

## **BAB 5**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **5.1 Profile Bisnis**

Yummy Roll's merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang kuliner atau lebih tepatnya inovasi kuliner dari makanan risoles. Nama Yummy Roll's itu sendiri diambil dari kata Yummy dalam Bahasa Inggris yang artinya lezat dan Roll's yang berarti digulung. Dengan begitu Yummy Roll's sendiri diharapkan dapat memberikan kenikmatan bagi konsumen saat pertama kali mencicipi olahan risoles ini.

Yummy Roll's ini memilih pasar sasaran ibu-ibu yang mengikuti arisan di Kota Bandung. Dikarenakan risoles makanan yang cukup populer disajikan di kalangan arisan ibu-ibu. Karena itu peneliti ingin menjadi pelopor dalam masakan yang berbahan dasar ayam, udang dan smoked beef dengan membuat suatu inovasi baru dari olahan tersebut dengan menggunakan bahan baku yang berbeda tetapi memiliki manfaatnya yaitu seperti tepung terigu diganti dengan tepung ubi ungu dan tepung panis diganti dengan outmilk. Bandung merupakan sebuah kota yang terkenal dengan kulinernya dan banyak kaum milenial yang pastinya penasaran dengan makanan yang baru muncul di pasaran.

Yummy roll's adalah jenis kuliner yang menu utamanya adalah daging ayam yang dimana makanan tersebut memiliki bahan-bahan yang sehat dan berprotein tinggi. Yummy roll's ini memiliki saus dari mulai saus tomat (tidak pedas) dan saus pedas. Penyajian yang digunakan pun dengan menggunakan Box plastik yang bisa digunakan kembali tempatnya dan tidak mudah tumpah atau rusak dimana di dalamnya berisi risoles yang siap di makan atau bisa di makan dengan menggorengnya terlebih dahulu, lalu di sampingnya terdapat saus.

Kedepannya Yummy Roll's ingin memberikan manfaat kepada konsumen Yummy Roll's ialah memberikan manfaat dari segi makanan yang kita tawarkan, yang mana makanan ini membantu memenuhi kebutuhan asupan tubuh yang baik untuk para penikmat dan konsumen. Konsep yang kita terapkan disini ialah konsep "Lezat dan sehat" yang mana maksud dari konsep ini adalah konsumen yang

membeli Yummy Roll's merasakan langsung kenikmatan dari produk yang mereka konsumsi dan maksud dari sehat ialah dengan mereka membeli makanan dari Yummy Roll's yang tanpa bahan pengawet dan aman bagi tubuh.

Berikut adalah profil perusahaan :

Nama Perusahaan	: Yummy Roll's
Nama Pemilik	: Ira Malinda
Alamat Perusahaan	: Jl. Maleber Utara No.61 RT/RW 02?06
Bentuk Badan Usaha	: Perorangan
Jenis Produk	: risoles
Badan Hukum	: Belum terdaftar sebagai usaha berbadan hukum
Tahun Didirikan	: 2019
Logo Perusahaan	:



Gambar V . 1 Logo

## **5.2 Visi dan Misi**

Untuk menjalankan suatu bisnis diperlukan suatu pernyataan yang dapat menggambarkan maksud utama dari bisnis tersebut sehingga memberikan pelayanan terbaik. Pernyataan tersebut disebut sebagai visi bisnis.

Adapun visi, misi dan tujuan perusahaan adalah sebagai berikut :

### **5.2.1 Visi**

Menjadikan Yummy Roll's sebagai produk yang mempunyai identitas makanan yang nikmat dengan memiliki manfaat , berkualitas dan terjangkau, serta di gemari oleh semua kalangan. Kemudian menjadikan Yummy Roll's sebagai produk berstrandar Nasional sehingga dapat mempopulerkan makanan ini keseluruh penjuru Indonesia.

### **5.2.2 Misi**

1. memperkenalkan Yummy Roll's kepada konsumen yaitu dengan mempromosikannya melalui media sosial.
2. menggunakan bahan bahan yang berkualitas dan terjaga kebersihannya
3. menciptakan produk- produk terbaik dengan nilai tambah dan bermanfaat bagi konsumen.
4. memberikan inovasi baru dalam olahan risoles yang dapat diterima oleh seluruh penjuru masyarakat Indonesia.

## **5.3 Analaisis Lingkungan Usaha**

Didalam melakukan analisis lingkungan usaha, perlu diketahui terlebih dahulu pengaruh faktor internal dan pengaruh faktor eksternal terhadap kegiatan usaha tersebut. Kedua faktor tersebut akan menentukan perlu atau tidaknya dilakukan pengembangan usaha, dan strategi apa yang harus dilakukan apabila akan melakukan pengembangan usaha. Dengan demikian, dapat membantu perusahaan didalam mengidentifikasi peluang yang potensial serta ancaman yang mungkin akan dihadapi. Berikut Analisis Lingkungan usaha Yummy Roll's pada lingkungan eksternal dan internal.

### 5.3.1 Analisis Lingkungan Eksternal Makro

Dalam menganalisis lingkungan eksternal makro menggunakan analisis STEEPLE yaitu analisis terhadap lingkungan umum perusahaan (*general environment*) untuk mengidentifikasi sejumlah ancaman dan peluang yang diakibatkan oleh perubahan lingkungan umum (eksternal) perusahaan. Analisis STEEPLE mencakup analisis terhadap lingkungan : *Social/Demographic, Technological, Economics, Environmental, Political, Legal dan Ethical*.

#### 5.3.1.1 Factor *Social/Demographic* (Social)

Hasil riset Snapcart mengenai perilaku belanja *e-commerce* di Indonesia menunjukkan bahwa penduduk Pulau Jawa dan Sumatera Utara merupakan pembelanja *online* yang paling dominan. Berdasarkan data geografi, pembelanja *e-commerce* tertinggi di Indonesia, yakni DKI Jakarta (22%), Jawa Barat (21%), Jawa Timur (14%), Jawa Tengah (9%), Banten (8%), dan Sumatera Utara (6%). Dalam riset tersebut juga terlihat bahwa berdasarkan usia, setengah atau 50% pembelanja merupakan Generasi Milenial (berusia antara 25-34 tahun). Kemudian, disusul Generasi Z (15-24 tahun) sebanyak 31%, Generasi X (35-44 tahun) sebanyak 16%, dan 2% sisanya merupakan Generasi Baby Boomers (usia 45 tahun keatas). (sumber : <https://marketeers.com/generasi-milenial-masih-pembelanja-online-terbesar-di-indonesia/> )

Dari keterangan berita di atas dapat dilihat bahwa Perilaku social masyarakat yang berubah mengikuti perkembangan teknologi saat ini, generasi milenial rutin berbelanja di *e-commerce* hal ini dapat dilihat bahwa generasi z berada di posisi kesatu dan kedua yang rutin berbelanja *e-commerce* , Hal tersebut menjadi peluang bagi para pelaku usaha online. Selain itu menjadi peluang bagi Yummy Roll's juga ,hal tersebut berpengaruh dalam pemilihan sasaran pasar atau target pasar yang lebih tepat.

