan unit usaha kuliner (1.48%) yang berada di atas nilai rata-rata industri kreatif (0.98%) dan nasional (1.05%). Hal ini menunjukkan minat industri yang tinggi terhadap usaha kuliner, namun hal ini belum diimbangi dengan kualitas produk yang dihasilkan. Dangan adanya data statistik tersebut, maka banyaknya pertumbuhan usaha kuliner daripada usaha industri. Meskipun banyak presentase yang menunjukkan hasil bahwa usaha kuliner lebih mendominasi, tapi masih jarang terlihat usaha kuliner yang mengangkat kuliner persilangan antara kuliner nusantara dengan kuliner luar negeri.

Berdasarkan atas inisiatif tersebut, kami selaku mahasiswa ingin membuat sebuah usaha yang ada dibidang khususnya kuliner. Dengan ide tersebut,tim kami bermaksud ingin menyajikan sebuah kuliner dengan cita rasa gabungan antara rasa khas nusantara dan rasa luar negeri. Dengan hal ini selain dapat mengadakan usaha kuliner, tim juga bermaksud untuk mengenalkan suatu inovasi serta budaya campuran dari usaha kuliner ini. Dengan tren makanan kekinian serta budaya kuliner campuran, maka dapat membuat produk ini menjadi unik dan mungkin bisa diminati banyak orang.

Diawali dari ingin membagikan pengetahuan akan budaya kuliner campuran dan serta menunjukkan keunikan dari kuliner budaya campuran, maka dengan ini kami akan membuat produk “Nasi Minyak Masa Kini” yang dapat memberikan sensasi baik itu dari luar negeri maupun rasa dari nusantara.

* 1. **Justifikasi Pemilihan Obyek Usaha**

Produk usaha ini dipilih berdasarkan survey lapangan, dimana banyak masyarakat yang lebih memilih makanan yang sebutannya “kekinian” ketimbang dengan makanan tradisional khas nusantara dan kuliner campuran. Banyak factor yang memicu hal itu terjadi seperti brand kuliner, berasal dari luar negeri, dan yang terpenting unik. Dengan mengandalkan hal unik tersebut, maka kami akan membuat suatu solusi dengan mengemas hal yg unik itu dengan ciratasa kuliner tradisional dan ada juga campuran kuliner luar negeri. Dengan hal dan pertimbangan itulah kami akan membuat produk “Nasi Minyak Masa Kini”.

* 1. **Tujuan Usaha**

Tujuan yang diharapkan adalah sebagai berikut :

1. Mampu mengenalkan citarasa kuliner tradisional khas nusantara dan kuliner luar negeri.
2. Menumbuhkan rasa kewirausahaan dikalangan mahasiswa untuk menciptakan suatu lapangan kerja bagi masyarakat maupun mahasiswa.
3. Mampu memberikan pengahasilan tambahan untuk membantu pembayaran biaya kuliah serta kebutuhan hidup.

**BAB II**

**KONSEP BISNIS**

**2.1 Dasar Ide / Gagasan Usaha / Peluang Usaha**

Adapun alasan utama dari usaha kami adalah untuk menyebarkan budaya dari kuliner khas nusantara dan luar negeri yang masih berbentuk tradisional namun dikemas dengan tampilan masa kini. Adapun dalam menemukan peluang usaha, kami melakukan beberapa proses tahapan identifikasi peluang usaha yang meliputi :

1. Melakukan observasi lapangan
2. Menemukan beberapa masalah seperti banyak masyarakat yang lebih menyukai makanan yang instan dan kekinian tanpa pernah mencoba makanan tradisional baik itu makanan baru ataupun lama.
3. Setelah ditemukan titik masalah yang ada, kami memikirkan sebuah produk dengan inovasi penggabungan antara kuliner tradisional nusantara dan kuliner tradisonal luar negeri.
4. Kemudian, kami membuat sebuah produk yang menggabungkan kuliner tradisional nusantara dan kuliner tradisonal luar negeri yaitu “Nasi Minyak Masa Kini” yang dimana komposisinya terdiri dari citarasa Indonesia dan citarasa dari negeri arab.

**2.2 Nama Produk Yang Ditawarkan**

Adapun produk yang kami tawarkan kali ini memiliki nama yang dirasa bisa diingat dengan mudah, yaitu “Nasi Minyak Masa Kini”.

**2.3 Produk Dan Keunggulannya**

Produk nasi minyak ini tentunya telah banyak didengar oleh masyarakat Indonesia terutama di provinsi sumatera selatan tepatnya dikota Palembang. Adapun keunikan dari produk yang kami tawarkan adalah :

1. Perbedaan produk ini dengan masakan nasi lainnya ialah terletak pada perpaduan rempah-rempah alami Indonesia seperti kapulaga,kayumanis,cengkeh,dll serta paduan minyak samin yang asalnya dari arab.
2. Keunikan produk ini ialah produk ini akan dikemas dengan kemasan yang melambangkan kemasan masa kini dan dapat menarik minat pelanggan untuk membeli.
3. Adapun keunggulan dari produk ini ialah dalam hal kemasan dan juga komposisi serta lauk pendamping yang ada didalamnya seperti tempe orek,acar mentimun,cabe tumis,serta kismis yang menjadi lambang perpaduan dari citarasa Indonesia dan arab.

