

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN

A. Data Perusahaan

Secara singkat dapat dikatakan bahwa sejarah usaha ini terinspirasi dari permintaan masyarakat yang mana mereka membeli pisang goreng dan minta diperbanyak keraknya, maka dari hal simpel ini tercetus ide untuk menggabungkan kerak dengan pisang utamanya agar efektif dan efisien dalam penjualan lalu diberi nama makanan itu dengan sebutan Pisang Goreng Crispy.

“ Pisang Goreng Crispy ” lahir atas inisiatif saya sendiri untuk menciptakan suatu market pada jajanan dengan cita rasa lezat, sehat, dan murah tetapi tetap berkelas ,dan juga sebagai mahasiswa yang masih aktif kuliah ingin menerapkan ilmu manajemen yang diperoleh di bangku perkuliahan. Hal ini didukung oleh tampilan produk yang serupa dengan makanan cepat saji. Pemakaian nama “crispy” digunakan untuk menghadirkan kesan “modern” pada pisang goreng. Kata “crispy” dalam hal ini juga mengacu pada sebuah gaya hidup masyarakat perkotaan. Dengan demikian, harapan yang ingin dicapai adalah bahwa “Pisang Goreng Crispy” ini dapat menjadi bagian dari gaya hidup, terutama gaya hidup sehat. Dalam perencanaan bisnis yang ingin penulis kembangkan ini, penulis akan mengangkat tema tentang pisang goreng crispy. Meskipun dalam prakteknya banyak kita jumpai jenis usaha serupa yang telah terkenal.

Dalam suatu perusahaan memiliki data perusahaan yang meliputi nama pemilik, susunan pemegang saham, struktur organisasi, bentuk kepemilikan bisnis, alamat perusahaan, nomor telepon/HP dan alamat email. Berikut adalah data dari perusahaan yang penulis rencanakan:

1. Nama Perusahaan : Pisang Goreng Crispy
2. Bidang Usaha : Industri Makanan
3. Jenis Produk : Makanan Ringan Sehat
4. Alamat Perusahaan : Jln. Harmonika 70 Padang Bulan,
Medan
5. Nomor Telepon / HP : 0878 6974 7204
6. Alamat E-mail : viena_girliez@yahoo.com
7. Bank Perusahaan : BNI
8. Mulai Berdiri : 05 Juli 2011

B. Biodata Pemilik / Pengurus



1. Nama : Vina Yulanda
2. Jabatan : Pimpinan
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Medan, 03 Oktober 1989
4. Alamat Rumah : Jl. Harmonika 70 Padang Bulan, Medan
5. Nomor Telepon : 0878 6974 7204
6. Pendidikan Terakhir : Diploma
7. Alamat Email : viena_girliez@yahoo.com



1. Nama : Vania Sahfitri
2. Jabatan : Manajer Keuangan dan Administrasi
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Medan, 05 Juli 1988
4. Alamat Rumah : Jl. Brahmana Putra 54 Glugur, Medan
5. Nomor Telepon / HP : 0878 9228 8706
6. Pendidikan Terakhir : Diploma
7. Alamat Email : vania_mcfadden@yahoo.com



1. Nama :

Madia Putri

2. Jabatan :

Manajer Pembelian

3. Tempat dan Tanggal Lahir :

Medan, 06 Agustus 1990

4. Alamat Rumah :

Jl.Setia Negara 62 Helvetia, Medan

5. Nomor Telepon / HP :

0878 6999 0791

6. Pendidikan Terakhir :

Diploma

7. Alamat Email :

putri_sastra@yahoo.com



1. Nama : Bella Ananda
2. Jabatan : Manajer Produksi
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Medan, 30 September 1990
4. Alamat Rumah : Jl.Raya akbar 42 Setia budi, Medan
5. Nomor Telepon / HP : 0878 6933 5730
6. Pendidikan Terakhir : Diploma
7. Alamat Email : Anandabella92@yahoo.com



1. Nama : Dinda Kasyafani
2. Jabatan : Manajer Pemasaran
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Medan, 08 November 1990
4. Alamat Rumah : Jl. Cempaka Putih Setia Budi, Medan
5. Nomor Telepon / HP : 0877 4938 2082
6. Pendidikan Terakhir : Diploma
7. Alamat Email : dinda_kasyafani@yahoo.com

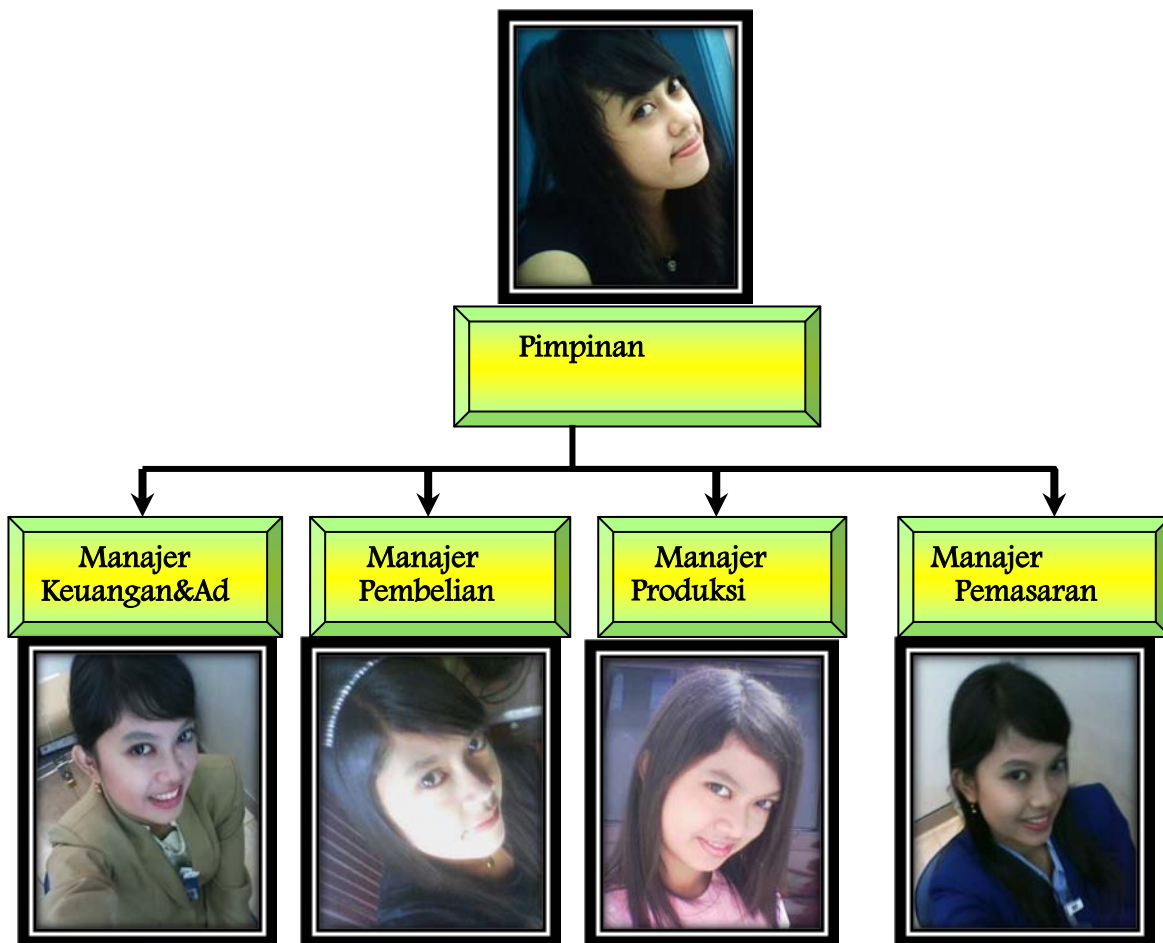
Untuk saat ini dalam struktur organisasi kami hanya masih 5 orang termasuk penulis yang terlibat dalam pengelolaan rencana ini. Kedepannya akan lebih banyak lagi tenaga kerja yang akan diserap. Penulis yakin ketika usaha ini telah berjalan akan menjadi usaha yang berkembang dan menjadi perusahaan yang besar.

C. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi ini diperlukan untuk membedakan batas-batas wewenang dan tanggung jawab secara sistematis yang menunjukkan adanya hubungan/keterkaitan antara setiap bagian untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Melalui struktur organisasi yang baik, pengaturan pelaksanaan pekerjaan dapat diterapkan, sehingga efisiensi dan efektivitas kerja dapat diwujudkan melalui kerja sama dengan koordinasi yang baik sehingga tujuan bisnis dapat dicapai. Suatu bisnis terdiri dari berbagai unit kerja yang dapat dilaksanakan perseorangan, maupun kelompok kerja yang berfungsi untuk melaksanakan serangkaian kegiatan tertentu dan mencakup tata hubungan secara vertikal, melalui saluran tunggal. Struktur organisasi mengidentifikasi peran dan tanggung jawab karyawan yang dipekerjakan oleh setiap perusahaan.

Oleh karenanya setiap perusahaan ataupun suatu usaha akan memiliki struktur yang berbeda tergantung skala perusahaan dan jenis perusahaan atau suatu usaha tersebut. Struktur perusahaan yang baik adalah struktur yang mampu memfasilitasi orang untuk membuat kerja sama tanpa terjebak menciptakan birokrasi yang berbelit-belit. Sehingga struktur yang ada akan mengoptimalkan kelebihan dan menutupi kelemahan dari setiap bagian atau individu. Struktur organisasi bisnis kewirausahaan pisang goreng crispy dapat dilihat pada gambar berikut ini :



1. Uraian tugas

Berikut ini adalah uraian tugas dari setiap unit yang terdiri dari :

a. Pimpinan

Bertanggung jawab atas perencanaan, pengkoordinasian, pengarahan, dan pengawasan, serta peningkatan mutu.

Job description :

- 1) Memimpin dan mengendalikan semua kegiatan usaha pisang goreng crispy
- 2) Merencanakan dan menyusun program kerja
- 3) Membina karyawan cabang

- 4) Mengurus dan mengelola kekayaan perusahaan cabang
- 5) Mewakili perusahaan cabang baik di dalam maupun di luar pengadilan

Kualifikasi: Minimal sedang berkuliah, usia minimal 19 tahun, mutu pribadi, disiplin, motivasi kerja tinggi, perhatian, mandiri, mampu mempengaruhi orang lain, mampu membuat keputusan, bersikap adil dan bertanggung jawab.

b. Manajer keuangan dan administrasi

Job description:

- 1) Mengendalikan kegiatan-kegiatan bidang keuangan
- 2) Mengendalikan program dan pendapatan pengeluaran keuangan
- 3) Merencanakan dan mengendalikan sumber-sumber pendapatan serta pembelanjaan dan kekayaan perusahaan
- 4) Mencatat setiap transaksi dan tugas administrasi lainnya
- 5) Melaksanakan tugas sesuai perintah
- 6) Dalam menjalankan tugasnya bertanggung jawab pada pimpinan

Kualifikasi: Telah berpengalaman di bidangnya, mutu pribadi; perhatian, disiplin, motivasi tinggi, mampu bekerja sama, mandiri, berorientasi pada pelanggan, teliti.

c. Manajer pembelian

Job description:

- 1) Mengelola pemasukan, kualitas dan harga tepat
- 2) Melakukan pembelian bahan-bahan agar rencana operasi dapat dipenuhi dan pembelian bahan-bahan dan peralatan tersebut pada tingkat di mana perusahaan akan mampu bersaing dalam memasarkan produknya
- 3) Mengikuti perkembangan bahan-bahan baru yang dapat menguntungkan

dalam proses produksi, perkembangan dalam desain, harga dan factor faktor lain yang dapat mempengaruhi produk perusahaan, harga serta desainnya

- 4) Menurunkan investasi atau meningkatkan perputaran bahan, yaitu dengan penentuan skedul arus bahan ke dalam perusahaan dalam jumlah yang cukup untuk memenuhi kebutuhan produksi
- 5) Bertanggung jawab atas kegiatan pembelian, mengetahui dan menentukan supplier serta memeriksa kapasitas supplier dalam penyediaan bahan
- 6) Memelihara bahan dan peralatan yang dibeli dan bertanggung jawab atas pengawasan persediaan

Kualifikasi: Usia minimal 20 tahun, mutu pribadi; perhatian pada detail, disiplin dan memiliki motivasi yang tinggi, mampu bekerja sama, mandiri, berorientasi pada pelanggan.

d. Manajer produksi

Job description:

- 1) Bekerja sama dengan manajer keuangan dan administrasi dalam penyusunan rencana dan jadwal produksi
- 2) Mengkoordinir dan mengawasi serta memberikan pengarahan kerja kepada setiap karyawan untuk menjamin kesinambungan dalam produksi
- 3) Memonitor pelaksanaan rencana produksi
- 4) Bertanggung jawab atas pengendalian bahan baku dan efisiensi penggunaan tenaga kerja, peralatan, dan mesin
- 5) Selalu berusaha untuk meningkatkan keterampilan setiap karyawan