#### 5.3.1.2 Factor *technological* (teknologi)

Pengguna **internet** Indonesia tercatat sebagai warganet yang paling banyak membeli barang secara *online* pada Desember 2018. Sebanyak 86 persen pengguna internet Indonesia melakukan [belanja online](#) lewat perangkat apapun. Angka ini

didapat dari data yang dihimpun Global Web Index yang dirangkum oleh We Are Social dan Hootsuite. Tingkat belanja *online* pengguna internet Indonesia adalah yang tertinggi dibanding negara di kawasan Asia Tenggara lain. Hanya 77 persen pengguna internet Vietnam yang melakukan belanja *online*, disusul Malaysia 75 persen, Singapura 73 persen, dan Filipina 70 persen. Sementara rata-rata belanja online para pengguna internet dunia sebesar 75 persen. ( <http://islamic-center.or.id/netizen-indonesia-paling-gemar-belanja-online/> ).

Studi ini melibatkan 4 ribu konsumen dari Tiongkok, India, Hong Kong, Singapura, Thailand, Filipina, dan Indonesia, serta 1.400 merchant UKM. Sebanyak 94% pedagang di Filipina memanfaatkan Facebook, begitu pula di Indonesia (92%), dan India (89%). Instagram paling banyak dipakai oleh merchant dari Indonesia (72%), Filipina (56%), dan Hong Kong (50%).

Dari keterangan berita di atas Perkembangan teknologi yang semakin cepat membantu para pelaku usaha dalam menjual produk secara online. Maka dari itu berbelanja online pada situs online menjadi peluang yang besar bagi para pelaku usaha. Yummy Roll's menggunakan dan memilih situs online Instagram yang paling banyak di Indonesia, sebagai media menjual produk.

### **5.3.1.3 Faktor Economics (Ekonomi)**

Badan Pusat Statistik ( BPS) akan bekerja sama dengan beberapa pihak untuk mengumpulkan data transaksi belanja online e-commerce. Tujuannya adalah guna mengukur daya beli masyarakat. Dari survei tersebut, BPS menemukan adanya pola ketika pendapatan ekonomi makin tinggi, maka porsi belanja online makin besar. Jumlah produk atau jumlah supply ke pasar tidak mungkin melebihi konsumsi maupun impor. (sumber : <https://ekonomi.kompas.com/read/2017/08/14/163000426/bps-kumpulkan-data-transaksi-e-commerce-untuk-apa-> )

Dengan meningkatnya daya beli masyarakat Indonesia terutama pembelian secara online sangat berpengaruh dalam memberikan peluang bagi para pelaku usaha online, karena mendukung dalam meningkatkan sasaran atau target pasar dan memberikan dampak yang bagus dalam penjualan dengan meningkatkan laba

penjualan. Serta stabilnya pertumbuhan ekonomi berdampak baik untuk daya beli masyarakat, yang berarti konsumsi masyarakat akan memenuhi kebutuhan dan keinginan mampu terwujud. Hal ini sangat berpeluang bagi para pelaku usaha yang untuk membuka usaha yang mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat.

#### 5.3.1.4 Faktor *Political* (Politik)

Direktur Jenderal Pajak (DJP) Robert Pakpahan menyebutkan UMKM menjadi tulang punggung perekonomian. “Mengenai UMKM banyak yang tidak tahu kalau UMKM merepresentasikan 98,8% unit usaha yang ada di ekonomi,” ungkap Robert juga menjelaskan UMKM menjadi usaha yang dilirik negara dalam memberikan kontribusi yang baik dalam makroekonomi. UMKM membantu penerimaan negara melalui pajak. “Dari sisi makro, UMKM sangat besar perannya terutama dalam kondisi ekonomi sulit. Tinggal diberi intervensi dengan stimulus untuk perkembangan,” jelas Yasa, sebagaimana dikuti dari kontan.co.id. ( sumber : <http://pelakubisnis.com/2019/09/umkm-mampu-dorong-pertumbuhan-ekonomi/> )

Pemerintah giat dalam mendukung UMKM di Indonesia menjadi perhatian bagi para pelaku usaha yang ingin merintis . terlansir dari berita di atas bahwa UMKM membantu penerimaan negara melalui pajak, hal tersebut sangat berpengaruh bagi pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya. Belum lagi sebagian besar masyarakat lebih gemar berkuliner dibandingkan makanan rumahan karna banyaknya situs online yang menjual makanan. Ini menjadi peluang yang menjanjikan bagi Yummy Roll’s untuk membuka usaha karena pemerintah yang pendukung pelaku usaha.

#### 5.3.1.5 Faktor *Legal*(Regulasi atau Hukum)

Bab II Asas dan Tujuan Pasal 2 mengatur bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berasaskan **berwawasan lingkungan**. Yang dimaksud dengan "asas berwawasan lingkungan" adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.

1. Bab VI Pasal 20 mengatur bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah memfasilitasi pengembangan usaha dengan cara **memberikan insentif** bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah **mengembangkan teknologi dan kelestarian lingkungan hidup**.
2. Bab VII Pembiayaan dan Penjaminan Pasal 22 menjelaskan bahwa dalam rangka meningkatkan sumber pembiayaan Usaha Mikro dan Usaha Kecil, Pemerintah melakukan upaya: Pengembangan **sumber pembiayaan dari kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank**; Pengembangan lembaga modal ventura; Pelembagaan terhadap transaksi anjak piutang;

Pemerintah Indonesia sangat mendukung keberadaan UMKM dengan memberikan pembiayaan modal melalui pinjaman, hal tersebut sangat membantu bagi UMKM yang kekurangan modal atau memiliki ide tetapi tidak memiliki modal. Bagi Yummy Roll's pemerintah membantu usaha baru, membuat para pelaku usaha tidak perlu takut lagi kekurangan modal dan dilindungi oleh pemerintahan.

#### **5.3.1.6 Faktor *Etichal* (Norma)**

Bicara soal produk, terkait keamanan dan kepercayaan, karena itulah ada yang namanya sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Sertifikat halal adalah sertifikat yang menyatakan bahwa suatu produk (makanan, minuman, dan sebagainya) tidak mengandung unsur yang diharamkan, atau bahan baku dan pengolahan dilakukan dengan metode produksi yang sudah memenuhi kriteria syariat Islam.

