

ABSTRAK

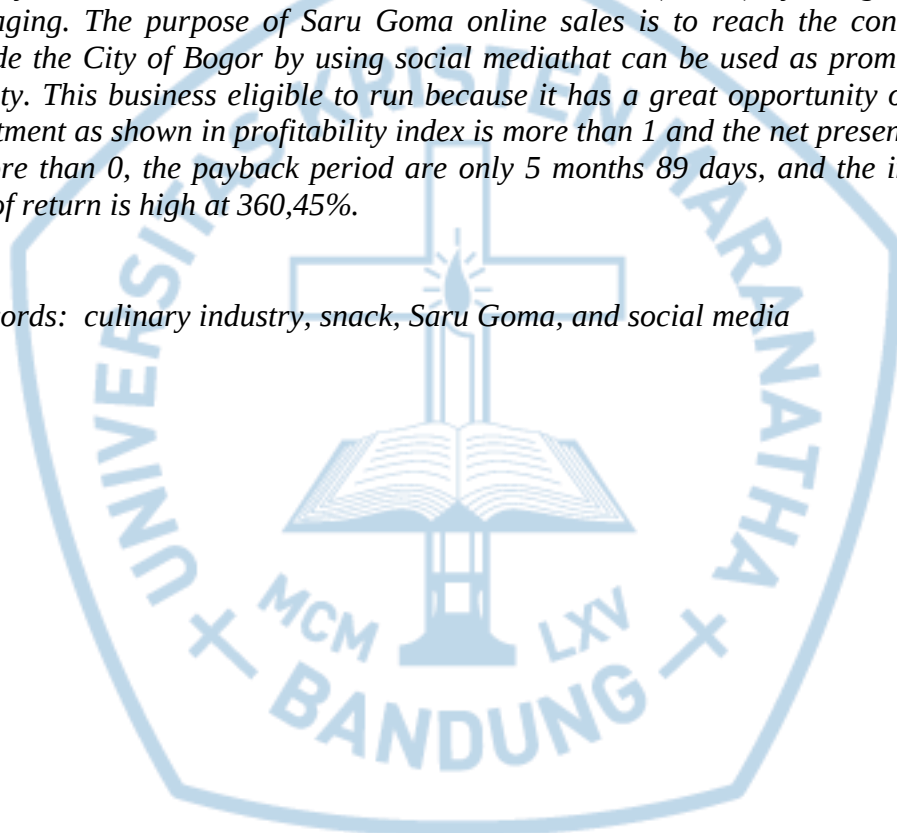
Saru Goma merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri kuliner berupa camilan yang berlokasi di Bogor, Jawa Barat, Indonesia. Tingginya pengaruh industri kuliner dalam meningkatkan perekonomian negara, membuat bisnis ini memiliki prospek yang baik untuk dijalankan. *Saru Goma* merupakan sebuah bisnis yang berupaya memenuhi kebutuhan konsumen akan camilan yang unik dengan harga yang terjangkau dan rasa yang lezat. Penulis memilih bisnis camilan dilihat dari segi kemudahan dalam menjalankannya khususnya untuk pemula dan memiliki keuntungan yang besar. Perusahaan ini menawarkan produk camilan berupa pisang goreng premium yang berarti memiliki kualitas tinggi dan disajikan dengan variasi *dipping sauce*. Produk ini memberikan pengalaman yang baru bagi konsumen dalam menikmati buah pisang dan dapat dikonsumsi oleh semua kalangan. Dalam pengaplikasiannya perusahaan ini menerapkan dua sistem penjualan, yaitu penjualan secara langsung dan tidak langsung (*online*) dengan menggunakan kemasan *vacuum*. Penjualan *Saru Goma* berbasis *online* bertujuan untuk menjangkau konsumen di luar kota Bogor dengan menggunakan media sosial yang dapat digunakan juga sebagai sarana untuk kegiatan promosi. Bisnis ini layak dijalankan karena memiliki peluang yang besar dan penilaian kelayakan investasi yang baik seperti *profitability index* lebih dari 1, *net present value* lebih dari 0, *payback period* hanya 5 bulan 89 hari, dan nilai *internal rate of return* tinggi yaitu sebesar 360,45%.

