

LAPORAN STUDI KELAYAKAN

BUNNIES (KEBAB MANIS)



**PERBANAS
INSTITUTE**

Penulis:

RAHMA FITRIANI	1812000091
LUKLUK'UL HIDAYATI	1812000096
FAZA NABILA	1812000112
NURLAILA KUSUMADEWI	1812000115
RAHMAWATI	1812000120

**PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN
PERBANAS INSTITUTE JAKARTA
2020**

DAFTAR ISI

RINGKASAN EKSEKUTIF	3
BAB I.....	4
PEMBUKAAN	4
1.1 Pendahuluan	4
1.2 Tujuan Membuat Laporan	5
1.3 Kunci Kesuksesan Usaha.....	5
BAB II.....	6
PEMBAHASAN	6
ANALISIS MAKRO EKONOMI.....	6
2.1 Analisis Ekonomi	6
2.2 Analisis Demografis	7
2.3 Analisis Sosial Budaya	7
2.4 Analisis Hukum	8
2.5 Analisis Teknologi	8
BAB III	9
ANALISIS SWOT	9
3.1 Strengths.....	9
3.2 Weaknesses	9
3.3 Opportunities	9
3.4 Threats.....	9
BAB IV	10
ASPEK SDM	10
4.1 Kemampuan Pemilik	10
4.2 Struktur Organisasi	10
4.3 Uraian Pekerjaan	11
4.4 Spesifikasi Pekerjaan.....	11
4.5 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji	12
BAB V	13
ASPEK PRODUKSI.....	13
5.1 Lokasi Usaha	13
5.2 Proses Produksi.....	13
5.3 Kualitas Barang	15
5.4 Penggunaan Teknologi	15

BAB VI.....	16
ASPEK PEMASARAN	16
6.1 Segmentasi.....	16
6.2 Targeting	17
6.3 Positioning	17
6.4 Bauran Pemasaran.....	18
6.5 Customer Engagement dan CRM	18
6.6 Analisis Potensi Pasar	20
BAB VII.....	21
ASPEK KEUANGAN	21
7.1 Investasi Awal.....	21
7.2 Biaya Penyusutan	22
7.3 Proyeksi Penjualan.....	23
7.4 Proyeksi Biaya	24
7.5 Proyeksi Arus Kas.....	25
BAB VIII	28
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	28
DAFTAR PUSTAKA	29
LAMPIRAN.....	30

RINGKASAN EKSEKUTIF

Nama Usaha

Usaha makanan yang akan kami jual adalah camilan manis berupa kebab dengan berbagai varian rasa dan topping yang kami beri nama “*Kebab Manis Bunnies*”.

Latar Belakang Usaha

Kebab yang sudah ada sebelumnya dan tersebar diberbagai sudut kota memiliki varian rasa yang tidak jauh berbeda, yaitu daging. Buanies yang menghadirkan varian rasa baru akan menjadi opsi lain yang sangat berbeda dengan kebab-kebab pada dasarnya. Usaha dengan memfokuskan pada makanan manis masih tergolong sedikit, didaerah tempat Buanies beroperasi pun hanya sedikit dan konsumen harus merogoh kocek yang sedikit lebih besar untuk memenuhi keinginannya.

Tujuan Usaha

Tujuan kami mendirikan usaha ini adalah mendapatkan keuntungan untuk menambah uang jajan kami dan untuk mendapatkan pengalaman serta menyalurkan ilmu – ilmu yang telah kami dapatkan saat kami kuliah. Sedangkan untuk konsumen kami ada untuk membuat sebuah inovasi dimana masyarakat yang memiliki kesenangan untuk mencoba hal baru seperti kebab manis ini yang jarang ditemui dengan memberikan produk berkualitas yang aman untuk dikonsumsi seluruh keluarga karena sangat cocok untuk menjadi snack di hari santai atau saat liburan.

Visi dan Misi

Visi:

Menjadi salah satu produsen makanan yang mengutamakan rasa, kualitas, serta mutu terbaik

Misi:

- Meningkatkan kualitas dengan harga terjangkau dan rasa yang menarik.
- Meningkatkan mood bagi yang makan manis.
- Memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen dengan pedoman konsumen adalah “Raja”.

BAB I

PEMBUKAAN

1.1. Pendahuluan

Saat ini kuliner di Indonesia sedang dipenuhi dengan berbagai macam variasi makanan, mulai dari cemilan, kue, hingga makanan berat. Di zaman milenial ini banyak anak muda berpikir dan memutar otak untuk menghasilkan ide dan inovasi untuk menciptakan suatu produk. Tidak jarang sekarang ini banyak ditemukan makanan yang unik dan kreatif sehingga kita tertarik untuk mencobanya, seperti contohnya makanan yang berisi buah – buahan segar. Disini kami memberikan cita rasa baru terhadap jenis produknya sehingga konsumen pun penasaran dan segera ingin mencobanya. Maka dari itu kami berusaha membuat suatu produk yang bisa menarik hati para konsumen tersebut.

Bunnies merupakan bentuk usaha di bidang Waralaba, dimana usaha kami terbentuk dari 5 orang untuk menjalankan suatu usaha di bawah satu nama yang kami gunakan bersama yaitu Bunnies. Tujuan kami mendirikan usaha ini adalah mendapatkan keuntungan untuk menambah uang jajan kami dan untuk mendapatkan pengalaman serta menyalurkan ilmu – ilmu yang telah kami dapatkan saat kami kuliah. Sedangkan untuk konsumen kami ada untuk membuat sebuah inovasi dimana masyarakat yang memiliki kesenangan untuk mencoba hal baru seperti kebab manis ini yang jarang ditemui dengan memberikan produk berkualitas yang aman untuk dikonsumsi seluruh keluarga karena sangat cocok untuk menjadi snack di hari santai atau saat liburan.

Ketertarikan makanan manis ini berkembang karena hobi kami yang suka makan manis. bunnies telah melakukan tindakan agar pelanggan tetap membeli kebab dengan rasa yang unik yang mana biasanya kebab dipadukan dengan daging, namun kali ini dengan rasa-rasa yang manis. kinerja penjualan dengan evaluasi secara berkala dilakukan agar hasil penjualan dapat ditinjau secara efektif dengan memperhatikan beberapa indikator seperti: total penjualan, besar ukuran per porsi, *cost*, *profit* dan kepuasan pelanggan. bunnies sudah berdiri sejak tahun 2019 dan dijalankan dengan jujur, disiplin, dan amanah.