Dalam Undang-Undang No.33 tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal, telah diatur bahwa setiap produk yang masuk, beredar, dan diperdagangkan di wilayah Indonesia wajib bersertifikat halal, kecuali produk haram. Kategori "produk" pada undang-undang itu mencakup barang dan/atau jasa yang terkait dengan makanan, minuman, obat, kosmetik, produk kimiawi, produk biologi, produk rekayasa genetik, serta barang gunaan yang dipakai, digunakan, atau dimanfaatkan oleh masyarakat.

Jika Anda pelaku usaha pelaku menengah (UKM) terkait produk kuliner atau pangan, sebaiknya memiliki sertifikat halal ini, selain izin edar dari lembaga BPOM RI atau Dinas Kesehatan setempat (SPP-IRT). Sertifikat di tangan, Anda tenang dalam menjalankan usaha, masyarakat pun merasa aman jika menggunakan produk Anda. (sumber : <https://indonesia.go.id/layanan/perdagangan/ekonomi/cara-memperoleh-sertifikasi-halal-mui> )

Dari keterangan berita di atas dapat disimpulkan bahwa di era sekarang ini untuk membuat sertifikasi halal pada suatu produk usaha sangat dipermudah sekali dari mulai mencari informasi tentang syarat apa saja yang harus diperlukan saat membuat sertifikasi halal dan bisa juga membuat secara online, hal tersebut sangat membantu pelaku usaha menengah untuk mendapatkan sertifikasi halal pada produknya.


### 5.3.2 Analisis Lingkungan Eksternal Mikro




Dalam lingkungan eksternal mikro, akan dibahas tiga faktor penting yang mempengaruhi lingkungan usaha ini, yaitu pesaing, pasar, dan pelanggan.

Pesaing adalah perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama dengan produk yang kita tawarkan. Berdasarkan survey yang dilakukan oleh Yummy Roll's untuk mengetahui kondisi pesaing, berikut beberapa pesaing yaitu :

Table V . 1 Kondisi Pesaing

N O	Pesaing	Kelebihan	Kelemahan
1	Kurisol	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banyak varian rasa</li> <li>- Memiliki Outlet sendiri</li> <li>- Memiliki cabang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurang aktifnya pemesanan di media social</li> <li>- Bentuk risoles pada umumnya</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Packaging yang kurang nyaman</li> </ul>
2	<p>De risol</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banyak varian rasa</li> <li>- Desain packaging yang menarik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurang aktifnya pemesanan di media social</li> <li>- Penataan risoles yang kurang menarik</li> </ul>
3	<p>Risoles Melepuh</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki banyak varian</li> <li>- Bentuknya yang menarik karena berwarna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bentuknya hanya itu itu saja</li> <li>- Packagingnya yang kurang menarik</li> </ul>
4.	<p>Kartika Sari</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki Outlet sendiri</li> <li>- Sudah cukup terkenal oleh konsumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bentuknya hanya itu saja</li> <li>- Bahan baku yang digunakan</li> </ul>

			risoles pada umumnya
5	<p>Prima Rasa</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki outlet sendiri</li> <li>- Sudah cukup terkenal oleh konsumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Packaging kurang menarik</li> <li>- Bentuknya kurang menarik</li> </ul>
6	<p>Warung Maleber</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sudah cukup banyak konsumennya</li> <li>- Harga lebih murah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risolesnya yang kecil</li> <li>- Bentuknya yang itu itu saja</li> </ul>

Pangsa pasar yang di targetkan oleh Yummy Roll's sendiri adalah para ibu ibu yang berusia 30-39 dimana para ibu ibu tersebut suka mengikuti perkumpulan arisan . Konsumen ini terdiri dari beragam strata sosial, namun sebagian besar dari mereka mempunyai strata sosial menengah sampai dengan ke atas.

### 5.3.3 Analisis Lingkungan Internal

Dari lingkungan internal yang dianalisis adalah apa yang dimiliki usaha tersebut, seperti sumber daya manusia, modal yang dimiliki, lokasi, dan lain-lain. Berikut ini Analisis Lingkungan Internal dari Yummy Roll's:

#### 1. Sumber Daya Manusia

Yummy Roll's sendiri memiliki 2(dua) orang yang memiliki tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. 2(dua) orang tersebut di bagian produksi dan marketing. Meskipun masih sedikit sumber daya manusia yang dimiliki namun Yummy Roll's sendiri akan melakukan perekrutan karyawan lain untuk mengisi bagian-bagian yang kosong dan membantu memudahkan pekerjaan yang lain.

#### 2. Modal

Biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha ini berkisar Rp. 45.259.000 dengan beberapa kebutuhan yang tercantum, yaitu sebagai berikut :

- A. Biaya Produksi
- B. Biaya Pemasaran
- C. Biaya Tak Terduga

Table V . 2 Modal

Sumber Modal	Presentase %	Jumlah
Pribadi	20%	Rp 13.051.800
Kaka kandung	80%	Rp 52.207.200
Total	100%	Rp 65.259.000

Maka modal yang dimiliki Yummy Roll's sebesar Rp. 65.259.000 Dan modal tersebut tercukupi untuk usaha ini.

#### 3. Lokasi

Yummy Roll's sendiri untuk saat ini belum memiliki lokasi penjualannya masih offline saja tetapi untuk kedepannya jika sudah memungkinkan

Yummy Roll's sendiri akan membuka store di daerah jalan L.L.R.E martadinata karena memiliki tempat yang strategis.

#### 4. Peralatan yang Sudah Dimiliki

peralatan yang dimiliki untuk menjalankan usaha ini , yaitu sudah memiliki peralatan produksi seperti gas, kompor, wajan, blender, serok, pisau, piring, talenan. Masih ada beberapa peralatan yang belum dimiliki , tetapi usaha ini masih bisa dijalankan dengan peralatan yang ada.

#### 5. Target Pasar

Yang menjadi target pasar usaha ini, yaitu ibu ibu yang mengikuti perkumpulan arisan. Tetapi tidak menutup kemungkinan target dan sasaran akan semakin luas, jika usaha ini sudah berjalan dengan baik.

Dalam analisis lingkungan internal, diperlukan peralatan atau metode untuk menganalisis posisi usaha pada saat ini, untuk itu digunakan key success factor

Key Success Factor (KSF), merupakan atribut yang harus dimiliki perusahaan. Yang menjadi kunci keberhasilan dari bisnis ini adalah:

##### 1. Reliability (Keandalan)

- Produk yang memiliki kelebihan yang beda dari produk yang lain mulai dari bahan bahannya seperti tepung ubi ungu dan outmilk
- Tampilan packaging yang bisa dipake lagi tanpa harus dibuang begitu saja

##### 2. Responsiveness (ketanggapan)

- Kemampuan pegawai memberikan pelayanan yang cepat dan sesuai permintaan konsumen.

