



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA BUBUR MANIS BM

Fransisco

Dibimbing oleh Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie Jl.
Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971
fransiscooo2301@gmail.com

ABSTRAK

Fransisco / 72190309 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Bubur Manis BM / Dosen Pembimbing :
Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Bubur Manis BM adalah bisnis yang bergerak di bidang makanan dan minuman yang menjual bubur manis. Bubur manis merupakan makanan ringan yang menyehatkan yang biasanya dijadikan makanan untuk sarapan ataupun makanan penutup.

Bubur Manis BM merupakan usaha kecil yang akan berada di Ruko Central Point, Jl. Harapan Indah No.1-2 RT.008/RW.017 17131 Pejuang Jawa Barat Kota Harapan Indah, Bekasi. Bubur Manis BM dapat dihubungi melalui alamat email buburmanisbm@gmail.com atau melalui telepon di 0895334293065.

Bubur Manis BM memiliki beberapa pesaing potensial dalam industri sejenis, dengan melakukan analisis industri dan pesaing, Bubur Manis BM dapat memanfaatkan keunggulan yang dimiliki dan bersaing dengan terus melakukan inovasi dan menjaga kualitas produk.

Bubur Manis BM menawarkan produk bubur manis yang menyediakan beberapa varian menu yaitu : Bubur sumsum, ketan hitam, kacang hijau, asinan buah, asinan sayur, sagu rangi, biji salak, dan pacar Cina.

Bubur Manis BM memiliki alur produksi yang efisien dan higienis. Bubur Manis BM juga membuat rencana operasi yang baik mulai dari survei pasar hingga usaha Bubur Manis BM dapat dibuka tepat waktu.

Bubur Manis BM membutuhkan tenaga kerja sebanyak dua orang untuk membantu menjalankan kegiatan operasional Bubur Manis BM.

Investasi awal yang ditanam untuk kegiatan operasional Bubur Manis BM sebesar Rp.47.427.250. Investasi awal tersebut digunakan untuk membiayai pembukaan usaha Bubur Manis BM.

Bubur Manis BM mempertimbangkan dampak yang dapat ditimbulkan akibat proses produksi dan meminimalisir dampak tersebut sesuai standar yang berlaku.

Dalam membangun suatu usaha, sangat penting untuk memperhatikan kelayakan bisnis tersebut. Analisis kelayakan usaha Bubur Manis BM sebagai berikut : payback period (PP) diperkirakan Bubur Manis BM mencapai titik balik modalnya dalam waktu 1 tahun 3 bulan 26 hari, net present value (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 714.407.273, profitability index (PI) nilainya lebih daripada 1 yaitu 16,063, dan analisis break-even point (BEP) nilai penjualan yang dilakukan oleh Bubur Manis BM lebih tinggi dibandingkan nilai BEP setiap tahunnya maka bisnis Bubur Manis BM bisa direkomendasi dan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Rencana Bisnis, Bubur Manis, UMKM Bubur

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
 - a. Pengutipan harus mencantumkan sumber.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRACT

Fransisco / 72190309 / 2023 / Business Plan for the Establishment of BM Sweet Porridge Business / Preceptor: Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Bubur Manis BM is a business that engaged in the food and beverage sector that sells sweet porridge. Sweet porridge is a healthy snack that is usually used as breakfast or dessert.

Bubur Manis BM is a small business that will be located at Ruko Central Point, Jl. Harapan Indah No.1-2, RT.008/RW.017 17131 West Java Pejuang Harapan Indah City, Bekasi. Bubur Manis BM can be contacted via email address buburmanisbm@gmail.com or by phone at 0895334293065.

Bubur Manis BM has several potential competitors in similar industries, by conducting industry and competitor analysis, Bubur Manis BM can utilize its advantages and compete by continuing to innovate and maintain product quality.

Bubur Manis BM offers sweet porridge products that provide several menu variants, namely: Bubur sumsum, black sticky rice, mung beans, pickled fruit, pickled vegetables, sago rangi, salak seeds, and pacar cina.

Bubur Manis BM has an efficient and hygienic production flow. Bubur Manis BM also makes a good operation plan starting from market surveys until the Bubur Manis BM business can be opened on time.

Bubur Manis BM requires a workforce of two people to help run the operations of Bubur Manis BM.

The initial investment invested in the operation of Bubur Manis BM amounted to Rp.47.427.250. The initial investment is used to finance the opening of the Bubur Manis BM business.

Bubur Manis BM considers the impact that can be caused by the production process and minimizes the impact according to applicable standards.

In building a business, it is very important to pay attention to the feasibility of the business. BM Sweet Porridge business feasibility analysis as follows: payback period (PP) is estimated that Bubur Manis BM reaches its turning point in 1 year 3 month and 26 days, net present value (NPV) value is greater than 0, namely Rp741.407.273, profitability index (PI) value is more than 1, namely 16,063, and break-even point analysis (BEP) the value of sales made by Bubur Manis BM is higher than the BEP value every year, so Bubur Manis BM business can be recommended and feasible to run.

Keywords: Business Plan, Sweet Porridge, MSME Porridge

PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Bubur Manis BM merupakan sebuah usaha di bidang makanan & minuman, Bubur Manis BM menawarkan produk berupa bubur manis yang memiliki 8 menu yaitu bubur sumsum, ketan hitam, kacang hijau, asinan buah, asinan sayur, sago rangi, biji salak, dan pacar cina. Bubur Manis BM menawarkan produknya dengan cara membuka stand yang berada di Ruko Central Point, Jl. Harapan Indah No.1-2, RT.008/RW.017 17131 Pejuang Jawa Barat Kota Harapan Indah, Kota Bekasi. Serta secara online dengan memanfaatkan kemajuan teknologi berupa layanan pesan antar seperti : Gojek, Grab, Shopee.

Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Menyediakan bubur manis di seluruh Indonesia dengan harga yang terjangkau serta tetap menjaga kualitas rasa yang baik agar dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat

b. Misi

- 1 Menyediakan makanan yang sehat dan higienis
- 2 Menjaga kualitas produk dengan mengutamakan cita rasa dan kualitas bahan baku
- 3 Memberikan pelayanan yang terbaik untuk menjaga kepuasan konsumen
- 4 Terus melakukan inovasi produk untuk dapat membuat menu baru yang unik



Peluang Bisnis

Besarnya peluang bisnis dapat menjadi faktor yang penting dalam memulai usaha karena dapat menentukan keberhasilan dan keberlangsungan suatu usaha. Suatu usaha memiliki kesempatan yang besar untuk berhasil jika terdapat peluang bisnis yang besar dalam industri yang akan dijalankan dan memiliki kesempatan untuk mencapai tujuan dari usaha tersebut.

Peluang dalam usaha Bubur Manis BM ini terbilang sangat prospektif, karena masyarakat sudah mengenal dengan produk yang akan ditawarkan oleh Bubur Manis BM. Bubur Manis BM berpotensi menjadi pilihan sarapan atau makanan ringan yang dapat menggugah selera atau hanya sekedar ingin makan makanan yang manis.

Kebutuhan Dana

Dana awal yang dibutuhkan oleh Bubur Manis BM sebesar Rp.47.427.250 yang akan digunakan untuk kebutuhan operasional seperti pembelian bahan baku, biaya sewa, dan pembelian peralatan serta perlengkapan.

RENCANA PRODUK/JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Produk yang akan ditawarkan oleh Bubur Manis BM terdiri dari 8 menu yaitu : bubur sumsum, ketan hitam, kacang hijau, asinan buah, asinan sayur, sagu rangi, biji salak, dan pacar cina.

Rencana Alur Produk

Rencana alur produk Bubur Manis BM secara konvensional adalah Konsumen datang ke tempat Bubur Manis BM kemudian staff Bubur Manis BM akan memberikan menu dan mencatat pesanan dari konsumen setelah itu staff menyiapkan pesanan dan memberikan pesanan kepada konsumen kemudian konsumen membayar total biaya pesannya. Sedangkan untuk alur produk Bubur Manis BM menggunakan aplikasi layanan pesan antar adalah : konsumen menginstall aplikasi layanan pesan antar (Shopee, Grab, Gojek) kemudian konsumen memilih pesanan yang diinginkan lalu konsumen memilih tempat tujuan dan metode pembayaran setelah itu pihak Bubur Manis BM akan menyiapkan pesanan yang di terima lalu pihak aplikasi layanan pesan antar menunjuk kurir untuk mengantarkan pesanan ke tempat konsumen kemudian kurir datang untuk mengambil pesanan konsumen dan mengantarkan ke alamat tujuan.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Penggunaan teknologi yang tepat dalam menjalankan bisnis dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan usaha.

