
PONDOK CEMILAN AHOK (Perencanaan Pengembangan Usaha Makanan Ringan)

Ferly Afriany

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi MDP; Jl. Rajawali No.14 Palembang, Telp. +62(711)376400

Jurusan Ilmu Ekonomi Manajemen, STIE MDP, Palembang

e-mail pembimbing 1: Muhammad.said12@yahoo.co.id

e-mail pembimbing 2: ratna@stie.mdp.ac.id

e-mail: ferlyapriany@yahoo.com

Ringkasan Eksekutif: Pondok Cemilan Ahok (PC@) merupakan pengembangan usaha yang akan dilakukan dari usaha saat ini. Usaha saat ini merupakan Gorengan Ahok yang berdiri sejak tahun 2006 yang hanya menggunakan gerobak untuk berjualan, terletak di Jl. Letda A rozak. Gorengan Ahok menjual 8 macam gorengan. Usaha ini juga hanya di fokuskan untuk konsumen yang membeli untuk dibawa pulang. PC@ diharapkan dapat memberikan pelayanan yang lebih maksimal untuk konsumen yaitu dengan menambah 7 macam menu lagi dan menyediakan tempat yang nyaman agar konsumen dapat menikmati berbagai cemilan yang ada di PC@ dan dilengkapi dengan fasilitas koran dan *wifi*. PC@ merupakan usaha perseorangan dan struktur organisasinya terdiri dari 1 orang pimpinan, 1 orang kasir, 2 orang tenaga produksi, dan 3 orang bagian pelayanan. Promosi yang dilakukan yaitu dengan membagikan brosur dan melalui media sosial seperti *twitter*, *instagram* dan *blackberry messenger*. Diharapkan kedepannya PC@ dapat menjadi usaha cemilan yang terunik di Kota Palembang.

Kata Kunci: Pengembangan, Cemilan, PC@

Executive Summary: Pondok Cemilan Ahok (PC@) is a development effort will be made of the current efforts. Enterprises today are Gorengan Ahok established in 2006 that only use a cart to sell, located on Jl. Letda A Rozak. Gorengan Ahok sells 8 kinds of fried. This effort is also only focused on consumers who buy to take home. PC@ is expected to provide maximum service to consumers by adding 7 kinds of menu again and provides a convenient place so that consumers can enjoy a variety of snacks available in the PC@ and equipped with newspapers and *wifi*. PC@ an individual business and organizational structure consists of 1 chairman, 1 cashier, 2 power production, and 3 parts of the service. Promotion is done is by distributing flyers and through social media such as *twitter*, *instagram* and *blackberry messenger*. Expected PC@ may be the most unique snack business in the city of Palembang.

Keyword: Development, Snacks, PC@

1. PENDAHULUAN

1.1 Sejarah Berdirinya Usaha

Diawali dari kegemaran yang menyukai makan gorengan, munculah usul untuk membuka usaha gorengan dengan dibantu oleh keluarga. Modal yang diperlukan untuk usaha gorengan relatif rendah dan menghasilkan keuntungan yang cukup besar. Selain itu keluarga juga memiliki keahlian membuat gorengan yang memiliki rasa yang sangat enak, dimulailah

dengan membuka usaha pada tahun 2006 hingga sekarang 2014 di JL.Letda A Rozak dengan luas bangunan 8m x 5m yang dinamakan Gorengan Ahok. Dari awal memulai usaha ini hingga sekarang usaha Gorengan Ahok terus mengalami peningkatan omset hingga 50% dengan kenaikan 10% per tahunnya. Dengan awal membuka gorengan hanya membuat kurang lebih 400 buah hingga sekarang mencapai 1000 buah perhari.

Penulis akan mengembangkan usaha gorengan ini menjadi Pondok Cemilan Ahok (PC@) yang menawarkan produk cemilan atau gorengan yang lebih lengkap dan dengan cita rasa yang berbeda dengan penjual gorengan lain. Selain itu juga menyediakan tempat agar konsumen lebih nyaman untuk menikmati gorengan yaitu meja dan kursi untuk konsumen menikmati cemilan di tempat atau konsumen yang membeli cemilan untuk di bawa pulang. Selain itu menyediakan fasilitas *wifi* dan koran sebagai daya tarik konsumen.

