

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Belakangan ini, menurut pemerintah, perekonomian Negara Indonesia dikatakan sudah mulai membaik. Namun, kenyataan sebenarnya yang ditemukan dilapangan tidaklah seoptimis seperti yang diungkap oleh pemerintah. Tingkat kemiskinan masih memprihatinkan, pengangguran juga terlihat dimana – mana. Tak heran, tingkat kejahatan terus meningkat dari waktu ke waktu.

Namun, dibalik semua masalah yang masih mendera bangsa ini, sebenarnya banyak peluang terbentang yang ada di hadapan kita. Sudah menjadi rahasia umum bahwa di tengah krisis ekonomi yang terjadi pada bangsa ini, bermunculan usaha kecil yang baru maupun yang lama yang terus bertahan tanpa banyak bergantung pada keadaan ekonomi yang terus berubah. Usaha – usaha kecil ini, yang kebanyakan awalnya muncul dari lingkungan rumah tangga, justru menjadi penggerak roda perekonomian bangsa.

Usaha yang lazim digolongkan sebagai UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah itu bahkan diakui pemerintah telah menjadi penyelamat perekonomian bangsa yang tengah terjepit. Meski kecil, mereka telah membuka lapangan pekerjaan bagi banyak tenaga disekitarnya. Ini jelas mengurangi pengangguran. Hasilnya? Ada yang tetap kecil, namun, tak jarang juga yang justru menjadi besar.

Semua itu berawal dari perencanaan yang baik dan matang, keberanian dalam menentukan sikap, niat yang baik, dan juga produk yang dijual memiliki daya saing yang menjanjikan. Beberapa orang tidak pernah bisa memulai bisnis karena tidak berhasil mengatasi ketakutan akan kesulitannya, atau risikonya terlalu berat dan peluang untuk berhasil terlalu menghantui. Sebenarnya, membangun suatu bisnis sukses lebih berkaitan dengan akal sehat dan perilaku yang tepat, bukannya dengan pelatihan khusus atau bakat turunan. Kita harus memiliki keberanian untuk tetap bertahan akan ide bisnis yang kita ajukan terhadap orang – orang yang disekitar kita yang merasa ide kita ini terlalu berisiko. Makanya, sebelum menentukan suatu produk yang akan kita jual, kita harus benar – benar tau tentang produk tersebut. Jadi, ketika seseorang memberikan pandangan negative tentang produk atau ide bisnis. Kita bisa membalikkan pernyataan buruknya atas barang yang akan dijual.

Menjamurnya café, restoran dan juga outlet – outlet makanan ringan di Indonesia membuat masyarakat sangat selektif untuk memilih produk yang akan dijualnya. Makanan – makanan yang harganya miring dan belum teruji kualitasnya membuat masyarakat berpikir dua kali untuk membeli. Di kalangan masyarakat menengah kebawah, makanan – makanan ringan yang kualitas kurang terjaga sangat merebak dimana – mana. Dilihat dari masalah itu, saya tergerak untuk membuat ide bisnis makanan ringan yang memiliki kualitas produk no.1 dan dengan harga yang bersaing. Tak jarang untuk meningkatkan penjualannya, mereka menggunakan cara – cara tak sehat dalam pengolahannya sehingga

kesehatan masyarakat Indonesia terancam dan pelayanan dengan promo – promo penjualan yang membuat konsumen tertipu.

Tak dipungkiri lagi, Donat tidak asing bagi telinga kita. Apalagi, di setiap tempat rekreasi keluarga dan tempat nongkrong anak muda, Donat selalu ada menemani kita. Dilihat dari ukuran penikmat Donat rata – rata kalangan kelas menengah sampai menengah ke atas. Tidak salahnya donat bisa dinikmati oleh seluruh kalangan. Untuk Donat yang akan saya buat ini, seluruh kalangan masyarakat mulai dari kalangan menengah kebawah sampai menengah keatas bisa menikmati makanan ini. Selain harganya yang sedikit miring. Donat ini memiliki inovasi baru yaitu berupa Kentang sebagai bahan dasar didalamnya.

