

RENCANA USAHA RUMAHAN BANANA ROLL

BISNIS PLAN

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Manajemen (S.Tr.M)
Pada Program Studi Manajemen Bisnis*

Oleh

SEISY JEVIE MAITH

NIM. 18 053 048

DEISY ARISTY TAPPY

NIM. 18 053 036

MOURIEN TASYA WAROW

NIM. 18 053 037



**POLITEKNIK NEGERI MANADO
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS
TAHUN 2022**

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
RENCANA USAHA RUMAHAN BANANA ROLL	iii
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN	vi
BIOGRAFI.....	vii
BIOGRAFI.....	viii
BIOGRAFI.....	ix
RINGKASAN EKSEKUTIF	x
<i>EXECUTIVE SUMMARY</i>	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.1.1 Prospek Pasar	2
1.1.2 Visi dan Misi.....	3
1.1.3 Keunggulan Produk	3
BAB II PASAR DAN PEMASARAN	4
2.1 Gambaran Umum Pasar	4
2.1.1 Segmen Pasar.....	4
2.1.2 Target Pasar	6
2.1.3 Posisi Pasar	6
2.2 Permintaan.....	7
2.2.1 Sasaran pembeli.....	7
2.2.2 Jumlah konsumen.....	8
2.2.3 Jumlah kebutuhan.....	9
2.2.4 Proyeksi Permintaan	9
Proyeksi Permintaan per Tahun.	10
2.3 Penawaran... ..	10

Penawaran Kompetitor Banana Roll	11
2.4 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar	12
2.5 Strategi Pemasaran	13
2.5.1 Analisis SWOT	18
2.6 ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN	19
2.6.1 Bentuk Kepemilikan.....	19
2.6.2 Aspek Organisasi.....	19
2.6.3 Struktur Organisasi.....	20
2.6.4 Jam Operasional Usaha.....	21
2.6.5 Tugas dan Tanggung Jawab	21
2.6.6 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan.....	23
2.6.7 Inventaris Kantor dan Supply Kantor.....	24
2.7 ASPEK PRODUKSI.....	25
2.7.1 Produk dan Proses Produk	25
2.7.2 Proses Produksi	27
2.7.3 Kapasitas Produksi.....	28
2.7.4 Sarana Penunjang	29
2.7.5 Kebutuhan Mesin dan Peralatan	29
2.8 ASPEK KEUANGAN.....	30
2.8.1 Strategi Sumber Pendanaan Usaha	30
2.8.2 Proyeksi Keuangan.....	30
2.8.3 Proyeksi Laba Rugi.....	36
2.8.4 Proyeksi Arus Kas	38
2.8.4 Proyeksi Neraca.....	42
Proyeksi Neraca	42
BAB III ANALISIS KELAYAKAN USAHA.....	45
3.1 Metode <i>Discounted Cash Flow</i>	46
3.1.2 Internal Rate Of Return (IRR)	47
3.1.3 Profitability Index (PI)	49
3.2 Analisa Keuntungan.....	49
3.2.1 Break Even Point (BEP)	49
BAB IV PEMBAHASAN.....	52
4.1 <i>Break Event Point</i>	52

4.2 Matriks Analisis SWOT	53
4.3 Analisis Investasi	57
4.4 <i>Net Present Value</i>	57
4.5 <i>Internal Rate Of Return (IRR)</i>	57
4.6 <i>Profitability Index</i>.....	58
BAB V PENUTUP.....	59
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA	62

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ditengah zaman yang semakin berkembang ini, maka dalam usaha kuliner khususnya makanan ringan juga mengalami perubahan dan perkembangan yang tidak berhenti berinovasi, hal ini dapat dilihat dari bisnis berskala kecil (mikro) sampai bisnis berskala besar (makro) sehingga menciptakan persaingan yang ketat. Hal inilah yang kemudian membuat para wirausahawan membentuk strategi-strategi untuk dapat bersaing dan menarik minat para konsumen. Para wirausahawan berinovasi dengan menghadirkan suatu produk yang telah dikreasikan untuk menarik minat konsumen sehingga membuat tingginya permintaan dari masyarakat akan suatu produk yang biasa menjadi meningkat.

Indonesia adalah negara yang memiliki jumlah penduduk yang relatif banyak sehingga membuat kita dengan mudah menemukan berbagai macam usaha atau bisnis yang tersebar diseluruh daerah di Indonesia, sehingga banyak ditemukan berbagai macam bisnis atau usaha, dan yang paling populer yaitu usaha dalam bidang kuliner yang menjual berbagai macam makanan dan minuman yang bervariasi sehingga mengundang banyak peminat. Dari waktu ke waktu bisnis dibidang kuliner khususnya untuk makanan tidak pernah sepi pembeli, hal ini dikarenakan makanan merupakan kebutuhan utama sehingga menjadi kesempatan bagi pebisnis untuk menarik hati konsumen dengan memberikan kesan unik dan cita rasa yang berbeda pada setiap makanan yang dijual. Di Sulawesi Utara khususnya di kota Manado bisnis kuliner

memanglah sangat diminati oleh seluruh masyarakat, hal ini dapat dilihat dari banyaknya rumah makan dan restoran yang tersebar di hampir setiap sudut kota. Usaha kuliner seperti makanan sangat diminati oleh kalangan masyarakat di Kota Manado, karena masyarakat pada umumnya perlu makanan yang praktis tetapi memenuhi nutrisi yang dibutuhkan. Hal ini merupakan peluang bagi kami memulai suatu usaha dibidang makanan berupa kuliner praktis, higienis dengan harga terjangkau.

Pisang Kepok atau yang dikenal oleh masyarakat Kota Manado dengan sebutan pisang sepatu berasal dari Filipina, pisang ini dikelompokkan sebagai kultivar ABB yang artinya pisang jenis ini termasuk kedalam kelompok pisang yang dapat diolah karena mengandung pati yang tinggi. Pisang merupakan salah satu komoditas pertanian di Indonesia yang memiliki jumlah produksi yang melimpah. Makanan ringan berbahan dasar pisang sudah banyak dijumpai, akan tetapi masih banyak gerai yang masih belum menjual produk olahan pisang seperti Banana Roll. Jenis usaha seperti ini pasti akan menguntungkan dan pastinya akan berkembang.

1.1.1 Prospek Pasar

Berdasarkan kondisi pasar yang ada penulis melihat adanya peluang pasar terhadap usaha banana roll, dengan ini penulis bermaksud untuk memperluas dan mengembangkan usaha ini sehingga produk ini bisa di produksi dalam jangka panjang dan dapat meluas di beberapa daerah kota manado.

1.1.2 Visi dan Misi

Visi

1. Menjadikan usaha Banana Roll yang berdaya saing dikalangan regional

Misi

1. Menggunakan bahan baku yang berkualitas
2. Proses produksi yang memperhatikan higienis
3. Menjalni kerjasama dengan pihak ketiga atau penyedia bahan baku
4. Menggunakan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan produk
5. Membuat iklan di media sosial

1.1.3 Keunggulan Produk

Perbedaan serta keunggulan dari produk Banana Roll kami dengan produk lainnya yaitu produk kami memiliki topping dan isian yang bisa request oleh konsumen sedangkan produk lain hanya memiliki topping.

adalah produk makanan ringan yang berkualitas dengan berbahan dasar pisang yang aman dikonsumsi dan memiliki beberapa varian rasa.

b. Price

Menurut Andi harga menjadi faktor utama yang dapat mempengaruhi pilihan seorang pembeli, harga cukup berperan dalam menentukan pembelian konsumen untuk itu sebelum menetapkan suatu harga, sebaiknya perusahaan melihat beberapa referensi harga suatu produk yang dinilai cukup tinggi dalam penjualan. Untuk harga produk makanan ringan yang kami jual adalah Rp. 20.000.

c. Promotion

Menurut Morissan (2021), periklanan adalah bentuk komunikasi yang melibatkan media massa mengenai suatu organisasi, produk, servis, atau ide yang dibayar oleh satu sponsor yang diketahui. Iklan merupakan bentuk promosi yang paling dikenal dikarenakan daya jangkauannya yang luas. Adapun cara promosi sebagai berikut :

Promosi Media Sosial

Media sosial merupakan medium internet yang memungkinkan penggunaannya mempresentasikan dirinya maupun berinteraksi, bekerjasama, saling berbagi, berkomunikasi dengan pengguna lainnya dan membentuk ikatan sosial. Media sosial yang paling banyak digunakan oleh masyarakat adalah Facebook, Youtube, Whatsapp dan Instagram dan Tiktok. Usaha rumahan Banana Roll penulis menggunakan media sosial Facebook dan Whatsapp untuk mempromosikan produk yang akan dijual. Dapat disimpulkan bahwa melakukan promosi melalui media sosial merupakan promosi yang efektif karena dapat menjangkau semua

kalangan. Saat menggunakan sosial media untuk promosi, pelaku usaha akan memperhatikan desain tampilan.

d. Place

Menurut(Lupiyoadi, 2008)berhubungan dengan dimana perusahaan harus bermarkas dan melakukan kegiatan operasionalnya. Tempat memiliki peranan yang sangat penting bagi perusahaan untuk memastikan keberadaan produknya.

e. People

Menurut (Kotler, Principles of Marketing Edisi 15, 2011)lokasi merupakan salah satu kunci menuju sukses. Pemilihan lokasi sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas serta persaingan. Lokasi produksi dari Usaha Rumahan Banana Roll dilakukan di Kelurahan Paniki Bawah lingkungan 7, Manado, Sulawesi Utara. Penjualan yang dilakukan adalah secara langsung dan bisa juga melakukan pemesanan online.

f. Process

Menurut Kotler, cara perusahaan melayani permintaan tiap konsumennya, mulai dari konsumen tersebut memilih, memesan, membeli hingga akhirnya mereka mendapatkan layanan..jasa..tersebut. Penggerak usaha ini juga adalah sebagai karyawan dalam usaha tersebut. Dan untuk menjamin mutu layanan maka tindakan pelayanan harus dilakukan sesuai dengan SOP atau dengan aturan yang ada. Pelayanan yang diberikan sangat berpengaruh dalam proses penjualan. Dalam proses penjualan melalui media sosial, pelaku usaha akan memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen mulai dari awal konsumen melakukan pemesanan, pembayaran sampai konsumen menerima produk yang telah dibeli.

g. Packaging

Menurut (Kotler, Manajemen Pemasaran, 2005) pengemasan adalah kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus sebagai sebuah produk. Packaging produk akan menjadi fokus pertama pelanggan ketika melihatnya. Packaging sangat penting untuk memberikan kesan pertama kepada konsumen. Usaha Rumahan Banana Roll menggunakan packaging yang terbuat dari Mika Bento yang bertujuan untuk menarik minat dari konsumen. Dengan ukuran mika bento 17cm x 23cm, dengan tinggi 4cm.

h. Physical Evidence

Menurut (Huriyati, 2005) mengemukakan bahwa bukti fisik (physical evidence) adalah sarana fisik yang merupakan suatu hal yang secara nyata turut mempengaruhi keputusan untuk membeli dan menggunakan barang maupun jasa dan bangunan merupakan bukti fisik. Tampilan fisik bangunan menjadi hal yang harus diperhatikan krena berkaitan langsung dengan persepsi pembeli. Usaha Rumahan Banana Roll ini tempat penjualannya sangat strategis.

i. Power

Upaya yang dilakukan dalam rangka memanfaatkan peluang yang timbul dari adanya peraturan mengenai usaha yang dilakukan atau bisa juga diartikan sebagai mengenali, membina hubungan dengan pihak yang memiliki pengaruh terhadap pasar. Power meliputi kekuatan brand atau barang yang tercipta di benak konsumen dan mampu membuat produknya menjadi kuat dipasaran. Kekuatan dari Usaha Rumahan Banana Roll ini adalah kualitas produk makanan yang baik.

4.3 Analisis Investasi

Analisis investasi adalah suatu analisis untuk menilai apakah suatu investasi dalam suatu proyek diterima atau ditolak. Analisis kelayakan investasi adalah suatu kegiatan yang perlu investor lakukan untuk mengetahui prospek dari suatu investasi yang mendasari pengambilan keputusan investasi tersebut menguntungkan atau tidak. Beberapa alat ukur yang digunakan seperti NPV, IRR dan Profitability Index. Hasil perhitungan NPV berdasar tabel 21 memperlihatkan nilai positif Rp 487.369.903, hal ini menunjukkan bahwa investasi ini dalam usaha Banana Roll dapat diterima oleh karena nilai investasi sebesar Rp 119.051.143 pada tahun kelima.

4.4 *Net Present Value*

Analisa *Net Present Value* dapat diartikan sebagai nilai sekarang dari arus pendapatan yang ditimbulkan oleh penanaman investasi. NPV merupakan hasil pengurangan dari pendapatan dengan biaya yang di diskontokan. Seluruh aliran kas bersih di nilai sekarang atas dasar factor diskonto. Acuan yang dipakai adalah berdasar tingkat suku bunga bank yang berlaku dalam satu tahun, dan tingkat suku bunga bank yang dipakai adalah 10,8% dan di bulatkan menjadi 11%. Hasil perhitungan tahun pertama sampai tahun kelima yang di dapat untuk NPV adalah Rp 680.474.140.

4.5 *Internal Rate Of Return (IRR)*

Analisa *internal rate of return* yaitu tingkat suku bunga maksimum yang dapat mengembalikan biaya-biaya yang di tanam. Selain itu Adapun patokan yang dipakai sebagai acuan baik tidaknya IRR biasanya adalah suku pinjaman bank yang sedang berlaku. Dalam melakukan perhitungan IRR beberapa kali harus menggunakan pola trial and error. Setelah dilakukan analisa trial and error dengan mempergunakan DF

49% sebagaimana tabel A1 atau tabel anuitas tetap menunjukkan nilai NPV yang positif. Oleh karena itu dapat dikatakan perhitungan dengan DF 49% sudah sangat maksimal bila di bandingkan dengan tingkat bunga bank yang berlaku saat ini yakni 10-11% per tahun. Sehingga dari segi Internal Rate Of Return usaha Banana Roll dapat diterima

4.6 Profitability Index

Analisa *Profitability Index* sangat mirip dengan Analisa NPV. Karena keduanya menggunakan komponen perhitungan nilai-nilai sekarang (Present Value). Perbedaannya adalah bahwa satuan yang dipakai dalam NPV adalah nilai uang sedangkan dalam PI adalah nilai Index. Metode PI merupakan metode penilaian investasi yang dilakukan dengan membandingkan nilai arus kas masa mendatang dengan nilai pengeluaran investasi masa sekarang. Dari hasil perhitungan nilai PI untuk usaha Banana Roll, rasio yang didapat yaitu 15,98 hal ini dapat diartikan bahwa setiap Rp 1 investasi yang dikeluarkan, akan mendapat keuntungan 15,98. Usaha Banana Roll ini dikatakan layak karena nilai PI nya >1 .