

Rencana Bisnis Nugget Sayur “Tastylicious” yang Praktis dan Bergizi

Anna Indrawati¹, Amelia Adisti², Tomy Rizky Izzalqurny^{3*}

^{1,2,3}Universitas Negeri Malang

[*anna.indrawati.2004226@students.um.ac.id](mailto:anna.indrawati.2004226@students.um.ac.id)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah rencana bisnis Nugget Sayur “Tastylicious” yang Praktis dan Bergizi memiliki prospek yang bagus dan layak untuk dijadikan usaha. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Dalam menyusun rencana bisnis Tastylicious kami menganalisis 4 aspek usaha. Empat diantaranya yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen dan SDM dan yang terakhir aspek keuangan. Analisis mengenai aspek kelayakan bisnis dilakukan untuk mengukur situasi sebuah bisnis apakah akan dapat mencapai kelanjutan yang baik atau memiliki resiko yang buruk untuk kedepannya dan mengakibatkan kebangkrutan pada suatu waktu tertentu. Dengan adanya analisis kelayakan usaha ini maka diharapkan perusahaan dapat memiliki suatu target dan siap dalam menghadapi berbagai situasi. Pada dasarnya semua pengusaha akan berharap akan menjalankan suatu usaha yang lancar dan sukses, namun tidak menutup kemungkinan kalau berbagai kondisi dapat menghambat kelancaran usaha. Maka studi kelayakan bisnis ini dapat membantu pebisnis dalam mengambil keputusan.

Kata Kunci: studi kelayakan, nugget, sayuran, bergizi, bisnis, tastylicious.

Abstract

This study aims to determine whether the Practical and Nutritious "Tastylicious" Vegetable Nugget Business Plan has good prospects and is worthy of being a business. This research uses quantitative research methods. In preparing the Tastylicious business plan we analyzed 4 business aspects. Four of them are market and marketing aspects, technical and technological aspects, management and HR aspects and the last one is the financial aspect. Analysis of the business feasibility aspect is carried out to measure the situation of a business whether it will be able to achieve a good continuation or have a bad risk in the future and result in bankruptcy at a certain time. With this business feasibility analysis, it is hoped that the company can have a target and be ready to face various situations. Basically all entrepreneurs will hope that they will run a smooth and successful business, but it is possible that various conditions can hinder the smooth running of the business. So this business feasibility study can help business people in making decisions.

Keywords: nugget, vegetables, nutritious, business, tastylicious.

PENDAHULUAN

Pada era pandemi saat ini, bisnis makanan merupakan salah satu peluang bisnis yang menjanjikan. Berbagai ragam makanan muncul dengan berbagai kreativitas yang *out of the box*. Bahan biasa jika dikreasikan atau diolah menjadi sebuah makanan *out of the box* maka akan mempunyai nilai jual yang tinggi. Salah satu bahan yang bisa dikreasikan yaitu sayuran. Sayuran mengandung banyak gizi dan vitamin. Akan tetapi, banyak anak-anak yang tidak menyukai sayuran dikarenakan rasanya yang terkesan tidak enak. Oleh sebab itu, dibutuhkan inovasi bisnis untuk mengolah sayuran tersebut menjadi sebuah makanan yang memiliki cita rasa yang enak agar disukai oleh anak-anak. Kami berpikir untuk mengolah sayuran menjadi nugget ayam yang bergizi dan sehat. Nugget ayam sayur tergolong makanan yang praktis dan cepat saji.

Nugget ayam sayur merupakan salah satu jenis olahan frozen food. Makanan ini menjadi salah satu frozen food yang jarang diolah oleh wirausahawan, akan tetapi memiliki peminat yang banyak. Rendahnya pesaing dan banyaknya peminat merupakan poin plus dalam bisnis ini. Oleh karena itu, kami ingin memproduksi nugget ayam sayur dengan brand “Tastylicious”.

Tujuan penelitian ini digunakan untuk membuat studi kelayakan bisnis dari Nugget

Sayur Tastylicious dengan menggunakan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek hukum, dan aspek lingkungan.

KAJIAN PUSTAKA

A. Identitas Perusahaan

Nama perusahaan	:	Tastylicious
Bidang usaha	:	Kuliner
Jenis produk	:	Nugget ayam sayur
Lokasi usaha	:	Jalan Pahlawan No. 07, Kota Malang
Slogan usaha	:	Stay Healthy Stay Tasty

B. Pengertian Bisnis

Bisnis adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh individu atau sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai melalui penciptaan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi.

