

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA WEDANG TAHU

“HUTA”

DI JAKARTA

Ferdy Priadi

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kv.87, Sunter – Jakarta Utara

Dosen Pembimbing:

Brastoro, S.E., M.M.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara

Telp : (021)65307062

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

ABTRAK

Ferdy Priadi / 72170400 / 2021 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Wedang Tahu “Huta” Di Jakarta / Dosen Pembimbing : Brastoro, S.E., M.M.

Ketertarikan masyarakat terhadap *trend* wedang tahu atau wedang ronde yang didukung dengan respon positif dari masyarakat menjadi alasan Huta diciptakan untuk memberikan manfaat bagi konsumen atas produk yang mereka dikonsumsi. Menargetkan penjualan sekitar 600 juta rupiah membuat Huta termasuk dalam golongan usaha kecil.

Harga yang terjangkau dan kualitas premium menjadi kekuatan bagi Huta yang membuatnya mampu bersaing dengan para pesaingnya yang sudah ada lebih dulu. Memiliki target dan pangsa pasar yang luas merupakan keuntungan bagi Huta yang dimanfaatkan bersamaan dengan ketersediaan sumber daya *online* sebagai sarana pemasarannya. Pemanfaatan teknologi dan sumber daya yang ada dengan maksimal menjadi point penting bagi Huta agar dapat bersaing.

Manager bekerja dengan 3 orang pegawai lainnya yang selalu mengutamakan kualitas terhadap produk dan pelayanannya. Kompensasi dan balas jasa dari *manager* yang memberikan kenaikan 5% per tahun dengan harapan dapat memberikan aura positif terhadap psikologi pegawainya.

Analisis *Payback Period* (PP) dengan hasil perkiraan balik modal dalam waktu 4 tahun 1 bulan. Perhitungan *Net Present Value* (NPV) dengan hasil Rp 125.232.407. Perhitungan *Profitability Index* (PI) dengan hasil 1,255743092. Serta penjualan yang lebih tinggi dibanding BEP per tahunnya menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan. Dampak dan resiko negatif/positif terhadap masyarakat dan lingkungan memiliki persiapan untuk antisipasi yang baik. Gambaran Rencana usaha yang dibuat dengan baik yang baik, diharapkan dapat membantu Huta dalam mencapai visi, misi, dan tujuannya.

Kata kunci : Huta, wedang ronde atau wedang tahu, harga terjangkau dan kualitas premium



ABSTRACT

Ferdy Priadi / 72170400 / 2021 / Business Plan for Wedang Tahu "Huta" Business in Jakarta / Mentor : Brastoro, S.E., M.M.

Public interest in the trend of wedang tofu or wedang ronde which is supported by a positive response from the community is the reason Huta was created to provide benefits to consumers for the products they consume. Targeting sales of around 600 million rupiah, Huta is included in the small business category.

Affordable prices and premium quality are Huta's strengths that make it able to compete with its existing competitors. Having a broad target and market share is an advantage for Huta which is used in conjunction with the availability of online resources as a means of marketing. Utilization of existing technology and resources to the maximum is an important point for Huta to be able to compete.

The manager works with 3 other employees who always prioritize the quality of their products and services. Compensation and remuneration from the manager who gives an increase of 5% per year in the hope of giving a positive aura to the psychology of his employees.

Payback Period (PP) analysis with the results of estimating the return on investment within 4 years and 1 month. Calculation of Net Present Value (NPV) with a result of Rp 125,232,407. Profitability Index (PI) calculation with the result 1.255743092. And sales that are higher than BEP per year show that this business is feasible to run. Negative/positive impacts and risks to society and the environment have good preparations for anticipation. A well designed business plan is expected to assist Huta in achieving its vision, mission, and goals.

Keywords: Huta, wedang ronde or wedang tofu, affordable price and premium quality





PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Bisnis yang menjual produk ATM (Amati Tiru Modifikasi), produk yang ditawarkan merupakan wedang tahu yang di modifikasi dengan *topping – topping* kekinian tanpa mengurangi cita rasa tradisionalnya. Ide ini didapat dari kecintaan penulis terhadap wedang tahu. Masa *covid-19* membuat produk olahan jahe sangat digemari oleh masyarakat.