Berikut adalah teknologi dan peralatan usaha yang digunakan Bubur Manis BM :

1. Kulkas

Digunakan untuk menyimpan bahan baku seperti buah - buahan

2. Blender

Digunakan untuk menghaluskan cabai yang akan digunakan

3. Kompor

Digunakan untuk memasak bahan baku sampai menjadi barang jadi

4. Handphone

Digunakan untuk menerima pesanan melalui aplikasi layanan pesan antar seperti : Gojek, Grab, Shopee



STRATEGI BISNIS

Strategi Pemasaran

- a. Segmentasi Geografis
Segmentasi geografis adalah proses membagi pasar menjadi bagian – bagian berbeda berdasarkan negara, wilayah, provinsi, kota, atau lingkungan sekitar.
Segmentasi geografis yang dipilih oleh Bubur Manis BM adalah masyarakat yang berdomisili di wilayah Kota Bekasi.
- b. Segmentasi Demografis
Segmentasi demografis adalah proses membagi pasar menjadi bagian – bagian berdasarkan variabel : usia, pendapatan, pendidikan, jenis kelamin, kesibukan, ukuran keluarga, pekerjaan, agama, ras, dan kebangsaan.
Segmentasi demografis yang dipilih oleh Bubur Manis BM adalah segmentasi berdasarkan pekerjaan. Segmen konsumen Bubur Manis BM menargetkan para pekerja, mahasiswa, pelajar, ibu rumah tangga sibuk yang tidak memiliki waktu untuk membuat sarapan pagi sebelum mereka berangkat kerja.
- c. Segmentasi psikografis
Segmentasi psikografis adalah proses membagi pasar menjadi kelompok masyarakat berdasarkan kelas sosial, gaya hidup, atau karakteristik kepribadian.
Segmentasi psikografis yang dipilih oleh Bubur Manis BM adalah segmentasi berdasarkan :
 1. Kelas sosial, fokus segmen dari Bubur Manis BM adalah dari kalangan menengah kebawah karena harga yang ditawarkan oleh Bubur Manis BM cukup terjangkau berada di kisaran harga Rp.10.000 - Rp.15.000. Akan tetapi tidak menutup kemungkinan kalangan menengah keatas dapat membeli produk Bubur Manis BM
 2. Gaya hidup, fokus segmen dari Bubur Manis BM adalah masyarakat yang memiliki gaya hidup sibuk bekerja, sekolah, mengurus rumah tangga, dan kuliah yang tidak memiliki waktu untuk membuat sarapan

Strategi Promosi

Berikut merupakan strategi promosi yang akan digunakan oleh Bubur Manis BM :

1. Advertising

Bubur Manis BM melakukan periklanan dengan cara membuat stiker logo usaha pada kemasan produk yang dijual yang dimana sticker logo tersebut akan menjadi iklan berjalan yang bermanfaat untuk Bubur Manis BM. Sticker logo usaha bertujuan untuk memberikan brand awareness kepada masyarakat. Serta melakukan periklanan secara digital dengan menggunakan media sosial seperti Instagram dan Facebook yang dimana platform tersebut memiliki fitur ads yang memudahkan dalam beriklan. Serta Bubur Manis BM bisa membuka bazar pada acara – acara tertentu atau bisa menawarkan jasa untuk menjadi pihak konsumsi untuk masyarakat yang memiliki acara.

2. Direct and Digital Marketing

Bubur Manis BM melakukan pemasaran langsung dengan cara menggunakan media sosial pribadi yang dimana media sosial pribadi tersebut memiliki kontak orang - orang yang berada di sekitar wilayah Bubur Manis BM beroperasi.

Kebutuhan tenaga kerja dan Kompensasi

1. Gaji Pokok

Besaran gaji yang diberikan akan mengikuti upah minimum provinsi (UMP) yang berlaku di Provinsi Jawa Barat tahun 2023 yaitu sebesar Rp.2.200.000 dan gaji manager ditetapkan sebesar Rp.3.500.000

2. Tunjangan Hari Raya (THR)

Tunjangan hari raya keagamaan merupakan kewajiban yang harus diberikan kepada karyawan yang telah memiliki masa kerja dua belas bulan terus menerus atau lebih. Tunjangan hari raya yang diberikan sebesar satu bulan gaji.



Keuangan

Hasil analisis keuangan dari Bubur Manis BM menunjukkan hasil yang positif yang menandakan usaha Bubur Manis BM ini layak untuk dijalankan. Analisis kelayakan usaha Bubur Manis BM sebagai berikut : payback period (PP) diperkirakan Bubur Manis BM mencapai titik balik modalnya dalam waktu 1 tahun 3 bulan 26 hari, net present value (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 714.407.273, profitability index (PI) nilainya lebih daripada 1 yaitu 16,063, dan analisis break-even point (BEP) nilai penjualan yang dilakukan oleh Bubur Manis BM lebih tinggi dibandingkan nilai BEP setiap tahunnya maka bisnis Bubur Manis BM bisa direkomendasi dan layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko

Pengendalian resiko Bubur Manis BM adalah :

1. Munculnya pesaing atau pendatang baru

Bubur Manis BM melakukan promosi untuk menarik minat konsumen untuk mengantisipasi pendatang baru yang bisa mengambil konsumen Bubur Manis BM. Bubur Manis BM juga terus mempertahankan kualitas produk yang baik untuk terus menjaga kepercayaan konsumen yang telah mengetahui kualitas produk Bubur Manis BM.

