

BOSTEA
(Perencanaan Pendirian Usaha Bolu Kukus Greentea)

Pradipta Arif Eko Isnanda (8105160529)

Prodi Pendidikan Ekonomi

Konsentrasi Administrasi Perkantoran

Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Jakarta

Email : pradipta9432@gmail.com

Ringkasan Eksekutif

Rencana pendirian usaha Bostea adalah perencanaan usaha dengan melakukan modifikasi terhadap salah satu makanan hidangan meja saat acara. Bolu merupakan salah satu jenis makanan yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat Indonesia. Bolu sendiri merupakan salah satu kue yang ada di meja saat ada acara resmi ataupun tidak resmi. Melihat potensi pangsa pasar dan penjualan yang cukup tinggi, maka bisnis Bostea masih sangat terbuka luas. Selain itu, Bostea akan selalu memberikan keunggulan, dengan berbagai macam cara seperti memberikan harga yang bersaing, mengedepankan kualitas, serta berinovasi dalam proses produksi. Untuk itu penulis mengharapkan usaha Bolu Kukus Greantea dapat berjalan dan memberikan prospek yang baik, serta mampu melestarikan dan berinovasi dengan makanan tradisional Nusantara. Berdasarkan hasil dari analisis kelayakan usaha menggunakan *Payback Periuod*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return* dapat disimpulkan bahwa Bolu Kukus Greantea dinyatakan layak untuk dijalankan dan memiliki peluang usaha yang baik di masa yang akan datang.

Kata kunci : Bostea, Bolu Kukus Greentea

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Indonesia memiliki berbagai macam kekayaan dalam berbagai aspek, terutama dibidang kuliner. Indonesia kaya akan kuliner tradisional dan sudah tak asing lagi bolu kukus sebagai makanan tradisional. Bolu kukus merupakan makanan yang terbuat dar campuran tepung terigu, telur, dan bahan lainnya. Di Indonesia banyak home industry yang produksi bolu kukus ini. Di beberapa daerah di Indonesia bahkan memiliki bolu dengan ciri khasnya masing-masing. Di Indonesia umumnya bolu kukus dihidangkan dengan rasa coklat dan dengan topping parutan keju atau coklat batangan. Melihat peluang ini maka akan dibuat usaha bolu kukus dengan rasa yang berbeda yaitu dengan rasa Greentea dan dengan topping yang berbeda. Penulis memilih bolu kukus dikarenakan ingin berinovasi dengan salah satu makanan tradisional nusantara dan dengan keunikan bolu kukus greentea itu sendiri. Dengan latar belakang yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka usaha bolu kukus greantea diharapkan dapat menjadi peluang untuk menjalankan usaha.

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

1.2.1 Visi

Menjadikan usaha Bostea sebagai pelopor usaha modifikasi makanan tradisional bolu kukus pertama di Nusantara.

1.2.2 Misi

1. Memberikan dedikasi terbaik dalam menjalankan usaha.
2. Kreatif dan inovatif dalam memodifikasi bolu kukus menjadi bolu kukus greentea.
3. Mampu memberikan harga yang bersaing namun tetap mengedepankan kualitas.

4. Berdedikasi tinggi dalam pelayanan usaha sehingga konsumen dapat mencapai nilai kepuasannya.

1.2.3 Tujuan

1. Melestarikan dan memperkenalkan makanan tradisional bolu kukus.
2. Melakukan inovasi dan modifikasi bolu kukus menjadi bolu kukus greantea tanpa menghilangkan ciri khasnya.
3. Menghasilkan dan memberikan inovasi makanan nikmat yang berkualitas.
4. Memenuhi permintaan konsumen.

2. Gambaran Usaha

Usaha Bostea ini adalah usaha di bidang kuliner yang berkonsep makanan tradisional yang dimodifikasi. Penjualan akan dilakukan secara online maupun offline. Secara online akan dipasarkan melalui media social seperti Instagram, Line dan Whatsapp. Untuk penjualan secara offline berlokasi di Jalan kavling marinir blok XB. No. 13, Duren Sawit, Jakarta Timur. Durasi kerja usaha ini yaitu 5 hari dalam seminggu atau 20 hari dalam sebulan.

Bostea ini terbuat dari bolu kukus yang dimodifikasi yaitu dengan menambahkan perisa greantea dan memberkan tambahan topping seperti parutan keju, parutan coklat, messis, taburan oreo. Makanan ini akan dikemas menggunakan plastik bening yang keras sebagai wadah sekaligus pembentuk dari Bostea itu sendiri.

