

ABSTRACT

Sale Le Zale fried banana is a business that is engaged in culinary, precisely located in Pekalongan city, Central Java. The number of food and beverage businesses in the business data statistics makes this business a good prospect to run with a number of conditions, such as high competition between competing product ideas, promotional ideas, and concept ideas. Le Zale is a business that seeks to meet the needs of consumers for foods that are tasty and have a unique taste, so that consumers do not feel bored to buy it repeatedly. The author chose this business because the author felt helped by the business owned by the relatives of the writer, so the writer wanted to develop Le Zale's business to be better in the future with several design plans to deal with each problem such as the problem of job description, job specification. Apart from that, the author tries to improve the production system which was traditionally modern to become a machine with the help of a machine. In carrying out this business the writer does 2 sales systems, which are the first sales in event-event bazaars, apart from that the authors also sell through social media. This business is feasible because it has opportunities that can be seen from investment feasibility studies such as a 1 month 2 day payback period, NPV of more than 0, PI of more than 1, and a higher IRR value than bank interest rates of 61.66%.

Key words: Culinary business, banana sale, Sale Le Zale Banana, food, and social media.

ABSTRAK

Sale pisang goreng Le Zale merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner, tepatnya berada di kota Pekalongan, Jawa Tengah. Banyaknya usaha makanan dan minuman dalam data statistika lapangan usaha membuat bisnis ini memiliki prospek yang baik untuk dijalankan dengan beberapa syarat, seperti tingginya persaingan antara persaingan ide produk, ide promosi, maupun ide konsep. Le Zale merupakan sebuah bisnis yang berupaya untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan makanan yang enak dan memiliki rasa yang unik, sehingga konsumen tidak merasa jenuh untuk membelinya secara berulang. Penulis memilih bisnis ini dikarenakan penulis merasa terbantu dengan usaha milik kerabat penulis, sehingga penulis berkeinginan untuk mengembangkan usaha Le Zale ini menjadi lebih baik di masa depannya dengan beberapa rancangan rencana untuk menghadapi setiap permasalahannya seperti permasalahan kejelasan *job description*, *job specification*. Selain dari itu juga penulis mencoba memperbaiki system produksi yang semula tradisional menjadi modern dengan adanya bantuan mesin. Dalam melaksanakan usaha ini penulis melakukan 2 sistem penjualan, dimana yang pertama penjualan di *event-event bazaar*, selain dari itu penulis juga melakukan penjualan melalui media sosial. Bisnis ini layak dijalankan karena memiliki peluang yang dapat dilihat dari studi kelayakan investasi seperti *payback periode* selama 1 bulan dan 2 hari, *NPV* lebih dari 0, *PI* lebih dari 1, dan nilai *IRR* yang lebih tinggi dari suku bunga bank sebesar 61,66%.

Kata-kata kunci: Usaha kuliner, sale pisang, Sale Pisang Le Zale, makanan, dan media sosial.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN JUDUL (Bahasa Inggris)	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRACT	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I	1
RINGKASAN EKSEKUTIF	1
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis	1
1.2 Deskripsi Bisnis	4
BAB II	7
ANALISIS PELUANG DAN IDE PRODUK	7
2.1 Analisis Peluang Bisnis	7
2.2 Analisis Ide Produk dan Pasar	18
BAB III	27
ASPEK PEMASARAN	27
3.1 Strategi Pemasaran	27
3.2 Bauran Pemasaran	34
3.3 Perkiraan Penjualan	41
BAB IV	43
ASPEK OPERASIONAL	43
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi	43
4.1.1 Biaya Tetap	47
4.1.2 Biaya Variabel	49

4.2	Proses Produksi.....	49
4.2.1	Alur Proses Produksi Sale Pisang Le Zale.....	50
4.2.2	Pengendalian Persediaan.....	53
4.3	<i>Lay Out</i> dan Lokasi Produksi.....	55
4.3.1	Lokasi Produksi Le Zale	56
BAB V.....		58
ASPEK SUMBER DAYA INSANI.....		58
5.1	Struktur Organisasi	58
5.1.1	Struktur Organisasi Le Zale	58
5.1.2	<i>Job Description</i> (Deskripsi Pekerjaan)	60
5.1.3	<i>Job Spesification</i> dan <i>Requirement</i>	63
5.2	Waktu Kerja dan Kompensasi.....	67
5.3	<i>Standard Operating Procedure (SOP)</i>	70
5.3.1	SOP Bisnis Le Zale.....	73
5.3.2	SOP Kedisiplinan Pegawai	77
BAB VI.....		78
ASPEK KEUANGAN		78
6.1	Kebutuhan Dana.....	78
6.2	Sumber Dana.....	79
6.3	Proyeksi Neraca	79
6.4	Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	80
6.5	Proyeksi Arus Kas.....	82
6.6	Penilaian Kelayakan Investasi	84
6.7	Payback Period.....	87
6.8	Profitability Index (PI).....	88
DAFTAR PUSTAKA		90
<i>CURRICULUM VITAE</i>		93

