

## **SIGUSOKE**

**(Perencanaan Pendirian Usaha Singkong Gulung Sosis Keju)**

**Fanindia Aulia Safitri (8105160258)**

**Pendidikan Administrasi Perkantoran, Universitas Negeri  
Jakarta**

**e-mail: [fanindia.aulia@gmail.com](mailto:fanindia.aulia@gmail.com)**

### **Ringkasan Eksekutif**

*Singkong Gulung Sosis Keju* adalah sebuah usaha kuliner dengan bahan dasar singkong yang telah dimodifikasi menggunakan varian topping. Usaha ini merupakan usaha *homemade* yang terletak di Perumahan Bukit Asri No. 29 Bogor. Promosi produk ini melalui sosial media seperti instagram, whatsapp, dan juga melalui brosur.

## **1. Pendahuluan**

### **1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha**

Singkong merupakan pohon tahunan tropika dan subtropika yang dapat ditanam sepanjang tahun, dan hampir disetiap wilayah di Indonesia. Bagian yang dimakan dari tanaman dari tanaman singkong selain bagian umbi atau akarnya juga daunnya, biasanya dimanfaatkan untuk ragam masakan, terutama sayuran. Harga singkong yang relatif murah juga dapat menjadi potensi dalam pengembangan kegiatan pengolahan menjadi produk yang banyak variasinya. Selain itu, latar belakang pengolahan singkong ini adalah untuk meningkatkan pendapatan dari sektor pertanian (perkebunan). Singkong dapat dimasak dengan berbagai cara dan ,dapat digunakan pada berbagai macam masakan.

Usaha kuliner merupakan usaha yang senantiasa bertahan dan terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan pangan di masyarakat. Ada beberapa hal yang membuat usaha ini terus berkembang, diantaranya yaitu pertama, makanan merupakan suatu kebutuhan masyarakat, baik sebagai kebutuhan kuliner atau jajanan maupun kebutuhan pokok. Kedua, usaha kuliner memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu untuk semua kalangan mulai dari anak-anak, remaja, mahasiswa hingga seluruh lapisan masyarakat penggemar kuliner lainnya

### **1.2 Visi, Misi, dan Tujuan**

#### **1.2.1 Visi**

Menjadi usaha di bidang kuliner yang sukses di pasaran dengan menghasilkan singkong yang berkualitas tinggi dari segi rasa dan keaslian produk tanpa menggunakan bahan pengawet serta dengan menawarkan harga yang terjangkau bagi para konsumen pecinta singkong.

### **1.2.2 Misi**

- a. Kreatif dan inovatif dalam mengelola bahan baku singkong
- b. Melakukan promosi melalui sosial media dan poster
- c. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen
- d. Memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen

### **1.2.3 Tujuan**

- a. Melakukan inovasi terhadap bahan baku singkong, agar singkong tetap digemari oleh semua kalangan
- b. Membantu para petani yang menanam singkong
- c. Memulai menjadi wirausaha sejak dini

## **2. Gambaran Usaha**

Usaha singkong gulung sosis keju ini memiliki konsep kuliner tradisional yang dimodifikasi dan dipadukan dengan keju dan sosis. Tentunya sangat bergizi dan dapat dinikmati oleh semua kalangan, karena harganya pun terjangkau.

Target penjualan singkong gulung sosis keju ini yaitu masyarakat yang berada di daerah ciomas, serta dapat dijangkau oleh seluruh masyarakat Bogor. Oleh karena itu, stand kami berada di tempat strategis yang bisa dikunjungi juga pelajar yang bersekolah di daerah Ciomas.

## **3. Aspek Pemasaran**

### **3.1 Segmentasi Pasar, Target Pasar, Positioning**

#### **3.1.1 Segmentasi**

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula (Purwana & Hidayat, 2016)

- a. Segmentasi berdasarkan demografis, yaitu laki-laki dan perempuan, semua umur (kecuali balita).

