

Business Plan

(Untuk memenuhi tugas mata kuliah bisnis digital)

Dosen Pengampu:

Wartariyus, S.Kom., M.T.I.



Oleh

Rafina Lintang Pindani

(2113046036)

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

BANDAR LAMPUNG

2023

1. Executive Summary

Kuliner adalah salah satu jenis bisnis yang tidak akan pernah hilang dan mati seiring perkembangan waktu. Belakangan ini bisnis kuliner makin menjadi primadona, apalagi ditengah populernya platform penjualan online. Bisnis kuliner bisa menjadi pilihan karena peluangnya sangat menjanjikan. Jenis usaha pada bidang kuliner ini selalu diminati oleh banyak orang, tidak lain karena alasan makanan adalah kebutuhan pokok manusia.

Pisang adalah jenis tanaman buah berupa herba yang berasal dari kawasan di Asia Tenggara (termasuk Indonesia). Di Indonesia pisang adalah buah yang dikenal luas oleh masyarakat. Buah pisang bisa dinikmati dengan berbagai cara yaitu seperti dimakan langsung, digoreng, dikukus, atau diolah bersama bahan lain. Buah pisang tidak hanya enak, tapi juga sehat untuk tubuh. Pisang merupakan salah satu buah yang mengandung banyak mineral kalium dan serat pektin. Selain itu, buah ini juga adalah sumber magnesium, vitamin B6, dan vitamin C.

Dari latar belakang permasalahan tersebut penulis terinspirasi untuk membuat produk kuliner tradisional berbahan dasar pisang yaitu pie susu pisang. Rasanya yang manis dan lembut membuat produk pie susu pisang ini banyak disukai oleh berbagai kalangan usia, baik muda maupun tua.

Pie susu pisang, inovasi lezat yang menggabungkan cita rasa klasik pie susu dengan kelezatan pisang segar. Produk kami tidak hanya sekadar camilan, tapi juga pengalaman rasa yang unik dan tak terlupakan. Dengan berbagai variasi rasa, dari original hingga coklat dan keju, Pie susu pisang hadir untuk memenuhi selera mahasiswa yang ingin sesuatu yang segar, enak, dan terjangkau.

Visi kami yaitu menjadi penyedia pie susu pisang terkemuka di kalangan mahasiswa dengan kualitas dan rasa yang unggul. Misi kami menyediakan pengalaman kuliner unik dan memuaskan bagi kalangan mahasiswa melalui produk Pie Susu Pisang berkualitas tinggi. Value kami Menjunjung tinggi standar kualitas dalam setiap produk, menggunakan bahan baku segar dan berkualitas tinggi dan mendorong kreativitas dalam menciptakan rasa dan tampilan produk, memberikan variasi yang menarik dan menggoda.

2. Company Description

Misi dan value perusahaan kami menyediakan pengalaman kuliner unik dan memuaskan bagi kalangan mahasiswa melalui produk Pie Susu Pisang berkualitas tinggi, memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan personal, menciptakan pengalaman berbelanja yang menyenangkan, menjunjung tinggi standar kualitas dalam setiap produk, menggunakan bahan baku segar dan berkualitas tinggi dan mendorong kreativitas dalam menciptakan rasa dan tampilan produk, memberikan variasi yang menarik dan menggoda.

Penjualan produk akan difokuskan di sekitar kampus. Pilihan lokasi dapat meliputi kantin kampus, area sekitar kampus, atau bahkan berpartisipasi dalam acara kampus. Dengan memilih lokasi strategis di kalangan mahasiswa, kita dapat lebih efektif menjangkau target pasar utama dan membangun kehadiran brand di kalangan mereka.

3. Service & Product

Seringkali mahasiswa kesulitan dalam menemukan cemilan yang sehat dan lezat disekitar kampus, keterbatasan jenis produk membuat mahasiswa bosan dengan pilihan cemilan yang monoton disekitar kampus, kehidupan mahasiswa yang super sibuk membuat mereka mencari cemilan untuk teman saat nugas. Pie susu pisang adalah solusi yang tepat bagi mahasiswa yang menginginkan camilan yang sehat dan lezat ditengah kemonotonan jenis camilan dikampus.

4. Market Analysis

Pie susu pisang beroperasi di industri kuliner, khususnya di sektor makanan ringan yang inovatif. Pie susu pisang memasuki pasar makanan ringan dengan fokus pada pai susu pisang yang kreatif dan lezat. Target pasar pie susu pisang ini ada dua yaitu kalangan mahasiswa dan pecinta kuliner karena populasi mahasiswa yang tinggi disekitar kampus, dan mereka mencari camilan yang sesuai dengan anggaran mahasiswa.