##### 3. Comptence (Kemampuan/Keahlian)

- Keahlian Yummy Roll's memiliki keterampilan dan pengetahuan mengenai produk yang ditawarkan.
- Memberikan makanan dengan masakan terbaik kepada konsumen

##### 4. Access (Kemudahan)

- Memiliki admin yang cepat dalam menanggapi konsumen

- Bekerja sama dengan penyedia layanan antar makanan sehingga membuat konsumen lebih mudah mendapatkan produk yang di pesan
5. Courtesy (Kesopanan/Kebaikan)
    - Penerapan sikap sopan santun dan ramah kepada konsumen
    - memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen
  6. Communication (Komunikasi)
    - Menerima masukan dan kritikan dari konsumen dengan sifat terbuka
    - Membuat media sosial untuk memudahkan konsumen mengetahui informasi seputar produk Yummy Roll's
  7. Credibility (Kepercayaan)
    - Menggunakan bahan baku yang berkualitas demi menjaga rasa dan mutu dari produk yang ditawarkan.
  8. Understanding/Knowing The Customer (Memahami konsumen)
    - Yummy Roll's menyesuaikan menu-menu yang diwarkan dengan perkembangan trend kuliner agar bisa memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.
  9. Tangibles (Bukti langsung)
    - Kemasan yang dipilih disesuaikan dengan kondisi produk yang cocok di simpan di lemari pendingin
    - Kerapihan dan kebersihan produk dan packaging yang digunakan.
  10. Assurance (Jaminan)
    - Memberikan jaminan terhadap bahan baku yang digunakan
    - Memberikan jaminan kepuasan terhadap rasa dan pelayanan yang diberikan.
  11. Empathy (Empati)
    - Melayani konsumen tanpa dibedakan status sosial
  12. Ethic (Etika)
    - Ketepatan dalam pelayanan sesuai dengan pesanan.  
Memberikan pelayanan yang terbaik demi memenuhi kepuasan konsumen.

## 5.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan berdasarkan analisis yang telah dilakukan sebelumnya. Dimana dari analisis sebelumnya dapat mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang membantu atau melatar belakangi perusahaan dalam menemukan tujuan perusahaan serta kesempatan dan ancaman yang menghalangi usaha untuk mencapai tujuannya. Adapun kekuatan yang lebih detail dari usaha Yummy Roll's.

Berikut adalah analisis SWOT Yummy Roll's ,yaitu :

### 1. Faktor Internal

Table V . 3 Kekuatan (Strength) Yummy Roll's

Strenght 1- S1	Harga yang terjangkau
Strenght 2 - S2	Tampilan produk yang berbeda dengan pesaing
Strenght 3 -S3	Mempunyai kandungan gizi
Strenght 4 – S4	Packaging yang nyaman buat digunakan kembali

Selain kekuatan Yummy Roll's juga masih memiliki beberapa kekurangan yang akan terus diperbaiki agar bisa memaksimalkan kepuasan konsumen , berikut kekurangan pada Yummy Roll's .

Table V . 4 Kelemahan (Weakness) Yummy Roll's

Weakness 1 – W1	Belum terkenal luas oleh konsumen
Weakness 2 – W2	Varian produk yang ditawarkan masih belum begitu banyak
Weakness 3 – W3	Masih kurangnya mempromosikan produk
Weakness 4 – W4	Tidak tahan lama dikarenakan tidak memakai bahan pengawet

### 2. faktor Eksternal

Perkembangan zaman menciptakan suatu trend terbaru, yaitu masyarakat lebih peduli dengan asupan makanan yang dikonsumsinya. Masyarakat sekarang tidak hanya memikirkan rasanya saja, mereka juga memikirkan manfaat dari makanan yang mereka konsumsi. Adapun beberapa peluang dari usaha Yummy Roll's ini dapat dilihat dari tabel dibawah ini :

Table V . 5 Peluang (Opportunity) Yummy Roll's

Opportunity 1 – O1	Membuka cabang dikota kota besar
Opportunity 2 – O2	Rasanya yang lezat dan disukai oleh siapapun
Opportunity 3 – O3	Baik untuk kesehatan karna memiliki kandungan gizi
Opportunity 4 – O4	Meningkatkan daya beli masyarakat terhadap kuliner

Disamping peluang , ternyata ada ancaman yang mengancam usaha Yummy roll's ini. Tabel dibawah ini akan memperlihatkan beberapa ancaman yang akan di hadapi usaha Yummy Roll's.

Table V . 6 Acaman (Threat) Yummy Roll's

Threat 1 – T1	Adanya pesaing yang menjual produk yang sama dengan harga yang lebih murah
Threat 2 – T2	Pesaing dengan modal yang lebih besar
Threat 3 – T3	Keterbatasan bahan baku seperti tepung ubi ungu
Threat 4 – T4	Selera konsumen yang berbeda-beda

Dari faktor internal yang dimiliki oleh usaha Yummy Roll's ini, baik kekuatan maupun kelemahan maka faktor-faktor internal strategis dari usaha Yummy Roll's bisa disarikan sebagian berikut :

Table V . 7 Internal Strategic Factors Summary

Internal Strategic Factors	Weight	Rating	Weight Score
<b>Strength (kekuatan)</b>			
Harga yang terjangkau	0,10	3	0,3
Tampilan produk yang menarik	0,12	4	0,48
Mempunyai kandungan gizi	0,16	5	0,8
Packaging yang nyaman buat digunakan	0,12	4	0,48
<b>Weakness (kelemahan)</b>			
Belum terkenal luas oleh konsumen	0,09	3	0,27
Varian produk yang ditawarkan masih belum begitu banyak	0,16	5	0,8
Masih kurangnya mempromosikan produk	0,10	4	0,4
Tidak tahan lama dikarenakan tidak memakai bahan pengawet	0,15	5	0,75
<b>Jumlah</b>	<b>1</b>		<b>4,28</b>

Sementara itu untuk faktor-faktor eksternal strategis dari Yummy Roll's dapat disarikan sebagai berikut :

Table V . 8 External Strategic Factors Summary

Eksternal strategic factor	Weight	Rating	Weight Score
<b>Opportunity (peluang)</b>			
Rasanya yang lezat disukai oleh siapapun	0,13	5	0,65
Baik untuk kesehatan karna memiliki kandungan gizi	0,11	4	0,44
Meningkatkan daya beli masyarakat terhadap kuliner	0,14	5	0,7
Membuka cabang dikota besar	0,12	4	0,48
<b>Threat (ancaman)</b>			
Adanya pesaing yang menjual produk yang sama dengan harga yang lebih murah	0,13	5	0,65
Pesaing dengan modal yang lebih besar	0,12	4	0,48
Keterbatasan bahan baku seperti tepung ubi ungu	0,15	5	0,75
Selera konsumen yang berbeda-beda	0,10	3	0,3
<b>Jumlah</b>	<b>1</b>		<b>4,45</b>