- b. Segmentasi berdasarkan geografis, yaitu masyarakat di Jalan Raya, Ciomas.

### 3.1.2 Target Pasar

Singkong Gulung Sosis Keju menargetkan produknya kepada para pelajar yang sedang mengikuti perkembangan kuliner dari usia 7 hingga 20 tahun serta penduduk sekitar. Lokasi yang dipilih yaitu di daerah kompleks pusat industri kecil, Bukit Asri Ciomas, Bogor yang merupakan kompleks strategis yang dikelilingi oleh sekolah-sekolah yang jaraknya berdekatan.

### 3.1.3 Positioning

Positioning dari Singkong Gulung Sosis Keju adalah harga yang diberikan cukup terjangkau, namun tetap mengedepankan dan memperhatikan kualitas dari singkong. Singkong gulung juga menerima pesanan baik secara offline maupun online dengan melalui social media seperti Line, Whatsapp, Intagram, dan Facebook serta melayani pemesanan baik secara jumlah kecil maupun besar.

## 3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

### a. Perkiraan permintaan

Jumlah permintaan terhadap produk sangat tergantung dari jumlah produksi produk dan tingkat penawaran produknya sendiri. Karena usaha kuliner ini belum direalisasikan dan belum ada penawaran produk ke masyarakat. Jadi, jumlah permintaan belum bisa dihitung dengan pasti hanya masih bisa diperkirakan saja.

Permintaan	Perkiraan Permintaan Perhari (unit)	Perkiraan Permintaan Perbulan (unit)	Perkiraan Permintaan Pertahun (unit)
Baik	72	2.160	25.920

b. Perkiraan Penawaran

Proyeksi penawaran dalam beberapa periode/tahun mendatang. Proyeksi penawaran disesuaikan dengan permintaan seperti kenaikan x % per tahun sesuai pertumbuhan ekonomi

Tahun	Perkiraan Penawaran (dalam unit)
2018	25.920
2019	26.100
2020	26.300

### 3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan terhadap Pesaing

#### 3.3.1 Produk

Produk adalah barang fisik atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan (Madura, 2007:646). Produk singkong gulung sosis keju dibuat dari bahan bahan berkualitas dengan tampilan yang menarik.



#### 3.3.2 Harga

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah

kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Sumarni dan Soeprihanto, 2010:281).

Dari beberapa pendekatan harga yang ada Singkong Gulung Sosis Keju memilih menggunakan pendekatan penetrasi pasar. Dengan dilakukannya strategi penetrasi pasar, Singkong Gulung Sosis Keju memiliki peluang membangun ketertarikan pelanggan melalui sektor harga. Harga yang ditawarkan berkisar Rp3.000,- per buah.

### **3.3.3 Promosi**

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru. Proses ini dilakukan dengan berbagai cara dalam usaha meningkatkan penjualan. diantaranya:

#### **a) Media Sosial**

Media sosial adalah sebuah media online, dengan para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring sosial, wiki, instagram, twitter, forum dan dunia virtual. Blog, jejaring sosial dan wiki merupakan bentuk media sosial yang paling umum digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia. Singkong Gulung akan menggunakan media social berupa Instagram (official Account Singkong Gulung) sebagai media promosi dan media testimoni yang diberikan oleh konsumen.karena hampir setiap orang dijamin sekarang mempunyai instagram, dengan fitur fitur instagram yang ada memudahkan konsumen mengetahui produk produk yang kita tawarkan dengan mudah, cepat, dan tak terbatas.