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

a. Visi:

Menjadi pelopor usaha cemilan terunik yang paling terkenal di Kota Palembang.

b. Misi:

1. Menyediakan cemilan yang bersih bagi konsumen.
2. Menyediakan cemilan yang belum ada pada pesaing.
3. Menyediakan tempat yang memadai bagi konsumen untuk menikmati makanan di tempat yang disediakan maupun tempat menunggu untuk cemilan yang di bawa pulang.
4. Menyediakan fasilitas sebagai daya tarik konsumen kalangan menengah atas.

c. Tujuan:

1. Mengembangkan usaha gorengan biasa menjadi pelopor usaha cemilan yang menyajikan cemilan yang unik.
2. Memberikan jaminan cemilan yang bersih.
3. Mengembangkan usaha menjadi PC@ yang dapat menarik kalangan menengah ke atas.

2. GAMBARAN USAHA

PC@ akan dikembangkan dengan menyediakan fasilitas dan tempat sederhana berupa *outdoor* (ruang terbuka) untuk menikmati cemilan gorengan dengan jenis yang cukup banyak dan unik dibanding pesaing atau hanya menunggu cemilan yang dibeli untuk di bawa pulang. PC@ akan menjual cemilan gorengan tetapi dengan cita rasa dan ciri tersendiri, seperti cemilan berbahan mie yaitu bola mie, ekado telur puyuh, dan lumpia mie serta berbahan pisang seperti piscok, piscok keju, pisang panir dan cemilan yang lain seperti martabak gabeng di tambah 8 jenis gorengan yang sudah ada sebelumnya yaitu risol, tempe, tahu isi, pisang goreng, bakwan, pempek isi, pempek telur, dan pempek kates. Terdapat juga tambahan minuman seperti kopi (cappuccino), teh, dan berbagai varian jus. PC@ menyediakan gorengan yang bersih dan dengan kemasan yang berbeda yaitu dengan kotak berbahan kertas yang keras. Gorengan yang disajikan selalu dalam keadaan hangat. Selain itu PC@ menyediakan fasilitas seperti *wifi* dan koran yang bisa di baca saat menikmati cemilan. Selain itu PC@ juga akan menerima pesan antar dengan minimal pemesanan Rp 50.000,- dengan jarak maksimal 2 km.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi, Targeting, dan Positioning

1. Segmentasi Pasar

Tabel 3.1 Segmentasi Pasar PC@

Demografi	
Usia	5-65 tahun
Pekerjaan	Pelajar
	Mahasiswa
	Karyawan
	Pengusaha
	Masyarakat Umum
	Ibu Rumah Tangga
Jenis Kelamin	Laki – Laki
	Perempuan
Pendapatan	Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000,- ke atas

Sumber: Penulis, 2014

2. Targeting

PC@ lebih di targetkan untuk menarik orang yang hobi mengemil khususnya kalangan profesional seperti pekerja atau pengusaha berpendapatan menengah ke atas yang ada di kota Palembang, tepatnya kawasan 8ilir.

3. Positioning

PC@ memposisikan diri sebagai pelopor usaha cemilan terunik di Kota Palembang.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Permintaan

Jumlah kebutuhan gorengan adalah 14.736 buah berdasarkan jumlah penduduk kalangan profesional yang ada di Kecamatan Ilir Timur II Palembang. Permintaan pasar sesuai dengan kenaikan jumlah penduduk yaitu sebesar 1,78% per tahunnya selama 3 tahun.

3.2.2 Penawaran

Penawaran yang dilakukan pesaing sebesar 4.550 buah yang berada di sekitar Kecamatan Ilir Timur II. Penawaran mengalami kenaikan sesuai dengan pertumbuhan ekonomi penduduk yaitu sebesar 5,9%.