2. Resiko Operasional

Resiko operasional berkaitan erat dengan kesalahan SDM atau human error oleh karena itu antisipasi yang dilakukan Bubur Manis BM adalah dengan melakukan pelatihan terhadap SDM dan memberikan SOP untuk tiap bagian serta melakukan sistem double check atau pengecekan ulang setelah selesai melakukan kegiatan tersebut.

3. Resiko Reputasi

Reputasi sangat penting dalam bisnis makanan & minuman, oleh karena itu manajemen reputasi sangat diperlukan dalam bisnis ini. Reputasi sangat penting dalam bisnis makanan dan minuman karena bisnis ini sangat bergantung pada kepercayaan konsumen, dengan reputasi yang baik maka konsumen tidak akan ragu untuk membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- David, Fred R, Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*, Edisi 16, Global Edition, United States of America: Pearson Education.
- Dessler, Gary (2020), *Human Resources Management*, Edisi 16, United States of America : Pearson Education.
- Gitman, J. Lawrence dan Chad J Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Heizer, Jay et al (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Husnan, Suad, Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, Indonesia : UPP STM YKPN
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United State of America : Pearson Education.
- Kotler, Philip, dan Gary Armstrong (2018), *Principal of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Robbins, Stephen P., Marry A. Coulter (2018), *Management*, Edisi 14, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Setyawan, Setu (2021), *Perpajakan: Pengantar, KUP, Pajak Penghasilan, PPN & PPn-Bm, Pajak Bea Materai, Pajak & Retribusi Daerah*, Malang : Universitas Muhammadiyah Malang.



Blog & Website

Latifah, Devi (2019), *Sejarah Bubur Sumsum*, IDN Times, diakses 10 November 2022 (<https://www.idntimes.com/food/dining-guide/devi-latifah/fakta-dan-sejarah-dari-hangatnya-bubur-sumsum-yang-perlu-kamu-ketahui-exp-c1c2?page=all>)

Badan Koordinasi Penanaman Modal (2021), *Upaya Pemerintah Untuk Memajukan UMKM Indonesia*, diakses 11 Desember 2022 (<https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia>)

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia (2022), *Program Dukungan Pemerintah Untuk Memperkuat UMKM*, diakses 15 Desember 2022 (<https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/3624/dukungan-program-pemerintah-dalam-pemberdayaan-umkm-untuk-memperkuat-stabilitas-ekonomi-daerah#:~:text=Pada%20tahun%202021%2C%20terdapat%20beberapa,kredit%20modal%20kerja%20dan%20restrukturisasi>)

Badan Pusat Statistik (2021), *Rata-rata pengeluaran perkapita dalam sebulan masyarakat kota bekasi*, diakses 15 desember 2022 (<https://bekasikota.bps.go.id/indicator/5/81/1/rata-rata-pengeluaran-perkapita-sebulan-.html>)

Bank Indonesia (2022), *Suku Bunga Indonesia Menjadi 5,50%*, diakses 15 desember 2022 (https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2435022.aspx)

Bank Central Asia (2023), *Biaya Admin ATM Tahapan BCA*, diakses 12 februari 2023 (<https://www.bca.co.id/id/Individu/produk/simpanan/Tahapan>)

Emeria, Damiana (2022), *Pengeluaran Rata – Rata masyarakat indonesia*, diakses 24 januari 2023 (<https://www.cnbcindonesia.com/news/20221101131753-4-384180/ternyata-warga-ri-semakin-kaya-semakin-irit-belanja-semabako#:~:text=Hasil%20Survei%20Sosial%20Ekonomi%20Nasional,264.590%20per%20kapita%20per%20bulan>)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

a. Penutipan 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.

PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA

Telah terima dari


Nama Mahasiswa / I : Fransisco

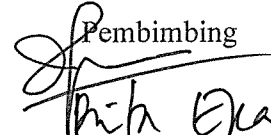
NIM : 72190309

Tanggal Sidang : 14 - April - 2023

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Bubur Manis BM

Jakarta, 2 / Mei 20 23

Mahasiswa/I

(Fransisco.....)

Pembimbing

(.....)

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya tulisan ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan,
penyusunan kritik dan tinjauan atas 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.