Dengan differensiasi yang diimplementasikan pada produk kami, akan membuat konsumen penasaran akan hal baru. Karena, sebagian besar konsumen Indonesia memiliki kebiasaan tertarik akan hal baru yang jarang ditemui dan juga akan sesuatu yang terkenal, sebagai percobaan atau hanya ikut-ikutan. Maka, minat awal konsumen terhadap Kebab Manis kami diperkirakan akan tinggi. Dengan produk berkualitas dan rasa yang konsisten maka konsumen tidak hanya membeli untuk rasa penasaran saja, namun karena ketagihan akan rasa kebab manis.

Memilih lokasi usaha yang strategis merupakan hal yang paling penting dalam menjalankan suatu bisnis. Usaha bisnis kami menggunakan booth container yang berawalan dengan menyewa stand orang, dan pemilihan lokasi bunnies pun di Jl.pemuda tepatnya dirawamangun depan stand toko-toko pinggir jalan yang mendekati pasar maupun sekolah-sekolah yang sering ramai pengunjung.

Memilih lokasi tersebut dikarenakan lokasi yang strategis dan terjangkau bagi semua orang yang ingin membeli bunnies. Memilih lokasi disini pun juga memperhatikan kondisi lingkungan maupun pendapatan masyarakat yang disekitar sini, sehingga masyarakat pun bisa membeli bunnies dengan harga yang terjangkau dengan kualitas dan kebersihan yang terjamin mutu. Lokasi disini pun terjangkau dan mudah untuk diakses apabila ada ojek online membeli secara *takeaway*, lingkungan sekitar usaha yang mendukung pun menjadi faktor pembukaan usaha bunnies di Jl.pemuda Rawamangun.

Kebab yang sudah ada sebelumnya dan tersebar diberbagai sudut kota memiliki varian rasa yang tidak jauh berbeda, yaitu daging. Buanies yang menghadirkan varian rasa baru akan menjadi opsi lain yang sangat berbeda dengan kebab-kebab pada dasarnya. Usaha dengan memfokuskan pada makanan manis masih tergolong sedikit, didaerah tempat Buanies beroperasi pun hanya sedikit dan konsumen harus merogoh kocek yang sedikit lebih besar untuk memenuhi keinginannya.

1.2 Tujuan Membuat Laporan SKB

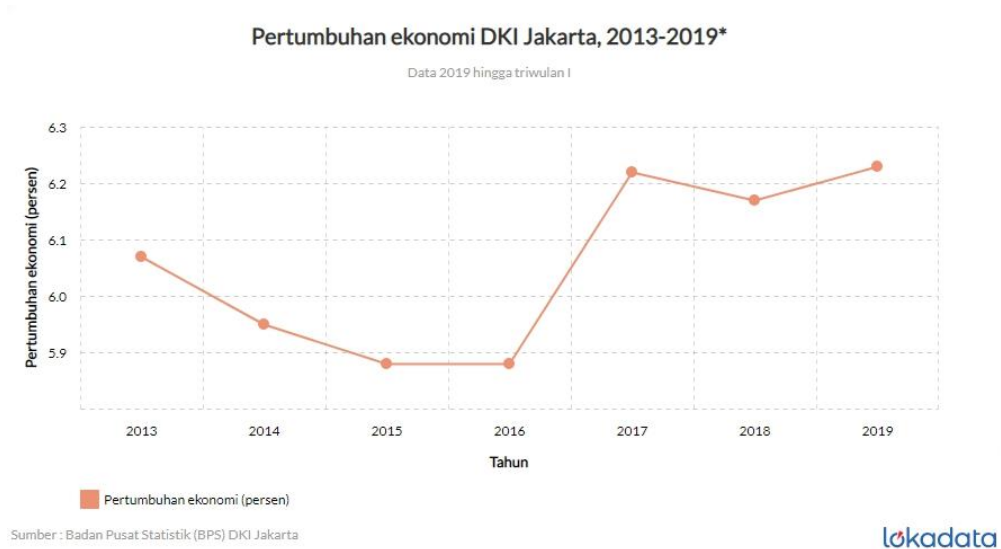
Tujuan membuat laporan ini yaitu untuk memenuhi tugas mata kuliah Studi Kelayakan Bisnis dan mempelajari susunan dan tahapan – tahapan yang di gunakan dalam membuat laporan.

1.3 Kunci Kesuksesan Usaha

Dalam membuat sebuah bisnis, tentunya harus mengetahui kunci apa saja yang akan digunakan untuk mencapai sebuah kesuksesan. Kunci kesuksesan usaha ini, yaitu doa dari kedua orang tua, memiliki SDM yang berintegritas, dan mempunyai ide kreativitas yang tinggi. Bunnies mempunyai karyawan yang dimana adalah kami sendiri, jadi sebelum menentukan *jobdesc* kami sudah mengetahui kemampuan masing - masing untuk memiliki *jobdesk* tersebut dan cocoknya dibagian apa.

BAB II
PEMBAHASAN
ANALISIS MAKRO EKONOMI

2.1 Analisis Ekonomi



Gambar 2.1 Pertumbuhan Ekonomi Di Jakarta 2013 – 2019
(Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) DKI Jakarta)

Berdasarkan pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan ekonomi secara umum mengalami peningkatan dari tahun ke tahun walaupun pada tahun 2017 ke 2018 mengalami penurunan namun tidak begitu signifikan sehingga pada tahun 2019 pertumbuhannya naik lagi. Dengan begitu dapat diidentifikasi bahwa DKI Jakarta berpotensi untuk membuka usaha tersebut.

2.2 Analisis Demografis

IS_ Kelompok Umur	Proyeksi Penduduk (Laki-laki dan Perempuan) (Ribu Jiwa)				
	2019	2018	2017	2016	2015
05 - 09 thn	940,9	927,4	906,5	880	847,1
10 - 14 thn	812,3	765,6	750,9	739,5	730,6
15 - 19 thn	729,1	710,2	702,2	699,5	706,6
20 - 24 thn	734,5	784,3	816,7	850,7	883,9
25 - 29 thn	892,9	965,9	1 000,40	1 028,90	1 049,70
30 - 34 thn	1 012,50	1 032,10	1 038,90	1 043,53	1 044,00
35 - 39 thn	989,6	971,3	956,3	940,4	927,1
40 - 44 thn	882,4	842	821,2	801,2	781,4
45 - 49 thn	749	712	693,9	675,8	657,3
50 - 54 thn	610,2	590,9	571,8	553	534,8

Tabel 2.2 Proyeksi Penduduk DKI Jakarta
(Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) DKI Jakarta)

Dengan data proyeksi penduduk DKI Jakarta yang terus menunjukkan peningkatan, makadapat diproyeksikan bahwa usaha yang akan kami lakukan akan memiliki prospek yang cukup baik kedepannya.

2.3 Analisis Sosial Budaya

‘Ngemil’ atau menikmati makanan ringan yang biasa disebut snack sudah membudaya bagi masyarakat Indonesia. Hal tersebut disampaikan sendiri oleh Dr. Dra. Erna Ermawati Chotim, M.Si selaku sosiolog, dosen, sekaligus pengamat sosial.kini, sudah banyak variasi camilan yang dijual di pasaran. Baik itu ditambahkan bahan susu, keju, margarin, coklat, tepung, atau bahan lainnya. Namun, kegemaran ngemil ini masih melekat.

Seiring perubahan waktu ke waktu atau lebih tepatnya di zaman milenial ini menyebabkan masyarakat indonesia khususnya masyarakat DKI Jakarta adalah masyarakat yang cenderung memiliki perilaku yang konsumtif dan praktis dalam memenuhi kebutuhannya. Apapun yang menurutnya bagus dan murah pasti dibeli.

Bunnies menyediakan camilan manis dengan berbagai isian yang menarik, tidak merogoh kocek yang terlalu dalam dan yang pastinya halal untuk dikonsumsi semua umat. Sehingga bunnies merupakan jawaban yang tepat untuk masyarakat yang senang akan makanan manis.

2.4 Analisis Hukum

Bunnies merupakan bentuk usaha Firma yang terbentuk dari 5 orang yang menjalankan suatu badan usaha dibawah satu nama. Atas dasar usaha kami ini, berbagai perizinan harus kami lalui seperti:

1. PIRT: Izin jaminan usaha makanan atau minuman rumahan yang dijual memenuhi standar keamanan makanan dan minuman atau izin edar produk pangan olahan yang diproduksi oleh UKM untuk dipasarkan secara lokal. Karena Bunnies tergolong makanan yang memiliki daya tahan di bawah 7 hari, Layak Sehat Jasa Boga dan izin PIRT hanya berlaku 3 tahun dan dapat diperpanjang.
2. Sertifikat Halal: Untuk membuktikan bahwa produk yang kami keluarkan Halal bagi konsumen.
3. Retribusi Jualan: Perizinan kepada pemilik lahan (Ruko/toko).
4. IUMK: Izin Usaha Mikro Kecil.
5. SITU: Surat Izin Tempat Usaha.
6. TDP: Tanda Daftar Perusahaan.
7. HO: Hinder Ordonnantie.
8. Surat Domisili.

2.5 Analisis Teknologi

Pemakaian teknologi pada era dewasa ini sangatlah penting, maka Bunnies akan mengawali proses produksinya dengan memesan menu menggunakan mesin kasir berupa *tab/ipaddan* mesin struk. selanjutnya pemasaran yang kami lakukan ini menggunakan Social Media karena sekarang semua kalangan menggunakannya maka akan ada peluang untuk bunnies contohnya seperti Instagram , Facebook, dan Grup keluarga atau teman untuk memperkenalkan produk. Hal ini bisa dilakukan dengan iklan berbayar, konten berkualitas atau sekadar posting-an sederhana melalui media sosial. Satu posting-an yang diunggah di internet bisa diakses oleh ratusan juta orang di seluruh dunia.

Setelah dilakukannya proses pemasaran, maka kami juga bergabung menjadi mitra Gojek maupun Grab atau yang biasa dikenal dengan Gofood maupun Grabfood untuk menggapai lebih banyak konsumen. Sehingga konsumen tidak perlu buang – buang waktu jika ingin membeli camilan ini karena sudah tersedia di platform digital.

BAB III

ANALISIS SWOT

3.1 Strengths:

- Memiliki varian rasa.
- Sudah mengikuti teknologi yang ada dengan cara mempromosikan via media sosial.
- menawarkan harga yang relatif terjangkau.
- Menggunakan bahan-bahan berkualitas.
- Menjunjung tinggi upaya ramah lingkungan.

3.2 Weaknesses:

- produk kebab manis kami ini identik dengan rasanya yang manis maka hanya akan diminati oleh pelanggan yang gemar memakan manis - manis.
- Produk yang dijual tidak tahan lama oleh sebab itu setelah membeli hendaknya segera di makan karena menggunakan berbagai macam buah segar.
- Lahan yang digunakan masih minim untuk pemesanan *dine in*.

3.3 Opportunities:

- Dukungan pemerintah pada sektor UKM,
- Banyak peminat makanan manis.
- Dapat memasarkan produk ini melalui sosial media sehingga peluang mendapatkan konsumen lebih besar.

3.4 Threats:

- Ada ancaman dari luar yaitu pesaing yang terus berinovasi untuk menciptakan produk baru,
- teknologi dan perubahan peraturan pemerintah yang dapat berubah - ubah kapanpun.
- Mulai banyak bermunculan jenis makanan lainnya yang lebih menarik.