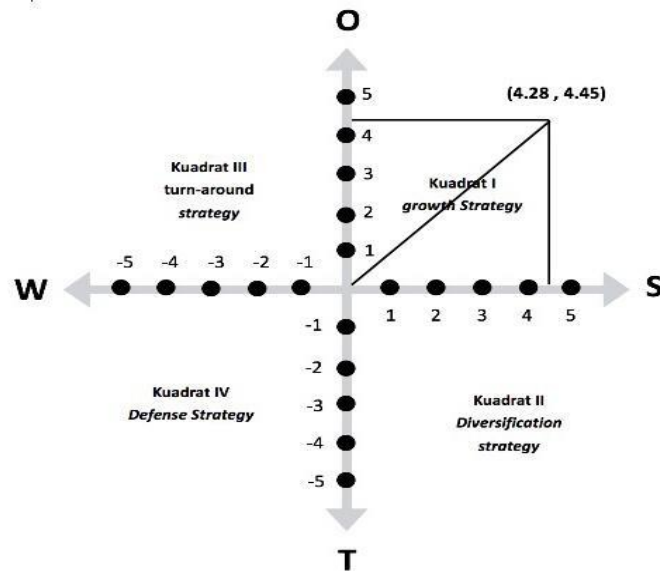
#### 5.4.1 Hasil Analisis Strategi Bisnis Usaha Yummy Roll's

Dari hasil analisis SWOT diatas, didapat bahwa :

- Strength – Weaknesses :  $2,06-2,22 = 4,28$
- Opportunity – Threats :  $2,27-2,18 = 4,45$
- Jadi titik kordinat terletak pada **(4,28 , 4,45)**

Koordinat tersebut disajikan pada diagram matriks SWOT untuk mengetahui posisi perusahaan. Sehingga jika diambil kesimpulan dari matriks dibawah ini maka dihasilkan posisi bisnis pada posisi kuadran I diperlukan "Expansion Strategy" artinya Yummy Roll's mendukung strategi ofensif untuk mengembangkan usahanya.

Gambar V . 2 Diagram Matriks SWOT



Dapat disimpulkan dari analisis SWOT diatas bahwa Pada kuadran I, yang menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan berarti peluang dan kekuatan yang dimiliki YummR Roll's dapat dimanfaatkan. Maka dari itu strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah Growth Strategy atau strategi pertumbuhan agresif.

#### 5.4.2 Sasaran dan Strategi Usaha

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan diatas, dapat ditentukan strategi apa yang menjadi sasaran dan strategi usaha untuk mencapai tujuan bisnis

:

Table V . 9 Sasaran dan Strategi Usaha Yummy Roll's

<p><b>Kondisi Internal</b></p> <p><b>Kondisi Eksternal</b></p>	<p><b>Stengths (Kekuatan)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Harga yang terjangkau</li> <li>- Tampilan produk yang menarik</li> <li>- Mempunyai kandungan gizi</li> <li>- Packaging yang nyaman buat digunakan</li> </ul>	<p><b>Weakness (Kelemahan)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Belum terkenal luas oleh konsumen</li> <li>- Varian produk yang ditawarkan masih belum begitu banyak</li> <li>- Masih kurangnya mempromosikan produk</li> <li>- Tidak tahan lama dikarenakan tidak memakai bahan pengawet</li> </ul>
<p><b>Opportunity (Peluang)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rasanya yang lezat dan disukai oleh siapapun</li> <li>- Baik untuk kesehatan karena memiliki kandungan gizi</li> <li>- Meningkatkan daya beli masyarakat terhadap kuliner</li> <li>- Mebuka cabang dikota-kota besar</li> </ul>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mempertahankan harga yang terjangkau dengan kualitas rasa yang lezat</li> <li>- membuat produk yang berbeda dengan pesaing tetapi memiliki nilai lebih dari produknya tersebut</li> </ul>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menciptakan promosi yang baik agar produk terkenal luas dengan cara endorsment kepada figur publik</li> <li>- Mengikuti event yang diadakan oleh komunitas kuliner seperti bazaar atau mengikuti CFD untuk memasarkan produk</li> </ul>

<b>Threats (Ancaman)</b>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adanya pesaing yang menjual produk yang sama dengan harga yang lebih murah</li> <li>- Pesaing dengan modal yang lebih besar</li> <li>- Keterbatasan bahan baku seperti tepung ubi ungu</li> <li>- Selera konsumen yang berbeda-beda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memberikan karakteristik di usaha tersebut dengan bahan baku yang berbeda dengan pesaing tetapi memiliki manfaat yang baik bagi tubuh</li> <li>- Terus mengembangkan produk sesuai dengan keinginan konsumen tanpa tidak mengurangi manfaat dari produk itu sendiri</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperkenalkan dan memperkuat brand image dan citra rasa pada produk risoles Yummy roll's</li> <li>- Menanamkan kebenak konsumen bahwa Yummy Roll's adalah makanan sehat dengan cara promosi menggunakan publik figur</li> </ul>

## 5.5 Strategi Perencanaan

Strategi perencanaan sangat diperlukan untuk suatu usaha agar bisa berjalan dengan baik. Pada bagian Ini akan dijelaskan tentang strategi perencanaan dari usaha kuliner Yummy Roll's.

### 5.5.1 Perencanaan Pemasaran

#### 5.5.1.1 Tujuan Perencanaan Pemasaran

Tujuan perencanaan pemasaran adalah untuk dapat menentukan strategi yang tepat dalam memasarkan suatu produk agar produk yang ditawarkan dapat tersampaikan dengan tepat kepada target pasar dengan pemilihan strategi yang tepat.

#### 5.5.1.2 Posisi Pasar dan Keinginan

##### 1. Segmenting

Penjualan produk Yummy Roll's ditunjukkan untuk ibu ibu yang mengikuti arisan , terutama diwilayah kota bandung. Yummy Roll's sendiri

ditunjukkan kepada konsumen yang berusia 30-39 tahun. Yummy Roll's mengutamakan ibu-ibu sebagai konsumennya, karena harga yang relative terjangkau dan olahan yang tidak menggunakan bahan-bahan pengawet aman bagi tubuh dan banyak nya manfaat yang terkandung didalamnya, tetapi tidak menutup kemungkinan juga untuk masyarakat lainnya.