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tabel 3.3.1 Rencana Penjualan Dan Pangsa Pasar

Tahun	Permintaan (1)	Penawaran (2)	Peluang Pasar (3=2-	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar (5 =

			1)	(4)	4X100% / 3)
2015	4.499.490	1.445.535	3.053.955	600.000	19,6 %
2016	4.579.581	1.530.822	3.048.759	660.000	21,6 %
2017	4.661.097	1.621.140	3.039.957	726.000	23,8 %

Sumber : Peneliti, 2014

Dari tabel di atas rencana penjualan PC@ meningkat 10% dari tahun sebelumnya yang berdasar pada permintaan yang juga terus meningkat. Pasar yang ingin di raih PC@ adalah 19-25% dalam 3 tahun.

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.4.1 *Product*

PC@ menarik konsumen dengan menjual cemilan yang berbeda dengan pesaing. Jika biasanya pesaing hanya menjual gorengan biasa PC@ menjual cemilan – cemilan yang lebih unik, seperti cemilan yang berbahan mie dan pisang. Selain itu PC@ memiliki keunggulan dalam hal kualitas produk, keunikan dan kemasan.



Gambar 3.4.1 Logo PC@

3.4.2 *Price*

Harga yang di tawarkan PC@ untuk cemilan memang lebih mahal daripada pesaing. Hal ini di karenakan produk baru yang memang menggunakan bahan yang lebih banyak dan berkualitas dan sebagai upaya dini mengatasi kenaikan harga bahan baku dalam jumlah tertentu.

3.4.3 *Promotion*

Dalam pengembangan ini, PC@ berencana melakukan promosi kepada masyarakat luas melalui media cetak dan media sosial (*social networking*). Untuk media cetak PC@ akan menggunakan brosur, sedangkan untuk media sosial akan menggunakan *twitter*, *blackberry messenger*, dan *instagram*.

3.4.4 *Place*

PC@ terletak di Jln. Letda A Rozak yang banyak di lalui oleh masyarakat sehingga mudah bagi konsumen untuk mendapatkan produk PC@. Penjualan dilakukan langsung konsumen mendatangi produsen. Tidak menggunakan sistem distribusi dalam penyampaian produk kepada konsumen.

3.4.5 *People*

Orang merupakan sumber daya manusia yang perlu dipelihara dan dikembangkan agar dapat memberikan sumbangsih bagi perusahaan. Semua SDM yang akan bekerja di PC@ (7 orang) di harapkan mempunyai tanggung jawab dalam melaksanakan tugas. Selain itu, mereka harus ramah dalam melayani konsumen dan memiliki sikap memahami konsumen.

3.4.6 Process

Proses menyangkut dari cara kerja perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen dalam penyediaan hidangan. PC@ memberikan pelayanan kepada konsumen yang membeli pulang maupun yang ingin menikmati cemilan di tempat.

3.4.7 Physical Evidence

PC@ menggoreng cemilan dengan menggunakan minyak curah tetapi hanya sekali pakai dan di ganti setiap harinya dan menggunakan bahan baku yang masih segar. Selain itu tempat yang di sediakan untuk konsumen menunggu atau menikmati makanan juga disediakan dengan layak. Terdapat kursi dan meja agar konsumen nyaman berada di PC@. Selain itu PC@ juga menyediakan *wifi* dan koran.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Karena usaha ini masih kecil maka tenaga kerja yang dibutuhkan hanya sedikit. Untuk sekarang PC@ akan memperkerjakan 7 orang yang terdiri dari 1 pimpinan, 1 orang kasir, 2 orang tenaga produksi, 3 orang bagian pelayanan.

4.2 Perijinan

Dikarenakan PC@ tidak berbentuk badan hukum maka PC@ hanya memohon ijin kepada ketua RT setempat berhubungan dengan keberadaan PC@. Ijin itu juga sudah di dapat saat pertama kali Gorengan Ahok dibuka. Sedangkan untuk SITU, TDP, Akte Pendirian Usaha dll akan diproses jika PC@ berbentuk badan usaha.

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Dalam melakukan pengembangan usaha, maka PC@ melakukan sebuah jadwal kerja yang memuat kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Hal ini sangat penting agar kegiatan dalam rencana kerja dapat terkontrol dan berjalan sesuai rencana.

