

# **BAB I**

## **RINGKASAN EKSEKUTIF**

### **1.1. Deskripsi Konsep Bisnis**

Kesehatan merupakan hal yang sangat penting bagi semua manusia karena tanpa kesehatan yang baik, maka setiap manusia akan sulit dalam melaksanakan aktivitasnya sehari-hari. Harta paling berharga yang diberikan Tuhan YME adalah kesehatan. Itulah sebabnya ada pepatah mengatakan “sehat itu mahal.” Kesehatan juga menjadi kunci utama kita bisa beraktivitas normal dalam kegiatan sehari-hari. Untuk memiliki tubuh yang sehat, kita harus memperhatikan pola makan, pola tidur, serta olahraga.

Dalam mengkonsumsi makanan, yang harus kita lakukan adalah mengkonsumsi makanan sehat. Dengan mengkonsumsi makanan sehat, kita telah menerapkan langkah awal untuk memulai hidup sehat. Makanan sehat bukan berarti makanan yang mahal dan mewah, makanan sehat itu berarti makanan yang mengandung 4 sehat 5 sempurna. Komposisi yang terdapat pada makanan 4 sehat 5 sempurna yaitu yang pertama adalah makanan pokok. Makanan pokok merupakan makanan dari sumber dari energi. Makanan yang merupakan jenis makanan pokok antara lain adalah nasi, sereal, gandum, jagung, oat, kentang umbi-umbian. Selanjutnya adalah lauk pauk, lauk pauk merupakan makanan utama sebagai pendamping makanan pokok. Jenis makanan ini kebanyakan adalah makanan yang banyak mengandung protein seperti daging, ikan, telur, serta tempe dan tahu. Makanan 4 sehat 5 sempurna selanjutnya adalah jenis sayur-sayuran. Sayuran adalah jenis makanan yang banyak mengandung vitamin dan serat. Jenis

makanan ini antara lain adalah bayam, kangkung, tomat, terong, dan lain-lain. Selanjutnya adalah buah-buahan. Buah-buahan merupakan makanan yang memiliki banyak kandungan vitamin yang berfungsi untuk kesehatan dalam tubuh, didalam buah-buahan terdapat serat yang sangat baik untuk sistem pencernaan pada tubuh. Kemudian yang terakhir adalah susu. Susu adalah minuman tambahan yang memiliki gizi sangat baik untuk tubuh.

Salah satu makanan sehat yang murah dan mudah didapat adalah tempe. Kandungan gizi yang terdapat dalam tempe cukup banyak antara lain protein nabati, serat pangan, karbohidrat, kalsium, zat besi, vitamin B, fosfor, dan keratin. Tempe sangat baik untuk sumber protein nabati, dibanding protein hewani seperti daging sapi dan sebagainya. Menurut penelitian, kandungan protein tempe lebih tinggi dibandingkan protein dari hewani. Penelitian terbaru menyebutkan kandungan gizi tempe ini sama dengan kandungan gizi dari yogurt, yang terbuat dari susu fermentasi. (Sumber : <http://manfaat.co.id/20-manfaat-tempe-untuk-kesehatan> ; 27 Mei 2015)

Tempe juga kaya akan manfaat untuk kesehatan diantaranya :

1. Protein Setara Daging

Kandungan protein yang terkandung di dalam tempe memiliki kualitas yang setara dengan produk hewani. Seperti dilihat dalam tabel, kandungan protein tempe mencapai 41 persen. Berbeda dengan produk daging yang menambah kolesterol jahat, protein yang dikandung kedelai cenderung menurunkan kadar kolesterol jahat. Karena itulah, tempe lebih banyak dipilih sebagai bahan makanan pengganti daging yang lebih sehat.

## 2. Sehat Untuk Jantung

Protein kedelai beberapa tahun ini menjadi primadona untuk menjaga kesehatan jantung. Berbagai penelitian membuktikan bahwa protein dari kedelai dapat menurunkan LDL atau kolesterol jahat sebanyak 35 – 40 persen. LDL tersebut biasanya membentuk plak keras di pembuluh darah, sehingga bila terus membesar dapat menyebabkan serangan jantung atau stroke. Penelitian lain menunjukkan bahwa protein kedelai dapat menaikkan kadar HDL atau kolesterol baik. Tempe juga kaya akan serat sehingga dapat mengikat lemak dan kolesterol dalam makanan.