#### **b) Brosur**

Brosur adalah suatu alat untuk promosi barang, jasa dan lain-lain, yang terbuat dari kertas yang dimana di

dalamnya terdapat sejumlah informasi dan juga penawaran mengenai jasa atau produk tersebut. brosur biasanya dipakai untuk menginformasikan kepada para konsumen potensial yang berkaitan dengan perusahaan. Informasi ini berkaitan dengan presentasi perusahaan , produk baru atau layanan yang perusahaan yang ingin ditawarkan, ataupun perubahan terbaru dalam nama perusahaan , dan lain-lain. Singkong Gulung akan membagikan brosur agar dapat lebih dikenal dan lebih menarik, pembagian brosur akan dilakukan di daerah Ciomas, Bogor.

c) Personal Selling

Merupakan bagian dari kegiatan promosi yaitu cara untuk memperkenalkan dan menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan secara tatap muka. Penjualan yang dilakukan sendiri oleh pemilik, yang dapat digunakan sebagai salah satu bentuk promosi dari Singkong Gulung dengan menawarkan langsung

### **3.4 Analisis SWOT**

#### **3.4.1 *Strength* (Kekuatan)**

- a. Kualitas produk terjaga, dengan bahan baku tanpa pengawet.
- b. Harga yang ditawarkan terjangkau
- c. Kondisi tempat penjualan yang strategis
- d. Menggunakan tempat produksi yang steril
- e. Pelayanan pelanggan yang baik

#### **3.4.2 *Weakness* (Kelemahan)**

- a. Produk tidak tahan lama karena tidak menggunakan pengawet
- b. Usaha yang belum banyak dikenal

### **3.4.3 *Opurtunity* (Peluang)**

Peluang bisnis dari Singkong Gulung ini masih cukup besar, di Bogor sendiri permintaan akan makanan ringan yang mengenyangkan cukup banyak. Dengan kualitas yang diutamakan oleh Singkong Gulung, diharapkan dapat menjadi makanan ringan favorit di Bogor.

### **3.4.4 *Threat* (Ancaman)**

- a. Munculnya pesaing baru yang datang dan memiliki inovasi yang lebih menarik perhatian konsumen
- b. Adanya masyarakat yang tidak menyukai Singkong Gulung

## **4. Aspek Organisasi dan Manajemen**

### **4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia**

Berikut ini merupakan struktur organisasi yang direncanakan oleh Singkong Gulung

1. Nama Usaha : Singkong Gulung Sosis Keju
2. Bentuk Usaha : Perseorangan
3. Alamat Usaha : Bukit Asri No. 29, Ciomas Bogor
4. Nama Pemilik : Fanindia Aulia Safitri
5. Status Pemilik : Pemilik Usaha
6. No. Hp : 085710389230

### **4.2 Perijinan**

Untuk perizinan usaha Singkong Gulung Sosis Keju hanya memerlukan SIUP sebelum melakukan produksi. Singkong Gulung Sosis Keju juga akan mengurus perizinan kepada ketua RT setempat beserta warga yang tinggal disekitar lokasi usaha



### **4.3 Inventaris Kantor dan Supply Kantor**

#### **4.3.1 Inventaris Kantor**

Uraian	Jumlah
Kalkulator	2
Stempel	1

#### **4.3.2 Supply Kantor**

Perlengkapan	Unit
Buku kas	2
Nota	4
Pena	2
Brosur	100

## **5. Aspek Produksi**

### **5.1 Pemilihan Lokasi**

Lokasi produksi Singkong Gulung Sosis Keju akan dilakukan di daerah Jalan Bukit Asri No.29, Ciomas Bogor. Lokasi ini dipilih, karena lokasinya yang cukup strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat. Di samping itu lokasi ini pun dekat dengan pasar.

### **5.2 Proses Produksi**

1. Kupas serta cuci sampai bersih singkong, kemudian kukus singkong sampai empuk. Pada saat masih hangat haluskan singkong dengan menambahinya dengan margarin, garam, serta daun seledri yang telah di cincang halus. Aduklah semua bahan ini sampai tercampur dengan rata.
2. Kemudian ambil 3 sendok makan adonan singkong, jika sudah pipihkan atau giling, kemudian tambahkan sosis goreng, lalu gulung adonan hingga rapih

3. Potong adonan menjadi 3 bagian, lalu susun pada loyang yang sebelumnya telah diolesi margarin,, olesi adonan ini dengan telur kemudian beri taburan keju parut di atasnya
4. Selanjutnya oven adonan ini selama 25 menit sampai keju berubah warna menjadi kekuningan. Kemudian angkat dan sajikan singkong gulung sosis keju ini ini dengan pelengkap mayonaise atau saos.