Visi dan Misi

a. Visi

“Menjadi usaha wedang tahu ternama yang memberikan value lebih bagi konsumen.”

b. Misi

- Membagikan informasi akan cemilan yang sehat bagi masyarakat.
- Menggunakan bahan baku alami yang dapat memberi value lebih terhadap konsumen.
- Memberikan pelayanan yang terbaik bagi para konsumen.

Peluang Bisnis

Trend wedang tahu dalam kategori bisnis dan industrial sendiri mengalami kenaikan dari tahun 2019 ke tahun 2020. Kenaikan *trend* ini dapat menjadi gambaran bahwa peluang bisnis dalam usaha wedang tahu memang cukup besar, ditambah target pasar yang luas, dan kondisi *pandemic covid-19*.

Kebutuhan Dana

Bahan baku untuk membuat wedang tahu sendiri terbilang cukup terjangkau, untuk 1 cup berisikan 400ml digunakan biaya bahan baku sebesar Rp 3.527,67. Biaya bahan baku tersebut terbilang murah. Dengan tambahan biaya lain lain dan kas awal, atau biasa disebut modal awal, untuk bisnis wedang tahu ini dibutuhkan sebesar Rp 489.680.505. Modal ini juga didapatkan dari tabungan pribadi dan bantuan orang tua.

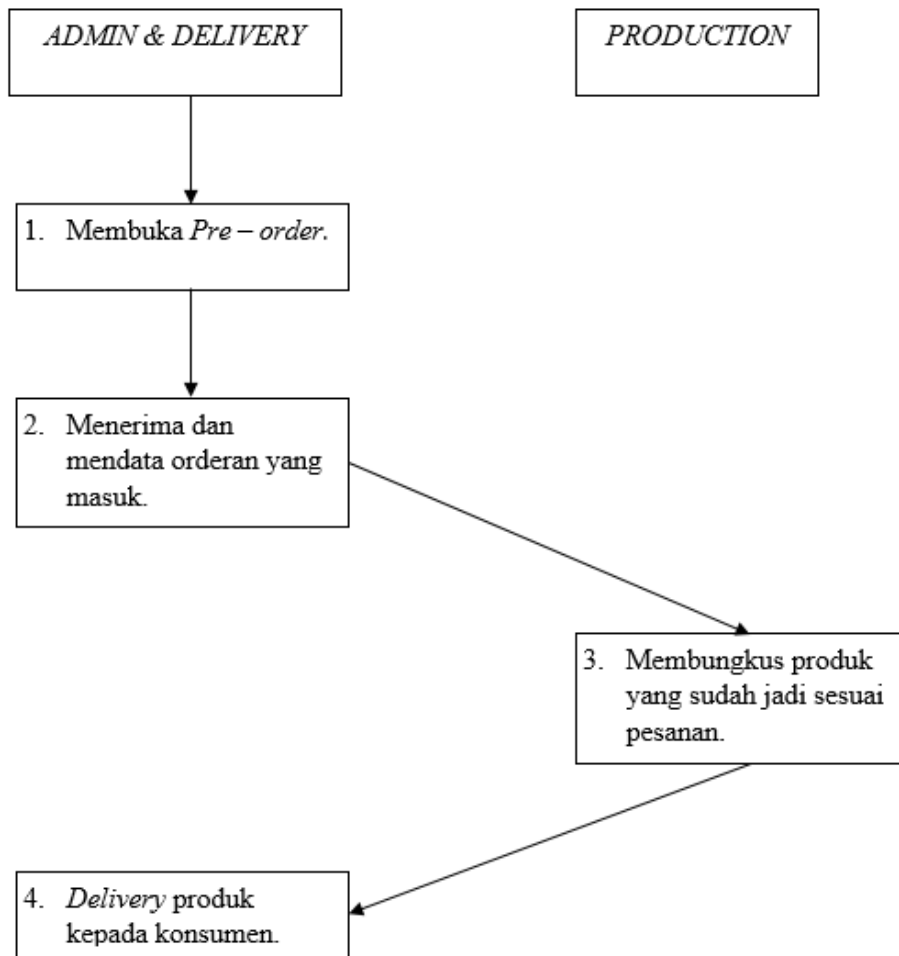
RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL dan MANAJEMEN