Keunggulan dari Bostea ini yaitu kualitasnya yang terjaga dengan baik, harganya yang terjangkau untuk membuat perut kenyang dan rasa dari Bostea ini membuat masyarakat yang membelinya merasa puas.

3. Aspek Pemasaran

3.1 Segmentasi, *Targeting* dan *Positioning*

3.1.1 Segmentasi

Segmentasi Bostea dari sisi geografi adalah Bolu kukus Greantea ini akan dipasarkan di wilayah Jakarta . Dari sisi demografi, Bolu Kukus Greantea ini ditujukan kepada semua kalangan, baik anak-anak, remaja, dewasa, maupun lanjut usia. Dan dari sisi psikografis, Bolu Kukus Greantea akan cocok dipasarkan kepada masyarakat yang suka mengkonsumsi makanan ringan namun nikmat dan mengenyangkan.

3.1.2 Targeting

Target dari Bolu Kukus Greantea ini adalah masyarakat luas khususnya masyarakat daerah Jakarta.

3.1.3 Positioning

Positioning dari Bolu Kukus Greantea adalah harga yang diberikan cukup terjangkau, namun tetap mengedepankan dan memperhatikan kualitas dari Bolu greantea. Bolu Kukus Greantea juga menerima pesanan baik secara offline maupun online dengan melalui social media seperti Line, Whatsapp, dan Intagram. Bolu Kukus Greantea melayani juga pemesanan baik secara jumlah kecil maupun besar.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Perkiraan Permintaan

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli atau diminta pada suatu harga dan waktu tertentu.

No	Lokasi	Jumlah Orang
1	Pondok Kelapa, Jakarta Timur	1.500 orang
2	Mampang Prapatan, Jakarta Selatan	1.500 orang
3	Tebet, Jakarta Timur	1.000 orang
Total		4.000 orang

Tabel 1 jumlah lokasi potensial di kota jakarta

Sumber : Penulis, 2018

3.2.2 Perkiraan Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang tersedia dan dapat dijual oleh penjual pada berbagai tingkat harga, dan pada waktu tertentu.

Nama Perusahaan Pesaing	Kapasitas Produksi/ Hari (Unit)	Kapasitas Produksi/Bulan (Unit)	Kapasitas Produksi/Bulan (Unit)
Bolu Coklat	50	1.600	20.000
Bolu Nanas	60	2.000	25.000
Total	110	3.600	45.000
Rata-Rata	55	1.800	22.500

Tabel 2 jumlah penawaran pesaing daerah Jakarta

Sumber : Penulis, 2018

Penawaran dari pesaing cukup kuat, dapat dilihat pada tabel diatas bahwa permintaan per hari mencapai 55 unit, per bulan mencapai 1.800 unit, sedangkan untuk per tahun sebesar 22.500 unit.

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tahun	Permintaan	Penawaran	Rencana Penjualan
2018	100	80	1500
2019	200	150	2500
2020	300	250	3500

Tabel 3 Prediksi rencana penjualan Bolu Kukus Greentea per tahun
Sumber : Penulis, 2018

Untuk rencana penjualan *Bostea* seperti yang dilihat pada tabel di atas. Rencana penjualan sebesar 1500 di tahun pertama.

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.4.1 Produk (*Product*)

Dalam proses pembuatan bolu kukus greantea, bostea ini menggunakan bahan-bahan yang berkualitas. Tepung berkualitas tinggi, telur ayam, keju kemudian di kukus hingga matang sempurna. Dan disajikan dengan topping yang menggoda mata untuk segera mencicipinya.

3.4.2 Harga (*Prize*)

Harga yang ditawarkan untuk bolu ini Rp 3.000/pcs. Dan akan mendapat potongan diskon 5% dari total pembelian jika membeli diatas 100 pcs. Hal ini dilakukan untuk menarik minat dan daya beli konsumen.

3.4.3 Promosi (*Promotion*)

a. *Sosial Networking*

Promosi yang dilakukan Bostea adalah dengan memasarkan ke masyarakat luas melalui media sosial seperti Line, WhatsApp, dan Instagram.

b. *Personal Selling*

Dalam melakukan promosi Bostea ini selain melalui media sosial juga bisa dilakukan dengan cara *word of mouth* (WOM). Dengan cara ini promosi dilakukan dari mulut ke mulut pelanggan yang sudah mencoba membeli Bostea ini, cara ini juga akan cepat menyampaikannya informasi dan lebih cepat membuat *customer* untuk segera membeli Bostea.