### **5.3 Tenaga Produksi**

Tenaga produksi merupakan peranan penting dalam membantu proses pembuatan singkong gulung sosis keju. Dimana pemilik adalah tenaga produksinya.

### **5.4 Bahan Baku dan Varian Isi**

1. Singkong
2. Batang daun seledri yang sudah dicincang
3. Garam
4. Margarin
5. Sosis
6. Kuning telur
7. Keju parut

### **5.5 Mesin dan Peralatan**

1. Kompor dan tabung gas
2. Pisau
3. Baskom
4. Oven
5. Loyang
6. Pengaduk
7. Piring
8. Panci

### **5.6 Tanah, Gedung, dan Perlengkapan**

Kegiatan usaha dan proses produksi dari usaha singkong gulung sosis keju ini akan dimulai di daerah sekitar kompleks pusat industri kecil di

daerah Ciomas, Bogor. Kami memilih usaha ini dikarenakan kami telah melihat potensi dalam hal keunggulan pasar.

## 6. Aspek Keuangan

### 6.1 Sumber Pendanaan

Modal yang diperlukan Singkong Gulung Sosis Keju bersumber dari pinjaman orangtua yaitu sebesar Rp. 80.000.000 dan modal dari pemilik sebesar Rp. 20.000.000. Sehingga total modal mencapai Rp. 100.000.000.

### 6.2 Kebutuhan Modal Kerja

Perlengkapan	Unit	Harga	Jumlah
Buku kas	2	Rp15.000	Rp30.000
Nota	20	Rp34.000	Rp680.000
Pena	6	Rp3.000	Rp18.000
Brosur	100	Rp500	Rp50.000
Kalkulator	1	Rp30.000	Rp30.000
Stempel	1	Rp75.000	Rp75.000
Total			Rp883.000

### 6.3 Analisis Kelayakan Usaha

Peralatan	Harga
Etalase	Rp1.352.000
Kompor dan Tabung Gas	Rp470.000
Pisau	Rp35.000
Baskom	Rp56.000
Oven	Rp600.000
Loyang	Rp25.000
Pengaduk	Rp36.000
Piring	Rp125.000
Panci	Rp115.000
Spanduk	Rp65.000
Meja dan Kursi	Rp356.000

Alat tambahan lain	Rp115.000
<b>Jumlah</b>	<b>Rp3.350.000</b>
Biaya Variabel	
Singkong	Rp45.000
Daun seledri	Rp16.000
Garam	Rp2.000
Margarin	Rp8.000
Sosis	Rp30.000
Kuning telur	Rp18.000
Keju	Rp16.000
Kemasan	Rp25.000
Gas	Rp18.000
Listrik	Rp50.000
Biaya Air	Rp65.000
Promosi	Rp25.000
Bahan lain	Rp20.000
Jumlah	Rp338.000
Buku kas	Rp30.000
Nota	Rp680.000
Pena	Rp18.000
Brosur	Rp50.000
Kalkulator	Rp30.000
Stempel	Rp75.000
Jumlah	Rp883.000
Total biaya	Rp4.571.000

Jika 1 hari dapat menjual 72 pcs sosis keju dengan harga Rp3.000 maka akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp216.000, dan dalam 1 bulan Rp6.480.000.

Keuntungan = pendapatan – total biaya

Maka, Rp 6.480.000 – Rp4.571.000 = Rp1.909.000

## Daftar Pustaka

Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada

Purwana, Dedi & Wibowo, Agus. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar