



PENGEMBANGAN BISNIS ASINAN BANG ADEL DI MATRAMAN JAKARTA TIMUR

Ezra Julius Budiono
Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971
ezrajbudiono@gmail.com

ABSTRACT

Ezra Julius Budiono / 75170171 / 2023 / Business plan of Asinan Bang Adel in Matraman Jakarta Timur / Pembimbing Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si

Asinan Bang Adel is a business engaged in the food industry with business focusing on product production, product distribution, and retail sales. The products offered are Asinan Sayur khas daerah Betawi, Asinan Buah khas daerah Betawi, dan Bumbu Asinan Sayur khas daerah Betawi. The target market of Asinan Bang Adel is people in the area around Jabodetabek and for segmentation has its own market, starting from age there is no limit and all circles of society.

The Marketing Strategy that will be carried out by Asinan Bang Adel is to use Advertising, and Personal Selling. The initial investment cost required by Asinan Bang Adel is IDR 147.628,000 which will be used for initial cash purposes to purchase raw materials.

With Net Present Value obtained a value of Rp 51.248.064, then the Payback Period indicator was obtained for 1 Year 8 Month 8 Days then the Probability Index to measure the level of profitability is 1,347 with a feasible conclusion and Break Even Point whose sales every year always exceed the value of Break Even Point. The conclusion is that looking at several existing indicators, Asinan Bang Adel's business is worth running.

The impact of employment opportunities on the community around Asinan Bang Adel, the impact of rising income and welfare, and the impact of human resources and organizations on the community are all examined in the context of Asinan Bang Adel's existing businesses.

Keywords : Business Development, Asinan Bang Adel

ABSTRAK

Ezra Julius Budiono / 75170171 / 2023 / Pengembangan Bisnis Asinan Bang Adel di Matraman Jakarta Timur / Pembimbing Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si

Asinan Bang Adel adalah sebuah usaha yang bergerak pada industri makanan dengan bisnis berfokus pada produksi produk, distribusi produk, dan penjualan retail. Produk yang ditawarkan adalah Asinan Sayur khas daerah Betawi, Asinan Buah khas daerah Betawi, dan Bumbu Asinan Sayur khas daerah Betawi. Target pasar dari Asinan Bang Adel adalah masyarakat yang berada di daerah sekitar Jabodetabek dan untuk segmentasi mempunyai market tersendiri yaitu mulai dari umur tidak ada batasan dan semua kalangan masyarakat.



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.



Strategi Pemasaran yang akan dilakukan oleh *Asinan Bang Adel* adalah dengan menggunakan *Advertising*, dan *Personal Selling*. Biaya Investasi awal yang diperlukan oleh *Asinan Bang Adel* adalah sebesar Rp 147.628.000 yang akan digunakan untuk keperluan kas awal hingga pembelian bahan baku.

Dengan *Net Present Value* memperoleh nilai sebesar Rp 51.248.064, kemudian indikator *Payback Period* diperoleh selama 1 Tahun 8 Bulan 8 Hari kemudian *Probability Index* untuk mengukur tingkat profitabilitas yaitu sebesar 3 dengan kesimpulan layak dan *Break Even Point* yang penjualan setiap tahun selalu melebihi nilai *Break Even Point*. Kesimpulan bahwa melihat dari beberapa indikator yang ada maka bisnis *Asinan Bang Adel* layak dijalankan.

Dampak kesempatan kerja terhadap masyarakat di sekitar *Asinan Bang Adel*, dampak peningkatan pendapatan dan kesejahteraan, serta dampak sumber daya manusia dan organisasi terhadap masyarakat semuanya dikaji dalam konteks bisnis *Asinan Bang Adel*.