A. Rencana Alur Produk

Pada bisnis Huta terdapat 3 pembagian khusus yaitu manager, bagian produksi dan bagian admin dan delivery. Yang mana alur produk ini dimulai dari bagian admin yang akan memasarkan dan mempromosikan produk kami di segala platform terlabih dahulu.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Rencana Alur Produk Huta



C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

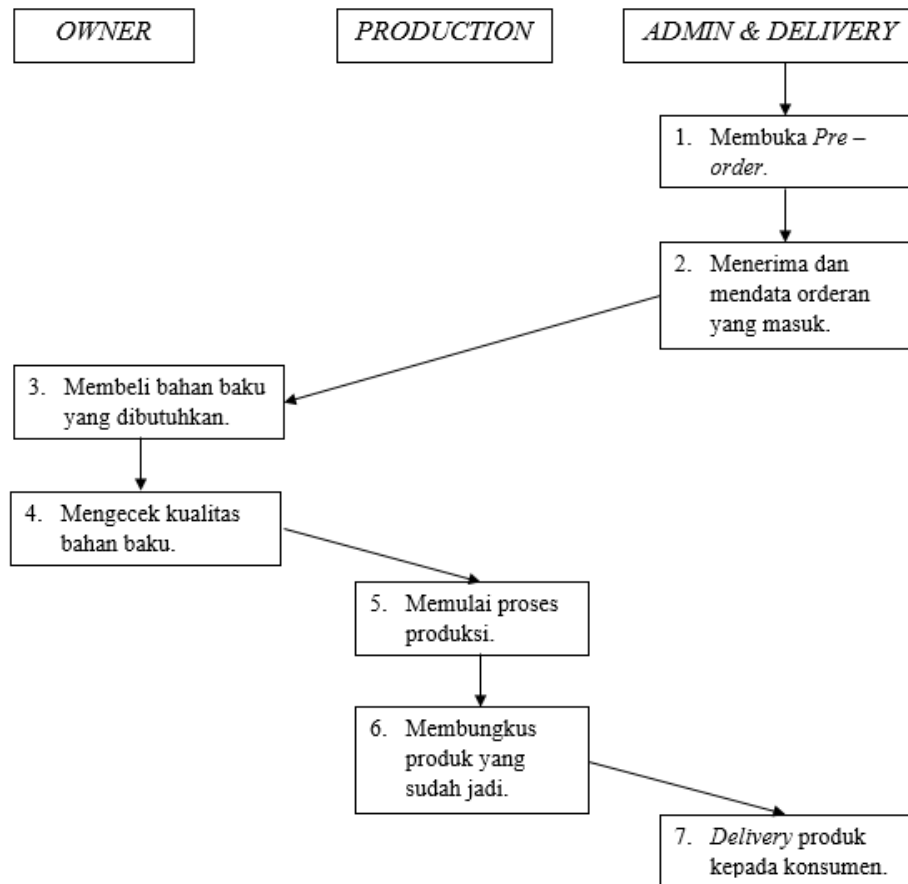
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Setiap barang yang akan di proses akan di check oleh manajer kualitasnya, barulah akan di proses oleh bagian produksi. Mengingat kegiatan produksi yang masih menggunakan tenaga manusia sehingga pada hal ini harus diperhatikan secara mendetail bagaimana kualitas dan proses pengolahan produknya supaya tidak terjadi kesalahan yang akan merugikan brand terutama pada brand image.

Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan Huta



C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

C. Rencana Kebutuhan Teknologi Dan Peralatan Usaha

Dalam menjalankan usaha diperlukan peralatan penunjang atau pendukung jalannya suatu usaha, dan akan lebih baik jika dapat memanfaatkan teknologi yang sudah ada dan modern. Teknologi dan peralatan penunjang pada Huta:

- 1) Kompor
- 2) Blender
- 3) Wadah
- 4) Laptop
- 5) Handphone
- 6) Printer
- 7) Kursi / meja
- 8) Mangkok / sendok

STRATEGI BISNIS

1. Target Pasar

a. Demografis

Huta memiliki target pasar yang sangat luar tanpa ada batasan pada usia, jenis kelamin, kalangan ekonomi ataupun pendidikan, sehingga semua orang dapat menjadi target pasar dari produk Huta.

b. Psikografis



Huta menargetkan masyarakat para kaum milenial yang sangat menyukai cemilan, seperti bobba dan sebagainya. Huta ingin menjadi produk pengganti yang lebih sehat. Terhadap masyarakat.

2. Positioning

Huta mempromosikan produknya sebagai cemilan pengganti dari minuman sejenis boba dengan unsur kesehatan yang didapat dari mengkonsumsi produknya, dan dengan harga yang terjangkau.

3. Pemasaran

a) Diferensiasi

Bagi Huta, diferensiasi produk sangatlah penting mengingat jenis usaha ini merupakan usaha yang ATM (amati-tiru-modifikasi). Karena hal tersebut Huta memiliki ide dengan menambahkan topping- topping kekinian dengan kuah yang dicampur dengan susu segar, yang akan membuat tampilan serta rasanya menjadi lebih menarik lagi.

b) Penentuan Harga

Harga yang terjangkau mengingat target pasar dari usaha ini adalah semua orang dari semua tingkatan ekonomi, harga jual sebesar Rp 12.000.

c) Saluran Distribusi

Membuka offline store pada wilayah kemayoran, Jakarta Pusat. Tepatnya di jl. gardu asem. Dan mendistribusikan produk melalui aplikasi – aplikasi online.

RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Huta membutuhkan 4 tenaga kerja yang terdiri dari 1 admin, dan 3 bagian pemasaran dan pengiriman, yang bertanggung jawab dan disiplin serta mampu memenuhi seluruh tugas mereka masing-masing dengan baik dan mampu menjalankan seluruh kegiatan operasional dengan lancar. Mereka bekerja dimulai dari jam 08.00 – 20.00 dan mereka akan diberikan waktu istirahat pada jam 12.00 – 13.00

B. Rencana Kompensasi Pegawai Huta

- Admin : Rp 4.416.186
- Produksi : Rp 4.416.186

RENCANA KEUANGAN

Analisis Payback Period (PP) dengan hasil perkiraan balik modal dalam waktu 4 tahun 1 bulan. Perhitungan Net Present Value (NPV) dengan hasil Rp 125.232.407. Perhitungan Profitability Index (PI) dengan hasil 1,255743092. Serta penjualan yang lebih tinggi dibanding BEP per tahunnya menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan.

ANALISIS RESIKO USAHA

Resiko pada financial perusahaan yang mengancam kelancaran usaha. Usaha Huta masih menggunakan tenaga kerja manusia dalam proses pembuatannya menjadikan human error sebagai salah satu resiko usaha Harga bahan baku yang dapat berubah-ubah menjadi salah satu resiko usaha mengingat harga yang di patok haruslah terjangkau agar semua kalangan dapat mengkonsumsinya. Selalu ada resiko pada munculnya pesaing baru yang bisa jadi lebih baik atau lebih menarik dari usaha kita.



ANTISIPASI RESIKO USAHA

Sebagai pengusaha kita harus Menyusun rencana bisnis yang mengacu pada sudut pandang yang diteliputi seperti rencana, tujuan, evaluasi, dan penilaian pada bisnis yang sudah berjalan. Serta, memperhatikan pula strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan secara tepat. Setelah dibuat perencanaan bisnis hingga manajemen risiko, hal berikutnya yang perlu dilakukan merupakan stick to the plan. hal ini akan mempermudah karena panduan perencanaan akan meminimalisir risiko. Jika menjalankan sebuah bisnis harus bisa melakukan manajemen keuangan yang baik, jika tidak dilakukan dengan baik maka risiko kebangkrutan akan selalu mengikuti. Dalam bisnis F&B juga perlu diperhatikan kualitas dari produknya agar tidak terjadi kesalahan yang akan menghilangkan kepercayaan konsumen. Selalu menggunakan kreativitas untuk berinovasi terhadap produk agar konsumen juga tidak bosan dan beralih kepada brand lainnya.

