

LAPORAN HASIL BUSINESS PLAN

USAHA BURGER UNIQUE DI KOTA MANADO

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



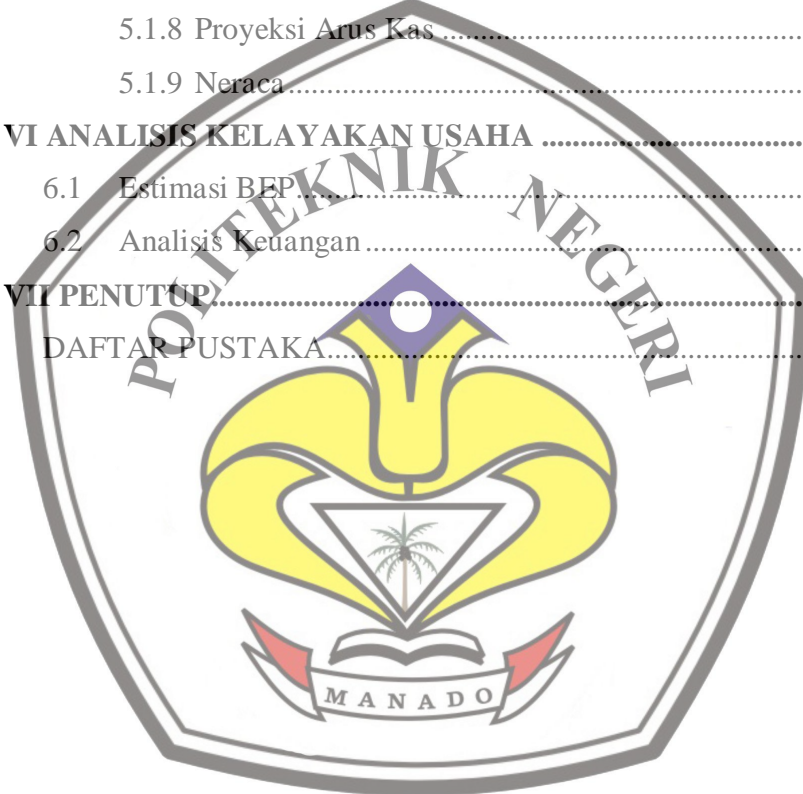
**POLITEKNIK NEGERI MANADO
JURUSAN ADMINISRASI BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS
2024**

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
MOTO	ii
RINGKASAN EKSEKUTIF	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	Error! Bookmark not defined.
BIOGRAFI	x
BIOGRAFI	xii
BIOGRAFI	xiii
KATA PENGANTAR	xv
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Dasar Gagasan Usaha	1
1.1.1 Prospek Pasar	3
1.1.2 Manfaat Ekonomi	4
1.1.3 Manfaat Sosial	5
1.2 Visi, Misi Dan Tujuan	6
1.2.1 Visi	6
1.2.2 Misi	6
1.2.3 Tujuan	6
1.3 Daftar Riwayat Hidup Pengelola	7
1.4 Konsep Usaha	8
1.5 Analisis SWOT	8
1.5.1 Kekuatan (<i>Strength</i>)	8
1.5.2 Kelemahan (<i>Weakness</i>)	10
1.5.3 Peluang (<i>Opportunity</i>)	10
1.5.4 Ancaman (<i>Threats</i>)	11
BAB II PASAR DAN PEMASARAN	10
2.1 Gambaran Umum Pasar Sasaran	10

2.1.1	Jenis Produk Yang Dipasarkan	10
2.1.2	Wilayah Pemasaran	11
2.2	Permintaan.....	12
2.2.1	Jumlah Permintaan Terhadap Produk.....	12
2.2.2	Proyeksi Permintaan.....	15
2.3	Penawaran	16
2.3.1	Proyeksi Permintaan	16
2.4	Pangsa Pasar Produk Burger	18
2.5	Rencana Strategi Pemasaran	18
2.5.1	Strategi Pemasaran Pesaing.....	18
2.5.2	Rencana Strategi Pemasaran	19
2.6	Budget Penjualan	25
2.7	Budget Biaya Penjualan	26
BAB III PRODUKSI DAN OPERASI		28
3.1	Produk Dan Proses Produksi.....	28
3.1.1	Produk.....	28
3.1.2	Proses Produksi.....	29
3.2	Kapasitas Rencana Produksi	31
3.3	Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja Langsung & Tidak Langsung	32
3.4	Kebutuhan Mesin Dan Peralatan	32
3.5	Tanah Dan Bangunan	33
3.6	Kebutuhan Utilitas & Sarana Lainnya.....	34
3.6.1	Pemasangan Sarana Penunjang	34
3.7	Biaya Umum	34
BAB IV ORGANISASI DAN MANAJEMEN.....		35
4.1	Bentuk Kepemilikan	35
4.2	Organisasi Dan Tata Kerja	35
4.2.1	Uraian Tugas	36
4.3	Kebutuhan Tenaga Kerja Tak Langsung.....	37
4.4	JENIS-JENIS PERIJINAN	37
4.5	Kegiatan Pra Operasi Dan Jadwal Kegiatan	38
4.6	Kebutuhan Inventaris Kantor	38