BAB IV

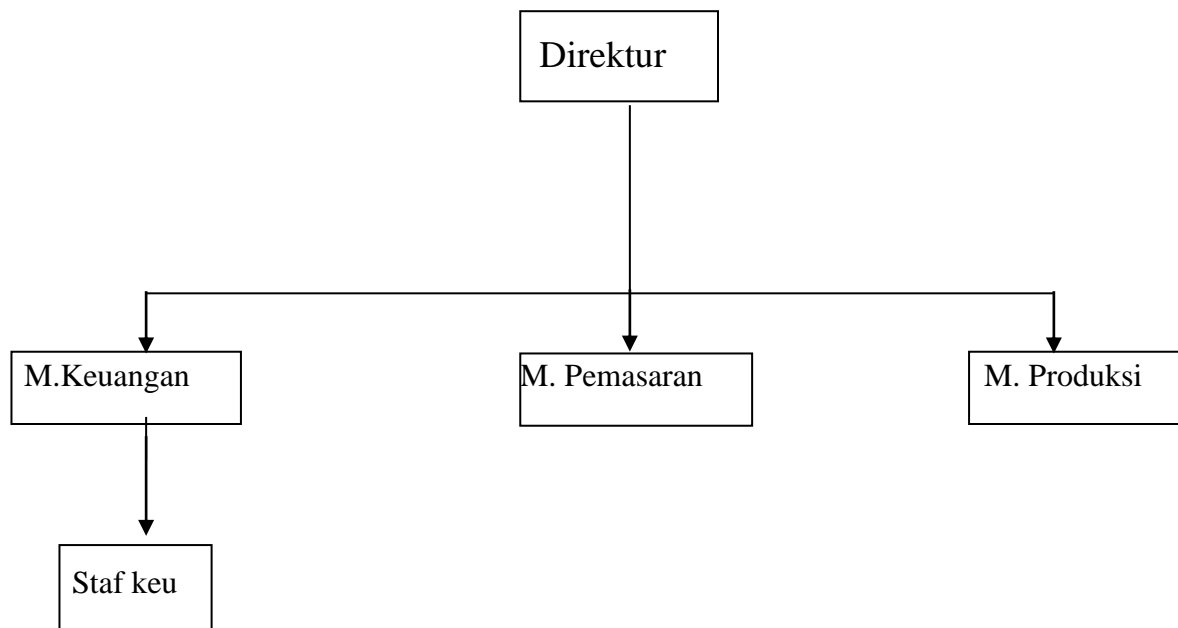
ASPEK SDM

4.1 Kemampuan Pemilik

Bisnis yang kami buat ini merupakan bisnis baru dimana usaha ini dibentuk oleh 5 orang mahasiswa. Tujuan kami mendirikan usaha ini adalah untuk mendapatkan penghasilan tambahan dan untuk mencari pengalaman pertama kali berbisnis serta untuk menyalurkan ilmu – ilmu yang telah kami dapatkan saat kuliah.

4.2 Struktur Organisasi

Didalam usaha camilan ini Bunnies sudah mempunyai susunan/bagan pengurus dari usaha ini dimana disetiap bidangnya memiliki tugasnya masing – masing.



4.3 Uraian Pekerjaan (*Job Description*)

- **Direktur:**
Mengimplementasi visi dan misi, menyusun strategi bisnis, melakukan evaluasi, melakukan rapat dengan semua jajaran, membuat kebijakan, memilih, menentukan, dan mengawasi pekerjaan setiap karyawan, menyetujui anggaran tahunan perusahaan.
- **Manajer Keuangan:**
Mengawasi dan membuat laporan keuangan, menyusun strategi keuangan, mengambil keputusan dalam investasi, menjalankan roda perusahaan seefektif dan seefisien mungkin, bertanggungjawab dalam berbagai keputusan pembiayaan, dan bertanggung jawab atas kewajiban finansial perusahaan.
- **Staf Keuangan:**
Membantu dalam penyusunan anggaran, memastikan kelengkapan dokumen pendukung dan pencatatan transaksi keuangan, membantu penyusunan laporan keuangan secara berkala, menjalankan tugas sebagai kasir.
- **Manajer Pemasaran:**
Bertanggungjawab atas operasi pemasaran secara keseluruhan seperti merencanakan, mengarahkan dan mengawasi seluruh kegiatan pemasaran perusahaan, melakukan pemasaran secara aktif maupun pasif.
- **Manajer Produksi:**
Bertanggung jawab terhadap semua kegiatan operasional perusahaan, mencakup proses perencanaan hingga pelaksanaan operasional, menjalankan tugas sebagai juru masak, dan melakukan inovasi-inovasi atas produk yang ditawarkan.

4.4 Spesifikasi Pekerjaan (*Job Specification*)

- **Kasir:** Jujur, teliti, ramah, cekatan, dan mendetail.
- **Juru masak:** Orang yang bersih, cekatan, dan ramah.

4.5 Jumlah Tenaga Kerja dan Gaji

Dalam bisnis yang di jalankan ini, kami selaku owner dan karyawan yang akan bertanggung jawab atas semua pekerjaan dan sampai saat ini kami belum merekrut karyawan. Walaupun begitu gaji yang kami berikan juga sesuai dengan hasil yang didapatatau bisa dibbilang bagi hasil.

Berikut rincian gaji karyawan:

1 kasir	= Rp2.300.000,00
1 juru masak	= Rp2.300.000,00
1 direktur	= Rp2.300.000,00
1 Manajer keuangan	= Rp2.300.000,00
1 Manajer pemasaran	= Rp2.300.000,00

Data gaji diatas dihitung berdasarkan laba bersih yang sudah dihitung berdasarkan total biaya bahan baku, peralatan, dan biaya operasional.

BAB V

ASPEK PRODUKSI

5.1 Lokasi Usaha

Usaha bisnis kami menggunakan *booth container* yang berawalan hanya dengan menyewa milik orang lain, dan pemilihan lokasi bunnies pun di Jl. Pemuda tepatnya di Rawamangun depan stand toko-toko pinggir jalan yang mendekati pasar maupun sekolah-sekolah yang sering ramai pengunjung.

Kami memilih lokasi tersebut dikarenakan lokasi yang strategis dan terjangkau bagi semua orang yang ingin membeli bunnies. Memilih lokasi disini pun juga memperhatikan kondisi lingkungan maupun pendapatan masyarakat yang disekitar sini, sehingga masyarakat pun bisa membeli bunnies dengan harga yang terjangkau dengan kualitas dan kebersihan yang terjamin mutu. Lokasi disini pun terjangkau dan mudah untuk diakses apabila ada ojek online membeli secara *takeaway*, lingkungan sekitar usaha yang mendukung pun menjadi faktor pembukaan usaha bunnies di Jl.Pemuda Rawamangun.

5.2 Proses Produksi

1. Dari awal hingga akhir
 - Proses produksi kami adalah dimulai dengan antre didepan kasir untuk melihat daftar menu yang sudah disediakan.
 - Setelah melihat - lihat, konsumen dapat menyebutkan menu yang ingin dibelinya kepada kasir. Bila konsumen telah memilih menu yang akan dipesan setelah itu dilanjutkan dengan transaksi pembayaran.
 - kami mulai membuat pesanan pelanggan.
 - Setelah selesai dimasak kami mulai memasuki tahap packaging yang sangat amat detail akan kualitasnya dengan mengeceknya bahwa pesanan sudah betul dan tidak salah pesanan.
 - Pesanan selesai, kami berikan kepada konsumen.



2. Lokasi dan Tempat Usaha

- Evaluasi lokasi

Lokasi yang kami pilih yaitu di Jl.Pemuda tepatnya di Rawamangun depan stand toko-toko pinggir jalan yang mendekati pasar maupun sekolah-sekolah yang sering ramai pengunjung.

Kami memilih lokasi tersebut dikarenakan lokasi yang strategis dan terjangkau bagi semua orang yang ingin membeli bunnies. Memilih lokasi disini pun juga memperhatikan kondisi lingkungan maupun pendapatan masyarakat yang disekitar sini, sehingga masyarakat pun bisa membeli bunnies dengan harga yang terjangkau dengan kualitas dan kebersihan yang terjamin mutu. Lokasi disini pun terjangkau dan mudah untuk diakses apabila ada ojek online membeli secara takeaway, lingkungan sekitar usaha yang mendukung pun menjadi faktor pembukaan usaha bunnies di Jl.pemuda Rawamangun.