- 6) Membuat laporan harian dan berkala mengenai kegiatan di bidangnya sesuai sistem yang berlaku
- 7) Berusaha mencari cara-cara penekanan biaya dan metode perbaikan kerja yang lebih efisien

Kualifikasi: Usia minimal 20 tahun, mutu pribadi; perhatian, disiplin, motivasi kerja tinggi, mampu bekerja sama, mandiri, berorientasi pada pelanggan, loyal.

e. Manajer Pemasaran

Job Description:

- 1) Mengumpulkan, mengolah, menganalisis, dan menyajikan data dan informasi
- 2) Mengendalikan pelaksanaan program pemasaran pisang goreng crispy, meliputi : pembuatan dan stock usaha, penetapan dan pengendalian harga, pemasaran, serta aspek lain yang berkaitan dengan pemasaran
- 3) Menentukan pasar sasaran
- 4) Memahami kebutuhan konsumen/calon konsumen serta memberikan jalan keluar
- 5) Memonitor kepuasan konsumen, mengevaluasi persaingan, serta mengidentifikasi kecenderungan dan peluang pasar

Kualifikasi: Usia minimal 20 tahun, mutu pribadi; perhatian, disiplin, motivasi kerja tinggi, mampu bekerja sama, mandiri, berorientasi pada pelanggan, loyal.

D. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Produk yang dihasilkan

Produksi berupa pisang goreng crispy dengan berbagai bentuk dan menu, diantaranya :

Crispy dengan beberapa rasa yakni: pandan, mint, orange, srikaya, strawberry, blueberry, pedas manis, dan coklat-keju.

Sate pisang, rasa: coklat-keju, dan pedas manis.



CRISPY berbagai Rasa



Sate Pisang berbagai Rasa

2. Keunggulan produk

Pisang merupakan buah yang sarat gizi, hampir tidak mengandung lemak dan mudah dicerna. Karbohidrat didalam pisang sekitar 23-35%, lemak 0.2% dan seperti bahan nabati lainnya, pisang bebas kolesterol. Sebanyak 100 gram pisang akan memberikan kalori sebesar 120 kalori.

Buah ini juga kaya kalium dan mengandung magnesium, selenium, besi dan vitamin-vitamin serta bebas natrium. Pisang kaya dengan vitamin B-6 yang

dibutuhkan untuk kesehatan mental seseorang. Kekurangan vitamin B-6 ini dapat menyebabkan seseorang mudah lelah dan marah serta susah tidur.

Mengonsumsi satu setengah buah pisang setiap hari akan mencukupi kebutuhan tubuh terhadap vitamin B-6 ini. Menyantap makanan kaya kalium dan vitamin B6, khususnya pisang segar (bukan pisang rebus atau pisang goreng) juga dapat mengurangi rasa nyeri, ngilu dan sakit pada persendian. Mengonsumsi pisang 3-4 kali sehari bahkan dipercaya dapat membantu mengurangi gejala radang sendi (arthritis). Pisang merupakan makanan kaya kalium. Satu buah pisang berukuran sedang mengandung 467 mg kalium, yang memberikan 13% kebutuhan kalium harian. Data penelitian menunjukkan bahwa pengambilan kalium oleh tubuh berhubungan dengan efek penurunan tekanan darah.

Pada tahun 2001, FDA (Food and Drug Administration; semacam Badan POM di USA), menyetujui bahwa makanan yang merupakan sumber kalium dan rendah natrium dapat mengurangi resiko terjadinya peningkatan tekanan darah dan stroke. Oleh karena itu, pisang dapat membantu mengurangi resiko peningkatan tekanan darah.

New England Journal of Medicine menyatakan, bahwa mengonsumsi satu buah pisang sehari dapat menurunkan resiko stroke sampai 40%. Jika anda merasa lesu di antara waktu makan, ambil saja pisang.

Gula buah yang terkandung dalam pisang karbohidratnya tergolong yang mudah dicerna dan masuk ke aliran darah sehingga menghasilkan energi instant.

Selain itu, dengan pasokan kalium dari pisang, jaringan otot akan bertenaga kembali selama beberapa saat sebelum tubuh mendapatkan pasokan energi darurat

dari makanan utama. Karena hal ini pula, tidak heran jika para atlet terutama atlet tennis seringkali mengkonsumsi pisang sebelum dan pada saat bertanding untuk mengusir lelah dan pemberi tenaga.

Didalam buku *The Food Pharmacy* oleh Jean Carper, pisang bahkan disebut sebagai makanan mujarab bagi penderita penyakit mag. Barangkali sifat spasmolitik pisang, yang menurunkan kerja lambung dan mengurangi sekresi enzim serta asam lambung, turut berperan dalam menghasilkan khasiat ini. Kandunghang pektin yang tinggi didalam pisang juga dapat melindungi selaput lendir lambung terhadap pengaruh asam lambung dan enzim (pepsin). Pisang juga kaya serat makanan atau karbohidrat kompleks. Konsumsi serat makanan akan membantu memperlancar buang air besar dan sangat baik untuk mencegah kanker usus besar. Manfaat pisang lainnya diuraikan sebagai berikut :

a. Manfaat bagi penderita anemia

Dua buah pisang yang dimakan oleh pasien anemia setiap hari sudah cukup, karena mengandung Fe (zat besi) tinggi.

b. Manfaat bagi penderita lever

Penderita penyakit lever bagus mengkonsumsi pisang dua buah ditambah satu sendok madu, akan menambah nafsu makan dan membuat kuat.

c. Manfaat bagi ibu hamil

Pisang juga disarankan untuk dikonsumsi para wanita hamil karena mengandung asam folat yang mudah diserap janin melalui rahim. Tetapi atur konsumsi Anda karena dalam satu buah pisang mengandung sekitar 85-100 kalori yang terlalu besar untuk calon buah hati Anda.

d. Manfaat bagi penyakit usus dan perut

Pisang yang dicampur dengan susu cair atau dimasukkan dalam segelas susu cair, dapat dihidangkan sebagai obat untuk penyakit usus. Selain itu, cara seperti ini juga direkomendasikan untuk pasien sakit perut dan cholik guna menetralkan keasaman lambung

e. Manfaat bagi luka bakar

Tidak hanya buahnya saja yang bermanfaat, tetapi daun pisang pun dapat digunakan untuk pengobatan kulit yang terbakar dengan cara dioles karena campuran abu daun pisang ditambah minyak kelapa mempunyai pengaruh yang dapat mendinginkan kulit dan menyembuhkan luka bakar.