**2.4 Susunan Organisasi**

Production Manager

Dina Agustina

Marketing Manager

Fadhilla Nur Imani

CEO & Financial Manager

Ridwan Ariana

* CEO = merupakan jabatan tertinggi dalam perusahaan dimana secara sekilas merekalah yang akan menentukan arah perkembangan perusahaan.
* Marketing Manager = bertugas merencanakan, mengontrol dan mengkoordinir proses penjualan dan pemasaran untuk mencapai target penjualan dan pengembangan pasar secara efektifdan efisien.
* Production Manager = mempunyai peran dalam mengkoordinir berbagai kegiatan untuk mencapai tujuan. Untuk mengatur kegiatan ini perlu dibuat keputusan-keputusan yang berhubungan dengan usaha-usaha untuk mencapai tujuan sesuai dengan apa yang direncanakan.
* Financial Manager = suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu organisasi atau perusahaan.

**BAB III**

**ANALISIS PEMASARAN**

* 1. **Gambaran Umum Pasar**
     1. **Segmen Pasar**

“Nasi Minyak Masa Kini” merupakan nasi minyak yang dapat dinikmati oleh semua kalangan baik itu dari anak-anak, remaja, bahkan dari orang tua sekalipun. Adapaun segmentasi pasar dari “Nasi Minyak Masa Kini” adalah lingkungan akademik dan masyarakat yang terdiri dari :

1. Mahasiswa/pelajar
2. Masyarakat disekitar pasar

**3.1.2 Target Pasar**

Dalam memasarkan produk ini tentunya kami memiliki target pasar yang begitu strategis yaitu pada kalangan pelajar dan masyarakat yang biasa beraktifitas disekitar pasar. Kami menjadikan para masyarakat sebagai objek utama dengan alasan bahwa dengan masyarakat yang berbelanja jauh dan capek bisa mampir untuk membeli “Nasi Minyak Masa Kini”ini. Dengan harga yang terbilang bersahabat dengan kantong baik itu mahasiswa atau masyarakat dekat pasar.

* + 1. **Positioning**

Dalam hal bisnis apalagi dibidang kuliner, sebuah persaingan pasti akan selalu terjadi. Banyaknya pesaing dari usaha lain merupakan suatu ancaman bagi sebagian pengusaha lainnya. Namun bagi tim kami, persaingan sudah menjadi hal yang lumrah dan sering terjadi dimanapun dan kapanpun. Meski begitu, kami tak berputus asa dan semangat dalam menjalani usaha kuliner ini. Sehingga kami berfikir positif bahwa produk ini akan digemari oleh banyak orang nantinya.

Adapun lokasi pemasaran “Nasi Minyak Masa Kini” ini mencakup skala nasional terlebih dahulu. Pemasaran secara langsung kami jajahkan disekitar kampus seperti di dikat kantin, didekat gazebo-gazebo kampus, dan tempat-tempat yang biasanya mahasiswa sering ngumpul. Dan juga, disekitar pasar yang banyak para masyarakat berlalu lalang.

* 1. **Permintaan Pasar**
     1. **Perkiraan / Prediksi Jumlah Permintaan Konsumen Terhadap Produk**

Target penjualan perharinya yang kami pasang pada produk “Nasi Minyak Masa Kini” ialah 60 pcs /harinya untuk ukuran biasa dan 40 pcs /harinya untuk ukuran yang agak besar.

1. “Nasi Minyak Masa Kini” biasa = Target Jual x Harga Jual

= 60 pcs x Rp.6.000

= Rp. 300.000

1. “Nasi minyak Masa Kini” Besar = Target Jual x Harga Jual

= 40 pcs x Rp.10.000

= Rp. 400.000

Total Penerimaan = Rp, 700.000/ hari (kotor) – Rp. 250.000/(modal)

= Rp. 450.000/ hari (kotor)

(Rp. 700.000 x 30 hari) = Rp. 21.000.000/ bln(kotor)

Laba = Rp. 13.500.000/ bln

* + 1. **Biaya Pembuatan Produk**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ukuran** | **Harga Bahan Baku** | **Harga Lauk Pendamping** | **Modal** |
| **Biasa** | **Rp. 50.000/1 kali masak** | **Rp. 50.000/ 1kali masak** | **Rp. 100.000** |
| **Besar** | **Rp. 75.000/ 1kali masak** | **Rp. 75.000/1kali masak** | **Rp. 150.000** |
| **Total** | | | **Rp. 250.000** |