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo Le Zale	5
Gambar 2.1 Diagram Perbandingan Penggemar Buah Pisang	12
Gambar 2.2 Diagram Perbandingan Penggemar Sale Dengan Keripik Pisang	12
Gambar 2.3 Diagram Pertimbangan Alasan Untuk Membeli Camilan	13
Gambar 2.4 Kemasan Depan Le Zale Sebelum & Setelah Pengembangan	19
Gambar 2.6 Tampilan Toko Le Zale di Media <i>Shopee</i>	21
Gambar 3.1 Produk Sale Pisang Le Zale	35
Gambar 3.2 Grafik Pilihan Varian Rasa Le Zale	36
Gambar 3.3 Tampilan Penilaian Produk Le Zale di Media <i>Shopee</i>	37
Gambar 3.4 Tampilan Produk Le Zale di Media <i>Shopee</i>	39
Gambar 3.5 Tampilan Le Zale di Media <i>Line</i>	40
Gambar 3.6 Tampilan Produk Le Zale di Media <i>Instagram</i>	41
Gambar 4.1 Pola Persediaan Sale Pisang Le Zale	54
Gambar 4.2 <i>Layout</i> Ruang Produksi Le Zale	55
Gambar 4.3 Denah Lokasi Produksi Le Zale	57
Gambar 4.4 Lokasi Produksi Le Zale, Pasar, J&T	57
Gambar 5.1 Struktur Organisasi Le Zale	59
Gambar 5.2 SOP Proses Membeli Bahan Baku	73
Gambar 5.3 SOP Promosi, Penerimaan & Melayani Pelanggan <i>Shopee</i>	74
Gambar 5.4 SOP Mengantar Pesanan ke Pelanggan di Dalam Kota	75
Gambar 5.5 SOP Membersihkan Ruangan Kerja	75
Gambar 5.6 SOP Membersihkan Peralatan Kerja	76
Gambar 5.7 SOP Membersihkan Perlengkapan Kerja	76

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perkembangan Produk Sale Pisang.....	8
Tabel 2.2 Peningkatan Produksi Industri Mikro & Kecil dari Sektor Makanan Tahun 2011-2017	8
Tabel 2.3 Jumlah Konsumsi Sale Pisang Di Pulau Jawa Tahun 2010-2014.....	10
Tabel 2.4 Perbedaan Sale Pisang Dengan Keripik Pisang	11
Tabel 2.5 Rencana Pengembangan Bisnis Sale Pisang Tahun 2019-2021	14
Tabel 2.6 Jadwal Rencana Pengembangan Bisnis Sale Pisang Tahun 2019-2021	16
Tabel 2.7 Analisis SWOT	25
Tabel 3.1 Harga Jual Produk Le Zale	38
Tabel 3.2 Perkiraan Penjualan Le Zale Tahun 2019-2021 (dalam satuan bungkus).....	42
Tabel 4.1 Peralatan Produksi	44
Tabel 4.2 Perlengkapan Produksi.....	44
Tabel 4.3 Bahan Baku (untuk sekali produksi).....	46
Tabel 4.4 Biaya Penyusutan dari Biaya Tetap.....	48
Tabel 4.5 Biaya Variabel Pengembangan Bisnis Le Zale (dalam satuan Rupiah).....	49
Tabel 4.6 <i>Flow Process Chart</i> Pembuatan Sale Pisang Le Zale.....	51
Tabel 5.1 Deskripsi Pekerjaan Dalam Bisnis Le Zale.....	61
Tabel 5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi Pegawai	68
Tabel 5.3 Jadwal Kerja Pegawai.....	72
Tabel 5.4 Jadwal Belanja Kurir.....	72
Tabel 5.5 Standar Kedisiplinan Pegawai	77
Tabel 6.1 Kebutuhan Dana	79
Tabel 6.2 Proyeksi Neraca (dalam satuan Rupiah).....	80
Tabel 6.3 Laporan Laba Rugi Sebelum Pengembangan (dalam satuan Rupiah)	81
Tabel 6.4 Proyeksi Laporan Laba Rugi Setelah Pengembangan (dalam satuan Rupiah)	82
Tabel 6.5 Proyeksi Arus Kas Setelah Pengembangan (dalam satuan Rupiah)	83
Tabel 6.6 Penghitungan <i>Net Present Value</i> (NPV) dan <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) Setelah Pengembangan	86
Tabel 6.7 <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) Pengembangan Bisnis Le Zale Sebelum Pengembangan	87