f. Pisang dan kecantikan

Jika Anda mulai merasa putus asa karena jerawat yang terus bermunculan dan sepertinya cara apapun tidak lagi bisa menolong, cobalah pengobatan alami dengan buah pisang. Bubur pisang dicampur dengan sedikit susu dan madu kemudian dioleskan pada wajah setiap hari secara teratur selama 30-40 menit dan basuh dengan air hangat kemudian bilas dengan air dingin atau es, diulang selama 2 minggu dapat membuat kulit Anda tampak bersih bersinar dan jauh dari jerawat.

g. Manfaat ekonomi

Berdasarkan uraian gagasan usaha di atas maka dari segi ekonomi, usaha ini memiliki manfaat:

- 1) Meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah khususnya, dan nasional pada umumnya.
- 2) Dengan adanya kesempatan bekerja secara merata akan meningkatkan taraf hidup dan pendapatan masyarakat

- 3) Dalam operasional usaha, tim akan terlatih mengaplikasikan manajemen keuangan usaha dengan baik, dan mendapat penghasilan sendiri.

h. Manfaat sosial

Di samping manfaat yang diharapkan dari segi ekonomi, selanjutnya ada beberapa manfaat di bidang sosial, meliputi:

- 1) Meminimalisasi tingkat pengangguran di kota Medan (khususnya).
- 2) Menumbuhkembangkan solidaritas tim dalam berwirausaha.
- 3) Konsumsi makanan ringan ini diharapkan bermanfaat untuk peningkatan kesehatan warga sekitar.

3. Gambaran pasar

a. Daerah pemasaran

Dalam berbagai jenis usaha baik jasa, dagang maupun industri kegiatan pemasaran adalah hal yang harus dipersiapkan sebaik mungkin karena tingkat kepentingannya yang sangat tinggi. Dan pemasaran sendiri berarti suatu sistem keseluruhan kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Peluang pasar dari usaha ini cukup luas, tinggal bagaimana cara memanfaatkan setiap kesempatan. Data dari kantor kelurahan menyebutkan bahwa ada lebih dari 50.000 jiwa penduduk Jl. Harmonika (dan sekitarnya), dan diperkirakan 30.000 jiwa berpotensi mengkonsumsi produk ini, mahasiswa dan remaja usia dibawah 15 tahun dan 15-30 tahun diterapkan sebagai konsumen utamanya yaitu yang beraktivitas di sekitar wilayah pemasaran.

Perluasan pasar akan dilakukan berupa terobosan kepada konsumen kelompok atau organisasi dengan menggunakan pendekatan diskon bunga.

b. Identifikasi konsumen

Mengingat pentingnya pemasaran tersebut, maka usaha mikro inipun harus menentukan segmen pasarnya. Selanjutnya sesuai dengan pengertian pasar ialah sekelompok orang yang mempunyai uang untuk dibelanjakan, mempunyai kemauan, dan kewenangan untuk melakukan pembelian, maka segmentasi pasar Pisang Goreng Crispy ini terdiri beberapa faktor :

1. Faktor geografis : sekitar Jl. Harmonika 70 Pasar 1 Padang Bulan,
Medan
2. Faktor demografis :
 - a) Usia : 5-30 tahun
 - b) Jenis kelamin : pria dan wanita
 - c) Pendapatan : Rp500.000(bagi pekerja)
 - d) Agama : semua agama.

Usaha pisang goreng crispy ini merupakan usaha yang menjanjikan, karena peminatnya yang hampir merata di setiap kalangan masyarakat atau siapa saja bisa menikmatinya.

c. Proyeksi omset

Perencanaan kapasitas produksi dilakukan untuk semua mesin, peralatan, dan faktor produksi lainnya sesuai dengan rencana jumlah produk akhir yang akan dihasilkan. Dengan sendirinya, kapasitas produksi sampai dengan tingkatan yang rinci semuanya akan mengacu pada hasil dari perhitungan peluang pasar atas produk yang bersangkutan. Kapasitas produksi biasa dinyatakan dalam unit per

periode waktu tertentu (tahun, bulan, minggu, hari, atau jam). Untuk perencanaan strategis, proyeksi kapasitas penjualan dilakukan dalam jangka minimal 4 tahun ke depan, sesuai dengan rencana produksinya

Proyeksi permintaan konsumen dalam beberapa periode / tahun mendatang dengan fungsi kenaikan $x\%$ per tahun sesuai kenaikan jumlah penduduk. Laju pertumbuhan penduduk Medan periode tahun 2011-2015 cenderung mengalami peningkatan. Dari jumlah penduduk 50.000 jiwa Jalan Harmonika diperkirakan 30.000 jiwa mengkonsumsi produk ini. Jika setiap yang terealisasi $0,5\%$ dari 30.000 jiwa maka konsumen per hari produksi adalah 150 orang. Jika setiap orang akan memproduksi 1 pcs 1 hari maka omset penjualan per hari 150 pcs atau $150 \times 30 \text{ hari} = 4.500 \text{ pcs}$. Maka perkiraan penjualan adalah :

Keterangan	Hari	Bulan	Tahun
Perkiraan Penjualan (dalam pcs)	150 pcs	4500 pcs	54000 pcs

4. Tempat produksi

Tempat produksi dilakukan di rumah sendiri di jalan Harmonika 70 Pasar 1 Padang Bulan, Medan. Tempat produksi cukup strategis karena berada pada poros jalan raya Medan, sehingga dapat dengan mudah di akses oleh kendaraan produsen untuk mengambil produk dan menjualkannya langsung ke konsumen. Luas tempat produksi yang disediakan adalah 5×3 , semua pengolahannya dilakukan di tempat ini.

5. Strategi pemasaran

Promosi

Sebagaimana kita ketahui bahwa produk yang dihasilkan oleh perusahaan tidak mungkin dapat mencari sendiri pembeli ataupun peminatnya. Oleh karena itu, produsen pisang goreng crispy ini sangat membutuhkan konsumen dan pelanggan. Salah satu cara yang digunakan produsen dalam bidang pemasaran dengan tujuan meningkatkan hasil produk yaitu melalui kegiatan promosi.

Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa promosi adalah salah satu faktor yang diperlukan bagi keberhasilan dan strategi pemasaran yang diterapkan suatu perusahaan terutama pada saat ini ketika era informasi berkembang pesat, maka promosi merupakan salah satu senjata ampuh bagi perusahaan dalam mengembangkan dan mempertahankan usaha.