BAB V KEUANGAN	40
5.1 Laporan Keuangan.....	40
5.1.1 Biaya-biaya Mulai Usaha	40
5.1.2 Kebutuhan Modal Investasi.....	41
5.1.3 Biaya Penyusutan.....	43
5.1.4 Kebutuhan Modal Kerja dan Operasional	44
5.1.5 Analisis Biaya Tetap.....	44
5.1.6 Analisis Biaya Tidak Tetap.....	45
5.1.7 Proyeksi Laba Rugi	46
5.1.8 Proyeksi Arus Kas	48
5.1.9 Neraca.....	50
BAB VI ANALISIS KELAYAKAN USAHA	53
6.1 Estimasi BEP.....	57
6.2 Analisis Keuangan.....	60
BAB VII PENUTUP.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....	67



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Gagasan Usaha

Seiring dengan perkembangan zaman dan kebutuhan pasar maka perkembangan dunia usaha pun semakin pesat, hal ini dapat di lihat dari banyaknya usaha yang ada baik usaha dalam kategori kecil menengah sampai pada skala besar sehingga persaingan dalam dunia usaha bukanlah sesuatu yang enteng. Persaingan usaha bukan hanya produk saja melainkan adanya juga persaingan usaha jasa, maka dari itu setiap usaha harus memiliki strategi masing-masing sehingga dapat bersaing dan bertahan di pasar.

Indonesia merupakan negara yang memiliki jumlah penduduk yang relative banyak sehingga dapat dengan mudah menemukan berbagai macam usaha. Usaha kuliner dari waktu ke waktu merupakan kebutuhan utama. Di Sulawesi Utara sendiri khususnya kota Manado bisnis kuliner sangat di minati oleh seluruh lapisan masyarakat hal ini dapat dilihat dari banyaknya Rumah makan dan restoran serta café-café yang tersebar di hampir setiap sudut kota, Menurut Badan Statistik tahun 2015 terdapat sebanyak 275 Rumah makan dan 79 restoran yang ada di kota Manado sehingga dapat menjadikan sebuah peluang yang cukup besar bagi para usahawan kuliner. Di kalangan masyarakat kota Manado usaha kuliner seperti makanan, sangat diminati hal ini karena masyarakat pada umumnya perlu makanan yang praktis tetapi memenuhi nutrisi yang di butuhkan disela-sela melaksanakan kegiatan pekerjaan yang padat dengan tugas-tugasnya. Hal ini merupakan peluang bagi kami memulai suatu usaha dibidang makanan berupa kuliner praktis, higienis

serta menyehatkan dengan harga terjangkau, yaitu bisnis burger unique karna teksturnya yang sangat lembut dan kandungan gizinya yang baik. Usaha burger ini dengan bahan yang berbeda perlu dibuat, selain menambah variasi burger serta memenuhi asupan gizi. Dengan alasan tersebut kami ingin menjual burger yang terbuat dari bahan dasar nuget ikan dan saus sambal khas manado, dimana ikan merupakan sumber protein hewani yang mengandung asam lemak tak jenuh (Omega, yodium, selenium, flourida, zat besi, magnesium, zink, taurin, serta coenzyme Q10, Vitamin A, Vitamin D Thiamin, Riboflavin, dan Niaci) Kandungan Omega-3 pada ikan jauh lebih tinggi di banding sumber protein hewani pada daging ayam & sapi. Selain ita, bisnis burger unique juga memiliki potensi pasar yang besar karena makanan ini disukai oleh berbagai kalangan masyarakat sebagai salah satu produk cemilan yang sangat sederhana unik dan yang siap dikonsumsi sebagai pengganti makanan berat dan dapat dijual dengan harga yang terjangkau. Bisnis burger unique juga dapat dijalankan dengan modal yang relatif kecil dan memiliki peluang untuk berkembang semakin pesat. Burger unique dapat dijadikan pilihan sebagai makanan yang siap dikonsumsi.