Kata-kata kunci: industri kuliner, camilan, *Saru Goma*, dan media sosial

ABSTRACT

Saru Goma is a company engaged in culinary industry in the form of a snack located at Bogor, West Java, Indonesia. The high growth of culinary industry influence the economic growth in Indonesia, making this business have a good prospect to run. Saru Goma is the business that seeks to fulfill consumers needs of unique snack with delicious taste and affordable price. The author choose this snack business because in terms of ease in the run, especially for beginners and give a huge profit. The company offers product such as premium fried bananasnack with high quality ingredients and served with various dipping sauce. This product give a whole new experience for the customers to enjoy bananas and it can be consumed by all people. In its application, this company implements two sales systems, which are direct sales and indirect sales(online) by using vacuum packaging. The purpose of Saru Goma online sales is to reach the consumers outside the City of Bogor by using social media that can be used as promotional activity. This business eligible to run because it has a great opportunity of good investment as shown in profitability index is more than 1 and the net present value is more than 0, the payback period are only 5 months 89 days, and the internal rate of return is high at 360,45%.

Keywords: culinary industry, snack, Saru Goma, and social media



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
BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF	
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis	1
1.1.1 Latar Belakang	1
1.1.2 Peluang Bisnis	2
1.1.3 Persaingan	3
1.1.4 Produk	4
1.1.5 Target dan Potensi Pasar	5
1.1.6 Kelayakan Investasi	6
1.2 Deskripsi Bisnis.....	7
1.2.1 Visi dan Misi Perusahaan.....	8
BAB II ANALISA PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK	
2.1 Analisa Peluang.....	9
2.2 Analisa Ide Produk dan Pasar	13
2.2.1 Proyeksi Peningkatan Kebutuhan.....	16
2.2.2 Proyeksi Peningkatan Konsumen Potensial	17
2.2.3 Keunikan Produk.....	18
2.2.4 Analisis SWOT	19
BAB III ASPEK PEMASARAN	
3.1 Strategi Pemasaran	21
3.1.1 <i>Segmentation</i>	21
3.1.2 <i>Targetting</i>	24
3.1.3 <i>Positioning</i>	24
3.2 Bauran Pemasaran	26
3.2.1 Produk	26
3.2.2 Harga	27
3.2.3 Saluran Distribusi.....	28
3.2.4 Promosi	28
3.3 Perkiraan Penjualan.....	32
BAB IV ASPEK OPERASIONAL	
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi	34
4.1.1 Peralatan Produksi.....	34
4.1.2 Biaya Bahan Baku dan Biaya Kemasan Produk	36

4.1.3 Kapasitas Produksi	37
4.2 Proses Produksi	42
4.3 Lokasi dan Tata Letak	46
4.3.1 Lokasi Bisnis	46
4.3.2 <i>Layout</i> Produksi dan Penjualan	51
 BAB V ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN	
5.1 Struktur Organisasi.....	53
5.1.1 Bagan Organisasi.....	53
5.1.2 Deskripsi Pekerjaan.....	54
5.1.3 Spesifikasi Pekerjaan	55
5.1.4 Program Seleksi atau Rekrutmen	56
5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi	57
5.2.1 Waktu Kerja	57
5.2.2 Kompensasi	58
5.2.3 Izin Absen	59
5.2.4 Gaji Karyawan	59
5.3 <i>Standard Operasional Procedure</i>	60
 BAB VI ASPEK KEUANGAN	
6.1 Kebutuhan Dana	66
6.2 Sumber Dana	68
6.3 Proyeksi Neraca.....	69
6.4 Proyeksi Laba Rugi	69
6.5 Proyeksi Arus Kas	75
6.6 Penilaian Kelayakan Investasi	79
6.6.1 <i>Net Present Value (NPV)</i>	79
6.6.2 <i>Payback Period (PBP)</i>	80
6.6.3 <i>Profitability Index (PI)</i>	80
6.6.4 <i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	81
DAFTAR PUSTAKA	93
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	94