Media promosi yang akan kami gunakan ialah media cetak (brosur), biaya pemasaran dengan media cetak ini sekitar 500 brosur dengan kemasan yang menarik dan satu brosur berkisar Rp. 400,- . Jadi biaya pemasaran media promosi media cetak berkisar Rp.200.000,-. Sedangkan media elektronik yaitu internet (misal: facebook, twitter). Dengan wilayah promosi sekitar kota Medan. Selanjutnya kesediaan kami dan para karyawan untuk menginformasikan secara jelas tentang menu, harga, kualitas, dan hal lain yang dianggap perlu. Serta secara tidak langsung melalui pelayananpun akan terjadi kegiatan promosi. Usaha ini umumnya dapat dijalankan tanpa promosi karena sudah memiliki pasar yang tetap. Meskipun demikian , anda tetap membutuhkan pengukuhan terhadap usaha ini , salah satu caranya adalah dengan cara memasang spanduk atau menulisi kaca gerobak / etalase anda dengan nama usaha dan menu pisang andalan yang dijual .

6. Analisis pesaing

Pesaing merupakan faktor yang penting dalam menyusun keberhasilan pemasaran. Menurut pakar manajemen strategi mengidentifikasi 5 (lima) kekuatan persaingan yakni masuknya pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar-menawar pemasok, serta persaingan konvensional di antara para pesaing yang ada. Kelima kekuatan persaingan tersebut secara bersama-sama menentukan intensitas persaingan dan kemampuan laba dalam industri, dan kekuatan yang paling besar akan sangat menentukan serta menjadi sesuatu yang sangat penting dari sudut pandang perumusan strategi.

a. Ancaman masuknya pendatang baru

Pendatang baru dalam industri dapat mengancam pesaing yang ada. Untuk usaha pisang goreng crispy ini ancaman akan masuknya pendatang baru dapat merebut pangsa pasar dari produk usaha ini. Misalnya masuknya produk yang sejenis maupun yang berbeda seperti pisang pasir, pisang kremes. Masuknya menu-menu seperti ini dapat mengancam penjualan pisang goreng crispy ini.

b. Tingkat Rivalitas Diantara Para Pesaing yang Ada

Persaingan ada yang berbentuk perlombaan untuk mendapatkan posisi dengan menggunakan strategi-strategi seperti persaingan harga, promosi dan sebagainya. Untuk usaha Pisang Goreng Crispy ini tingkat rivalitas yang ada di sekitar area kampus sangat tinggi, adanya pesaing yang berbeda-beda dapat menyebabkan turunnya permintaan akan produk ini.

c. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli

Dalam usaha pisang goreng crispy ini yang menentukan harga berada di tangan usaha pisang goreng crispy, ini disebabkan usaha ini hadir untuk pertama

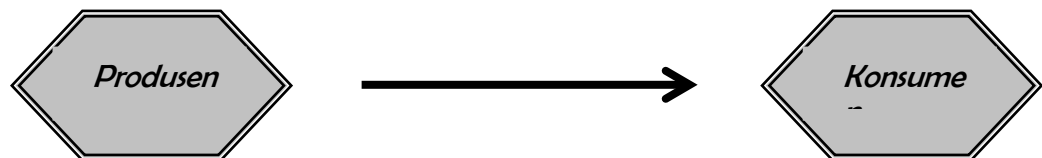
kalinya di Medan dengan ciri khas crispy dan belum ada pesaing yang memiliki ciri-ciri dan konsep yang sama dengan yang ditawarkan oleh pisang goreng crispy ini.

7. Saluran distribusi

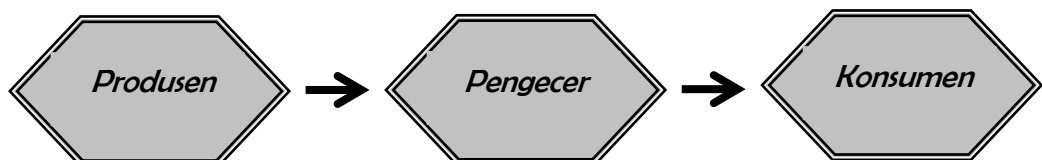
Penggunaan saluran distribusi yang tepat akan memberikan manfaat seperti tersedianya produk (pisang goreng crispy) pada moment yang tepat bagi konsumen, dan juga akan tersedianya produk (pisang goreng crispy) di lokasi yang menyenangkan bagi pelanggan potensial.

Kami beranggapan bahwa makanan ringan ini alangkah baiknya jika lebih dekat dengan masyarakat, agar terpenuhi permintaan dan memaksimalkan keuntungan, maka dalam pemasaran dan penjualan pisang goreng crispy menggunakan 2 saluran distribusi.

a. No Channel: dari produsen langsung ke konsumen



b. Marketing Intermediary: menggunakan 1 perantara pemasaran, yakni pengecer. Ini merupakan kebaikan saluran distribusi intensif yang berarti menyimpan produk di beberapa outlet



Strategi pemasaran perusahaan dilakukan berdasarkan analisa 7 P dengan alat analisis SWOT menurut Kottler yang terdiri atas :

a. Product

Strategi mengenai bagaimana produk usaha kita dapat menarik hati konsumen untuk membelinya. Produk yang ditawarkan merupakan produk pisang goreng crispy yang memiliki kualitas terbaik dengan kadar gizi yang tinggi dan menyehatkan dan sekaligus berkhasiat obat.

b. Price

Strategi mengenai bagaimana produk kita lebih menarik konsumen dari segi harga dibandingkan pesaing. Umumnya konsumen lebih tertarik kepada produk dengan harga yang lebih murah

c. Promotion

Strategi mengenai bagaimana produk kita dapat dikenal oleh konsumen melalui cara Personal Selling yaitu promosi melalui penjualan langsung ke tempat konsumen berada dengan menawarkan dan mencoba produk langsung.

d. Placement

Merupakan cara untuk mendistribusikan produk kita untuk sampai ke tangan konsumen. Sistem distribusi yang dilakukan secara langsung ke konsumen.

e. People

Merupakan kriteria sumber daya manusia secara umum yang dapat meningkatkan penjualan produk ke konsumen secara langsung ataupun tidak langsung. Direncanakan, usaha ini dilaksanakan oleh pemilik sendiri sebagai pemilik aktif. Maka sedapat mungkin pemilik mengutamakan pelayanan dengan sikap yang ramah, sopan dan bersahabat.