4.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

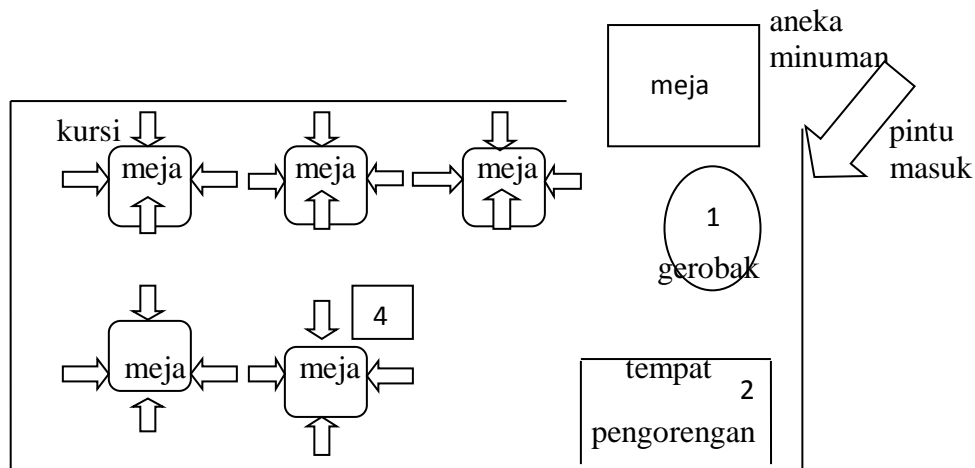
Untuk inventaris kantor PC@ menggunakan peralatan yang digunakan untuk produksi. Sedangkan supply kantor PC@ merupakan bahan baku yang digunakan untuk membuat cemilan.

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Lokasi Pemilihan Usaha

Lokasi merupakan salah satu faktor penentu kesuksesan dari usaha. Lokasi yang strategis memperbesar peluang mendapatkan konsumen. Konsumen jadi lebih mudah melihat kegiatan yang dilakukan dari usaha. PC@ memilih lokasi usaha di Jln.Letda A Rozak 8 ilir, lokasi ini termasuk lokasi yang strategis karena berlokasi di pinggir jalan dimana jalan tersebut selalu ramai dilewati masyarakat.

5.2 Rencana Tata Letak Layout



Sumber : Penulis, 2014

Gambar diatas merupakan rencana tata letak layout untuk PC@.

5.3 Proses Produksi

Proses produksi yang dilakuka PC@ meliputi proses pembuatan cemilan, proses pembuatan kuah pempek(cuka), proses pembuatan kulit risol, an proses pembuatan varian jus.

5.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

PC@ menggunakan bahan baku dan bahan pembantu pada proses pembuatan produk yang akan dijual. Bahan baku merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk dijadikan wujud yang lain. Bahan pembantu adalah barang yang digunakan dalam proses produksi untuk barang dan jasa, tetapi bukan bagian dari bahan baku utama untuk produk atau jasa yang diciptakan.

5.5 Tenaga Kerja

Syarat yang harus di penuhi untuk menjadi karyawan PC@:

1. Wanita
2. Umur 25 s/d 40 tahun.
3. Pendidikan terakhir SMA sederajat.
4. Mampu bekerja sama, bekerja dengan jujur, disiplin dan bertanggung jawab terhadap pekerjaan.

Kualifikasi dan syarat tersebut bertujuan agar tenaga kerja PC@ dapat bekeja maksimal memenuhi tujuan PC@.

5.6 Mesin dan Peralatan

Dalam proses produksi PC@ tidak menggunakan mesin khusus. Selain itu untuk peralatan juga masih menggunakan peralatan yang sudah ada hanya di tambahkan juicer untuk membuat minuman yaitu varian jus.

5.7 Tanah, Gedung dan Peralatan

Tempat usaha PC@ yang berlokasi di Jl. Letda A Rozak merupakan tempat keluarga. Untuk tanah dan gedung tidak dikenakan biaya. Hanya biaya sewa untuk listrik dan air yang di bayarkan kepada pemilik sebesar Rp 500.000,-/bulan.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Pendanaan

Modal adalah dana yang dikeluarkan untuk membiayai kebutuhan suatu usaha baru maupun pengembangan usaha yang mencakup pengadaan aktiva dan operasional suatu usaha. Sumber permodalan PC@ selama awal bulan pertama pengembangan sebesar Rp 81.562.500,-. Modal yang di keluarkan 100% berasal dari modal sendiri.