## 3. Menstabilkan Gula Darah di Tingkat Sehat

Manfaat lain dari tempe adalah bagi para penderita diabetes, terutama diabetes tipe 2. Protein dan serat dalam tempe mencegah kadar gula tinggi dan menjaga agar kadar gula darah tetap terkendali. Para penderita diabetes umumnya rentan aterosklerosis (radang pembuluh darah) dan penyakit jantung, sehingga harus menjaga kadar kolesterol yang rendah. Mengonsumsi tempe dapat membantu para penderita diabetes mendapat asupan protein dengan kadar kolesterol rendah.

## 4. Mencegah Kanker

Serat dalam tempe tak hanya berguna memperbaiki kerja usus, tetapi juga mengikat racun penyebab kanker dan membuangnya dari dalam tubuh. Racun yang telah diikat tersebut tidak dapat merusak sel-sel usus besar. Tempe yang kaya serat dapat mengurangi risiko kanker usus besar. Tak hanya menurunkan risiko kanker usus besar, tempe juga menurunkan risiko kanker payudara. Bagi pria, isoflavon yang terkandung secara alami

dalam kedelai dapat menurunkan risiko kanker prostat pada pria. (Sumber : <https://www.facebook.com/CantikTanpaKosmetik/posts/10151363457779259> ; 27 Mei 2015)

Pola konsumsi masyarakat telah mengalami perubahan. Hal ini terlihat dari kecenderungan mereka dalam memilih makanan yang praktis, ekonomis, dan cepat tersedia untuk dikonsumsi. Makanan siap saji atau yang lebih dikenal dengan *fast food* adalah makanan yang disajikan dalam waktu singkat dan dapat dikonsumsi secara cepat. Salah satu makanan olahan siap saji yang disukai masyarakat saat ini adalah *nugget* dari daging ayam. *Nugget* ayam disukai karena rasanya lezat, akan tetapi tinggi lemak (18,82g/100g) dan rendah serat 0,9g/100g). (Grier SA et al., 2007).

Produk yang berasal dari bahan hewani biasanya mengandung tinggi lemak dan rendah serat disamping tinggi akan protein. Oleh karena itu dilakukan penggantian bahan baku *nugget* yang berasal dari bahan nabati yaitu tempe. Alasan saya memilih bisnis ini karena seperti yang kita ketahui makanan siap saji identik dapat merusak kesehatan. Tetapi dalam hal ini saya ingin membuat makanan siap saji yaitu *nugget* sebagai makanan siap saji yang sehat, sarat gizi dan tidak mengandung bahan pengawet makanan. Selain itu tempe merupakan salah satu makanan favorit rakyat Indonesia, karena harganya yang relatif murah, rasanya yang gurih dan lezat dan sarat gizi. Sehingga aman dikonsumsi oleh anak-anak dan orang-orang yang sedang menjalankan pola hidup sehat. Karena saat ini pola hidup sehat sedang menjamur di perkotaan bagi remaja dan orang dewasa. Hal ini terlihat banyaknya orang yang ingin hidup sehat dengan mengonsumsi

makanan sehat, olahraga dan tidur teratur Selain itu, pada umumnya anak-anak tidak menyukai sayur, karena anak tidak menganggap sayur sebagai makanan yang enak. Sehingga ibu-ibu harus membuat kreasi makanan terutama dari berasal dari nabati, agar gizi anak terpenuhi. Maka dari itu terciptalah peluang untuk membuka sebuah bisnis *Soybean Nugget* yaitu :

1. *Soybean Nugget* dibuat untuk menghilangkan *mindset* orang-orang bahwa tidak semua makanan siap saji berbahaya karena masih ada *nugget* yang disajikan berbahan baku tempe, sayuran, serta tanpa bahan pengawet, tanpa *MSG (Monosodium Glutamat)* dan tidak berbahaya sehingga baik dikonsumsi oleh tubuh
2. *Soybean Nugget* membantu ibu-ibu yang kesulitan karena memiliki anak yang susah makan-makanan dari nabati.