f. Process

Proses yang ditampilkan kepada konsumen agar konsumen tertarik untuk membeli. Proses yang dapat ditampilkan seperti proses produksi yang baik

ataupun proses pelayanan terhadap konsumen. Dalam proses, pelanggan dapat melihat secara langsung proses pembuatannya. Disini operasional usaha dituntut untuk menjaga kualitas produksi seperti mengutamakan kebersihan, langkah kerja yang efektif dan tangkas menanggapi permintaan.

g. Physical evidence

Penampilan fisik dari fasilitas pendukung atau sarana dalam menjual produk yang dapat dilihat langsung oleh konsumen. Kemasan produk berisi nama berikut alamat usaha. Kemasan terbuat dari kantong kertas tanpa menggunakan plastik. Ini akan menghemat ongkos produksi serta menjadi indikator kepedulian terhadap lingkungan. Dari analisis pasar dan pesaing yang penulis lihat bahwa, pesaing dari usaha pisang goreng crispy ini bukan dari produk yang sejenis melainkan pesaing yang bersifat substitusi yakni usaha gorengan dan usaha pisang goreng crispy.

E. Kebutuhan dalam Produksi

1. Bahan baku dan bahan penolong

Bahan baku utama usaha ini tentu saja pisang. Perlu diketahui bahwa pisang dapat dibedakan menjadi 4 golongan. Golongan pertama adalah yang dapat dimakan langsung setelah masak misalnya pisang kapok, pisang susu, pisang hijau, pisang emas, pisang raja dan sebagainya.

Golongan kedua dapat dimakan setelah diolah terlebih dahulu misalnya pisang tanduk, pisang uli, pisang kapas dsb. Golongan ketiga adalah pisang yang dapat dimakan langsung setelah dimasak maupun diolah terlebih dahulu. Misalnya kapok dan pisang raja. Sedangkan golongan keempat adalah pisang yang dapat dimakan sewaktu masih mentah, pisang ini adalah pisang kelutuk biasanya dibuat

rujak sewaktu masih muda dan rasanya sepat .Jenis pisang yang paling bagus untuk dijadikan pisang goreng crispy adalah pisang kepok dan pisang raja .

a. Bahan baku

No.	Bahan baku	Kebutuhan Perhari	Kebutuhan Perbulan	Kebutuhan Pertahun	Biaya Satuan	Jumlah
1.	Pisang kepok	10 sisir	300 sisir	3600 sisir	6500	23.400.000
2.	Minyak goreng	4 liter	120 liter	1440 liter	11500	16.560.000
3.	Adonan	1 kg	30 kg	360 kg	2000	720.000

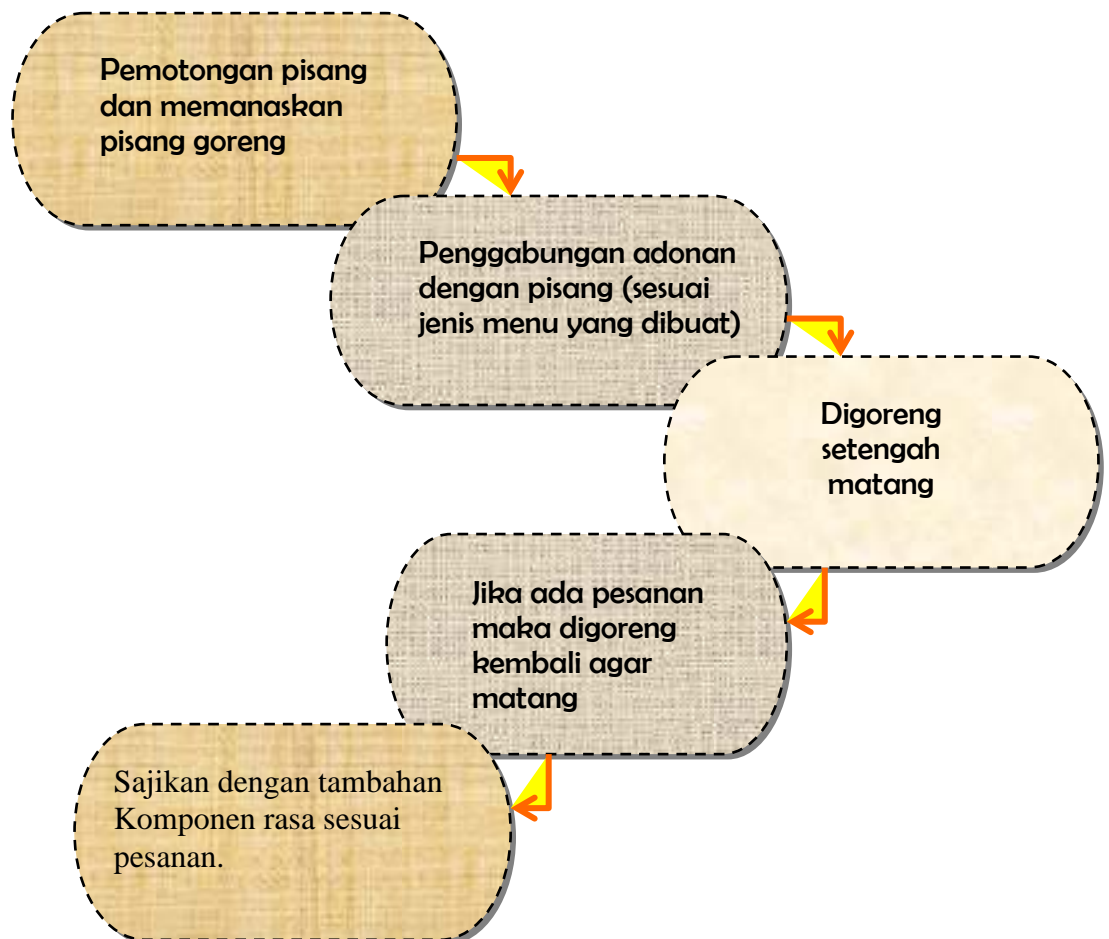
b. Bahan penolong

No.	Bahan Penolong	Kebutuhan Perhari	Kebutuhan Perbulan	Kebutuhan Pertahun	Biaya Satuan	Jumlah
1.	Tusuk sate	100 tusuk	3000 tusuk	36000 tusuk	2000/100	720.000
2.	Perlengkapan kemasan					1.080.000
3.	Tabung gas 12 kg		3 tabung	36 tabung	70.000	2.520.000
4.	Selai (berbagai rasa)	2/3 botol	20 botol	240 botol	5000	1.224.000
5.	Susu kental manis	1 kaleng	30 kaleng	360 kaleng	5500	1.980.000
6.	Keju	1 batang	30 batang	360 batang	5000	1.800.000

2. Proses produksi

Setiap usaha yang direncanakan akan diaplikasikan pada saat kegiatan operasional. Maka adalah hal yang penting untuk menentukan metode operasi yang strategis, di sini kami memilih metode efektivitas dan efisiensi dalam penggunaan input berarti mengupayakan pemanfaatan input secara tepat guna dan tidak sia-sia. Adapun proses produksi ditunjukkan oleh skema berikut :

Skema proses produksi



Penjelasan skema

1). Skema di atas merupakan tahapan produksi pisang goreng crispy secara umum, setelah pisang dipotong (dirajang setebal $\frac{1}{2}$ cm) sambil memanaskan minyak di penggorengan (wajan).