Burger unique atau sebagai salah satu bentuk produk olahan makanan pengganti sudah dikenal masyarakat. Burger unique memiliki harga yang cukup beragam tergantung biaya produksi dan bahan baku yang digunakan. Karena melihat permintaan akan burger unique yang terus meningkat, sehingga kami tertarik untuk membuka usaha dalam bidang pangan yaitu burger uniqe sejenis roti berbentuk bundar yang diiris dua,dan diisi dari nuget ikan. Untuk menciptakan

produk burger unique yang memiliki harga terjangkau sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen terutama masyarakat dengan ekonomi menengah ke bawah.

Untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan makanan praktis, bergizi, enak, berkualitas, halal dan harga terjangkau Maka tidak ada salahnya untuk memanfaatkan kesempatan untuk memulai Usaha Burger Unique. Rencana Usaha ini di buat karena mengingat peluang keuntungan yang cukup besar sehingga dapat membantu perekonomian keluarga maupun pribadi dan juga mengingat usaha ini cukup dminati oleh masyarakat maka di ambilah sebuah keputusan untuk mencoba menjalankan rencana usaha ini dengan nama rencana usaha “ **Burger Unique**” .

1.1.1 Prospek Pasar

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia prospek pasar adalah peluang dan harapan, pandangan (ke depan), pengharapan (memberi), harapan baik, kemungkinan. Prospek pasar ialah hal-hal yang mungkin terjadi pada suatu hal sehingga berpotensi dalam dampak tertentu. Dimana pandangan kedepan serta harapan kedepan dalam menjalankan udahan ini dapat berjalan dan berkontribusi dengan baik pada pasar dan kemungkinan besar bias di kenal lebih luas dari jangkauan yang kami perkirakan.

Menurut Paul R. Kruman, prospek adalah peluang yang terjadi karena adanya usaha seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidupnya juga mendapatkan profit atau keuntungan. Pada hal ini prospek dihubungkan dalam dua hal, yakni “ peluang” dan “ keuntungan” , dalam prospek dapat dipahami dengan sebuah peluang yang memperbesar kemungkinan untuk mendapat keuntungan. Namun

keuntungan tidak tergantung pada prospek, karena jika tidak mampu mengelolah dengan baik maka sulit untuk mendatangkan keuntungan.

Berdasarkan kondisi pasar tersebut diatas terus berkembang karena bisnis ini semakin hari semakin diminati banyak orang disekitar banyak terutama bagi masyarakat yang ada pada usia 25 tahun – 65 tahun dan lebih di fokuskan pada anak sekolah tingkat menengah keatas/kejuruan serta Mahasiswa. Selain untuk pengganti makanan juga bisa dijadikan cemilan. Dengan merupakan peluang bagi bisnis burger unique. Hasil bisnis ini tidak terlalu sulit untuk dijalankan dan tidak membutuhkan modal yang besar, pada intinya hanya tentang bagaimana untuk mempromosikan produk dapat menarik perhatian konsumen.

1.1.2 Manfaat Ekonomi

Usaha ini dapat menjadi sumber penghasilan untuk membantu menghidupi diri sendiri juga menambah penghasilan diri sendiri dan keluarga, secara tidak langsung juga dengan adanya usaha ini dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yang menjadi pedagang ikan dan sayuran usaha ini dapat memberikan kontribusi pajak pada pemerintah. Usaha burger unique ini cukup menjanjikan, karena keuntungan yang didapat cukup besar. Menawarkan dan memberikan kemudahan bagi pelanggan dengan memberikan harga yang murah tapi dengan produk yang tidak murahan dengan kata lain kualitas produk selalu dijaga dan dijamin kesehatannya.