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1	<i>Crispy Banana Stick</i>4
Gambar 1.2	<i>Crispy Banana Stick</i> dalam Kemasan.....5
Gambar 1.3	<i>Vacuum Crispy Banana Stick</i>5
Gambar 1.4	Logo <i>Saru Goma</i>7
Gambar 2.1	Presentase Kontribusi Perekonomian Indonesia.....9
Gambar 2.2	Pisang Kepok15
Gambar 2.3	Perkiraan Nilai Tambah Beberapa Bentuk Pengolahan Pisang.17
Gambar 3.1	<i>Instagram Saru Goma</i>29
Gambar 3.2	Promosi <i>Saru Goma</i>30
Gambar 4.1	Proses Penjualan <i>Online</i>43
Gambar 4.2	Proses Penjualan Melalui Media Sosial.....44
Gambar 4.3	Proses Penjualan Langsung45
Gambar 4.4	Lokasi Bisnis <i>Saru Goma</i>47
Gambar 4.5	Teras YasminDari Seberang Jalan Rumah Makan Leuit Ageung.....47
Gambar 4.6	Lingkungan Teras Yasmin dan Lahan Parkir48
Gambar 4.7	Lokasi Usaha <i>Saru Goma</i> Berdekatan Dengan <i>Starbucks</i> <i>Coffee</i>48
Gambar 4.8	Lokasi Usaha <i>Saru Goma</i> Dari Tampak Samping.....49
Gambar 4.9	Lokasi Usaha <i>Saru Goma</i> Dari Tampak Depan49
Gambar 4.10	Keadaan Teras Yasmin pada Malam Hari50
Gambar 4.11	<i>Layout</i> Produksi dan Penjualan51
Gambar 4.12	<i>Booth Saru Goma</i>52
Gambar 5.1	Bagan Organisasi53
Gambar 5.2	Rekrutmen dan Seleksi <i>Saru Goma</i>56

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1	Analisis SWOT19
Tabel 3.1	Harga Produk <i>Saru Goma</i>27
Tabel 3.2	Perkiraan Penjualan Tahun 2017-2019.....33
Tabel 4.1	Daftar Peralatan Produksi dan Penjualan35
Tabel 4.2	Biaya Bahan Baku36
Tabel 4.3	Biaya Kemasan Produk.....37
Tabel 4.4	Kapasitas Produksi Tahun 201741
Tabel 4.5	Kapasitas Produksi Tahun 201841
Tabel 4.6	Kapasitas Produksi Tahun 201942
Tabel 5.1	Spesifikasi Pekerjaan Karyawan <i>Saru Goma</i>55
Tabel 5.2	Waktu Kerja Karyawan58
Tabel 5.3	Kompensasi Pekerjaan.....59
Tabel 5.4	Gaji Karyawan60
Tabel 5.5	Standar Bahan Baku61
Tabel 6.1	Aktiva Tetap dan Modal Kerja (dalam Rupiah)66
Tabel 6.2	Neraca (dalam Rupiah)69
Tabel 6.3	Proyeksi Laporan Laba Rugi Bulan Pertama (dalam Rupiah)...70
Tabel 6.4	Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 1-2017 (dalam Rupiah)....71
Tabel 6.5	Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2-2018 (dalam Rupiah)....72
Tabel 6.6	Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 3-2019 (dalam Rupiah)....74
Tabel 6.7	Penghasilan Kena Pajak (PKP).....75
Tabel 6.8	Proyeksi Arus Kas Tahun 1-2017 (dalam Rupiah).....76
Tabel 6.9	Proyeksi Arus Kas Tahun 2-2017 (dalam Rupiah).....77
Tabel 6.10	Proyeksi Arus Kas Tahun 3-2017 (dalam Rupiah).....78
Tabel 6.11	Perhitungan <i>NPV</i> (dalam Rupiah)79
Tabel 6.12	Perhitungan <i>Payback Period</i> (dalam Rupiah)80
Tabel 6.13	Perhitungan <i>IRR</i> (dalam Rupiah).....81