C. Studi Kelayakan Bisnis

Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu rencana bisnis dibangun dan dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang ditentukan. Tujuan studi kelayakan bisnis yaitu menghindari risiko kerugian, memudahkan perencanaan, memudahkan pelaksanaan pekerjaan, memudahkan pengawasan, dan memudahkan pengendalian.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui. (Kasiram (2008: 149) dalam bukunya Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif).

Metode kuantitatif dapat dilihat dari aspek keuangan di dalam Rencana Bisnis Nugget Sayur Tastylicious yang Praktis dan Bergizi. Aspek keuangan itu dihitung berdasarkan:

a. Payback Period (PP)

$$\begin{aligned}PP &= 4 + \frac{(15.000.000 - 48.347.836)}{57.215.999 - 48.347.836} \\ &= 4 + (-3,76) \\ &= 0,24 \\ &= 1 \text{ tahun } 11 \text{ bulan}\end{aligned}$$

b. Net Present Value (NPV)

$$\begin{aligned}NPV &= \text{Rp}26.870.000/(1+6\%) + (\text{Rp}53.740.000/(1+6\%)^2) + (\text{Rp}107.480.000/(1+6\%)^3) + \\ &\quad (\text{Rp}214.960.000/(1+6\%)^4) + (\text{Rp}429.920.000/(1+6\%)^5) \\ &= 25.349.056 + 47.828.408 + 90.242.280 + 170.268.453 + 321.261.233 \\ &= 639.949.432\end{aligned}$$

c. Profitability Index (PI)

$$\begin{aligned}PI &= 57.215.999/15.000.000 \\ &= 3,81\end{aligned}$$

Oleh karena nilai $PI > 1$, maka investasi pada bisnis ini dapat dikatakan layak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek ini termasuk pada aspek yang mendasar saat proses meneliti studi kelayakan

bisnis. Analisis ini berguna untuk mengukur apakah produk yang sudah dikembangkan dapat diterima dengan baik di pasaran ataukah tidak. Dalam usaha *tastylicious* akan dipasarkan dengan metode online dan offline. Untuk metode online pengusaha akan memasarkan produknya pada berbagai market place, yaitu shopee, Tokopedia dan Lazada. Pengusaha juga akan menyiapkan kios yang disewa untuk offline store yang tentunya terdapat di tempat yang strategis dan dekat dengan target konsumen. Selain toko pengusaha akan ditawarkan pada *café-café* yang sangat sesuai apabila menu kami ditambahkan pada list menu *snack*. Pada saat awal usaha, kami akan memproduksi frozen food sebanyak 75 pcs. Jumlah itu akan kami gunakan sebagai uji coba (tester kepada orang-orang), sehingga kita bisa mengetahui apa permintaan konsumen.

Langkah selanjutnya, kami akan memproduksi sebanyak 3000 pcs setiap minggunya. Jumlah tersebut bisa jadi meningkat (bertambah) tergantung pada tingkat permintaan pelanggan. Modal awal dari usaha ini yaitu Rp. 30.000.000 dengan penjualan rata-rata 3.000 pcs nugget per minggunya. Produk *Tastylicious* akan dijual per pack dengan harga Rp. 20.000. Produk ini diharapkan dapat mejangkau seluruh lapisan masyarakat, namun produk ini khususnya cocok sekali untuk balita dan remaja yang notabene mereka lebih suka memakan *snack* daripada makan nasi. Tahap tes pasar juga dilakukan dengan cara memberikan uang Rp 20.000 terhadap 15 orang untuk dibelanjakan di toko yang menjual produk frozen food untuk mengetahui produk nugget seperti apa yang banyak digemari masyarakat. Lalu kami akan meminta mereka untuk membandingkan antara produk kami dengan produk yang mereka pilih. Pameran dagang juga menjadi salah satu strategi usaha ini untuk memperluas jangkauan produk *Tastylicious*. Banyaknya pesaing diluar dengan produk yang sama mendorong untuk melakukan analisa persaingan dan memutuskan untuk membuat inovasi berbagai varian sambal sebagai keunikan yang disajikan oleh usaha ini.