*Soybean Nugget* yang diproduksi di daerah kota Bandung merupakan *nugget* yang berasal dari olahan tempe dan merupakan produksi rumahan (*homemade*). Sampai saat ini terdapat beberapa pesaing dari *Soybean Nugget* diantaranya “*Nugget Sayur Shiva*” dan “*Nugget Sehat Solo*”. “*Nugget Sayur Shiva*” merupakan usaha yang didirikan oleh Ibu Tri Haryanti pada bulan Oktober 2010 di Yogyakarta. “*Nugget Sayur Shiva*” ini memproduksi 5 buah jenis *nugget* yaitu *nugget* sayur ikan nila, *nugget* sayur ikan lele, *nugget* sayur ayam keju, *nugget* sayur ayam jamur, dan *nugget* sayur tempe. Dalam satu hari rata-rata “*Nugget Sayur Shiva*” dapat menghabiskan 40 bungkus. ([mitra20-21.blogspot.com/2011\\_11\\_16\\_archive.htm](http://mitra20-21.blogspot.com/2011_11_16_archive.htm)) Kemudian pesaing lainnya yaitu “*Nugget Sehat Solo*”. Usaha ini didirikan pada tahun 2011 di daerah Solo Raya. “*Nugget Sehat Solo*” menyediakan

varian produk yang terdiri dari *nugget*, siomay, sosis, dan bakso. “*Nugget Sehat Solo*” hanya memproduksi dua varian *nugget* nabati yaitu *nugget* sayur dan *nugget* tahu. (<http://www.nuggetsehatnusantara.net/>).

Dalam persaingan usaha *nugget* ini, para pesaing menawarkan berbagai macam produk dengan harga yang bervariasi. Oleh karena itu, konsumen dihadapkan berbagai macam harga dan kualitas *nugget* yang berbeda-beda. Adapun peluang usaha *Soybean Nugget* dibanding pesaing lainnya, yaitu :

1. Kedua pesaing *Soybean Nugget* yaitu “*Nugget Sayur Shiva*” dan “*Nugget Sehat Solo*” berada di Yogyakarta dan Solo. Jadi target pasar *Soybean Nugget* semakin luas di kota Bandung.
2. Harga *Soybean Nugget* yang cukup terjangkau yaitu Rp. 41.000. sehingga dapat dinikmati oleh semua orang yang ingin membeli *Soybean Nugget*.
3. *Soybean Nugget* mempunyai program member, sehingga bagi para pelanggan yang sering membeli akan mendapatkan bonus tambahan *nugget*.

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. (Kotler & Armstrong, 2001). Dari definisi produk, produk *Soybean Nugget* merupakan *nugget* yang terbuat dari tempe, dada ayam, wortel, bawang putih, telur, tepung panir, gula. Untuk membuat *nugget* tempe dilakukan dengan cara menghaluskan tempe (dikukus sebelumnya), dada ayam, wortel, dan bawang putih, kemudian setelah bahan pokoknya dihaluskan lalu semua adonan dicampur menjadi satu lalu dikukus. Setelah dikukus adonan dipotong sesuai ukuran yang telah ditentukan. Bentuk dari *Soybean Nugget* ini

persegi panjang dengan ukuran 5x1 cm yang dipotong sama besar dengan menggunakan pisau. Dalam penjualan *nugget* tempe ini dibagi menjadi dua bentuk yaitu *frozen* dan digoreng. Penjualan dalam bentuk *frozen* ini masih dalam kondisi mentah/beku, jadi konsumen menggoreng sendiri di rumah atau dikost. *Nugget* yang sudah digoreng merupakan *nugget* yang disediakan siap dikonsumsi karena sudah digoreng sebelumnya. Untuk harga *nugget frozen* dan digoreng adalah Rp 41.000. Tidak ada perbedaan harga untuk *nugget frozen* dan digoreng, karena ketika harga *nugget frozen* lebih murah dibanding harga *nugget* digoreng, konsumen cenderung akan membeli *nugget* yang *frozen* karena harganya lebih murah. Oleh sebab itu penulis menetapkan harga yang sama untuk *nugget* yang *frozen* dan digoreng. Dalam pembuatan produk, *Soybean Nugget* tidak memakai bahan pengawet sehingga masa kadaluarsa relatif singkat. Untuk masa kadaluarsa *nugget* yang *frozen* adalah satu minggu di *freezer* setelah produk *nugget* dibuat. Sedangkan untuk *nugget* yang telah digoreng masa kadaluarsa 1-2 hari jika diluar *freezer*. Sebaiknya *nugget* yang telah digoreng langsung dimakan agar rasa dan teksturnya masih enak.

Target pasar didefinisikan sebagai kelompok konsumen yang merupakan pembeli potensial dalam sebuah jenis bidang bisnis *online*. (Sumber : <http://netpreneur.co.id/pahami-perbedaan-target-pasar-dan-fokus-pasar/> ; 28 Mei 2015)

Dari definisi tersebut target pasar *Soybean Nugget* adalah semua kalangan khususnya orang-orang yang ingin mengkonsumsi makanan yang cepat dan praktis tapi menyehatkan untuk tubuh. Karena seiring perkembangan zaman, orang-orang sibuk akan aktivitas mereka yang padat sehingga mereka tidak

menyempatkan diri untuk mengonsumsi makanan yang sehat dan bergizi. Selain itu juga target pasar *Soybean Nugget* yaitu ibu-ibu yang anaknya tidak suka makan sayur. Dengan adanya *Soybean Nugget*, maka saya berharap asupan gizi anak-anak dan para remaja terpenuhi dengan mengonsumsi *Soybean Nugget*.

Strategi pemasaran yang akan dipakai yaitu mencari *reseller* di setiap tempat khususnya di kota Bandung agar memudahkan saya dalam mempromosikan produk. *Soybean Nugget* juga melakukan *personal selling* kepada konsumen dengan cara memberikan sample produk *Soybean Nugget* yang telah digoreng untuk dicoba terlebih dahulu oleh konsumen. Selain itu saya juga mempromosikan produk melalui *social media* seperti *line*, *instagram*, *path*, dan *kaskus*. Selain itu saya juga akan mengikuti *event-event* yang menarik untuk memperkenalkan produk kami kepada konsumen. Selain mempromosikan *Soybean Nugget* melalui *social media*, *Soybean Nugget* lebih mengutamakan menggunakan promosi dari mulut ke mulut (*Word Of Mouth*) yang tidak dikenakan biaya apapun serta sangat efektif untuk meningkatkan penjualan dan daya beli konsumen.

Untuk memulai suatu usaha diperlukan sumber dana. Sumber dana untuk memulai usaha *Soybean Nugget* berasal dari sumber dana dalam (*internal source*) dan sumber dana luar (*external source*). Sumber dana dalam (*internal source*) berasal dari tabungan milik pribadi pemilik yaitu sebesar Rp. 418.500 dan sumber dana luar (*external source*) berasal dari orang tua sebesar Rp. 800.000. Dalam memulai usaha *Soybean Nugget*, penulis melakukan studi kelayakan yang akan dijelaskan di aspek keuangan. Studi kelayakan adalah penelitian tentang dapat atau tidaknya suatu proyek investasi dilaksanakan dengan berhasil. (Suad Husnan



& Suwarsono, 2002). Berdasarkan aktivitas penjualan yang telah dilakukan, usaha *Soybean Nugget* ini layak untuk dijalankan. Selanjutnya akan dijelaskan lebih rinci di aspek keuangan.

## 1.2. Deskripsi Bisnis

Nama usaha yang akan dijalankan adalah *Soybean Nugget* dengan pendiri bernama Zevi Pratiwi Vidi. Nama dari *Soybean Nugget* ini diambil dari *Soybean* sendiri yang artinya kedelai dan *Nugget* sendiri artinya produk olahan makanan beku, Jadi *Soybean Nugget* memiliki pengertian yaitu produk olahan makanan beku yang dibuat dengan menggunakan bahan baku berupa tempe yang berbahan dasar kedelai tanpa menggunakan bahan pengawet dan tanpa *MSG (Monosodium Glutamat)*. Alasan saya memberikan nama *Soybean Nugget* karena nama ini akan mudah untuk diterima dan diingat oleh konsumen. Maka dari itu saya putuskan untuk memberikan nama dalam usaha ini yaitu *Soybean Nugget*, diharapkan orang-orang yang membeli dan mengkonsumsi produk *Soybean Nugget* akan selalu mengingat jika ingin mengkonsumsi makanan yang cepat, praktis, dan bergizi akan memilih produk dari *Soybean Nugget*. Logo dari *Soybean Nugget* sendiri adalah sebuah tulisan *Soybean Nugget* dengan dibawahnya terdapat moto dari produk kami, yaitu "*fresh and healthy*" dengan harapan agar orang-orang yang ingin mengkonsumsi makanan sehat selalu mengingat *Soybean Nugget*.

Dibawah ini adalah logo dari *Soybean Nugget*:



Gambar 1.1 Logo *Soybean Nugget*  
Sumber : Dokumentasi Pribadi (2015)

Keterangan gambar :

- Warna hijau menunjukkan sehat.
- Kata *fresh and healthy* sebagai moto dari usaha *Soybean Nugget* yang berarti kata *fresh* dalam bahasa Indonesia artinya segar. Ini menunjukkan bahwa bahan baku yang digunakan masih segar dan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas. Sedangkan kata *healthy* dalam bahasa Indonesia artinya sehat. Ini menunjukkan bahwa produk *Soybean Nugget* merupakan produk yang sehat dan dapat dikonsumsi oleh semua orang.
- Bentuk lingkaran menggambarkan suatu interaksi yang berkesinambungan untuk menjalin suatu relasi bisnis
- Bentuk pita menggambarkan bahwa ikatan atau hubungan *Soybean Nugget* terhadap konsumen terjalin erat.

Bentuk kepemilikan dari *Soybean Nugget* ini adalah perseorangan yang didirikan hanya satu orang. Usaha ini tergolong masih usaha kecil serta tidak diperlukan modal yang besar serta tenaga kerja yang banyak untuk menjalankan

usaha ini. Untuk saat ini usaha *Soybean Nugget* belum memiliki izin usaha karena usaha ini masih dalam tahap uji coba, tapi untuk kedepan saya akan mengajukan izin usaha ke RT/RW wilayah setempat.

*Soybean Nugget* memiliki VISI dan MISI yang diharapkan menjadi pedoman oleh *Soybean Nugget* yang dapat menjadi suatu produk yang diminati orang-orang khususnya penggemar makanan sehat, praktis, dan cepat.

Visi dari *Soybean Nugget*:

Menciptakan *Soybean Nugget* sebagai produk lokal yang sehat dan segar yang selalu dicari oleh konsumen diseluruh Indonesia, khususnya dikota Bandung.

Misi dari *Soybean Nugget*:

1. Menyediakan *nugget* yang *fresh* dan *healthy* yang bebas dari bahan pengawet dan MSG (*Monosodium Glutamat*)
2. Memberikan alternatif makanan bagi orang-orang yang tidak menyukai sayur khususnya anak-anak dan remaja dikota Bandung
3. Memberikan alternatif makanan siap saji yang praktis, cepat, dan sehat bagi para pekerja sibuk

Usaha *Soybean Nugget* didirikan pada bulan april 2015. Pada awal usaha ini dimulai, produksinya dilakukan di kost Pondok Bougenville Jalan Tubagus Ismail 6 No 1 Dago Bandung, karena pada saat ini, saya adalah mahasiswa perantau sehingga saya memutuskan untuk sementara memilih tinggal di rumah

kost. Tapi untuk kedepan, saya mempunyai rencana untuk membeli rumah di kota Bandung agar proses produksi *Soybean Nugget* berjalan dengan lancar.