## **2. Targeting**

Target pasar Yummy Roll's yaitu berbagai kalangan tetapi di fokuskan kepada ibu-ibu arisan dikota Bandung. Kami akan menghadirkan varian menu yang beda dengan produk pesaing dengan manfaat yang terkandung di dalamnya. Kemasan yang ramah lingkungan bisa digunakan kembali dan mudah untuk dibawa kemana-mana tanpa harus rumit akan rusaknya produk makanan yang ada didalamnya dengan tujuan untuk menarik minat masyarakat untuk membeli produk Yummy Roll's.

## **3. Positioning**

Positioning merupakan salah satu strategi dalam kegiatan pemasaran yang memiliki tujuan untuk membuat konsumen mengingat pada produk dengan cara memberikan perbedaan, dan manfaat yang lain dengan produk yang serupa. Yummy roll's sendiri berusaha memberikan value kepada konsumen berupa manfaat dari risoles bagi kesehatan.

### **5.5.1.3 Strategi Pemasaran**

Dalam mengembangkan strategi pemasaran, pengusaha dapat menggunakan marketing mix/bauran pemasaran yang terdapat yaitu 4p, sebagai berikut :

#### **A. Product (Produk)**

produk yang ditawarkan disini adalah jenis makanan sehat dan banyak gizinya yang berisikan berbagai macam isian jenis daging (ayam, udang dan smoked beef) dan bahan bakunya yang sehat. produk risoles ini sangat beda dengan risoles pada umumnya karena risoles yang dijual oleh Yummy Roll's sendiri dibedakan dari mulai bahan bakunya ,seperti risoles pada umumnya biasa menggunakan

tepung terigu untuk membuat kulit risolesnya tetapi produk Yummy Roll's sendiri menggunakan tepung ubi ungu untuk menggantikan tepung terigunya dan tepung panir atau biasa dikenal tepung roti diganti oleh kami dengan outmilk agar memiliki tampilan yang beda dari risoles pada umumnya.



Gambar V . 3 Produk Yummy Roll's

### B. Price (Harga)

Harga jual produk Yummy Roll's akan diterapkan adalah Rp 24.000 (1box/4pcs), dengan rincian sebagian berikut :

Table V . 10 Harga pokok produk dan harga jual produk

Nama Produk	Harga Pokok Produk	Harga Jual
Risoles Daging Ayam	Rp. 13.600	Rp. 24.000 (1 box/4pcs)
Risoles Udang	Rp. 14.000	Rp. 24.000 (1box/4pcs)
Risoles Smoked Beef	Rp. 14.000	Rp. 24.000 (1box/4pcs)

### C. Place (Lokasi)

Tempat yang akan menjadi store akan ada disekitaran jalan L.L.R.E Martadinata , jalan tersebut menjadi jalan yang ramai dilewati oleh orang banyak untuk orang untuk beraktivitas.

#### **D. Promotion (Promosi)**

Karena semakin berkembangnya zaman maka promosi secara online harus banyak dilakukan karena hampir seluruh orang memakai telepon genggam dengan fitur yang canggih maka karena itu social media adalah solusi utama dalam melakukan promosi dan Instagram adalah tujuan promosi utama Yummy Roll's karena calon konsumen yaitu mahasiswa dalam rentang 18 tahun ke atas yang dimana di usia tersebut hampir semua menggunakan Instagram. Promosi yang dilakukan disini adalah dengan system endorsement yaitu dengan cara memakai jasa orang yang merupakan public figure untuk mencoba produk yang kami jual dan mengunggahnya di media social public figure tersebut, budget yang dibutuhkan adalah sekitaran Rp. 2.000.000 untuk sekitar 2-4 publik figure tergantung dari harga untuk mempromosikan produknya.

### **5.5.2 Perencanaan Operasi**

#### **5.5.2.1 Tujuan Perencanaan Operasi**

Tujuan dari Yummy roll's dalam melakukan perencanaan Operasi yaitu memaksimalkan kualitas dan kuantitas dari produk serta meningkatkan efisiensi waktu pengerjaan dan biaya pembuatan demi memberikan pelayanan yang optimal.

Strategi operasi yang digunakan oleh Yummy Roll's yaitu strategi produksi berkualitas yang baik dan strategi inovasi produk. Dalam usaha ini strategi operasinya antara lain :

1. produk yang berkualitas baik seperti yang sudah diterapkan oleh Yummy Roll's yaitu memberikan manfaat dari produknya itu sendiri.
2. Yummy Roll's juga mengutamakan penggunaan inovasi pada produknya itu sendiri dan packaging yang berbeda dengan pesaing can membuat kesan tersendiri di mata konsumen.

#### **5.5.2.2 Proses Produksi**

##### **- pengumpulan bahan baku**

Pengumpulan bahan baku yang bersih dan berkualitas langsung dari penjual yang ada di pasar ataupun langsung dari supplier

- **proses pembuatan**

secara garis besar produk kami diproses secara higienis dengan langkah sebagaiberikut

1. bersihkan daging-daging yang sudah disiampkan
2. setelah dibersihkan dagingnya lalu cincang secara halus atau bisa menggunakan blender untuk lebih cepat menghaluskannya
3. setelah daging yang sudah dihaluskan siapkan wortel dan kentang lalu potong secara kecil-kecil seperti dadu
4. setelah semua bahan siap lalu lanjut ke bumbu, siapkan bumbu bumbu seperti bawang merah, bawang putih dan sereh lalu haluskan semua bumbu kecuali sereh hanya di geprek saja
5. tumis bumbu halus hingga harum dan masukan serehnya. Masukan cincangan daging, aduk hingga rata
6. setelah daging kira kira sudah setengah matang masukan potongan kentang dan wortel. Tuangkan air aduk-aduk masak hingga sayurannya lunak
7. tambahkan gula, garam, merica dan pala bubuk secukupnya ,aduk hingga merata
8. matikan api jika sudah matang

sesudah membuat isian daleman risoles lalu langkah selanjutnya membuat kulit risoles dengan menggunakan bahan bahan berikut ini:

9. siapkan wadah untuk membuat kulit risoles dengan bahan bahan tepung ubi ungu ,minyak, telur dan air jangan lupa pakai sedikit garam untuk menambahkan rasa pada kulit risoles
10. campurkan semua bahan kulit, aduk-aduk hingga merata jangan sampai ada bahan yang bergerindil/ tidak tercampur
11. kemudian buat dadar tipis-tipis dengan menggunakan Teflon. Lakukan hingga adonan habis

setelah membuat kulit risoles dan isian risoles kemudian bentuk risoles secara panjang agar mudah dilipatnya

12. ambil selembar kulit, beri 2 sendok isian, lipat bentuk amplop, gulung sambal dipadatkan. Lakukan terus menerus hingga adonannya abis
13. kemudian siapkan outmilk dan pelapis(air plus terigu) lalu langkah selanjutnya celupkan risoles ke dalam pelapis (air plus terigu) kemudian gulingkan ke outmilk.
14. Simpan risoles di lemari es selama 3-4 jam hingga adonan menempel
15. Goreng dalam minyak panas hingga kuning kecoklatan. Angkat, tiriskan. Sajikan dengan saus sambal

- **Produk jadi**

Masakan yang telah diolah disajikan di dalam packaging kotak makan yang di dalamnya dialasi tissue agar minyak minyak yang tersisa menyerap ke dalam minyaknya. Di dalamnya terdapat 4 buah risoles dan saus sambal.