B. Aspek Teknik dan Teknologi

Aspek ini digunakan untuk mempertimbangkan menentukan strategi produksi, perencanaan produk, kualitas produk pemilihan teknologi yang tepat guna, kapasitas optimal, letak perusahaan, layout (tata letak) perusahaan dan sebagainya. Seperti yang sudah dipaparkan sebelumnya target penjualan perusahaan yaitu 3000 pcs atau setara 150 packsetiap minggunya begitu juga dengan target produksi kami pada kondisi normal yang nantiya akan dipasarkan sesuai dengan berbagai metode penjualan perusahaan. Proses produksi direncanakan akan meningkat menjadi 5000 pcs apabila tingkat permintaan semakin bertambah, namun apabila berkurang akan memproduksi sebanyak 1.500 per minggunya. Perencanaan produk *Tastylicious* yaitu memproduksi nugget dengan berbagai sayuran sehat dan bergizi namun tetap diimbangi dengan citarasa yang tidak kalah nikmat oleh sambal yang ada. Produk yang akan dipasarkan merupakan olahan dari bahan berkualitas tinggi yang memiliki banyak kandungan nutrisi. Untuk peralatan yang digunakan akan dipilih dengan mengutamakan kualitas dan sesuai dengan kegiatan operasi perusahaan agar dapat dipergunakan dengan maksimal. Perusahaan akan membutuhkan mixer, blender, mesin vacuum sealer, mesin freezer, dan alat press kemasan. Pada proses penentuan letak dan tata layout outlet offline akan memanfaatkan bagian belakan untuk kegiatan pemasaran produk dan bagian belakang sebagai tempat proses produksi. Tentunya kami akan tetap menjaga kualitas produk kami. Kami memilih bahan baku yang berkualitas bagus, sehingga produk yang kami hasilkan juga memuaskan para konsumen. Cita rasa yang enak juga terbentuk dari kualitas bahan baku yang berkualitas. Pengawasan kualitas produk kami lakukan dengan

mempertahankan bahan baku berkualitas bagus dan pelayanan (jasa) yang baik.

C. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Aspek manajemen sumber daya manusia berkaitan dengan operasional pembagunan usaha dan pengembangan usaha. Dimulai perencanaan (planning) yaitu sebuah pondasi awal dari proses berkembangnya suatu usaha. Perencanaan jangka panjang akan dimulai dari internal perusahaan sendiri, yaitu dengan menanamkan sifat dan kebiasaan terpuji pagi seluruh staff. Perencanaan jangka menengah akan meningkatkan kualitas, kreativitas dan inovasi usaha. Perencanaan jangka pendek akan dilakukan sejalan dengan berlangsungnya usaha yaitu meningkatkan hasil penjualan dari hari-kehari. Pengorganisasian (Organizing) dalam usaha ini terdiri dalam 3 departemen, yaitu departemen keuangan atau admistrasi, departemen pemasaran/penjualan dan departemen produksi. Bentuk organisasi yang diterapkan pada usaha ini yaitu bentuk usaha garis, yang bercirikan:

1. Jumlah karyawan yang relative kecil
2. Organisasi relative kecil
3. Karyawan cenderung saling mengenal dengan akrab
4. Spesialisasi kerja yang fleksibel

Perencanaan yang akan ditetapkan pada usaha ini yaitu perencanaan top-down. Perencanaan top-down yaitu kondisi dimana proses dalam menentukan kualitas penetapan kualitas dan kuantitas SDM yang direkrut menyesuaikan dengan rencana usaha secara menyeluruh baik dari sisi rencana jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Usaha Tastylicious bergerak pada bidang makanan sehingga diperlukan tenaga kerja yang mengerti mengenai pengolahan bahan makanan dan pengetahuan mengenai berbagai jenis sayuran dan biasa untuk mengoperasikan peralatan dapur. Kemudian pada tingkatan manajer dibutuhkan tenaga kerja yang pandai mendidik, dengan memilih tenaga kerja pendidik diharapkan dapat menganalisa kegiatan usaha dan dapat memberi solusi terhadap masalah perusahaan. Sedangkan dalam tingkatan sub bagian tenaga kerja yang dibutuhkan adalah orang-orang terlatih yaitu karyawan yang ulet, pekerja keras dan memiliki keahlian dalam bidang tertentu.

D. Aspek Keuangan

Aspek ini berkaitan dengan proses penganggaran dan proses perencanaan keuangan perusahaan yang menyeluruh.

Aspek Keuangan						
	2017	2018	2019	2020	2021	Keterangan
Penjualan						

Nugget sayur	350.000.000	374.500.000	400.715.000	428.765.050	458.778.604	Naik 7%/tahun
Pendapatan lain-lain	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	tetap
Total pendapatan	380.000.000	404.500.000	430.715.000	458.765.050	488.778.604	
Biaya Operasional						
Biaya bahan makanan dan minuman	85.500.000	89.775.000	94.263.750	98.976.938	103.925.784	Inflasi 5%/tahun
Transportasi, Listrik, air dll	7.200.000	7.560.000	7.938.000	8.334.900	8.751.645	naik 5%/tahun
Biaya promosi	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304	inflasi 5%/tahun
Gaji	240.000.000	252.000.000	264.600.000	277.830.000	291.721.500	naik 5%/tahun
Sewa tempat	15.000.000	15.750.000	16.537.500	17.364.375	18.232.594	garis lurus
Depresiasi	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	
Total biaya	350.700.000	368.115.000	386.400.750	405.600.788	425.760.827	
Laba kotor	29.300.000	36.385.000	44.314.250	53.164.263	63.017.777	
Pajak	-2.930.000	-3.638.500	-4.431.425	-5.316.426	-6.301.778	
Laba bersih	26.370.000	32.746.500	39.882.825	47.847.836	56.715.999	