Kata kunci : Pengembangan Bisnis Usaha, *Asinan Bang Adel*

Pendahuluan

Seiring dengan bertambah banyaknya pengenalan produk dari luar negeri dengan makanan khas unik yang ada di negeri lain, *Asinan Bang Adel* hadir untuk menjadi produk yang dapat mewakili makanan khas dari Indonesia khususnya pada daerah Betawi. *Asinan Bang Adel* hadir dengan makanan dengan citarasa yang unik namun menyehatkan bagi setiap konsumen yang ingin mencobanya. Dengan bumbu kacang yang khas dan sayuran yang segar seperti salad, membuat *Asinan Betawi* ini diminati oleh semua kalangan bukan hanya pada umur 40 tahun keatas tetapi *Asinan Bang Adel* juga diminati oleh anak-anak, remaja, hingga lansia. Setelah *Asinan Bang Adel* sudah cukup dikenal dan sudah memiliki cukup mitra untuk berkembang kini *Asinan Bang Adel* hadir dengan Toko *offline* yang ada di daerah Pisangan Baru, Jakarta Timur dan menyuguhkan produk UMKM yang menjual makanan khas daerah yang belum dikenal banyak orang.

Visi dan Misi Perusahaan

1.1 Visi :

Menjadikan Makanan Khas Daerah dicintai semua orang

1.2 Misi :

- Higienis : Selalu mengedepankan kebersihan dalam mengemas produk
- Segar : Memberikan kualitas yang terbaik dalam memilih bahan
- Menyehatkan : *Asinan Bang Adel* hadir untuk menjadi jawaban bagi para vegan maupun orang yang tidak mencintai sayur, karena ini sangat menyehatkan dan baik bagi tubuh

III. Peluang Bisnis

Besarnya peluang bisnis di bidang Makanan Tradisional adalah suatu peluang yang cukup menjanjikan dan memiliki market yang cukup besar di Indonesia sendiri. Belum lagi adanya perhatian dari pemerintah mengenai pelestarian budaya tradisional yang sangat di utamakan saat ini dan banyaknya edukasi mengenai melestarikan



budaya dan mencintai produk original dari Indonesia sendiri. Karena hal tersebut, akhirnya membuat kami sebagai pelaku bisnis kecil / UMKM menjadi lebih bergairah dalam mengembangkan bisnis makanan tradisional ini karena akan banyak masyarakat yang lebih memilih produk lokal.

Kebutuhan Dana

Untuk total kebutuhan dana awal dari Asinan Bang Adel meliputi kas awal hingga pembelian bahan baku dimana kebutuhan dana yang dibutuhkan beserta rincian apa saja yang dibutuhkan sudah dirangkum dengan kebutuhan dana sebesar **Rp 126.900.000**

Rencana Produk, Kebutuhan Operasional dan Manajemen

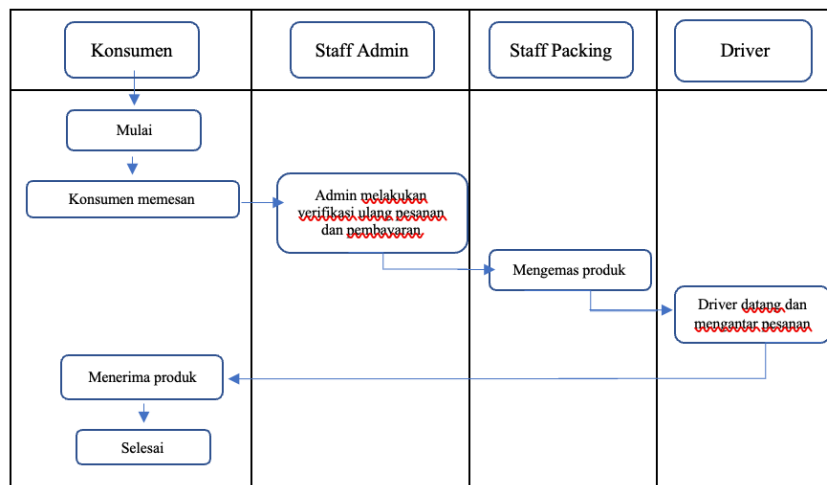
Rencana produk yang dibutuhkan adalah Asinan Sayur, Bumbu Asinan, dan Asinan Buah yang dilakukan pada bulan April 2023 sampai dengan bulan Mei 2023 kemudian untuk kebutuhan operasional serta kegiatan yang dilakukan Asinan Bang Adel adalah mengembangkan konsep bisnis, analisis pasar, penentuan lokasi, dan mendata para supplier dilakukan pada bulan Febuari 2023, membeli perlengkapan dan peralatan dilakukan pada bulan Maret 2023, pendaftaran izin legal perusahaan dilakukan pada bulan Maret sampai dengan April 2023, melakukan promosi dilakukan pada bulan April sampai dengan Mei 2023, membuka toko *offline* dan melayani kebutuhan konsumen dilakukan pada bulan Maret sampai dengan Mei 2023

Rencana Alur Pemesanan Konsumen

6.1 Rencana Alur dengan Pemesanan Online

Rencana Alur Pemesanan *Online* melibatkan 4 Pihak yaitu Konsumen, *Staff Admin*, *Staff Packing*, dan *Driver* yang dapat dilihat pada **Gambar 6.1**

Gambar 6.1 Rencana Alur Pemesanan Online



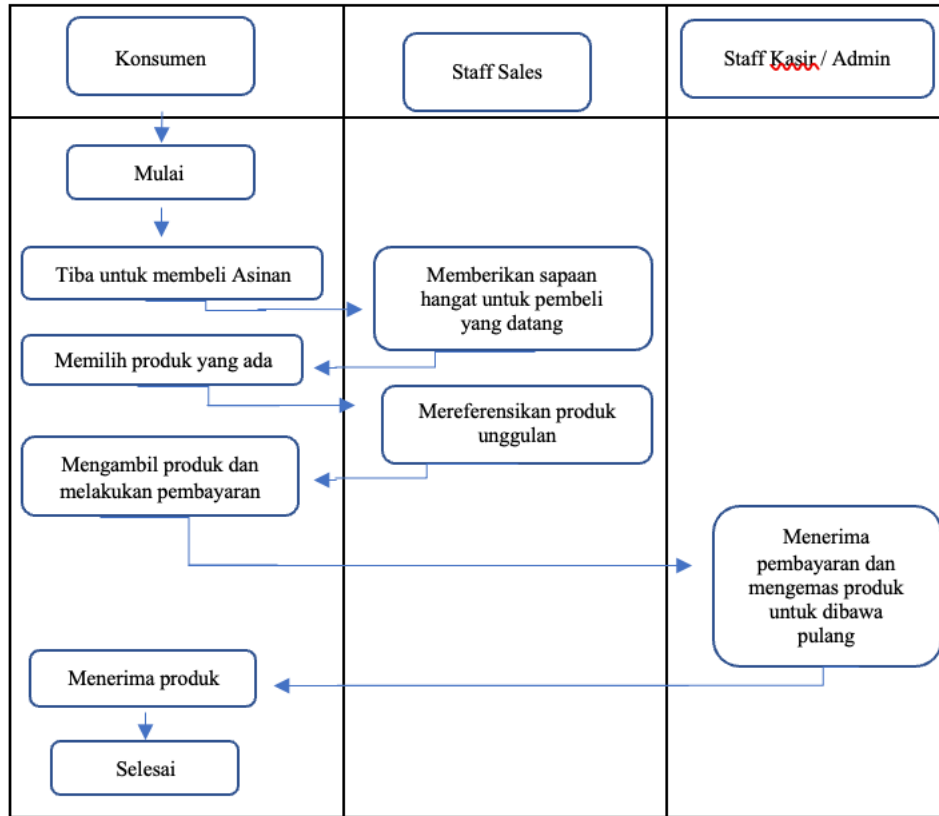
Sumber : Asinan Bang Adel, 2023

6.2 Rencana Alur dengan Pemesanan Offline

Rencana Alur Pemesanan *Online* melibatkan 3 Pihak yaitu Konsumen, *Staff Sales*, dan *Staff Kasir/Admin* yang dapat dilihat pada **Gambar 6.2**



Gambar 6.2 Rencana Alur dengan Pemesanan *Offline*



Sumber : Asinan Bang Adel, 2023

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.