### **5.5.3 Perencanaan Sumber Daya Manusia**

#### **5.5.3.1 Tujuan Perencanaan Sumber Daya Manusia**

Tujuan dari perencanaan Sumber daya Manusia adalah guna menentukan sumber daya manusia berkompeten yang akan menjalankan aktifitas kegiatan usaha kuliner Yummy Roll's. Agar usaha dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

#### **5.5.3.2 Kebutuhan Sumber Daya Manusia**

Perencanaan sumber daya manusia harus dilakukan walaupun usaha ini dikategorikan sebagai usaha kecil atau menengah. Hal ini diperlukan agar operasional perusahaan berjalan efektif dan efisien. Kegiatan usaha ini akan dikelola oleh sumber daya manusia yang memiliki kapabilitas serta pengalaman dalam bidangnya. Jumlah sumber daya manusia yang diperlukan untuk saat ini berjumlah dua orang.

Adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah sebagian berikut :

Table V . 11 **Gambaran Tugas Karyawan**

<b>Jabatan</b>	<b>Uraian Tugas</b>
1. Owner/ Pemilik Usaha	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bertanggung jawab dalam pembagian tugas</li> <li>- Membantu dan membimbing jalannya bisnis</li> </ul>
2. Produksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pembelian bahan baku dan pembuatan dalam pembuatan risoles</li> <li>- Mengelola dapur yang menjadi tanggung jawabnya</li> </ul>
3. Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan mengecek barang</li> <li>- Penerimaan orderan</li> </ul>

Dari uraian tersebut , maka struktur organisasi yang dipergunakan adalah sebagian berikut :

Gambar V . 4 **Struktur Organisasi Perusahaan**

### 5.5.3.3 Penempatan Sumber Daya Manusia

Penempatan karyawan dilakukan sesuai dengan kemampuan dan keahliannya setelah melewati masa *training* terlebih dahulu.

### 5.5.3.4 Sistem Perekrutan

System perekrutan karyawan dilakukan dengan menyebarkan informasi lowongan kerja dari mulut ke mulut dan media social. Proses selanjutnya setelah menyebarkan informasi lowongan kerja ialah menunggu surat lamaran yang akan masuk, setelah itu menyeleksi lamaran yang masuk, kemudian memanggil calon karyawan untuk dilakukan interview, dan proses yang terakhir adalah melakukan training kerja selama seminggu. Setelah melewati rangkaian tersebut calon karyawan resmi menjadi karyawan.

## **5.5.4 Perencanaan Keuangan**

### **5.5.4.1 Tujuan Perencanaan Keuangan**

Perencanaan keuangan bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha Yummy Roll's dan dapat mengontrol arus kas Yummy Roll's dilihat dari aspek keuangan.

### **5.5.4.2 Strategi Perencanaan Keuangan**

Strategi perencanaan keuangan usaha Yummy Roll's dijabarkan sebagian berikut :

#### **1. Kebutuhan Modal**

Modal yang diperlukan untuk usaha Risoles Yummy Roll's diperkirakan mencapai Rp. 45.259.000 (empat puluh lima dua ratus lima puluh sembilan rupiah), yang diproyeksi dalam jangka waktu lima tahun. Diharapkan Dalam kurun waktu tersebut kegiatan usaha ini sudah mampu mengembalikan modal investasi yang telah ditanamkan. Adapun rencana penggunaan modal tersebut dapat dilihat sebagai berikut :

#### **2. Perkiraan Laba/Rugi**

Pada bagian perkiraan laba/rugi di ilustrasikan dalam 2 (dua) bagian :

- Bagian pertama menggambarkan ramalan perkiraan laba/rugi yang diperkirakan akan terjadi pada tahun pertama, dimana diuraikan perincian setiap bulannya(lampiran V).
- Bagian kedua menggambarkan ramalan perkiraan laba/rugi yang diperkirakan akan terjadi dalam kurun waktu 5 (lima) tahun, dimana diuraikan perincian setiap tahunnya (lampiran VI)

Dalam uraian tersebut, dampak pada tahun pertama dan tahun-tahun berikutnya menggambarkan peningkatan perolehan dari penjualan, hal tersebut diasumsikan, bahwa setiap tahun akan terjadi kenaikan minat

konsumen terhadap produk Yummy Roll's karena promosi yang dibuat tersampaikan dengan baik di benak masyarakat

### 3. Perkiraan Arus Kas

Perkiraan arus kas keuangan diilustrasikan dengan menggambarkan ramalan perkiraan arus uang yang diperkirakan akan terjadi dalam kurun waktu 5 (lima) tahun dimana diuraikan perincian setiap tahunnya (lampiran VI)

Didalam uraian tersebut, tampak bahwa Dalam kurun waktu dua bulan lebih, telah terakumulasi sejumlah uang yang diperoleh dari keuntungan(laba bersih) yang mampu untuk mengembalikan besarnya modal investasi yang telah dikeluarkan. Dimana terhadap modal investasi tersebut diperhitungkan pula besar bunga sebesar 12% per tahun.

Table V . 12 Rasio keuangan dari Usaha Risoles Yummy Roll's

YEAR	CASH FLOW	CUMULATIVE	DISCOUNT FACTOR (12%)	PRESENT VALUE
0	-Rp65,259,000	Rp65,259,000	1	-Rp65,259,000
1	Rp39,289,536	Rp104,548,536	0.893	Rp35,085,556
2	Rp47,540,339	Rp152,088,875	0.797	Rp37,889,650
3	Rp56,576,932	Rp208,665,806	0.712	Rp40,282,775
4	Rp66,399,316	Rp275,065,122	0.636	Rp42,229,965
5	Rp77,007,491	Rp352,072,613	0.567	Rp43,663,247
			<b>NPV</b>	<b>Rp119,539,497</b>
			<b>IRR</b>	<b>69.09%</b>
			<b>Payback Period</b>	<b>19.93171922</b>
			<b>Gross Margin</b>	<b>48.88%</b>
			<b>Net Profit Margin</b>	<b>34.98%</b>
			<b>ROI Potential</b>	<b>48952.61%</b>
			<b>Profitability Index</b>	<b>1.52</b>

Dari tabel di atas, dapat diketahui bahwa investasi yang dilakukan untuk menjalankan usaha Risoles Yummy Roll's ternyata dapat digolongkan sebagai investasi yang menguntungkan karena Net Present Value lebih dari Nol (NPV > 0).