* + 1. **Proyeksi Permintaan Konsumen Dalam Beberap Periode / Bulan Sesuai Keanikan Jumlah penduduk**

|  |  |
| --- | --- |
| **Bulan (pada tahun 2018)** | **Proyeksi Permintaan** |
| **September** | **3000 pcs** |
| **Oktober** | **6000 pcs** |
| **November** | **12000 pcs** |
| **Desember** | **24000 pcs** |

**BAB IV**

**ANALISIS PRODUK**

* 1. **Uraian Ciri-Ciri Produk**

Adapun cirri-ciri produk “Nasi Minyak Masa Kini” adalah :

1. Memiliki 2 ukuran yaitu biasa dan besar
2. Bahan baku yang terdiri dari renpah-rempah,minyak samin,serta lauk pauk Indonesia seperti tempe,dll
3. Rasa dari tekstur nasi yang gurih dan lembut serta terdapat kismis didalamnya.
4. Dikemas dengan kotak plastik yang unik
   1. **Kegunaan Utama Produk**

Produk Ini memiliki beberapa fungsi seperti :

1. Dapat membuat para pelanggan yang membeli merasa puas akan rasa nasi minyak yang unik
2. Dapat menarik minat pelanggan untuk yang penasaran tentang apa itu nasi minyak
   1. **Proses Produksi**
      1. **Pengadaan Barang Dan Produksi**

Barang baku dipasok dari Palembang , karena rempah-rempah dan minyak samin tentunya banyak terlihat disekitar pasar kota Palembang khususnya para penjual bumbu dan rempah-rempah.

Adapun cara pembuatan produk ini dilakukan dengan memasak nasi terlebih dahulu. Setelah agak matang barulah di campur dengan bumbu,rempah-rempah,dan minyak samin. Setelah itu kukus kembali hingga air rebusannya hamper habis.

Adapun tahap pembuatannya meliputi :

1. Mengukus nasi terlebih dahulu
2. Mencampur bumbu,rempah-rempah,dan minyak samin
3. Mengukus kembali hingga air rebusan tinggal sedikit
4. Mengemas kedalam kemasan yang akan didampingi dengan tempe orek,telur orek,cabe tumis,dan acar mentimun.
   * 1. **Pengemasan**

Pada tahap pengemasan , kita menggunakan kemasan plastik yang bagus dan ciamik yang melambangkan kekinian.

* + 1. **Pemasaran**

Pemasaran dilakukan dengan cara penyebaran dari mulut kemulut jika itu dilingkunagan kampus dan secara berkeliling jika itu berada disekitar pasar.

* + 1. **Bagan Alur Produksi**

Mengukus Kembali

Mencampur bumbu,rempah-rempah, dan inyak samin

Mengukus nasi

Mengemas dengan ciamik dan kekinian

Memasukkan lauk pendamping

* + 1. **Tata Operasional Usaha**

|  |  |
| --- | --- |
| **Planning** | **Rapat,Analisa SWOT** |
| **Organizing** | **Persiapan Peralatan** |
| **Actuating** | **Pembelian Bahan Baku** |
| **Controlling** | **Pengawasan Produksi,keuangan,dll** |

**4.4. Kapasitas Produksi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Bulan (pada tahun 2018)** | **Proyeksi Permintaan** |
| **September** | **3000 pcs** |
| **Oktober** | **6000 pcs** |
| **November** | **12000 pcs** |
| **Desember** | **24000 pcs** |

**4.5Biaya Investasi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **Perlengkapan** | **Harga Satuan** | **Harga Keseluruhan** |
| **1** | **Meja dan kursi** |  | **Rp. 450.000** |
| **2** | **Alat Masak** |  | **Rp. 500.000** |
| **3** | **Wadah Kemasan @ 1 box** |  | **Rp. 125.000** |
| **Total** | | | **Rp. 1.075.000** |

**4.6 Biaya Operasional**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Perlengkapan** | **Harga** |
| **1** | **Bahan Baku** | **Rp. 400.000** |
| **2** | **Upah Pegawai** | **Rp. 1.200.000** |
| **3** | **Bahan Pelengkap** | **Rp. 350.000** |
| **Total** | | **Rp. 1.950.000** |

**4.7 Rekapitulasi Biaya**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Komponen Biaya** | **Jumlah** |
| **1** | **Biaya Investasi** | **Rp. 1.075.000** |
| **2** | **Biaya Operasional** | **Rp. 1.950.000** |
| **3** | **Biaya Pegawai** | **Rp. 1.200.000** |
| **Total** | | **Rp. 4.225.000** |

**BAB V**

**ANALISIS KEUANGAN**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Jenis Biaya** | **Jumlah(Rp)** |
| **1** | **Modal Investasi** | **1.075.000** |
| **2** | **Modal kerja/operasional** | **1.950.000** |
| **3** | **Harga pokok produksi** | **1.100.000** |
| **4** | **Hasil penjualan per bulan** | **21.000.000** |
| **5** | **Laba bersih per bulan** | **13.500.000** |
| **6** | **Break Event Point(BEP)** | **7.345.000** |