6.2 Kebutuhan investasi/ Modal Investasi

Modal merupakan segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk memproduksi Kekayaan yang lebih banyak lagi untuk perusahaan (W. Zimmerer 2008, h.217). Modal investasi merupakan modal yang dikeluarkan pada awal usaha dan digunakan untuk jangka panjang. Total modal investasi adalah Rp 24.286.000,-. Nilai penyusutan dengan menggunakan metode garis lurus tanpa nilai sisa adalah Rp 674.600/bulan.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal yang dikeluarkan untuk kegiatan sehari-hari dan digunakan untuk keputusan keuangan jangka pendek. Modal kerja PC@ sebesar Rp 57.276.500/bulan yang berupa bahan baku dan bahan pembantu yang digunakan untuk membuat cemilan.

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk mengukur nilai uang atau tingkat pengembalian dari investasi yang ditanamkan dalam usaha PC@ pada masa yang akan datang. Alat analisis yang dapat digunakan adalah *Pay Back Period* (PBP), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR). Dibawah ini merupakan pendapatan dari rancangan penjualan PC@ selama 3 bulan.

6.4.1 Payback Period

Payback Period atau juga disebut sebagai periode pembayaran kembali adalah rentang waktu yang dibutuhkan oleh pendapatan bersih suatu investasi untuk menutupi biayanya (Brigham dan Houston 2009, h.518). Berdasarkan perhitungan *payback period* PC@ adalah selama 20 hari.

6.4.2 NPV(Net Present Value)

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (PV of proceed) dengan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi. Jika NPV memiliki nilai positif, maka usaha dikatakan layak. Jika NPV bernilai negative, usaha dikatakan tidak layak (Kasmir dan Jakfar, 2013). NPV PC@ setelah 3 tahun adalah sebesar Rp 311.875.494,-. NPV bernilai positif sehingga usaha layak dijalankan.

6.4.3 IRR(Internal Rate of Return)

Brigham dan Houston (2009, h.524), IRR dinyatakan sebagai tingkat diskonto yang menyamakan nilai sekarang dari ekspektasi arus kas masuk suatu proyek ke nilai sekarang dari biaya proyek. IRR PC@ adalah 155,22%, lebih tinggi daripada bunga pada investasi lain sehingga usaha layak untuk di jalankan.

6.5 Analisa Keuntungan

BEP ini digunakan untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai pada titik impasnya. Berikut perhitungan BEP tahun 2015 pada PC@.

Tabel 6.5.1 BEP Dalam Unit dan Rupiah Tahun 2015

Produk	Harga	Q	B.Tetap	B.Variabel	B.Variabel per unit	BEP Unit	BEP Rupiah
Cemilan	2.000	1.000	24.286.000	195.558.600	652	18.426 unit	36.247.761
	3.000	1.000	24.286.000	224.388.600	748	10.784 unit	34.381.333
Jus	7.000	200	24.286.000	141.123.600	2.352	5.225	36.796.970

						unit	
The	3.000	100	24.286.000	53.523.600	1.784	19.972 unit	60.715.000
Cappucino	4.000	100	24.286.000	72.723.600	2.424	15.409 unit	62.271.794

6.6 Laporan Keuangan

Laporan keuangan menurut S. Munawir (2010, h.102) adalah laporan yang berisi kondisi keuangan suatu perusahaan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, serta laporan-laporan lainnya. Laporan keuangan dalam suatu usaha sangat diperlukan, karena pihak yang berkepentingan seperti pemilik, manajer, atau kreditor dapat mengetahui perkembangan dari kondisi keuangan suatu usaha tersebut. Berikut laporan laba rugi, modal kerja dan neraca PC@ tahun 2015-2017.