Dilihat dari manfaat kentang yang mengandung zat besi dan riboflavin yang penting untuk tubuh, dapat memelihara kesehatan tulang dan gigi, mudah dicerna tubuh, mengandung vitamin C yang mengandung antioksidan yang ampuh untuk mengusir radikal bebas dalam tubuh dan vitamin B6 yang berperan dalam metabolisme energi yang berasal dari karbohidrat, membantu mengurangi rematik, efektif untuk penanganan radang, dan juga baik untuk otak. Sehingga, panganan ini sangat cocok dikonsumsi karena selain untuk penjanggal perut di waktu lapar, donut ini sangat sehat untuk tubuh kita. Varian rasa Donat ini memiliki rasa yang bermacam – macam dan topping - topping yang lucu yang membuat Donat ini memiliki ciri khas dari yang lain. Donat ini dibuat ini menggunakan system open kitchen jadi orang – orang bisa melihat secara langsung proses pembuatan Donat dan dari segi pelayanan, kami tidak mengenal status sosial sehingga walaupun pelanggan adalah orang dari kalangan menengah

kebawahpun kami akan melayaninya dengan sangat ramah. Maka, saya mengambil judul "PERENCANAAN BISNIS DONAT KENTANG" sebagai judul Tugas Akhir saya.

B. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Usaha

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari perencanaan bisnis yang dilakukan penulis adalah :

- a. Mensosialisasikan hidup sehat dengan makan makanan bergizi
- b. Menyajikan makanan ringan yang sehat
- c. Menciptakan pilihan menjadi penyedia utama makanan ringan yang baik
- d. Dapat memperluas usaha dikemudian hari sehingga bisa menjadi usaha yang besar dari sebelumnya.
- e. Menu makanan baru yang sehat dan bergizi bagi semua orang
- f. Memberikan menu alternatif untuk menikmati makanan ringan dengan tata cara penyajian yang menarik, enak, dan sehat.
- g. Dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi organisasi agar dapat melaksanakan aktifitas dengan lebih efisien ,efektif serta lebih bijaksana dalam pengambilan keputusan demi kelancaran organisasi dalam mencapai tujuannya.
- h. Sebagai bahan masukan dan bahan pertimbangan serta menarik minat bagi konsumen atau para investor terhadap produk yang ditawarkan.

2. Manfaat Usaha

Adapun manfaat yang ingin dicapai dari perencanaan bisnis yang dilakukan penulis adalah :

a. Bagi Perusahaan

Sebagai pertimbangan bagi perusahaan yang menjual produk jenis ini untuk dapat lebih memperhatikan kualitas dan pelayanan agar permintaan konsumen terhadap tersebut meningkat di masa yang akan datang.

b. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan suatu kesempatan bagi penulis untuk memperdalam pengetahuan serta menambah wawasan di bidang bisnis, khususnya menyangkut harga untuk setiap produk yang dipasarkan.

c. Bagi Pihak Lain

Sebagai pedoman atau referensi bagi peneliti lain yang tertarik untuk mengadakan penelitian di bidang atau permasalahan yang sama di masa yang akan datang, khususnya penelitian yang berkaitan dengan bisnis terutama dengan memperhatikan harga terhadap permintaan dalam mengkonsumsi setiap produk yang akan dipasarkan.

C. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah dalam penulisan tugas akhir ini, penulis membuat sistematika pembahasan dalam 3 (tiga) bab. Setiap bab dibagi atas sub-sub bab yang sesuai dengan kebutuhan penulis.

BAB : I LATAR BELAKANG

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang alasan pemilihan perencanaan bisnis Donut Kentang, latar belakang masalah, tujuan dan manfaat perencanaan bisnis, dan sistematika pembahasan.

BAB : II PROFIL PERUSAHAAN

Dalam bab ini penulis akan menguraikan secara ringkas profil perusahaan,

Biodata Pemilik usaha, Struktur usaha, Aspek pasar, Keunggulan produk, Gambaran produk, Target dan Segmen pasar, Trend pengembangan, Proyeksi pasar, strategi pemasaran, pesaing bisnis, Aspek produksi, Analisis SDM, Rencana pengembangan usaha, Analisis keuangan, Analisis risiko usaha.

BAB : III KESIMPULAN DAN SARAN

Sebagai bab terakhir dari paper ini, maka penulis akan mengambil kesimpulan apakah perencanaan bisnis ini layak untuk direalisasikan atau tidak, dan beberapa saran yang memungkinkan dapat bermanfaat bagi perkembangan perencanaan bisnis ini,serta bagi para pembaca paper.