3.4.4 *Placement*

Lokasi penjualan Bostea ini akan berada di Kavling marinir blok XB. No. 13. Lokasi ini dipilih karena dekat dengan bahan baku dan tempat yang strategis untuk dijangkau masyarakat.

3.5 SWOT

3.5.1 Kekuatan (*Strength*)

- 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

3.5.2 Kelemahan (*Weakness*)

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

3.5.3 Peluang (*Opportunity*)

Peluang bisnis Bolu Kukus Greantea ini masih cukup besar, di Jakarta sendiri permintaan akan makanan ringan tapi mengenyangkan sangat tinggi. Dengan kualitas terbaik yang diutamakan di Bolu Kukus Greantea ini, diharapkan usaha ini dapat menjadi pemasuk makanan ringan favorit di Jakarta.

3.5.4 Ancaman (*Treat*)

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

4. Aspek Organisasi dan Manajemen

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Organisasi adalah perkumpulan atau wadah bagi sekelompok orang untuk bekerjasama, terkendali, dan dipimpin untuk tujuan tertentu.

Berikut merupakan aspek organisasi yang direncanakan oleh Bolu Kukus Greantea:

1. Nama Usaha : Bostea
2. Jenis Usaha : Kuliner
3. Alamat Usaha : Kavling marinir blok XB. No. 13
4. Nama Pemilik : Pradipta Arif Eko Isnanda

4.2 Perizinan

Dalam menjalankan bisnis, perizinan sangatlah penting untuk keberlangsungan bisnis. Dimana jika suatu usaha tidak memiliki izin dapat dikatakan bisnis tersebut bisnis ilegal. Untuk itu Bolu kukus Greantea membutuhkan dari pemerintah pusat, dan Sate Tahu Bakso akan membutuhkan ijin usaha atau SITU (Surat Ijin Tempat Usaha) dan ijin BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) serta sertifikasi halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia).

4.3 Kegiatan Pra Oprasional

Sebelum memulai sebuah kegiatan usaha, diperlukan sebuah survei dan riset pasar yang digunakan untuk melihat seberapa besar peluang dan apa saja yang menjadi kebutuhan sebuah usaha dan apa yang diinginkan oleh setiap konsumen.

4.4 Kebutuhan Inventaris dan Supply Kantor

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Keterangan
1	Stempel/Cap	1 buah	Sebagai tanda pengenal Toko Bostea
2	Kalkulator	1 buah	Untuk menghitung angka
3	Handphone	1 buah	Untuk media berkomunikasi
4	Laptop	1 buah	Sebagai alat untuk mrndata pesanan Online
5	Pena	5 buah	Untuk menulis dan mencatat
6	Buku Kas	1 buah	Digunakan untuk membuat laporan kas

Tabel 4 Inventaris dan Supply

Sumber : Penulis, 2018

5. Aspek Produksi

5.1 Proses Produksi

1. Tuang gula, telur, dan SP dalam wadah, kemudian aduk dengan mixer kecepatan tinggi selama 5 menit sampai adonan mengembang
2. Masukkan tepung terigu dan baking powder yang sudah diayak perlahan-lahan. Kurangi kecepatan mixernya

3. Kemudian masukkan susu cair, aduk kembali sampai rata
4. Warna asli dari bubuk greentea tidak terlalu hijau, warnanya hanya hijau pucat. Agar warna bolu lebih menarik, tambahkan 5 tetes pewarna makanan (yang hijau loh yaa)
5. Siapkan loyang, olesi permukaan loyang dengan minyak goreng. Lalu tuang adonan ke dalam loyang
6. Siapkan kukusan, masukkan loyang. Kukus selama 20 sampai 30 menit
7. Cek kematangan bolu dengan menusukkan garpu, apabila sudah matang maka bolu siap dihidangkan

5.2 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

1. 125 gram tepung terigu serbaguna (ayak dulu)
2. 125 gram gula pasir
3. 2 butir telur
4. 100 ml susu cair
5. 2 sdm bubuk greentea
6. 1/2 sdt SP
7. 1/2 sdt baking powder
8. 1 Batang Keju parut
9. 1 batang coklat parut
10. ½ kg mesis

5.3 Tenaga Produksi

Rekrutmen adalah praktik dan aktivitas apapun yang dilakukan dan dijalankan oleh organisasi, dengan tujuan utama untuk mengidentifikasi dan menarik para karyawan potensial. Dalam menjalankan usaha Bolu Kukus Greentea, Bostea akan membutuhkan bantuan tenaga kerja untuk melakukan kegiatan usaha setiap harinya. Mulai dari pemilihan bahan

baku, pembuatan produk, hingga menjaga kualitas produk. Bostea menggunakan 3 orang tenaga produksi, dengan 3 karyawan.

5.4 Tanah, Gedung, dan Perlengkapannya

Untuk melakukan kegiatan usana Bolu Kukus Greetea akan dilaksanakan di Kavling Marinir Blok XB. No 13. Di lokasi itu akan dibuat satu tempat khusus produksi dan tempat khusus penjualan hasil produksi.

6. Aspek Keuangan

6.1 Sumber Pendanaan

Uraian	Jumlah
Modal Sendiri	Rp 8.000.000
Bantuan Orang Tua	Rp 7.000.000
Total	Rp 15.000.000

Tabel 5 Sumber Pendanaan

Sumber : Penulis, 2018

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa total modal yang dibutuhkan oleh Bostea adalah sebesar Rp.15.000.000 berdasarkan dari total pengeluaran modal investasi, modal kerja, dan modal operasional Bostea selama satu tahun.

6.2 Kebutuhan Modal Kerja

Bahan	Jumlah	Biaya
Tepung Terigu	125 gram	Rp 5.000
Gula Pasir	125 gram	Rp 5.000
Telur	2 butir	Rp 6.000
Susu Cair	100 ml	Rp 6.000
Bubuk Greentea	2 sdm	Rp 10.000
SP	½ sdt	Rp 12.000
Baking Powder	½ sdt	Rp 10.000
Keju Batang	1 pcs	Rp 18.000
Coklat Batang	1 pcs	Rp 18.000
Mesis	½ kg	Rp 12.000
Total		Rp 102.000

Keterangan diatas adalah untuk pembuatan 1 porsi. Jika satu hari memproduksi sebesar 10 porsi maka $Rp\ 102.000 \times 10 = Rp\ 1.020.000$. Perbulan sebesar $Rp\ 1.020.000 \times 30 = Rp\ 30.600.000$. Pertahun maka $Rp\ 367.200.000$.

6.3 Analisis Kelayakan Usaha

Bostea memerlukan analisis kelayakan usaha untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha. Metode yang digunakan adalah Payback Periode dan Net Present Value. Perkiraan pendapatan Bostea 2018-2020, dapat diasumsikan kenaikan harga setiap tahunnya. 6% dan kenaikan penjualan setiap tahun sebesar 2%.

6.4 Payback Periode

Payback periode adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan secara kumulatif samadengan jumlah investasi dalam bentuk present value. (Purwana, Hidayat 2016, h.132)

Adapun kriteria penghitungan payback periode adalah semakin kecil periode waktu pengembaliannya semakin cepat proses pengembalian suatu investasi. (Purwana, Hidayat 2016, h.150).

Investasi	Arus Kas 1 Tahun
15.000.000	12.000.000

Karena sisa kas tidak dapat dibagi lagi dengan kas bersih tahun ke-2, maka sisa dari perhitungan tahun pertama dibagi dengan kas bersih tahun ke-2 yaitu sebagai berikut:

$$Pp = \frac{\text{Rp. 3.000.000} \times 12}{\text{Rp. 14.000.000}} = 2 \text{ bulan}$$

Jadi kesimpulan yang didapatkan berdasarkan perhitungan diatas bahwa Payback Periode (PP) Bostea dapat diterima dan pengembalian investasi berkisar 1 tahun 2 bulan.

6.5 Net Present Value

Net Present Value adalah analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha. Analisis ini dapat dilihat dengan menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. (Purwana, Hidayat 2016, h.133)

Formula yang digunakan untuk menghitung Net Present Value :

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{(\text{Benefits} - \text{Costs})_t}{(1 + r)^t}$$

where:

r = discount rate

t = year

n = analytic horizon (in years)

$$NVP = \frac{Rp.12.000.000}{(1+6.5\%)} + \frac{Rp.14.000.000}{(1+6.5\%)} + \frac{Rp.18.000.000}{(1+6.5\%)} - Rp.15.000.000$$

$$NVP = Rp. 160.000.000 + Rp.186,666,667 + Rp. 240.000.000 - Rp.15.000.000$$

$$NVP = Rp. 571,666,6667$$

Hasil NPV Bostea yaitu Rp. 571,666,6667 dan bernilai positif, sehingga investasi usaha Bostea layak atau dapat diterima.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.
- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- 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.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.
- Pracoyo, K dan Antyo. (2013), *Aspek Dasar Ekonomi Mikro*, PT Grasindo, Jakarta.
- Warren, C S (2014), *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, Salemba Empat, Jakarta.