5. Marketing Plan/ Strategy & Financials

Potensi usaha pie susu pisang ini bisa dibilang sangat menjanjikan karena pie susu pisang ini banyak disukai setiap kalangan baik anak- anak, remaja maupun orang tua. Dengan rasa yang enak dan dengan topping yang berbeda-beda sehingga dapat menarik minat orang untuk membelinya. Disamping itu, bahan baku pembuatan pie susu pisang ini terbilang sangat mudah untuk ditemukan terutama buah pisang yang sangat mudah didapatkan disemua wilayah Lampung. Proses produksi produk pie susu pisang dilakukan dengan persiapan yang baik dan dengan menggunakan bahan baku terbaik dengan harga terjangkau. Maka dari itu usaha produksi ini akan mampu menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga terjangkau yaitu Rp5000/pcs. Hal tersebut dilakukan demi kepuasan konsumen terhadap peroduk dan kelangsungan usaha kedepannya.

Promosi usaha pie susu pisang ini dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu secara online dan offline. Promosi secara online dilakukan dengan memanfaatkan sosial media seperti instagram, whatsapp dan facebook. Strategi pemasaran produk kami akan dilakukan juga secara online dan offline. Secara online kami akan menjualnya melalui media sosial dan di oko online seperti lazada dan shopee. Kami juga akan menggunakan layanan pesan antar sehingga

dapat memudahkan konsumen untuk membeli produk kami tanpa perlu untuk keluar rumah. Dengan promosi dan pemasaran tersebut, pie susu pisang ini dapat dikenal oleh masyarakat luas.

Dalam perencanaan program ini, di asumsikan bahwa dalam waktu sebulan akan mampu memproduksi sebanyak 500 buah pie susu pisang. Sehingga dapat diperhitungkan biaya produksi yang dibutuhkan untuk 500 pcs pie susu pisang adalah seperti berikut.

a. Biaya Produksi

Tabel 1. Rencana Biaya Bahan

NO	Jenis Modal Kerja	Jumlah	Harga satuan	Harga total
1	Terigu protein rendah	7.5 kg	Rp12.000/kg	Rp90.000
2	Susu kenal manis	10 kaleng	Rp10.000	Rp100.000
3	Susu UHT	3 botol	Rp16.000	Rp24.000
4	Pisang	50 buah	Rp10.000/sisir	Rp50.000
5	Keju	1 kotak	Rp12.000	Rp12.000
6	Kismis	500g	Rp25.000/500g	Rp25.000
7	Margarin	5kg	Rp24.000/kg	Rp120.000
8	Gula	1kg	Rp13.500/kg	Rp13.500
9	Gas 3kg	2	Rp24.000	Rp48.000
10	Mika	400	Rp17.500/100pcs	Rp70.000
Total Biaya				Rp552.500

Tabel 2. Rencana Biaya Alat

NO	Jenis Modal Kerja	Jumlah	Harga satuan	Harga total
1	Mixer	1	Rp150.000	Rp150.000
2	Oven	1	Rp120.000	Rp120.000
3	Cetakan	3	Rp35.000	Rp105.000
Total Biaya				Rp375.000

Tabel 3. Rencana Biaya Overhead

NO	Jenis Modal Kerja	Jumlah	Harga total
1	Biaya listrik dan air	1 kali	Rp50.000

Total biaya bahan + biaya alat + biaya overhead = biaya produksi

$$\text{Rp}552.500 + \text{Rp}375.000 + \text{Rp}50.000 = \text{Rp}977.500$$

b. Hasil Usaha

$$\text{HU} = \text{jumlah produk} \times \text{harga jual}$$

$$\text{HU} = 500 \times \text{Rp}5.000 = \text{Rp}1.000.000$$

c. Laporan laba atau rugi

$$\text{L/R} = \text{HU} - \text{BP}; \text{ karena } \text{HU} > \text{BP}, \text{ maka}$$

$$\text{L/R} = \text{Rp}1.000.000 - \text{Rp}552.500 = \text{Rp}447.500$$

d. Break Event Point (BEP)

$$\text{BEP} = \text{BP} : \text{total produksi}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp}552.500 : 500 = \text{Rp}1.105$$

Jadi, titik balik modal pie susu pisang ini akan di dapatkan apabila harga jual persatuan adalah Rp1.105

e. Benefit Cost (B/C) Ratio

$$\text{B/C rasio} = \text{HU} : \text{BP}$$

$$\text{B/C rasio} = \text{Rp}1.000.000 : \text{Rp}552.500 = 1,80$$

Jadi , dari sebanyak Rp552.500 biaya yang di keluarkan akan diperoleh hasil usaha 1,80 kali lipat, sehingga sangat layak untuk di usahakan.

f. Return of Investment (ROI)

$$\text{ROI} = (\text{laba} : \text{BP}) \times 100 \%$$

$$\text{ROI} = (\text{Rp}447.500 : \text{Rp}552.500) \times 100 \% = 130,41\%$$

Jadi, dari biaya produksi sebesar Rp552.500 yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 80% untuk penggunaan modal usaha yang sangat efektif.

g. Jangka Waktu Modal Kembali (JWP)

$$\text{JWP} = (\text{Investasi} + \text{BP}) : (\text{L} \times \text{lama Produksi})$$

$$\text{JWP (G)} = (\text{Rp}375.000 + \text{Rp}552.500) : (\text{Rp}447.500 \times 1 \text{ bulan}) = 2 \text{ bulan.}$$

Artinya, modal akan kembali setelah lama produksi 2 bulan.