- 2). Selanjutnya potongan pisang tersebut dicampur dengan adonan dan dibentuk bulat melebar (untuk menu crispy), sementara untuk sate pisang potongan-potongan tersebut disusun ke tusuk sate.
- 3). Lalu digoreng sampai setengah matang saja, untuk stock sementara.
- 4). Pada tahap keempat ini, pisang akan digoreng lebih matang seketika dipesan oleh konsumen, metode ini diterapkan agar memastikan kehangatan makanan saat akan dikonsumsi.
- 5). Tahap terakhir ialah penyajian ditambahkan dengan berbagai rasa sesuai order. Jika makan di tempat akan disajikan dengan piring dan sendok, dan jika take away maka dimasukkan ke kantong pisang goreng crispy.

3. Alat yang di butuhkan

Untuk memulai produksi pisang goreng crispy, penulis membutuhkan produk industri seperti di bawah ini:

a. Perlengkapan

No.	Perlengkapan	Jumlah unit	Jumlah
1.	Alat tiris	1 unit	30.000
2.	Penjepit	2 unit	40.000
3.	Sudip	1 unit	30.000
4.	Talam dan parutan	1 unit	27.000
5.	Sendok, piring, pisau	1 unit	120.000
6.	Botol selai	1 unit	23.000
7.	Alat tulis kantor (pencil, pulpen, kertas)	1 unit	10.000

b. Peralatan

No.	Peralatan	Jumlah unit	Jumlah
1.	Kompor gas	1 unit	500.000
2.	Kuali	1 unit	100.000
3.	Penyaring khusus	1 unit	450.000

c. Alat bantu lainnya (other assistance appliance)

No.	Alat bantu lainnya	Jumlah	Jumlah
1.	Stelling Stainless	1 unit	2.000.000
2.	Meja dan Kursi	2 set	800.000
3.	Rak piring	1 unit	150.000

F. Analisis SDM

Perencanaan tenaga kerja langsung (TKL), juga perlu memperhatikan hal-hal mengenai kualifikasi, tarif upah, jumlah tenaga yang dibutuhkan, dan persyaratan kerja. Karena dalam usaha ini pemilik juga merupakan investor aktif yang berarti pemilik juga menjalankan pekerjaan operasional, maka sistem penggajian tidak dihitung secara spesifik melainkan menerima pembagian dari laba yang didapatkan. Sehingga untuk saat ini usaha pemilik belum memerlukan tenaga kerja tambahan karena masih dapat mengelola sendiri usaha ini. Pemilik melakukan usahanya belum memerlukan tenaga kerja tambahan.

G. Rencana Pengembangan Usaha

1) Strategi produksi

Dalam strategi produksi, pemilik akan meningkatkan kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan. Namun, akan tetap menstabilkan harga dari produksi tersebut. Hal ini direncanakan untuk lebih mengembangkan dan mengekspansi usaha ini untuk lebih berkembang.

2) Strategi organisasi dan SDM

Dalam penerapan strategi organisasi dan SDM juga sangat diperhatikan karena organisasi dan SDM mempengaruhi berkembangnya usaha ini. Strategi yang diterapkan adalah dengan memberikan motivasi dan penghargaan kepada karyawan yang berprestasi.

3) Strategi marketing

Marketing juga mempengaruhi berkembangnya usaha ini. Strategi yang marketing yang akan dilakukan adalah dengan lebih memasarkan usaha ini dengan membuat brosur, poster dan flyer yang akan lebih dipasarkan kepada masyarakat umum.

4) Strategi keuangan

Dalam mengembangkan usaha, pemilik akan menambah armada untuk mengembangkan usaha dengan modal sendiri .

H. Pemanfaatan IT

Dalam persaingan bisnis yang semakin keras dan ketat saat ini, IT memegang peranan penting dalam pengembangan bisnis. Yang menjadi titik point adalah bagaimana teknologi dapat digunakan dan apa yang perlu diketahui bisnis

mengenai teknologi sehingga memberi dampak terhadap strategi bisnis dan selalu terlibat dalam berbagai perencanaan serta pengkajian strategi bisnis.

Dalam pemanfaatan IT, pisang goreng crispy menggunakan jaringan internet untuk memasarkan usaha ini. Karena bukan hanya lokal yang mengetahui tetapi siapa saja yang akan membuka internet. Karena usaha ini memiliki alamat di internet yang dapat dikunjungi oleh siapapun.

I. Analisis Keuangan

Salah satu komponen yang mendukung pembangunan nasional adalah tersedianya lembaga intermediasi yang mempunyai fungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya. Lembaga intermediasi yang ada dibedakan dalam 3 kategori yakni :

- 1) Berbentuk Bank tunduk pada Undang-Undang Pokok Perbankan
- 2) Berbentuk Koperasi Simpan Pinjam tunduk pada Undang-Undang Koperasi
- 3) Lembaga Keuangan Mikro lainnya yang belum diatur undang-undang

Pelaksanaan Program Pembinaan Usaha Kecil, Koperasi (PUKK) dan Bina Lingkungan dilaksanakan di dalam lingkup masyarakat yang bertujuan untuk mendorong tercapainya pertumbuhan ekonomi rakyat, melalui pemerataan di sector ekonomi dimana anggota masyarakat golongan pengusaha kecil dan koperasi di beri kesempatan untuk melakukan perluasan usahanya, berdasarkan bantuan pinjaman untuk modal kerja/pinjaman lunak yang berasal dari penyisihan

laba BUMN. Namun untuk bisnis pisang goreng crispy ini, kami menggunakan dana dari kami sendiri, agar tanggung jawab dan pembagian hasil nantinya jauh lebih mudah, adapun bila membutuhkan pengembangan usaha, salah satu cara pendanaan yang tertera diatas bisa menjadi bahan pertimbangan kami untuk kedepannya menjadi lebih mudah.