Tabel 7.6.1 Laporan Laba/Rugi PC@ Tahun 2015-2017

PONDOK CEMILAN AHOK(PC@) LAPORAN LABA RUGI			
Pendapatan	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017
Pendapatan Usaha	Rp 177.500.000,-	Rp 215.105.000,-	Rp 256.995.000,-
HPP	(Rp 57.576.500,-)	(Rp 63.004.150,-)	(Rp 69.304.565,-)
Total Pendapatan	Rp 119.923.500,-	Rp 152.100.850,-	Rp 187.690.435,-
Beban			
Beban sewa	Rp 500.000,-	Rp 550.000,-	Rp 605.000,-
Beban gaji	Rp 9.950.000,-	Rp 10.945.000,-	Rp 12.039.500,-
Beban Penyusutan	Rp 674.600,-	Rp 674.600,-	Rp 674.600,-
Bensin	Rp 169.000,-	Rp 185.900,-	Rp 204.490,-
Wifi	Rp 250.000,-	Rp 275.000,-	Rp 302.500
Total Beban	(Rp 11.543.600,-)	(Rp 12.630.500,-)	(Rp 13.826.090,-)
Laba Sebelum Pajak	Rp 108.380.500,-	Rp 139.470.350,-	Rp 173.864.345,-
Pajak	1.083.802	1.394.703	1.738.643
Laba Setelah Pajak	Rp 107.296.698,-	Rp 138.075.647,-	Rp 172.125.702,-

Tabel 7.6.2 Laporan Perubahan Modal PC@ Tahun 2015-2017

PONDOK CEMILAN AHOK (PC@) LAPORAN PERUBAHAN MODAL TAHUN 2015	
	Tahun 2015
Modal Awal	Rp 81.562.500,-
Laba bersih	Rp 107.296.698,-
Modal Akhir 1 bulan	Rp 188.859.198,-
Modal Akhir 1 tahun	Rp 2.266.310.376

Tabel 7.6.3 NERACA PC@ Tahun 2015

PONDOK CEMILAN AHOK NERACA SALDO DESEMBER TAHUN 2015	
Aktiva Lancar: (Tahun 2015)	
Kas	: Rp 107.471.298
Persediaan Barang dagang	: Rp 57.276.500
Sewa di bayar di muka	: Rp 500.000
Total Aktiva lancar	:Rp 165.247.798,-
Aktiva Tetap:	
Peralatan	: Rp 24.286.000
Akm. Penyusutan	: (Rp 674.600)
Total Aktiva Tetap	: Rp 23.611.400
Total Aktiva	: Rp 188.859.198,-
Passiva:	
Utang	: 0
Modal	: Rp 188.859.198,-
Total Passiva	:Rp 188.859.198,-

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua yang telah memberi dukungan dan memotivasi terhadap penyelesaian penulisan business plan ini. Penulis juga berterima kasih kepada para dosen yang telah membantu dan membimbing dalam penulisan business plan ini. Penulis juga berterima kasih pada teman-teman yang membantu untuk mempermudah dalam mengerjakan business plan ini. Akhir kata, penulis berharap business plan ini dapat berguna bagi pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anonim 2013, BAB I Pendahuluan, [pdf], Diakses Tanggal 05 September 2014, dari <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/35009/5/Chapter%20I.pdf>
- [2] Anonim 2011, Jumlah dan Laju Pertumbuhan Penduduk Sumatera Selatan Diakses Tanggal 13 September 2013, dari <http://faharuddin.wordpress.com/>
- [3] Anonim 2013, Pertumbuhan Ekonomi RI Capai Angka Tertinggi, Diakses Tanggal 13 September 2013, dari <http://www.bbc.co.uk/>
- [4] Anonim 2009, Kajian Pustaka II, [pdf], Diakses Tanggal 14 September 2014, dari <http://file.upi.edu/>
- [5] Anonim 2014, Data BI Rate, Diakses Tanggal 03 Desember 2014, dari www.bi.go.id
- [6] Kotler, Philip 2008, *Manajemen Pemasaran Jilid 1, Edisi 13*, Erlangga, Jakarta.
- [7] Kotler, Philip 2013, *Manajemen Pemasaran Jilid 3, Edisi 13*, Erlangga, Jakarta.
- [8] Kasmir dan Jakfar, 2013, *Studi Kelayakan Bisnis*, Prenada Media, Jakarta.

- [9] Mulyadi 2005, *Akuntansi Biaya, Ghalia Indonesia, Edisi 5*, Yogyakarta.
- [10] Zimmerer dkk 2008, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat, Jakarta.
-