BEST CASE						
	2017	2018	2019	2020	2021	Keterangan
Penjualan						
Nugget sayur	350.000.000	455.000.000	486.850.000	520.929.500	557.394.565	Naik 7%/tahun
Pendapatan lain-lain	30.000.000	30.900.000	31.827.000	32.781.810	33.765.264	Naik 3%/tahun

Total pendapatan	380.000.000	485.900.000	518.677.000	553.711.310	591.159.829	
Biaya Operasional						
Biaya bahan makanan dan minuman	85.500.000	89.775.000	94.263.750	98.976.938	103.925.784	Inflasi 5%/tahun
Transportasi, Listrik, air dll	7.200.000	7.560.000	7.938.000	8.334.900	8.751.645	naik 5%/tahun
Biaya promosi	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304	inflasi 5%/tahun
Gaji	240.000.000	252.000.000	264.600.000	277.830.000	291.721.500	naik 5%/tahun
Sewa tempat	15.000.000	15.750.000	16.537.500	17.364.375	18.232.594	garis lurus
Depresiasi	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	
Total biaya	350.700.000	368.115.000	386.400.750	405.600.788	425.760.827	
Laba kotor	29.300.000	117.785.000	132.276.250	148.110.523	165.399.002	
Pajak	-	-	-	-	-	
	2.930.000	11.778.500	13.227.625	14.811.052	16.539.900	
Laba bersih	26.370.000	106.006.500	119.048.625	133.299.470	148.859.102	

WORST CASE						
	2017	2018	2019	2020	2021	Keterangan
Penjualan						
Nugget sayur	350.000.000	350.000.000	350.000.000	350.000.000	350.000.000	Tetap
Pendapatan lain-lain	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	Tetap
Total pendapatan	380.000.000	380.000.000	380.000.000	380.000.000	380.000.000	
Biaya Operasional						
Biaya bahan makanan dan minuman	85.500.000	89.775.000	94.263.750	98.976.938	103.925.784	Inflasi 5%/tahun

Transportasi, Listrik, air dll	7.200.000	7.560.000	7.938.000	8.334.900	8.751.645	naik 5%/tahun
Biaya promosi	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304	inflasi 5%/tahun
Gaji	240.000.000	252.000.000	264.600.000	277.830.000	291.721.500	naik 5%/tahun
Sewa tempat	15.000.000	15.750.000	16.537.500	17.364.375	18.232.594	garis lurus
Depresiasi	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	
Total biaya	350.700.000	368.115.000	386.400.750	405.600.788	425.760.827	
Laba kotor	29.300.000	11.885.000	-6.400.750	-	-	
Pajak	-	-1.188.500	640.075	2.560.079	4.576.083	
Laba bersih	26.370.000	10.696.500	-5.760.675	-	-41.184.744	
				23.040.709		

SIMPULAN

Rencana bisnis nugget sayur Tastylicious yang praktis dan bergizi memiliki prospek yang bagus dan layak untuk dijadikan usaha. Hal ini karena dari sisi pengembangan usaha serta peningkatan potensi usaha dapat lebih cepat untuk berkembang serta dari prospek keuangan cukup menguntungkan dan memiliki prospek pasar yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

Bahruzen MD, D. P. (2020). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PEMBELIAN

ULANG KONSUMEN PADA TOKO RITEL. *Jurnal Perspektif Bisnis*.

Kartikasari, R. D., Kartikasari, R. D., Soemarah K. D., T., Haryuni, & Wiyono. (2021).

DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN PANGAN LOKAL BERBASIS KOMODITAS WORTEL.

GANESHA: Jurnal Pengabdian Masyarakat.

L, P. (2016). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PEMBELIAN ULANG KONSUMEN

TERHADAP PRODUK NAGET DELICY. *PERFORMA: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*.

Nurhayati, M. W. (2012). Analisis Faktor yang mempengaruhi Minat Beli Ulang Masyarakat terhadap Produk Handphone. *Jurnal UNIMUS*.

Siahaan, S. D., & Hasibuan, N. I. (2021). ANALISIS KELAYAKAN BISNIS RESTORAN CHICKEN CRUSH TUASAN MEDAN. *Niagawan*.