J. Kebutuhan Investasi

1. Biaya Pemasaran	Biaya Tahunan
a. Biaya sewa tempat	5.400.000
b. Biaya iklan	600.000
2. Biaya Umum dan Administrasi	
a. Biaya peralatan	1.050.000
b. Biaya perlengkapan	270.000
c. Biaya bahan baku	40.680.000
d. Biaya penolong	19.044.000
Total biaya operasional (1 tahun pertama)	66.594.000

Anggaran laporan laba rugi

Keterangan	Hari	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Triwulan 1	Triwulan 2	Semester 1	Semester 2	Tahun 1
A. Penjualan									
Penjualan	450.000	13.500.000	13.500.000	13.500.000	40.500.000	40.500.000	81.000.000	81.000.000	162.000.000
Bahan									
1.Persediaan awal	113.000	3.390.000	3.390.000	3.390.000	10.170.000	10.170.000	20.340.000	20.340.000	40.680.000
2. Pembelian	52.900	1.587.000	1.587.000	1.587.000	4.761.000	4.761.000	9.522.000	9.522.000	19.044.000
3. Bahan tersedia	165.900	4.977.000	4.977.000	4.977.000	14.931.000	14.931.000	29.862.000	29.862.000	59.724.000
4. Persediaan akhir	30.000	900.000	900.000	900.000	2.700.000	2.700.000	5.400.000	5.400.000	1.080.000
Bahan yang di pakai	135.900	4.077.000	4.077.000	4.077.000	12.231.000	12.231.000	24.462.000	24.462.000	58.644.000
TKL	80.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	7.200.000	7.200.000	14.400.000	14.400.000	28.800.000
OHP									
Bahan penolong	52.900	1.587.000	1.587.000	1.587.000	4.761.000	4.761.000	9.522.000	9.522.000	19.044.000
Perlengkapan	750	22.500	22.500	22.500	67.500	67.500	135.000	135.000	270.000
Pembiayaan total produk (air, listrik, telepon)	2.000	60.000	60.000	60.000	180.000	180.000	360.000	360.000	720.000

Total biaya pabrikan	271.550	8.146.500	8.146.500	8.146.500	24.439.500	24.439.500	48.879.000	48.879.000	107.478.000
BDP awal	52.900	1.587.000	1.587.000	1.587.000	4.761.000	4.761.000	9.522.000	9.522.000	19.044.000
BDP akhir	30.000	900.000	900.000	900.000	2.700.000	2.700.000	5.400.000	5.400.000	10.800.000
HP Produksi	294.450	8.833.500	8.833.500	8.833.500	26.500.500	26.500.500	53.001.000	53.001.000	115.722.000
Barang jadi awal	113.000	3.390.000	3.390.000	3.390.000	10.170.000	10.170.000	20.340.000	20.340.000	40.680.000
Barang jadi akhir	10.000	300.000	300.000	300.000	900.000	900.000	1.800.000	1.800.000	3.600.000
HP Penjualan	397.450	11.923.500	11.923.500	11.923.500	35.770.500	35.770.500	71.541.000	71.541.000	120.402.000
Laba kotor	52.550	1.576.500	1.576.500	1.576.500	4.729.500	4.729.500	9.459.000	9.549.000	41.598.000
B. Badan Operasional									
1. Sewa tempat	15.000	450.000	450.000	450.000	1.350.000	1.350.000	2.700.000	2.700.000	5.400.000
2. Biaya iklan		50.000	50.000	50.000	150.000	150.000	300.000	300.000	600.000
Total	15000	500.000	500.000	500.000	1.500.000	1.500.000	3.000.000	3.000.000	6.000.000
Laba bersih	37.550	1.076.500	1.076.500	1.076.500	3.229.500	3.229.500	6.459.000	6.459.000	35.598.000

Proyeksi Laporan Arus Kas 5 Tahun ke Depan

Pisang Goreng Crispy

Keterangan	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Total Penjualan	0	162.000.000	187.380.000	215.487.000	247.810.050	252.658.507
A. ARUS KAS MASUK						
1. Penjualan Tunai Crispy	0	162.000.000	187.380.000	215.487.000	247.810.050	252.658.507
2. Penerimaan Piutang	0	0	0	0	0	0
3. Modal Sendiri	15.000.000	0	0	0	0	0
4. Saldo Kas Awal	0	15.000.000	64.464.000	124.799.000	188.914.750	322.514.300
Total Kas Masuk	15.000.000	177.000.000	251.844.000	340.286.000	436.724.800	575.172.807
A. ARUS KAS KELUAR						
1. Biaya Produksi	0	0	0	0	0	0
2. Biaya Usaha Sblm Penyusutan	0	112.536.000	127.045.000	151.371.250	161.257.150	165.500.320
3. Bunga	0	0	0	0	0	0
4. Pajak	0	0	0	0	0	0
Total Kas Keluar	0	112.536.000	127.045.000	151.371.250	161.257.150	165.500.320
C.KAS NETTO (A- B)	15.000.000	64.464.000	124.799.000	188.914.750	322.514.300	409.672.487

K. Analisis Risiko

Risiko timbul karena adanya ketidakpastian. Biasanya ketidakpastian diakibatkan karena adanya suatu keraguan terhadap sesuatu hal dimasa depan atau

kelemahan seseorang/ perusahaan atau institusi dalam memprediksi masa depan perusahaannya.

- 1) Ketidakpastian ekonomi yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh kejadian-kejadian yang timbul akibat gejolak ekonomi disuatu negara, misalnya krisis ekonomi yang berkepanjangan seperti kenaikan harga BBM, dan perubahan perilaku konsumen.
- 2) Ketidakpastian alam yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh kejadian-kejadian alam seperti bencana alam.
- 3) Risiko yang dihadapi ketika perekonomian tidak stabil adalah akan terganggunya produktivitas yang akan dihasilkan.
- 4) Dari segi keamanan, masih banyaknya ancaman-ancaman dari pihak tertentu yang mengambil keuntungan dari usaha ini.
- 5) Perubahan selera pasar yang kemungkinan akan terjadi.
- 6) Kebijakan pemerintah yang sewaktu-waktu akan berubah
- 7) Risiko yang timbul dari perubahan selera pasar, dapat diatasi dengan melahirkan produk yang terbaru, dengan rasa yang disesuaikan dengan selera pasar.
- 8) Dengan modal yang efektif diharapkan akan memperoleh keuntungan yang seimbang bahkan lebih dari modal yang dikeluarkan.