VII Rencana Kebutuhan Peralatan dan Perlengkapan

Peralatan merupakan barang – barang yang digunakan untuk melengkapi atau mendukung suatu pekerjaan dalam perusahaan agar dapat berjalan dengan baik dan lancar, yang sifat nya bersifat habis pakai dan dapat digunakan secara berulang. Peralatan dari Asinan Bang Adel, berjumlah 25 item dan total biaya sebesar **Rp 79.476.000**

Perlengkapan merupakan barang-barang yang bersifat habis pakai. Keperluan perlengkapan Asinan Bang Adel terdiri dari 18 item dengan total biaya sebesar **Rp 27.187.000**

VIII Strategi Bisnis

8.1 Rencana Pemasaran

Strategi pemasaran dimana terdapat 4 aspek yaitu Diferensiasi, *Positioning*, Penetapan harga dan saluran distribusi dimana akan dibahas mulai dari diferensiasi produk artinya adalah apa yang menjadi pembela dari produk tersebut dan *positioning* dalm artian adalah bagaimana membuat produk yang selalu diingat dan penetapan harga dari produk itu sendiri dan saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan dan berikut adlaah perjabaran dari 4 strategi pemasaran tersebut.



8.1.1 Differentiation

Asinan Bang Adel melakukan strategi diferensiasi produk, dimana untuk produk yang dijual yaitu Asinan Sayur Plastik adalah produk utama dari Asinan Bang Adel, Dengan sayuran kualitas yang baik serta bumbu kacang nikmat menjadikan Asinan Sayur dari Asinan Bang Adel diminati semua kalangan.

Kemudian bumbu asinan 250gr hadir untuk menjawab para pecinta asinan yang tidak menyukai sayur tetapi suka sekali dengan bumbu dari Asinan Bang Adel. Kemudian produk yang terakhir Asinan Buah Gelas 16oz adalah produk pelengkap yang terakhir dari Asinan Bang Adel. Dengan isian buah yang fresh, dan tempat yang bisa untuk langsung dipakai untuk dimakan, dan diferensiasi non produk seperti pengemasan yang unik dan modern yang cukup berbeda dari Asinan yang lain.

8.1.2 Positioning

Untuk *positioning* sendiri dimana hal ini penting bagaimana usaha memposisikan diri dalam hal pengenalan kepada masyarakat, dimana untuk Asinan Bang Adel sendiri ingin dikenal sebagai akanan khas daerah yang higienis, lezat, dan bergizi.

8.1.3 Penetapan Harga

Untuk penetapan harga, Asinan Bang Adel menggunakan penetapan harga yaitu *Competitor-based pricing* dimana penetapan harga ini berdasarkan harga yang telah ditetapkan oleh pesaing terhadap produk serupa dimana harga tersebut dijadikan pembandingan untuk menetapkan harga Asinan ini dimana masing-masing pesaing Asinan Asymuni dan Asinan Kamboja menetapkan harga per buah untuk varian Asinan Sayur yaitu Rp 15.000 – 25.000, Asinan Buah Rp 15.000 – 20.000

8.1.4 Saluran Distribusi

Menurut Kotler (1997:140) menyatakan bahwa saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi dimana ada beberapa tipe tingkatan untuk *Asinan Bang Adel* ini melakukan *Hybrid Channel* distribution karena *Asinan Bang Adel* akan melakukan saluran distribusi dengan menjual langsung kepada pembeli tetapi masih menjual produk melewati perantara seperti *reseller* dan membuka toko digital seperti *Tokopedia*.

8.2 Rencana Promosi

Mengenai strategi promosi *Asinan Bang Adel* akan menggunakan 2 Strategi yaitu Strategi *Advertising*, dan *Sales Promotion*

8.2.1 Periklanan

Bidang periklanan akhir ini memang sangat memiliki pengaruh yang cukup kuat dimana setelah pasca pandemi membawa orang hampir terbiasa untuk berbelanja *online* oleh karena itu *Asinan Bang Adel* berencana menggunakan beberapa *platform* iklan yang membantu juga meningkatkan *engagement* untuk *Asinan Bang Adel* ini sendiri seperti, Facebook ads ini memiliki jumlah pengguna yang sangat variatif dan memang tujuan utama dari *Asinan Bang Adel* memilih Facebook ads adalah untuk tujuan peningkatan *brand awareness* dan juga di facebook ads dapat memilih target



pasar secara jelas misalnya untuk daerah / audien spesifik dan juga Facebook ads sendiri sudah terintegrasi dengan Instagram yang memudahkan *Asinan Bang Adel* untuk melakukan promosi lewat satu jalur saja.

Kemudian Pemilik juga akan melakukan strategi promosi *non-conventional* lewat basis penjualan online seperti Tokopedia karena dilansir *similarweb.com* Tokopedia berada pada urutan pertama marketplace yang paling banyak dikunjungi di Indonesia dengan Update per 1 februari 2021 dan memang mudah untuk upgrade toko untuk memiliki lencana seperti power merchant dan yang terutama dimana persaingan harga yang masih sehat, dan kemudian menggunakan website.

8.2.2 Personal Selling

Personal Selling adalah percakapan dengan satu calon pembeli atau lebih yang bertujuan untuk menciptakan penjualan dan juga dapat memperoleh hubungan baik, untuk itu *Asinan Bang Adel* akan melakukan *Personal Selling* seperti berjualan ketika ada acara – acara tertentu yang bisa meningkatkan penjualan lewat strategi tersebut.

8.3 Rencana Organisasi

Asinan Bang Adel memiliki 5 tenaga kerja dimana terdiri dari keuangan, yang bertugas secara garis besar bertanggung jawab penuh atas berjalannya arus kas keuangan, memastikan setiap hal yang bersifat keuangan berjalan dengan lancar agar semua terkoordinasi dengan baik., kemudian *admin/kasir* bertugas mengawasi , menyusun setiap penjualan toko baik *offline* maupun *online* dan memberikan laporan penjualan setiap minggunya. Lalu *staff operasional* bertugas sebagai penghubung antara pemasok dan perusahaan, memastikan setiap bahan baku yang ada selalu tersedia, serta menyortir setiap bahan baku, kemudian *staff sales* bertugas untuk membangun jaringan setiap *reseller* yang ada, membantu mengenalkan produk kepada konsumen baru di toko, dan menciptakan reseller baru, dan yang terakhir adalah *staff packing* yang bertugas untuk membuat semua produk dari *Asinan Bang Adel* setiap harinya untuk para konsumen toko maupun *reseller* yang ada.

8.4 Analisis Keuangan

Pada kelayakan keuangan tentunya akan menentukan *Asinan Bang Adel* apakah layak dijalankan bisnisnya melalui perhitungan dari beberapa indikator seperti *Net Present Value*, , *Payback Period* dan *Break Even Point* Berdasarkan Kegiatan Usaha diatas dimana meliputi Konsep bisnis, visi dan misi perusahaan, produk/jasa, persaingan, target dan ukuran pasar, strategi pemasaran, tim manajemen, dan kelayakan keuangan dimana dengan menggunakan beberapa indikator keuangan seperti *Net Present Value* yang bernilai lebih dari 0 dimana layak yaitu sebesar **Rp 292.834.335** kemudian *profitability index* yang lebih dari 1 yaitu sebesar 3,99 dan kemudian masuk kepada *payback period* dimana diperkirakan usaha akan mengalami balik modal pada bulan ke 11 hari ke 12 dan kemudian untuk *break even point* dimana nilai penjualan per tahun selalu melebihi nilai *Break even point* yang menandakan bisnis ini layak untuk dijalankan.





8.5 Pengendalian Resiko Usaha

8.5.1 Munculnya pesaing baru atau pendatang baru

Asinan Bang Adel merupakan salah satu bisnis yang unik dan menyajikan makanan tradisional dengan cara yang kekinian. Ketika para pebisnis melihat adanya kemungkinan atau peluang yang luas maka mereka akan masuk ke dalam industri tersebut dan mengikuti bisnis Asinan Bang Adel yang akan membuat sebuah ancaman bagi bisnis ini karena usahanya dapat ditiru oleh para pesaing baru.

8.5.2 Perubahan harga-harga bahan baku

Perubahan harga yang terjadi pada bahan baku menjadi salah satu ancaman dalam bisnis apabila harga-harga bahan baku meningkat terutama bahan-bahan baku utama seperti kacang, cabai, maka akan terjadi kenaikan harga pula pada produk yang dijualan yang akan mempengaruhi hasil penjualan Asinan Bang Adel.

8.5.3 Kualitas Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah bisnis, apabila para SDM / pegawai tidak bekerja dengan baik dan tidak sesuai dengan standar operasional Asinan Bang Adel dapat mempengaruhi kinerja dan kualitas pelayanan yang telah ditetapkan, sehingga dapat mengecewakan para konsumen. Maka dari itu untuk menghindari hal-hal tersebut perlu dilakukan evaluasi rutin terhadap para pegawai dan melakukan training rutin untuk menjaga kualitas pelayanan dari setiap pegawainya, yang dapat mempengaruhi reputasi dan citra bisnis ini

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



DAFTAR PUSTAKA

Pustaka Buku Teks :

- Ⓢ Kotler, Philip. (1999). *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi & Pengendalian*, Jakarta: Erlangga.
- David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concept, and Cases, Edisi 15*, Boston : Pearson Education.
- Utama, Rony Edward., Nur Asni Gani., Jaharuddin, & Andry Priharto (2020), *Buku Manajemen Operasi Full, Edisi 1*, Jakarta : UM Jakarta Press.
- Priyono & Marinis (2008), *Buku manajemen sumber daya manusia, Edisi 1*, Surabaya: Zifatama Publisher.
- Hanggraeni, Dewi (2012), *Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 1*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Indonesia.
- Kartomo., dan La sudarman, (2019), *Buku ajar dasar-dasar akuntansi ,Edisi 1*, Yogyakarta: Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA.
- Gitman, Lawrence J, (2003), *Principles of Managerial Finance, Tenth Edition, International Edition, United States: Pearson Education.*
- Supramono., dan Damayanti, Theresia, woro, (2010), *Perpajakan Indonesia*, Yogyakarta : CV. Andi Offset.
- Husein Umar, (2009) *Studi Kelayakan Bisnis, Teknis Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif*
- Abdulkadir Muhammad, (2007) *Kajian Hukum Ekonomi, Hak Kekayaan Intelektual*, Jakarta : Citra Aditya

Pustaka Internet :

- Kememparekraf upayakan pembinaan pelaku usaha kuliner di Indonesia di Luar Negeri. Diakses pada 1 Desember 2022
<https://megapolitan.antaranews.com/berita/216793/kememparekraf-upayakan-pembiayaan-pelaku-usaha-kuliner-indonesia-di-luar-negeri>
- Bagaimana Tren Makanan Berbasis Nabati di Indonesia?. Diakses pada 3 Desember 2022
<https://www.kompas.com/food/read/2022/07/02/193200975/bagaimana-tren-makanan-berbasis-nabati-di-indonesia-?page=all>
- Apa itu Flexitarian? . Diakses pada 3 Desember 2022
<https://www.kompas.com/food/read/2021/04/30/021900675/apa-itu-flexitarian-pola-makan-yang-dilakukan-hamish-daud?page=all>
- Prospek E-Commerce Indonesia Masih Positif pada 2022. Diakses 10 Desember 2022
<https://dataindonesia.id/digital/detail/meta-prospek-ecommerce-indonesia-masih-positif-pada-2022>
- Metodologi Penelitian. Diakses 5 Januari 2023
<http://eprints.kwikkiangie.ac.id/1135/4/28140413%20-%20Antony%20-%20bab%203.pdf>

Undang-Undang :

- Republik Indonesia 2018. Undang-undang no 23 tahun 2018 tentang pajak penghasilan atas Penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak yang memiliki Peredaran bruto tertentu

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.



**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

©

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 sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan pada masalah tertentu.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengutip dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I :

Ezra Julius Budiono

: 75170171

Tanggal Sidang : 15 April 2023


Judul Karya Akhir

Pengembangan Bisnis Airin Bag Adel
di Matraman Jakarta Timur

Jakarta

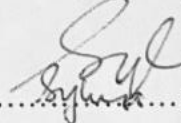
21 Juni 2023

Mahasiswa/I

 EZRA

(.....)

Pembimbing


(.....)