Copyright © Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Halaman 65 dari 65

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

DAFTAR PUSTAKA

Buku Teks

Dessler, Gary (2017), *Human Resource Management*, Edisi 15, *Global Edition*, England: Pearson Education.



Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, *Global Edition*, Pearson Education.

Gitman Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Principle of Managerial Finance*, Edisi 14, *Global Edition*, Pearson Education.

Husnan, Suad dan Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Kotler Philip dan Gary Armstrong (2016), *Principles of Marketing*, Edisi 15, *Global Edition, Italy: Pearson Education*.

Mitchell Franklin (2019), *Principles of Accounting, Volume 1: Financial Accounting*, *Global Edition, United States: Pearson Education*.

Prof. Dr. H. Musthafa, S.E., M.M. (2017), *Manajemen Keuangan*, Edisi 1, Yogyakarta : Unit Penerbit dan Pencetan CV. Andi Offset.

Website dan Lainnya

Ananda Dimas Prasetya, Enak dan Kaya Manfaat, Kembang Tahu Jadi Santapan Favorit saat Ramadan, merahputih.com, diakses pada mei 2021, <https://merahputih.com/post/read/enak-dan-kaya-manfaat-kembang-tahu-jadi-santapan-favorit-saat-ramadan>



Ayunda, 10 Strategi Promosi Kekinian Yang Cocok Untuk Banyak Jenis Bisnis, *Accurate*, diakses pada juni 2021, <https://accurate.id/marketing-manajemen/10-strategi-promosi/>

Badan Pusat Statistika , Inflasi Umum, Inti, Harga Yang Diatur Pemerintah, dan Barang Bergejolak Inflasi Indonesia, 2009-2021 , Badan Pusat Statistika , diakses juni 2021, <https://www.bps.go.id/statictable/2012/02/02/908/inflasi-umum-inti-harga-yang-diatur-pemerintah-dan-barang-bergejolak-inflasi-indonesia-2009-2019.html>

Efendi Cahyono, Pengaruh Produksi terhadap Kesejahteraan Masyarakat, Kompasiana *Beyond Blogging*, diakses pada juni 2021, <https://www.kompasiana.com/fendicahyono/57fc4202a7afbfd60c389bf0/pengaruh-produksi-terhadap-kesejahteraan-masyarakat>

Eka Ami, Resep Wedang Tahu, Dessert Khas Semarang yang Unik dan Mulai Langka, *Idn Times*, diakses pada maret 2021, <https://www.idntimes.com/food/recipe/eka-amira/resep-wedang-tahu-c1c2/5>

Jurnal *Entrepreneur*, 9 Strategi Promosi Penjualan yang Efektif di Era Digital, jurnal.id, diakses pada april 2021, <https://www.jurnal.id/id/blog/5-strategi-promosi-penjualan-yang-efektif-di-era-digital/>

Maksindo, Peluang Usaha Es Kembang Tahu Berempah dan Analisa Usahanya, tokomesin.com, diakses pada mei 2021, <https://www.tokomesin.com/peluang-usaha-es-kembang-tahu-berempah-dan-analisa-usahanya.html>

Nanni Tria, PROFITABILITAS INDEX, Academia, diakses pada juli 2021, https://www.academia.edu/11422497/PROFITABILITAS_INDEX&ved=2ahUKewiQ9Jzev-HxAhULA3IKHdz4ASAQFnoECDUQAQ&usg=AOvVaw2s-9Gy3SY93LQXFtTf1CRx&cshid=1626229531743

Pebby Ade Liana, Yuk Santap Bubur Kembang Tahu? Ternyata Kaya Manfaat Loh, *Tribun news*, diakses pada maret 2021, <https://jakarta.tribunnews.com/2018/04/08/yuk-santap-bubur-kembang-tahu-ternyata-kaya-manfaat-loh>

Redaksi BisnisUMKM, Minuman Tradisional Wedang Tahu Populer Lagi. Tertarik

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Mencoba?, BisnisUMKM, diakses pada maret 2021, <https://bisnisukm.com/wedang-tahu-populer-lagi-coba-peruntungan-bisnis-kuliner-satu-ini.html>

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