1.1.3 Manfaat Sosial

Adanya usaha ini tentunya dapat dirasakan oleh semua pihak khususnya pada konsumen dari produk kami. Mengingat jenis produk yang kami produksi yang dapat memberikan keuntungan dan juga manfaat untuk masyarakat umum yang mengonsumsi maupun mahasiswa dan siswa karena produk kami ini merupakan produk dengan bahan baku yaitu dengan bahan baku ikan yang dimana bahan baku tersebut di beli langsung dari masyarakat maka dari itu usaha ini kami melibatkan diri dalam berinovasi, adaptasi dan mempelajari lagi strategi yang berkelanjutan sehingga mendapatkan peluang untuk perbaikan social serta akuntabilitas dalam menjalankan aktivitas social, dari usaha ini masyarakat mendapatkan produk dengan harga terjangkau untuk pengganti lauk dan peneman ditengah kesibukan, mengingat produk ini banyak mengandung sumber protein hewani yang mengandung asam lemak tak jenuh (Omega, yodium, selenium, flourida, zat besi, magnesium, zink, taurin, serta coenzyme Q10, Vitamin A, Vitamin D Thiamin, Riboflavin, dan Niaci) Kandungan Omega-3 pada ikan jauh lebih tinggi di banding sumber protein hewani pada daging ayam & sapi. Kami juga memberikan harga yang tidak terlalu mahal dan masih bisa dijangkau oleh semua kalangan masyarakat. Jika usaha ini berkembang, usaha ini juga bisa membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar serta hasil keuntungan sebagian dari produk ini akan kami distribusikan atau memfasilitasi orang-orng distabilitas serta kegiatan sosial lainnya yang dapat membuat masyarakat lebih mengenal produk kami.

1.2 Visi, Misi Dan Tujuan

1.2.1 Visi

Menjadikan usaha Burger Unique sebagai produk makanan siap saji yang memiliki daya saing di pasar global tahun 2030.

1.2.2 Misi

Adapun misi dari usaha Burger Unique sebagai berikut :

- a. Menyajikan Burger dari bahan baku yang berkualitas
- b. Membuat produk yang higienis
- c. Mendapat sertifikat Halal dan Ijin BPOM
- d. Memberikan Prioritas Produk yang bermutu
- e. Memberikan pelayanan cepat, sopan dan ramah kepada pelanggan
- f. Melakukan quality control yang maksimal terhadap bahan baku, produksi, hingga pelayanan.
- g. Melakukan inovasi pada produk dan strategi penjualan yang lebih prima lewat media sosial atau digitalisasi.
- h. Membangun kerja sama dengan pihak ketiga dengan pendistribusian.
- i. Memungkinkan Membuka Franchise

1.2.3 Tujuan

Untuk mendapatkan keuntungan dari setiap produk yang dijual yang memberikan dampak positif bagi lingkungan dan menawarkan produk yang dicari oleh kebutuhan pasar. Meningkatkan kemampuan dalam berusaha, menambah keahlian terkait tentang wirausaha dan dapat membuka lapangan kerja, selain dari itu tujuan lainnya adalah :

- a. Bebas Megeksplorasi Ide
- b. Memiliki waktu kerja fleksibel
- c. Mengasah Kemampuan diri
- d. Mengembangkan Potensi diri
- e. Memanfaatkan Kesempatan

1.3 Daftar Riwayat Hidup Pengelola

- Nama : Deuina Nathania Artis Pesik
Tempat Tanggal Lahir : Pinapalangkow, 28 Desember 2002
Agama : Kristen Protestan
Alamat : Katragi 1
Pendidikan Terakhir : SMK Negeri 4 Suluun Tareran
- Nama : Jesicca Angel Rumimpunu
Tempat Tanggal Lahir : Tahuna, 24 Juni 2002
Agama : Kristen Protestan
Alamat : Politeknik Manado
Pendidikan Terakhir : SMA N 8 Manado
- Nama : Angel Ester Waworuntu
Tempat Tanggal Lahir : Bali, 14 Agustus 2002
Agama : Kristen Protestan
Alamat : Perum CBA New Gold Mapanget
Pendidikan Terakhir : SMK Yadika Manado

1.4 Konsep Usaha

Burger Unique yaitu produk yang unik karena berbeda dengan burger pada umumnya yang terbuat dari bahan dasar ikan tuna sehingga memiliki rasa yang cukup unik. Selain rasa yang berbeda burger pada umumnya yang menambah kesan unik pada produk ini. Ikan Tuna ini sangat mengandung manfaat gizi yang baik dan lain sebagainya yang sangat bermanfaat bagi tubuh manusia.

Bentuk dari burger unique pada saat ini masih memiliki 1 varian yang nikmat dan dapat dikonsumsi oleh semua kalangan dan dapat dinikmati baik dari anak-anak sampai usia dewasa. Harga yang ditawarkan oleh produk kami ini adalah sangat terjangkau yakni Rp. 15.000/satuan dan dengan kemasan ramah terhadap lingkungan yang menarik lengkap dengan alamat usaha agar mempermudah konsumen jika dikemudian hari ingin melakukan pemesanan. Dalam satu kemasan berisi satu burger unique dengan diameter 15 cm. Untuk tempat produksi produk burger unique ini adalah terletak di Politeknik Permai Kairagi dua Lingkungan 7 Blok A No 7 sehingga sangat strategis dan dapat dijangkau dengan mudah. Selain itu juga kami menyediakan layanan pemesanan online sehingga akan lebih mempermudah konsumen untuk dapat menikmati produk ini.

1.5 Analisis SWOT

1.5.1 Kekuatan (*Strength*)

a. Marketing

Melakukan penjualan atau pemasaran produk menggunakan teknik marketing yang kreatif media sosial instagram, tiktok, facebook, dan whatsapp, kami akan mengumpulkan ide-ide baru yang kreatif untuk

membuat konten video yang akan kami unggah pada media sosial untuk menarik target pasar

b. Produk

Menawarkan produk makanan yang dapat di makan untuk menunda lapar dengan rasa yang lezat yang menggunakan bahan baku yang unik yaitu ikan Tuna yang baik bagi tubuh manusia karena mengandung omega-3, ikan tuna juga diketahui mengandung beragam nutrisi penting yang diperlukan tubuh, seperti vitamin D, kalsium, kalium, kolin, vitamin B, dan fosfor.

c. Sumber Daya

Memiliki tenaga kerja yang trampil dan punya pengalaman dalam menjalankan usaha burger, Menguasai teknologi dalam digitalisasi, kemampuan dalam mengelola manajerial, dan mempunyai pengalaman dalam small bisnis burger yang sudah dijalankan dari tahun 2023

d. Bahan Baku

Bahan baku pembuatan burger unique ini tersedia di banyak tempat yaitu tempat supplier yang kami ambil pada Lippo Plaza, Indogrosir, dan pasar umum masyarakat buha, harga yang sangat terjangkau, dengan menggunakan bahan dasar ikan.

e. Lokasi

Usaha ini mempunyai 2 lokasi offline dan online yang strategis dan mudah di jangkau, lokasi offline burger unique berlokasi di Politeknik permai Kairagi dua Lingkungan 7 Blok A No 7 yang berdekatan dengan

kampus politeknik dan kos-kosan yang tentunya sangat mudah dijangkau oleh mahasiswa, lokasi ini juga masih mudah dijangkau dari siswa-siswi sma negeri 8 manado dan penduduk mapanget sesuai target pasar, dan lokasi online kami juga sangat mudah di akses dan dijangkau melalui media sosial yang kami punya yaitu Instagram, Facebook, Tiktok, WhatsApp.

1.5.2 Kelemahan (*Weakness*)

a. Marketing

Masih kurang menguasai dalam teknik pemasaran yang lebih luas

b. Produk

Varian Menu yang masih kurang

c. Sumber daya

Tidak memiliki tenaga trampil membuat roti

d. Peralatan

Peralatan yang digunakan masih tradisional

e. Bahan Baku

Belum memproduksi roti sendiri dan modal kerja terbatas

1.5.3 Peluang (*Opportunity*)

a. Banyak konsumen

Masyarakat perkotaan/mahasiswa dengan aktivitas yang sibuk, kecenderungan mencari makanan yang siap saji.

b. Pemasarkan

Sistem pemasaran yang akan kami lakukan yaitu dengan memasarkan

lewat online dapat memperluas jangkauan bisnis dan dapat mencapai target pasar yang lebih besar, short delivery in stock market, Company recovery strategies from C-19.

c. Supply And Demand

Daya beli masyarakat meningkat, dimana bisnis kuliner merupakan suatu unggulan yang ada di Sulawesi utara serta digemari sebagian anak-anak, mahasiswa, dan orang tua.

1.5.4 Ancaman (*Threats*)

- a. Banyak saingan competitor yang mempunyai pasar yang lebih luas dan fasilitas yang aman dan nyaman.
- b. Harga bahan baku yang sewaktu-waktu bisa naik dapat menyebabkan kenaikan harga yang dapat mengurangi pembeli.
- c. Perubahan kebiasaan konsumen.
- d. Pergeseran Teknologi yaitu dibalik zaman yang lebih canggih maka besar kemudian di kemudian hari nanti akan ada media sosial yang baru.
- e. Inovasi produk dari kompetitor
- f. Ketergantungan pada suplie