- Tempat usaha

Dalam usaha ini kami menggunakan *booth container* dengan ukuran P 2m x L 1m x T 2m, kerangka menggunakan besi Holo 40x60mm, body menggunakan Bondeck tebal 0.75mm dan jangan di samakan dengan yg menggunakan spandek dengan tebal 0.35mm.

- Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana yang kami gunakan dalam usaha ini yaitu terdapat kursi untuk tempat menunggu pelanggan, mesin kasir, lahan parkir, meja saji, dan stand/booth .

5.3 Kualitas Barang

Kualitas yang kami gunakan untuk bahan – bahan adalah :

- Packaging yang dipakai oleh kami adalah dengan bahan bertema gogreen yaitu dimana kami tidak menggunakan packaging berbahan plastik.
- Tortila yang akan digunakan adalah tortilla yang bergizi dan diolah secara higienis sehingga aman untuk dikonsumsi.
- Untuk topping kami menggunakan topping yang sangat berkualitas dan yang pasti sudah ada sertifikasi dari MUI dan BPOM.

5.4 Penggunaan Teknologi

Teknologi yang dipakai oleh Bunnies mengawali proses produksinya dengan memesan menu menggunakan mesin kasir berupa *tab/ipadd* dan mesin struk. Penggunaan teknologi yang dipakai secara offline pun menggunakan teknologi pembayaran yang dilakukan secara debit maupun gopay, atau ovo yang dimana bisa mempermudah dalam pembayaran yang dilakukan oleh customer. Teknologi selanjutnya bisa digunakan dalam aplikasi gojek maupun grabfood yang dapat diakses customer dimanapun dia berada dan mempermudah customer dalam menikmati bunnies itu sendiri.

BAB VI

ASPEK PEMASARAN

6.1 Segmentasi

- Segmen geografis
Produk yang kami jual saat ini baru tersebar hanya di kota Jakarta saja.

- Segmen demografis
 - Usia : berkisar 6 – 50 th.
 - J. kelamin : laki – laki dan perempuan.
 - Pendapatan : >Rp20.000 (uang jajan remaja atau dapat diartikan yang bisa membeli produk ini jika memiliki uang min. sebesar Rp20.000 dan tidak ada batasan maksimalnya).

- Segmen psikografis
 - Kalangan : semua kalangan (remaja, IRT, maupun para pekerja).
 - Kelas sosial : mulai dari bawah, menengah, dan atas.
 - Kepribadian : hasil studi yang dilakukan oleh North Dakota State University, Gettysburg College, dan Saint Xavier University menunjukkan bahwa orang yang menggemari makanan manis akan mempunyai sikap yang lebih manis dibandingkan dengan yang jarang mengkonsumsi makanan manis. Dibandingkan yang tidak menggemari makanan manis lebih mudah tersinggung dan sering memasang muka masam. Perasaan bahagia dan senang dapat dialami oleh seseorang setelah mengkonsumsi makanan manis.

- Segmen perilaku
Dengan adanya perilaku konsumen yang gemar mencoba hal baru maka Bunnies menghadirkan inovasi baru untuk para pecinta makanan manis untuk para “foodie maupun eatie.”

6.2 Targeting

Bisnis yang kami buat masuk kedalam tipe target **“Single - Segment Concentration.”**

Karena “Bunnies” merupakan bisnis yang bergerak di bidang kuliner. Bunnies menghadirkan suatu camilan yang berbeda. Kebab yang pada dasarnya berisikan daging namun kami membuatnya dengan bahan dasar manis. Menggunakan kulit tortilla yang krispy dengan bahan dasar lainnya seperti durian, pisang, mangga, kiwi, strawberry, selai coklat, keju, dll yang menjadi satu membentuk perpaduan rasa yang sangat pas untuk para pecinta coklat yang lumer, keju yang meleleh dan melimpah dan juga isiannya yang banyak dengan bahan baku yang berkualitas maka rasa yang dihasilkan pun akan sangat memuaskan hati pelanggan.

6.3 Positioning

- Target segment

Target utama kami adalah masyarakat yang memiliki kesenangan untuk mencoba hal baru seperti kebab manis ini yang jarang ditemui dengan memberikan produk berkualitas yang aman untuk dikonsumsi oleh seluruh keluarga.

- *Point Of Difference*

Bunnies menghadirkan suatu camilan yang berbeda. Kebab yang pada dasarnya berisikan daging namun kami membuatnya dengan bahan dasar manis. Menggunakan kulit tortilla yang krispy dengan bahan dasar lainnya seperti durian, pisang, mangga, kiwi, strawberry, selai coklat, keju, dll yang menjadi satu membentuk perpaduan rasa yang sangat pas untuk para pecinta coklat yang lumer, keju yang meleleh dan melimpah dan juga isiannya yang banyak dengan bahan baku yang berkualitas maka rasa yang dihasilkan pun akan sangat memuaskan hati pelanggan.

- *Frame Of Reference*

Bisnis kuliner yang di buat ini merupakan camilan manis bernama Bunnies. Kesamaan bisnis ini dengan bisnis lainnya yaitu sama – sama memiliki rasa yang manis dengan berbagai topping hanya saja topping dari Bunnies ini lebih bervariasi dibanding produk pesaingnya yang hanya menggunakan 1 jenis topping saja.

- *Level Of Product*

1. *Core Benefit:*

- Sensasi dan inovasi baru untuk pecinta makanan manis.

2. *Actual:*

- Packaging yang colorfull.
- Memiliki logo yang menarik.
- Topping dengan rasa kekinian seperti coklat rice crispy (ovomaltine), durian, keju mozzarella dan cheddar, strawberry, pisang, mangga, kiwi dll.
- Memiliki varian menu yang banyak dan unik.

3. *Augmented:*

- Mendapat bonus minuman ketika membeli 5 kebab.
- Transaksi bisa menggunakan pembayaran digital, seperti gopay dan ovo.
- Pelayanan yang memuaskan.
- Bisnis yang ramah lingkungan karena menggunakan plastik kulit singkong sebagai inovasi baru pengganti plastik biasa.



6.4 Bauran Pemasaran

- *Product*

Kebab merupakan makanan khas Turki yang berisi daging dan sayuran didalamnya kemudian dipanggang. Tetapi hal tersebut sudah biasa sehingga kami berinovasi untuk membuat kebab tersebut dengan beraneka topping yang tidak biasa seperti durian, pisang, mangga, kiwi, strawberry, selai coklat, keju, dll yang menjadi satu membentuk perpaduan rasa yang sangat pas untuk para pecinta coklat yang lumer, keju yang meleleh dan melimpah, dan juga isiannya yang banyak dengan bahan baku yang berkualitas maka rasa yang dihasilkan pun akan sangat memuaskan hati pelanggan.

- *Price*

Harga kebab ini di jual dengan harga berkisar Rp20.000,00 – Rp25.000,00 tergantung pemilihan toppingnya. Harga ini ditinjau dari bahan baku dan alat penunjang lain yang digunakannya.

- *Place*

Lokasi yang kami pilih untuk membuka usaha ini cukup strategis yaitu di daerah Jakarta Timur sekitaran Rawamangun. Kenapa disebut strategis, karena mudah dijangkau sangat dekat dengan pusat perbelanjaan, sekolahan, dan perumahan.

- *Promotion*

Promosi yang kami jalankan untuk usaha ini yaitu menggunakan media sosial dengan cara membuat akun dagang di salah satu aplikasi (misalnya instagram), dan dari mulut ke mulut.

6.5 Customer Engagement dan CRM

1. Mobile Applications

Bisnis bunnies menggunakan sosial media terutama Instagram untuk pemasaran produk ini. Selain itu kami juga sedang bekerjasama untuk memasarkannya lewat ojek online.

2. Customer Relationship Management (CRM)

Untuk menjaga kepuasan pelanggan, kami telah menyediakan kritik dan saran bagi pelanggan yang memiliki keluhan dan kami dengan senang hati untuk menerima kritik dan saran anda agar bisnis yang kami jalankan bisa dievaluasi untuk meningkatkan dan menjaga kualitas dari produk yang kami buat.

3. Gamification

Bunnies akan memberi reward dengan cara memberi diskon dan cashback kepada pelanggan, dan kami juga menawarkan *buy 2 get 1* jika ada event tertentu.

6.6 Analisis Potensi Pasar

- Jumlah penduduk usia produktif (15-45 tahun) mencapai **7.5 juta jiwa**.
- Riskesdas juga mencatat, bahwa lebih dari 77 persen anak di atas 10 tahun gemar mengonsumsi bumbu penyedap, "kemudian **53 persen senang makanan manis**", dan 40 persen masih gemar makanan berlemak.
- President Direktur Mondelez Indonesia, Saschin Prasad, mengatakan, **77% orang Indonesia lebih banyak mengonsumsi camilan daripada makanan berat setiap harinya**. Ini sesuai hasil survei yang dilakukan secara daring oleh The Harris Poll yang partisipan berumur 18 tahun ke atas.

$$Q = n \times q \times p$$

$$Q = 7.5 \text{ juta} \times 77\% \times 53\% = 3,060,750 \text{ jiwa}$$

Chain Ratio Method

- Asumsi harga per produk Rp20.000,00
Perkiraan total market demand =
 $3,060,750 \text{ juta} \times 1 \text{ pcs} \times \text{Rp}20.000,00 = \text{Rp}61,215,000$
- Jika diasumsikan market share 2.6% pada tahun pertama maka penjualannya =
 $3,060,750 \text{ juta} \times 2.6\% = 79,579.5$
- Jika dijual dengan harga Rp15.000,00 per unit, penjualan =
 $3,060,750 \times 1 \text{ pcs} \times \text{Rp}15.000,00 = \text{Rp}45,911,250,000$

BAB VII
ASPEK KEUANGAN

7.1 Investasi awal

Tabel 1

KEBUTUHAN DANA					
NO.	URAIAN	HARGA SATUAN	JUMLAH(unit)	SATUAN	TOTAL(Rp)
1	Boothcontainer	Rp 6.000.000			Rp 6.000.000
2	Perizinan usaha	Rp 1.500.000			Rp 1.500.000
Sub total					Rp 7.500.000
3	5	PERALATAN DAGANG			
	Capitan	Rp 15.000	2	unit	Rp 30.000
	Kompor	Rp 155.000	1	unit	Rp 155.000
	Panggangan	Rp 50.000	1	unit	Rp 50.000
	Pisau	Rp 10.000	2	unit	Rp 20.000
	Talenan	Rp 15.000	1	unit	Rp 15.000
	Spatula	Rp 5.000	2	unit	Rp 10.000
	Mangkuk jar	Rp 10.000	7	unit	Rp 70.000
	Plastik singkong				
	(ukuran 24)	Rp 47.000	1	pack	Rp 47.000
	(ukuran 28)	Rp 68.000	1	pack	Rp 68.000
	Dus <i>packaging</i>	Rp 27.000	2 @ 50pcs	pack	Rp 54.000
	Gas	Rp 150.000	1	12kg	Rp 150.000
4		PERALATAN INTERIOR			
	Kursi plastik	Rp 20.000	4	unit	Rp 80.000
	Tempat sampah	Rp 10.000	1	unit	Rp 10.000
	Printer kasir	Rp 193.000	1	unit	Rp 193.000
	Mesin kasir	Rp 240.000	1	unit	Rp 240.000
Sub total Peralatan Dagang dan Interior					Rp 1.192.000
5		MODAL KERJA AWAL (1BULAN)			
	Bahan Baku:				
	Torila	Rp 27.000	10	pack	Rp 270.000
	Buah strawberry	Rp 10.000	5	pack	Rp 50.000
	Pisang	Rp 15.000	3	sisir	Rp 45.000

	Coklat <i>crunchy</i>	Rp 200.000	2	kg	Rp 200.000
	Durian	Rp 50.000	2	buah	Rp 100.000
	Mangga	Rp 20.000	3	kg	Rp 60.000
	Kiwi	Rp 45.000	1	kg	Rp 45.000
	Keju <i>cheddar</i>	Rp 167.000	1	pack	Rp 167.000
	Keju mozarella	Rp 50.000	2	pack	Rp 100.000
	Mentega	Rp 115.000	1	kg	Rp 115.000
	Susu kental manis	Rp 11.000	4	kaleng	Rp 33.000
	Gaji Karyawan:				
	Direktur	Rp 2.300.000	1	orang	Rp 2.300.000
	Manajer keuangan	Rp 2.300.000	1	orang	Rp 2.300.000
	Manajer pemasaran	Rp 2.300.000	1	orang	Rp 2.300.000
	Kasir	Rp 2.300.000	1	orang	Rp 2.300.000
	Juru masak	Rp 2.300.000	1	orang	Rp 2.300.000
		Sub total modal kerja awal			Rp 12.685.000
		Total kebutuhan biaya pengembangan usaha			Rp 21.377.000

7.2 Biaya Penyusutan

Tabel 2

NO.	NAMA ASET	NILAI AKTIVA TETAP(Rp)	UMUR EKONOMIS	NILAI SISA (Rp)	NILAI PENYUSUTAN (Rp)
1	Kursi plastik	Rp 20.000	5 tahun	Rp 5.000	Rp 19.000
2	Printer kasir	Rp 193.000	5 tahun	Rp 60.000	Rp 26.600
3	Mesin kasir	Rp 240.000	5 tahun	Rp 100.000	Rp 28.000
4	Kompur	Rp 155.000	5 tahun	Rp 90.000	Rp 13.000
Total Biaya Penyusutan		Rp 608.000		Rp 255.000	Rp 86.600

7.3 Proyeksi Penjualan

Tabel 3

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025
Penerimaan					
Jumlah Penjualan					
Kebab *	670	750	800	910	990
Kebab **	430	495	560	610	700
Harga Jual					
Kebab *	Rp 20.000	Rp 21.500	Rp 23.000	Rp 24.500	Rp 26.000
Kebab **	Rp 25.000	Rp 27.000	Rp 29.000	Rp 30.500	Rp 32.000
Jumlah Penerimaan					
Kebab *	Rp 13.400.000	Rp 16.125.000	Rp 18.400.000	Rp22.295.000	Rp25.740.000
Kebab **	Rp 10.750.000	Rp 13.365.000	Rp 16.240.000	Rp18.605.000	Rp22.400.000
Total Penerimaan	Rp 24.150.000	Rp29.490.000	Rp 34.640.000	Rp40.900.000	Rp48.140.000

3. Kebab * = Kebab Manis dengan standar bintang 1 [berisikan 1 topping buah (bebas pilih) dengan taburan coklat/keju didalamnya].
4. Kebab ** = Kebab manis dengan standar bintang 2 [berisikan 1 topping buah (bebas pilih) dengan taburan coklat/keju + keju mozarella]

7.4 Proyeksi Biaya

Tabel 4

URAIAN	2021	2022	2023	2024	2025	Keterangan
Biaya produksi	Rp 50.000.000	Rp 51.500.000	Rp 54.075.000	Rp 56.650.000	Rp 59.225.000	Tahun kedua mengalami kenaikan 3%, dan tahun ketiga sampai kelima mengalami kenaikan 5%
Biaya marketing	Rp 500.000	Rp 700.000	Rp 900.000	Rp 1.100.000	Rp 1.300.000	Biaya marketing naik 40% dari tahun 2021 – 2025
Gaji kasir	Rp 28.428.000	Rp 27.575.160	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Tahun kedua turun 3% , tahun pertama dan seterusnya naik 3%.
Gaji juru masak	Rp 28.428.000	Rp 27.575.160	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Tahun kedua turun 3% , tahun pertama dan seterusnya naik 3%.
Gaji direktur	Rp 28.428.000	Rp 27.575.160	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Tahun kedua turun 3% , thn pertama dan seterusnya naik 3%.
Gaji manajer keuangan	Rp 28.428.000	Rp 27.575.160	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Tahun kedua turun 3% , tahun pertama dan seterusnya naik 3%.
Gaji manajer pemasaran	Rp 28.428.000	Rp 27.575.160	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Rp 28.428.000	Tahun kedua turun 3% , tahun pertama dan seterusnya naik 3%.
Gaji staf IT	-	-	-	-	-	Kami belum memiliki staf IT
Biaya penyusutan	Rp 86.600	Rp 86.600	Rp 86.600	Rp 86.600	Rp 86.600	Biaya tetap pertahun
Biaya sewa tempat	-	-	-	-	-	Kami tidak membayar sewa tempatmelainkan bagi hasil dengan pemilik toko sebesar 3% selama 1 tahun.
Amortisasi biaya sewa	-	-	-	-	-	
Jumlah Pengeluaran	Rp 192.726.600	Rp 190.162.400	Rp 197.201.600	Rp 199.976.000	Rp 202.751.600	

7.5 Proyeksi Arus Kas

Tabel 5

Penjualan					
Kebab*	670	750	800	910	990
Kebab**	430	495	560	610	700
Harga jual					
Kebab*	Rp 20.000	Rp 21.500	Rp 23.000	Rp 24.500	Rp 26.000
Kebab**	Rp 25.000	Rp 27.000	Rp 29.000	Rp 30.500	Rp 32.000
Jumlah penerimaan					
Kebab*	13.400.000	16.125.000	18.400.000	22.295.000	25.740.000
Kebab**	10.750.000	13.365.000	16.240.000	18.605.000	22.400.000
Jumlah Penjualan	24.150.000	29.490.000	34.640.000	40.900.000	48.140.000
HPP					
kebab*	Rp 15.000	Rp 18.000	Rp 20.000	Rp 22.000	Rp 25.000
kebab**	Rp 20.000	Rp 25.000	Rp 27.000	Rp 28.500	Rp 30.000
jumlah (Rp)	18,650,000	25,875,000	31,120,000	37,405,000	45,750,000
cashflow					
tahun	1	2	3	4	5
penjualan (Rp)	24.150.000	29.490.000	34.640.000	40.900.000	48.140.000
HPP (Rp)	18.650.000	25.875.000	31.120.000	37.405.000	45.750.000
laba kotor (Rp)	5.500.000	3.615.000	3.520.000	3.495.000	2.390.000
BIAYA-BIAYA					
1. biaya listrik	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
2. biaya penyusutan	86.000	86.000	86.000	86.000	86.000
jumlah biaya	Rp 186.000	Rp186.000	Rp 186.000	Rp186.000	Rp186.000
Laba sebelum pajak	5.314.000	3.429.000	3.334.000	3.309.000	2.204000
pajak penghasilan 10%	531.400	342.900	333.400	330.900	220.400
Laba bersih	4.782.600	3.086.100	3.000.600	2.978.100	1.873.100
penyusutan	86.000	86.000	86.000	86.000	86.000
proceeds = cashflow	Rp4.868.600	Rp3.172.100	Rp3.086.600	Rp3.064.100	Rp1.959.100

INVESTASI	15,000,000					
	0	1	2	3	4	5
Proceeds	- 15.000.000	4.868.600	3.172.100	3.086.600	3.064.100	1.959.100
1%	$1/(1+0.1)^0$	0,909090909	0,826446281	0,751314801	0,683013455	0,6209213
PV Proceeds	-	4.426.000	2.621.570	2.319.008	2.092.822	1.216.447
NPV	12.675.847					
IRR	3%					
PAYBACK PERIOD						
INVESTASI	15.000.000					
Proceeds th 0	1					
Sisa	15.000.000					
Proceeds th 1	4.868.600					
Sisa	10.131.400					
Proceedsth 2	3.172.100					
Sisa	6.959.300					
Proceedsth 3	3.086.600					
Sisa	3.872.700					
Proceedsth 4	3.064.100					
Sisa	808.600					
Proceedsth 5	1.959.100					
Sisa	-1.150.500					
0,412740544	4,95288653	0,95288653				
5	TAHUN	PP = 5 Tahun 4 Bulan 28 Hari				
4,95288653	BULAN					
28,58659589	HARI					

