

Coconut root cake

(Perencanaan Pendirian Usaha Kue Akar Kelapa)

Oleh: Shafwatun Nada (8105161207)

Pendidikan Administrasi Perkantoran, Universitas Negeri Jakarta

Email: shafwatunnada19@gmail.com

Abstrak

Kue akar kelapa merupakan kue tradisional dari suku Betawi. Dinamakan akar kelapa karena bentuknya yang menyerupai akar kelapa sungguhan. Kue ini biasa disediakan ketika hari raya khususnya hari raya Idul Fitri. Pada perencanaan usaha ini saya hendak menciptakan penampilan kue akar kelapa tersebut dengan memberikan warna yang bervariasi, dengan harapan menarik minat dan perhatian pelanggan. Kue akar kelapa ini merupakan produk rumahan yang dalam pendistribusiannya akan bekerja sama dengan beberapa toko kue kering/makanan ringan yang ada di wilayah Jakarta. Dari hasil analisis beberapa aspek, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Kue Akar Kelapa, Makanan Ringan.

Abstract

Coconut root cake is a traditional cake from the Betawi tribe. Named the coconut root because the shape of the cake same as a real coconut. This cake is usually provided during the holidays especially the Eid al-Fitr. In this business planning I want to create the appearance of coconut root cake by providing a variety of colors, with the hope of attracting the attention and attention of customers. This coconut root cake is a home product which in its distribution will cooperate with some cake/snack shop that exist in Jakarta area. From the analysis of several aspects, this business is feasible to run.

Key Word: Coconut Root Cake, Snack.

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

hari raya Idul Fitri merupakan salah satu hari raya besar yang dijalankan oleh umat Islam. Keluarga yang berada di lokasi berbeda akan berkumpul di kampung halaman. Pada hari raya pula merupakan bentuk syukur atas terselesaikannya puasa satu bulan penuh yakni puasa Ramadhan. Pada hari ini umat islam akan merayakan kebebasannya setelah berpuasa.

Pada hari raya Idul Fitri identik dengan adanya makanan yang beraneka ragam. Setiap daerah pastinya memiliki makanan tradisionalnya sendiri yang akan disajikan pada hari raya tersebut. salah satunya suku Betawi yang memiliki salah satu makanan tradisional yakni kue akar kelapa. Salah satu kue kering ataupun makan ringan yang tersaji si perayaan hari raya tersebut. Bentuknya yang menyerupai akar kelapa pada aslinya menjadikan kue tersebut disebut dengan kue akar kelapa.

Pada umumnya kue ini memang hanya ada di hari raya tersebut, namun tidak menutup kemungkinan untuk dinikmati pada hari selain hari raya tersebut. melihat kue ini termasuk dalam kategori kue kering dan dapat dikatakan sebagai makanan ringan, maka kue ini memungkinkan untuk diproduksi sebagai makanan ringan yang dapat dinikmati kapanpun.

Dalam rencana bisnis ini, melihat kondisi masyarakat sekarang yang dinilai lebih praktis membuat saya beranggapan adanya peluang di dalamnya. Didukung dengan berdirinya toko kue yang menyediakan kue-kue, yang akan ramai pada hari raya menambah keyakinan saya untuk menjalankan bisnis ini. Dengan menciptakan variasi warna dengan harga yang terjangkau akan menambah nilai plus untuk memulai bisnis ini.

1.2 Visi, Misi dan Tujuan

a. Visi

Menawarkan dan menyajikan makanan ringan yang dapat menjadi cemilan dan teman santai saat berbincang. Memberikan

kemudahan kepada masyarakat dalam menyediakan makanan di hari raya kelak, serta memberikan makanan dengan kualitas baik dengan harga yang terjangkau.

b. Misi

- a. Memproduksi barang dengan memperhatikan kualitas barang sehingga layak untuk dikonsumsi.
- b. Menciptakan variasi warna yang menarik dengan bahan pewarna yang sehat.
- c. Menjual produk dengan harga terjangkau
- d. Menciptakan laba

2. Gambaran Usaha

Kue akar kelapa diproduksi secara rumahan (*home industry*) yang berlokasi di Jakarta Utara. Dalam pendistribusiannya akan bekerja sama dengan beberapa pedagang keliling ataupun toko. Untuk mempromosikannya akan dilakukan secara *online* dan *offline* yang diharapkan dapat menarik perhatian pelanggan untuk mencobanya.

Keunikan dari produk ini adalah dari variasi warna yang disediakan dengan tetap memperhatikan kesehatannya karena akan menggunakan bahan yang sehat dan aman. Harga yang ditawarkan sangatlah terjangkau dan tersedia dalam beberapa kemasan.

3. Aspek pemasaran

3.1 Segmentasi Pasar, Target Pasar, Positioning

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar berarti membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda. Berikut ini beberapa segmentasi pasar yang harus diperhatikan:

- Segmentasi geografis kue akar kelapa dapat dikatakan cukup strategis, karena lokasi produksi yang berada di

wilayah yang penduduknya ramai sehingga memungkinkan untuk adanya konsumen yang banyak.

- Segmentasi demografis kue akar kelapa adalah laki-laki dan perempuan untuk semua umur kecuali balita.

b. Target Pasar

Untuk kue akar kelapa ini menargetkan lapisan masyarakat dari berbagai golongan. Karena kue ini dapat dinikmati oleh laki-laki maupun perempuan, dengan variasi umur yang ada.

c. Positioning

Kue akar kelapa berinovasi dengan menyediakan variasi warna yang berbeda-beda sehingga akan memberikan kesan unik pada pelanggan.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

a. Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen untuk membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. (Rahardja dan Manurung, 2010). Pada produksi ini konsumen yang diasumsikan adalah 100 orang dan 10 toko per minggunya.

b. Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang yang produsen hendak tawarkan pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu. (Rahardja dan Manurung, 2010). Untuk rencana penawaran akan disesuaikan dengan tingkat permintaan di setiap bulannya. Jika minggu pertama permintaan sebanyak 120 permintaan, maka penawaran yang diberikan akan disesuaikan dan dengan melihat juga kondisi lainnya yang akan mempengaruhi.

3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan

3.3.1 Product

Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasaran untuk mendapatkan perhatian para konsumen, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen itu sendiri. Pembuatan kue ini merupakan ide baru dengan memberikan penampilan yang lebih menarik yang dilihat dari sisi warnanya. Pengemasan yang digunakan pun merupakan kemasan yang dapat menjaga kue tersebut agar tetap renyah dan dapat menjaga produk tersebut.

3.3.2 Price

Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa (Purwana dan Hidayat, 2016). Adapun harga yang kami tawarkan sebesar Rp. 5.000 per bungkus. Harga tersebut relatif terjangkau untuk semua lapisan masyarakat.

3.3.3 Promotion

Promosi merupakan suatu proses pengenalan produk kepada konsumen khususnya produk baru (Purwana dan Hidayat, 2016). Dengan demikian perlu adanya promosi yang dilakukan guna memperkenalkan produk ini. Adapun promosi yang dilakukan adalah:

- Brosur
Brosur adalah jenis alat promosi yang sering digunakan oleh penjual di samping iklan untuk memberitahukan barang dan jasanya (Purwana dan Wibowo, 2017). Dengan adanya brosur yang dapat disebarakan kepada masyarakat diharapkan dapat membantu dalam memperkenalkan produk ini.
- Iklan
Iklan adalah alat promosi yang digunakan oleh penjual untuk menyampaikan informasi tentang barang atau jasanya (Purwana dan Wibowo, 2017). Dalam iklan tersebut akan disampaikan

mengenai bahan, harga, serta bagaimana untuk mendapatkan kue akar kelapa ini. Iklan yang dilakukan merupakan iklan melalui sosial media yang saat ini digunakan oleh banyak orang.

- **Penjaga toko/Warung**

Penjaga toko/warung adalah sumber informasi lain yang dapat dimintai keterangan oleh konsumen (Purwana dan Wibowo, 2017). Melalui penjaga toko/warung barang dapat dipromosikan langsung kepada konsumen. Mengingat kami akan bekerja sama dengan toko maka dibutuhkan promosi yang dilakukan oleh penjaga toko tersebut.

3.4 Analisis SWOT

a. Strength (Kekuatan)

- Memberikan kemudahan dalam penyediaan makanan di hari raya.
- Memiliki variasi warna yang menarik
- Menyediakan dengan harga terjangkau
- Bahan-bahan produksi yang mudah didapatkan

b. Weakness (Kelemahan)

- Kegiatan produksi masih menggunakan cara tradisional
- Harga bahan baku yang relatif berubah-ubah

c. Opportunities (Peluang)

- Kondisi masyarakat yang relatif praktis dan konsumtif
- Dapat dinikmati sebagai makanan ringan.

d. Threats (Ancaman)

- Munculnya pesaing yang memproduksi makanan ringan pula
- Munculnya inovasi baru
- Kenaikan harga.

4. Aspek Organisasi dan Manajemen

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

- Nama Usaha : Kue Akar Kelapa
- Jenis Usaha : *Home Industry*
- Alamat Usaha : Jl. Rorotan III, Cilincing, Jakarta Utara
- Nama Pemilik : Suhaibatul Aslamiah & Shafwatun Nada

4.2 Perijinan

Usaha kue akar kelapa ini merupakan usaha rumahan yang membutuhkan izin dari rukun tetangga setempat. Jika usaha ini dapat berkembang dengan baik maka diperlukan izin mendirikan usaha kepada pihak yang berwajib sehingga tidak menghambat jalannya usaha ini.

5. Aspek Produksi

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi usaha kue akar kelapa berada di Jl. Rorotan III, Cilincing, Jakarta Utara. Lokasi tersebut dipilih karena merupakan tempat tinggal pemilik dan mengingat usaha kami merupakan usaha rumahan yang memanfaatkan fasilitas rumah yang ada.

5.2 Proses Produksi

Proses produksi dilakukan dengan cara tradisional dalam artian hampir seluruhnya dikerjakan oleh tangan manusia bukan dengan mesin. Adapun proses produksi kue akar kelapa ini adalah:

1. Siapkan alat dan bahan yang dibutuhkan, seperti Baskom, Wajan, pencetak, tepung ketan dan tepung terigu, gula pasir, santan, wijen, jahe, air, dan garam, telur, mentega.
2. Haluskan jahe terlebih dahulu.
3. Campurkan semua bahan dalam baskom.
4. Aduk hingga semua bahan tercampur rata.
5. Setelah adonan siap langkah selanjutnya adalah panaskan minyak.
6. Masukkan adonan dalam cetakan.

7. Goreng hingga matang.
8. Kue akar kelapa siap dikemas.

5.3 Tenaga Produksi

Tenaga produksi merupakan orang-orang memiliki peran penting dalam kegiatan produksi kue akar kelapa ini. Pada produk ini yang merupakan tenaga produksinya adalah pemilik usaha ini sendiri. Namun ketika usaha ini berkembang kami akan menambah tenaga produksi sesuai dengan kebutuhan.

5.4 Mesin dan Peralatan

Adapun mesin dan peralatan yang dibutuhkan adalah:

Tabel 1: mesin dan peralatan yang dibutuhkan

No.	Mesin dan Peralatan	Keterangan
1	Baskom	Wadah untuk mencampur bahan
2	Wajan	Untuk menggoreng adonan kue
3	Sutil	Untuk menggoreng
4	Plastik Kemasan	Untuk mengemas kue akar kelapa
5	Timbangan	Untuk menimbang produk dan memudahkan dalam pengemasan
6	Mesin Press	Untuk merekatkan plastik kemasan
7	Cetakan	Untuk membantu proses pembentikan kue pada saat menggoreng

5.5 Tanah, Gedung dan Perlengkapan

Kegiatan usaha dan produksi dilakukan pada lokasi yang sama, sehingga diharapkan dapat mengurangi beban produksinya. Mengingat produk ini akan didistribusikan kembali kepada beberapa toko di Jakarta, maka kami memilih lokasi yang sama guna memudahkan dalam pendistribusian tersebut.

6. Aspek Keuangan

6.1 Sumber Pendanaan

Modal merupakan dana awal yang sangat dibutuhkan dalam membuka sebuah usaha. Dalam usaha ini modal yang dibutuhkan sebesar Rp. 6.855.000 yang bersumber dari pihak pemberi dana yakni Suhaibatul Aslamiah.

6.2 Rencana Kebutuhan Modal Investasi

Tabel 2: Rencana Kebutuhan Modal Investasi

No.	Peralatan	Unit	Harga perunit	Total harga	Depresiasi
1	Baskom	1	Rp. 30.000	Rp. 30.000	Rp. 7.000
2	Wajan	1	Rp. 50.000	Rp. 50.000	Rp. 12.000
3	Sutil	1	Rp. 15.000	Rp. 15.000	Rp. 4.000
4	Timbangan	1	Rp. 200.000	Rp. 200.000	Rp. 48.000
5	Mesin Press	1	Rp. 300.000	Rp. 300.000	Rp. 72.000
6	Cetakan	1	Rp. 200.000	Rp. 200.000	Rp. 48.000
Jumlah				Rp.795.000	Rp. 191.000

Kebutuhan modal Investasi merupakan barang-barang yang dibutuhkan dalam produksi kue akar kelapa ini. Modal investasi yang dibutuhkan sebesar Rp. 759.000 dan nilai ekonomis selama 1 tahun adalah Rp. 191.000

6.3 Kebutuhan Modal kerja

Kebutuhan modal kerja yang digunakan oleh usaha kue akar kelapa per bulannya adalah:

Tabel 3: Kebutuhan Modal Kerja

No.	Perlengkapan	Unit	Harga Perunit	Total
1	Tepung Ketan	16 Kantong	Rp. 8.000	Rp. 128.000
2	Tepung Beras	4 Kantong	Rp. 7.000	Rp. 28.000

3	Minyak	4 Kantong	Rp. 24.000	Rp. 96.000
4	Telur	1 kg	Rp. 24.000	Rp. 24.000
5	Wijen	¼ kg	-	Rp. 12.000
6	Garam	3 Kantong	Rp. 4.000	Rp. 12.000
7	Gula Pasir	4 kg	Rp. 20.000	Rp. 80.000
8	Santan	2 liter	Rp. 10.000	Rp. 20.000
9	Mentega	12 Kantong	Rp. 6.000	Rp. 72.000
10	Jahe	3 Ons	-	Rp. 5.000
11	Buah naga	4 buah	Rp. 7.000	Rp. 28.000
12	Plastik	3 pack	Rp. 12.000	Rp. 36.000
Jumlah				Rp. 541.000
Total Pertahun				Rp. 6.492.000

Dengan demikian kebutuhan modal usaha kue akar kelapa sebesar Rp. 477.000 perbulannya yang jika dihitung dalam jangka waktu 1 tahun membutuhkan dana sebesar Rp. 5.724.000

Tabel 4: Biaya Operasional

Uraian	Jumlah perbulan
Biaya Air	Rp. 20.000
Biaya Listrik	Rp. 40.000
Gas 3 kg	Rp. 38.000
Biaya Brosur	Rp. 100.000
Total	Rp. 198.000
Total Pertahun	Rp. 2. 376.000

Dengan demikian biaya operasional usaha kue akar kelapa ini adalah Rp. 198.000 setiap bulannya yang apabila dihitung dalam jangka waktu 1 tahun sebesar Rp. 2.376.000.

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

6.4.1 Laporan Laba Rugi

Merupakan laporan yang menggambarkan hasil usaha dalam satu periode tertentu.

Pendapatan:

- Penjualan kue akar kelapa perminggu = @Rp. 5.000 x 40 bungkus = Rp. 200.000
- Penjualan kue akar kelapa perbulan = @Rp. 5.000 x 160 bungkus = Rp. 800.000
- Penjualan kue akar kelapa pertahun = @Rp. 5.000 x 1.920 bungkus = Rp. 9.600.000

Dengan demikian pendapatan yang dimiliki selama 1 tahun sebesar Rp. 9.600.000

Tabel 5: Laporan LabaRugi

	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021
Pendapatan	Rp. 9.600.000	Rp. 11.000.000	Rp. 12.500.000
Biaya Bahan Baku	Rp. 6.492.000	Rp. 6.675.000	Rp. 7.050.000
Biaya Operasional	Rp. 2.376.000	Rp. 2.400.000	Rp. 2.576.000
Biaya Depresiasi	Rp. 191.000	Rp. 191.000	Rp. 191.000
Total Biaya	Rp. 9.059.000	Rp. 9.266.000	Rp. 9.817.000
Laba Operasi	Rp. 541.000	Rp. 1.734.000	Rp. 2.683.000
Pajak 1%	Rp. 5.410	Rp. 17.340	Rp. 26.830.000
Laba Setelah Pajak (EAT)	Rp. 546.410	Rp. 1.751.340	Rp. 2.709.830

6.5 Analisa Keuntungan

Break Even Point (BEP) adalah harga titik impas pada sebuah penjualan. Berikut di bawah ini merupakan rumus perhitungan BEP pada usaha kue akar kelapa:

$$1. \text{ BEP Harga} = \text{Total biaya produksi untuk 1 kali produksi :}$$
$$\text{produksi}$$

$$= \text{Rp. 260.000} : 160 \text{ bungkus} = \text{Rp. 2.000}$$

$$2. \text{ BEP Produksi} = \text{Total biaya produksi untuk 1 kali produksi :}$$
$$\text{harga per buah}$$

$$= \text{Rp. 260.000} : \text{Rp. 5.000} = 52 \text{ bungkus}$$

Jadi, untuk mencapai titik impas maka dalam 1 bungkus kue akar kelapa yang harus terjual adalah 52 bungkus dengan harga per bungkus Rp. 2.000

DAFTAR PUSTAKA

- Rahardja, Prathama dan Manurung, Mandala. (2010). *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit FakultasEkonomi Universitas Indonesia.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Purwana, Dedi dan Wibowo, Agus. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.