

ABSTRAK

Menjadi seorang *entrepreneur* merupakan salah satu keinginan bagi penulis, karena dengan menjadi seorang *entrepreneur* memiliki banyak tantangan dan keuntungan yang bisa didapatkan. Disini penulis dan rekannya membuat suatu usaha bersama dengan nama Mareo. Bisnis cemilan Mareo adalah usaha yang bergerak dibidang kuliner yang berfokus pada olahan makanan berupa cemilan coklat dengan menggunakan bahan baku utama coklat hitam yang dipadukan dengan oreo dan *marshmallow*. Usaha ini dimulai dengan menggunakan modal yang sangat kecil yaitu sebesar Rp Rp 4.298.000, dimana modal yang diperoleh berasal dari 2 orang dan sampai hari ini bisnis Mareo masih berjalan dengan adanya peningkatan penjualan. Dengan peningkatan penjualan ini membuat profit yang diperoleh pun ikut meningkat sehingga membuat penulis ingin melanjutkan usaha ini. Dalam menjalankan sebuah usaha pasti terdapat banyak kesulitan salah satunya adalah menghadapi para kompetitor, untuk mengatasi masalah ini kita harus bisa melihat kekurangan kompetitor, dimana kekurangan kompetitor ini harus kita manfaatkan untuk memenangkan persaingan selain itu juga di butuhkan kreativitas dan inovasi terhadap produk atau jasa sehingga dapat membuat konsumen menjadi tertarik dengan produk yang kita jual.

Kata kunci: perencanaan bisnis mareo



ABSTRACT

Become An entrepreneur is one desires For Authors, because being an entrepreneur has many challenges and advantages that can be obtained. In here the author and his colleagues made a joint venture with the name Mareo. Mareo snacks business is a business engaged in culinary focus on processed snack foods such as chocolate by using a main raw material of dark chocolate combined with oreo and marshmallows. This business starts with using very little capital in the amount of Rp Rp 4.298.000, with capital raised comes from two people, and to this day Mareo business is still running with the increased sales. With the increase in sales is making profit earned increased, that makes writers want to continue this business. In running a business there must be a lot of trouble, one of them is facing competitors, to solve this problem we need to see the lack of competitors, where the lack of competitors must be our advantage to win the competition but it is also in need of creativity and innovation to the products or services that can make consumers become interested in the products we sell.

Keywords: mareo business planning



DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GRAFIK.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
 BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF.....	 1
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis.....	1
1.2 Deskripsi Bisnis.....	6
 BAB II ANALISA PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK.....	 9
2.1 Analisa Peluang	9
2.2 Analisis Ide Produk dan Pasar	14
 BAB III ASPEK PEMASARAN	 20
3.1 Strategi Pemasaran	20
3.2 Bauran Pemasaran	27
3.3 Perkiraan Penjualan	37
 BAB IV ASPEK OPERASIONAL.....	 47
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi/ Operasi	47
4.2 Proses Produksi/ Operasi	49
4.3 Lokasi dan Tata Letak (<i>Layout</i>).....	52
 BAB V ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN.....	 55
5.1 Struktur Organisasi	55
5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi	61
5.3 Standard Operasional Procedure (SOP)	63
 BAB VI ASPEK KEUANGAN.....	 68
6.1 Kebutuhan Dana	68
6.2 Sumber Dana	72
6.3 Proyeksi Neraca.....	72
6.4 Proyeksi Laporan Laba Rugi	73
6.5 Proyeksi Arus Kas	74
6.6 Penilaian Kelayakan Investasi	81
6.6.1 Payback Period	81
6.6.2 Net Present Value	82
6.6.3 Perhitungan <i>Profitability Index</i> (PI)	83

DAFTAR PUSAKA.....	87
LAMPIRAN.....	89
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	93



DAFTAR GAMBAR

		Halaman
Gambar 1.1	Chocodot.....	3
Gambar 1.2	Dekonco	4
Gambar 2.1	Logo Mareo	6
Gambar 2.2	Proyeksi Peningkatan jumlah konsumen potensial	14
Gambar 2.4	Proyeksi Peningkatan Kebutuhan	15
Gambar 2.6	Peningkatan penerimaan Konsumen terhadap produk	17
Gambar 2.7	Pembaruan Produk	17
Gambar 2.8	Keunggulan Kompetitif	18
Gambar 3.1	Piramida Penduduk Kota Bandung	22
Gambar 3.3	<i>Packaging</i>	26
Gambar 3.4	<i>Packaging</i>	26
Gambar 3.6	Packaging MAREO	28
Gambar 3.7	Iklan Media Sosial	34
Gambar 3.8	Laporan Aktivitas Penjualan	38
Gambar 4.3	SOP Bahan Baku menjadi bahan jadi	49
Gambar 4.4	Proses Mendapatkan Bahan Baku	50
Gambar 4.5	Persiapan Awal Dalam Membuat Produk	51
Gambar 4.6	Denah Lokasi Tempat Produksi Mareo	52
Gambar 4.7	<i>Layout</i> Tempat Produksi MAREO	53
Gambar 5.1	Struktur Kepemimpinan	54
Gambar 5.2	Proses Perekrutan Usaha MAREO	60
Gambar 5.5	SOP bahan baku menjadi produk jadi	63
Gambar 5.6	SOP Mengemas Dan Packaging Cemilan coklat	64
Gambar 5.7	SOP upload Promosi ke media sosial	65
Gambar 5.8	SOP pemesanan produk hingga ke konsumen	66

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Analisis SWOT	13
Tabel 3.2 Uji Pasar Produk	25
Tabel 3.5 Uji Pasar <i>Packaging</i>	27
Tabel 3.8 Perkiraan Total Penjualan Tahun 2017- 2019	45
Tabel 4.1 Peralatan Bisnis MAREO	46
Tabel 4.2 Perlengkapan Bahan baku	47
Tabel 5.3 Waktu Kerja	61
Tabel 5.3 Waktu Kerja Yang Akan Datang	61
Tabel 6.1 Aktiva Tetap	68
Tabel 6.2 Aktiva Lancar	69
Tabel 6.3 Neraca	71
Tabel 6.4 Laporan Laba Rugi Tahun Pertama	75
Tabel 6.5 Laporan Laba Rugi Tahun Kedua	77
Tabel 6.6 Laporan Laba Rugi Tahun Ketiga	78
Tabel 6.7 Data Inflasi Indonesia Tahun 2015 dan 2106	81



DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 2.1	Permintaan Cemilan Cokelat15
Grafik 2.2	Penjualn Mareo17



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A	Produk MAREO90
Lampiran B	Konsumen MAREO90
Lampiran C	Media Sosial MAREO91
Lampiran D	Produk yang di pesan SMA Talenta91
Lampiran E	Testimonial Produk92