Tahap Awal

Pada tahap ini akan dilakukan beberapa perencanaan sebagai berikut.

1. Kami melakukan perencanaan terkait proses promosi dan pemasaran pie susu pisang ini supaya dapat menarik perhatian konsumen.
2. Setelah melakukan perencanaan, yang kami lakukan adalah pemilihan bahan baku dan penyediaan tempat serta sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam proses produksi.
3. Tahap terakhir kami merencanakan mengenai perencanaan video dokumentasi untuk kegiatan promosi.

Tahap Inti

Pada tahap inti akan dilakukan 3 tahapan yaitu.

1. Proses produksi. Kue pie susu pisang ini dibuat dengan higienis dan halal sehingga aman untuk dikonsumsi.
2. Proses promosi. Proses promosi kue susu pisang akan kami lakukan secara online dan offline, secara offline akan kami lakukan secara langsung kepada konsumen, dan secara langsung kami akan menggunakan media sosial seperti instagram dan facebook dengan mengunggah foto ataupun video pie susu pisang supaya dapat menarik minat konsumen.
3. Proses pemasaran. Proses pemasaran dilakukan secara online dan offline. Secara online dilakukan dengan menggunakan instagram, facebook, shopee dan dengan menggunakan jasa gojek sehingga dapat mempermudah pembeli untuk mendapatkan produk tanpa perlu berpanas-panasan keluar rumah. Dan secara offline kami akan menitipkannya ditoko-toko.

Tahap Akhir

Pada tahap akhir dilakukan evaluasi yang meliputi.

1. Evaluasi kualitas produk
2. Evaluasi biaya bahan baku pie susu pisang
3. Evaluasi harga jual
4. Evaluasi tempat pemasaran

Anggaran Biaya

Adapun anggaran biaya yang digunakan yaitu sebagai berikut.

No	Jenis Pengeluaran	Biaya
1	Peralatan penunjang	Rp375.000
2	Bahan abis pakai	Rp552.000
3	Biaya overhead	Rp50.000
4	Perjalanan	Rp200.000

Total	Rp1.177.000
-------	-------------

Anggaran Kegiatan

No	Jenis Perlengkapan	Volume	Harga satuan	Nilai
	Mixer	1	Rp150.000	Rp150.000
	Oven	1	Rp120.000	Rp120.000
	Cetakan	3	Rp35.000	Rp105.000
SUB TOTAL				Rp375.000
	Bahan Habis	Volume	Harga Satuan	Nilai
	Terigu protein rendah	7.5 kg	Rp12.000/kg	Rp90.000
	Susu kenal manis	10 kaleng	Rp10.000	Rp100.000
	Susu UHT	3 botol	Rp16.000	Rp24.000
	Pisang	50 buah	Rp10.000/sisir	Rp50.000
	Keju	1 kotak	Rp12.000	Rp12.000
	Kismis	500g	Rp25.000/500g	Rp25.000
	Margarin	5kg	Rp24.000/kg	Rp120.000
	Gula	1kg	Rp13.500/kg	Rp13.500
	Gas 3kg	2	Rp24.000	Rp48.000
	Mika	400	Rp17.500/100pcs	Rp70.000
SUB TOTAL				Rp552.500
NO	Jenis Modal Kerja	Jumlah		Harga total
1	Biaya listrik dan air	1 Kali		Rp50.000
SUB TOTAL				Rp50.000
TOTAL 1+2+3+4				Rp977.500
(Sembilan Ratus Tujuh Puluh Tujuh Ribu Lima Ratus Rupiah)				

6. Organization & Management

1. Founders/Owners: Rafina Lintang Pindani
Mahasiswa universitas Lampung, prodi Pendidikan Bahasa Lampung yang bertanggung jawab atas visi, strategi dan keputusan besar dalam perusahaan.
2. Team:

- Maya Marlita
- Nayla Atika Suri

Mahasiswa universitas Lampung,prodi Manajemen dan universitas Muhammadiyah Metro prodi Akuntansi yang bertanggung jawab Menangani strategi pemasaran, promosi, dan interaksi dengan pelanggan, Menangani keuangan perusahaan, termasuk pemantauan anggaran, laporan keuangan, dan perencanaan keuangan dan mengelola aspek-aspek sumber daya manusia, termasuk perekrutan, pelatihan, dan manajemen kinerja.

7. Closing & Contact



Alamat : Kampung baru
Email : piesusupisangmhs@gmail.com
Telepon : 088899213722