7.6 Breakeven Point

- Biaya Tetap:
 - Pajak Rp1.500.000
 - Biaya sewa Rp100.000
 - Biaya gaji Rp2.300.000/bulan
 - Biaya penyusutan Rp86.000

- Biaya Variabel:
 - Biaya listrik Rp100.000
 - Biaya bahan baku Rp1.185.000

- **Total Biaya:**
Rp13.186.000 + Rp1.285.000
= Rp14.471.000

- **Penerimaan kotor:**
= P x Q
Kebab* = Rp20.000 x 670
= Rp13.400.000

Kebab** = Rp25.000 x 430 unit
= Rp10.750.000

Total = Rp24.150.000

- Pendapatan bersih (Laba):
= TR-TC
= Rp24.150.000 – Rp14.471.000
= **Rp9.679.000**

Jadi, perkiraan pendapatan untuk satu kali produksi akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp9.679.000.

BAB VIII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kesehatan merupakan aspek terpenting dalam kehidupan sehingga pemenuhan terhadap kebutuhan kesehatan tubuh seringkali dijadikan prioritas utama, karena terlaksananya segala aktivitas dan kegiatan yang memforsir tenaga sangat bergantung pada kondisi kesehatan.

Pada kondisi saat ini yang mengharuskan semua orang untuk tetap berada di rumah membuat banyak orang bosan, karena tidak bisa beraktifitas seperti biasanya, tidak bisa berkumpul dengan teman atau sahabat untuk sekedar mengurangi stress. Camilan menjadi salah satu kebutuhan yang harus tersedia, untuk menemani dalam berkegiatan sehari-hari. Perasaan bahagia dan senang dapat dialami oleh seseorang setelah mengkonsumsi makanan manis.

Berbagai statement menyebutkan, bahwa kebahagiaan seseorang dapat meningkatkan imun tubuh, camilan ringan manis atau gurih menjadi salah satu penghibur dikala bosan dan diharapkan dapat mengurangi stress akan keadaan atau kegiatan yang monoton dan akan berdampak pada kualitas hidup seseorang. Kualitas dan kebersihan makanan juga menjadi salah satu faktor yang wajib untuk memilih suatu makanan untuk dikonsumsi.

Faktor penting diatas menjadi highlight kami untuk memproduksi camilan manis “BUNNIES (KEBAB MUANIS)”. Dengan proses produksi yang kami lakukan dengan mengedepankan ke-higienis-an dan penggunaan bahan-bahan dasar yang berkualitas sehingga konsumen tidak perlu ragu lagi untuk mengkonsumsi produk kami.

Produk Bunnies direkomendasikan oleh food vlogger yaitu MGDalena dan Koko Buncit sebagai salah satu produk baru yang berkualitas, higienis, dan yang pasti berbeda dari yang lain karenamemiliki cita rasa yang unik dan menarik.

DAFTAR PUSTAKA

- Mayaindrn. (2013, August 21). *Wah, Makanan Manis Dapat Membuat Perilaku Lebih Manis!* Http://Www.Dreamers.Id. <http://gayahidup.dreamers.id/article/22519/wah-makanan-manis-dapat-membuat-perilaku-lebih-manis>
- Firdaus, A. (2019, December 3). *Ngemil Sudah Menjadi Budaya Indonesia - Medcom.id.* Medcom.Id. <https://www.medcom.id/rona/wisata-kuliner/DkqVgdeK-ngemil-sudah-menjadi-budaya-indonesia>
- Firdaus, A. (2019a, December 3). *Ngemil Sudah Menjadi Budaya Indonesia - Medcom.id.* Medcom.Id. <https://www.medcom.id/rona/wisata-kuliner/DkqVgdeK-ngemil-sudah-menjadi-budaya-indonesia>
- Pertumbuhan ekonomi DKI Jakarta, 2013-2019**. (2019, May 24). Https://Lokadata.Beritagar.Id/. <https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/pertumbuhan-ekonomi-dki-jakarta-2013-2019-1558680905>
- Hadya, Dwi Jayani. (2019, August 8). *Jumlah Penduduk Jakarta Didominasi Usia Produktif pada 2019.* Katadata. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/08/08/jumlah-penduduk-jakarta-didominasi-usia-produktif-pada-2019>
- BPS Provinsi DKI Jakarta.* (n.d.). BPS Jakarta. Retrieved December 7, 2020, from <https://jakarta.bps.go.id/indicator/12/28/6/proyeksi-penduduk-2010-2035-perempuan-laki-laki-.html>

LAMPIRAN

THE BUSINESS MODEL CANVAS

BUNNIES (KEBAB MANIS)

KEY PARTNERS: <ul style="list-style-type: none"> • Partnership • Media sosial 	KEY ACTIVITIES: <ul style="list-style-type: none"> • Marketing • Partnership • Sales 	VALUE PROPOSITION: <p>Membuat camilan manis yang dijual dan disajikan dalam aneka varian dan rasa yang unik dengan topping yang berlimpah dan menggunakan bahan baku yang berkualitas tinggi.</p>	CUSTOMER RELATIONSHIP: <ul style="list-style-type: none"> • Membuat promo via aplikasi daring. • Membuat <i>promo buy 2 get 1</i> 	CUSTOMER SEGMENT: <p>Mahasiswa yang ingin memulai bisnis saat masih kuliah.</p> <p>Target pasar bisnis ini untuk semua kalangan dengan usia 6 – 50 th seperti pelajar, mahasiswa, IRT, pegawai, dll</p> <p>PAIN:</p> <p>Jarang ditemui camilan manis yang memiliki cita rasa berbeda dan unik.</p>
KEY RESOURCES: <p>SDM:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Direktur • Manajer keuangan • Manajer pemasaran • Juru masak • Kasir <p>Tools:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peralatan dagang • Mesin kasir • Booth container 			CHANNELS: <ul style="list-style-type: none"> • Media sosial (instagram, whatsapp, facebook, tiktok, twitter). • Aplikasi pesan antar via daring (grab dan gojek). • Mulut ke mulut. 	
COST STRUCTURE: <ul style="list-style-type: none"> • Marketing cost • Membeli bahan baku • Membayar gaji • Membayar sewa tempat 		REVENUE STREAM: <p>Penjualan offline dan online.</p>		