Selain itu Internal Rate Of Return yang dihasilkan pun melebihi Discount factor (tarif bunga yang diasumsikan berlaku) dimana hasilnya adalah 69.09 % jadi tingkat pengembalian melebihi beban bunga yang harus dibayar ( $IRR > 12\%$ ).

## 5.6 Keuangan Bersaing

Strategi bersaing yang digunakan oleh Yummy Roll's untuk memperoleh keunggulan bersaing yaitu strategi inovasi risoles yang berbeda dengan risoles pesaing yang mempunyai manfaat yang ada di dalamnya seperti bahan bakunya yang dibedakan dengan pesaing yaitu tepung ubi dan outmilk. strategi inovasi. Yummy roll's sendiri sangat mengutamakan kualitas produk yang bagus yang mampu menyaingi para pesaing.

## 5.7 Inovasi

Dalam memperkenalkan risoles, Kuliner Yummy Roll's dalam mengembangkan produk risoles memberikan sentuhan inovasi agar usaha ini mampu bersaing di Indonesia dan manca negara ,adapun yang dilakukan Yummy Roll's yaitu sebagian berikut :

### A. Packaging



Gambar V . 5 Gambar Packaging Yummy Roll's

Bentuk packaging pada yummy Roll's ,sengaja menggunakan tempat makan agar bisa dipakai kembali tempatnya dan ramah lingkungan karna

packagingnya yang bisa dipakai kembali ,selain itu untuk mempermudah konsumen , packaging ini berguna untuk mempercepat proses pengemasan produk.

## B. Desain Outlet



Gambar V . 6 Gambar Desain Outlet

Outlet ini di buat semanarik mungkin karna jika usaha ini berjalan akan memancing masyarakat agar berkunjung ke produk kami yaitu Yummy Roll's selain itu sengaja di desain sedemikian rupa agar memunculkan kesan bersih dan modern. Fungsi dibuatnya outlet ini agar memiliki fungsi bisa melakukan franchise serta memudahkan bila ada bazar.

## C. Bahan Baku Produk



Gambar V . 7 Tepung Ubi ungu

(Sumber : <https://www.tokopedia.com/nutrieat/alu-lumpang-tepung-ubi-ungu> )

Inovasi dari bahan baku risoles ini kami bedakan dibagian tepungnya, risoles pada umumnya biasa menggunakan tepung terigu. Kenapa kami menggunakan tepung ubi karna banyaknya manfaat yang terkandung dibagian tepung ubi ini diantaranya membantu kekebalan tubuh, mengatasi peradangan, baik bagi pencernaan, bantu atasi kanker, atasi bronchitis dan asma. Diharapkan agar masyarakat yang awalnya susah mengkonsumsi makanan yang banyak manfaatnya seperti ubi ini menjadi lebih gemar ubi dengan cara menginovasikan risoles yang berbahan bakunya yaitu tepung ubi ungu.



Gambar V . 8 Gandum

(sumber : <https://www.superfoodindonesia.com/quick-rolled-oat-1000-gram/> )

Risoles pada umumnya biasanya menggunakan tepung panir atau biasa dikenal tepung roti disini produk Yummy Roll's menggunakan gandum karena remahan roti cenderung tinggi sodium, jadi oatmilk adalah ide yang lebih baik untuk menggantikan tepung roti. Harganya memang jauh lebih mahal dari tepung roti tetapi oatmilk disini memiliki banyak manfaat seperti salah satunya yaitu mencegah perkembangan kanker payudara dan tinggi antioksidan atau dikenal sebagai kolesterol baik.

## 5.8 Manajemen Risiko

Selama proses operasional produk berlangsung ada beberapa risiko yang mungkin muncul yang akan mengakibatkan penambahan biaya yang akan

dikeluarkan, yaitu dari aspek pemasaran, operasi, sumber daya manusia, dan keuangan. Risiko akan menimbulkan kurangnya profitabilitas yang diperoleh oleh perusahaan. Oleh karena itu dibutuhkan manajemen risiko untuk meminimalisir risiko-risiko yang akan terjadi. Manajemen risiko merupakan sistem pengawasan risiko dan perlindungan aset serta keuntungan perusahaan terhadap kemungkinan timbulnya kerugian, ketidakpastian, konsumen dan profitabilitas suatu hasil terhadap sesuatu yang diharapkan.

Tabel V.13 Manajemen Risiko Yummy Roll's

Tipe Risiko	Risiko	Penyebab	Tingkatan Risiko	Cara penanggulangan
Risiko Operasional (Risiko Spekulatif)	Kompetisi harga	Kalah Saing dengan Pesaing	Kompetisi harga yaitu saling menjatuhkan saingannya dengan menetapkan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga pesaingnya termasuk kedalam tingkatan yang tinggi	Dengan cara: 1. Yummy Roll's akan terus mempertahankan kualitas produk dan meningkatkan pelayanan serta melakukan promosi yang lebih aktif
	Perubahan Perminatan Pasar	berkurangnya permintaan atau terjadi perubahan yang diinginkan oleh konsumen.	Perubahan permintaan pasar termasuk ke dalam tingkatan yang tinggi akan berpengaruh besar terhadap pemasukan perusahaan	Dengan cara : 1. perusahaan harus mengoptimalkan perubahan selera pelanggan agar dapat segera menyesuaikan diri.
Risiko Pasar (Risiko Oprasional )	Keterlambatan Penyelesaian Pesanan	Kegiatan kerja akan telambat apabila ada peralatan yang rusak seperti mesin blender	Keterlambatan pesanan termasuk ke dalam tingkat risiko tinggi karena akan mengecewakan konsumen dengan keterlambatan pesanan	Dengan cara: 1. untuk mengantisipasi adalah dengan cara melakukan pengecekan peralatan selama 6 bulan sekali

				2. pengawasan terhadap pekerja terus ditingkatkan
	Bahan Baku	Bahan baku yang tidak stabil maka perusahaan akan rugi karna membeli bahan baku yang lebih tinggi	Bahan baku termasuk ke dalam tingkat risiko yang tinggi karena berpengaruh besar terhadap anggaran biaya perusahaan	Dengan cara : 1. Jika bahan baku naik, mencari alternatif distributor bahan baku lain 2. Jika bahan baku naik, mengurangi porsi namun dengan harga jual yang sama.
Risiko Sumber Daya Manusia	Kekurangan Tenaga Kerja	Kekurangan tenaga kerja dikarenakan ada karyawan yang sakit atau tidak dapat hadir akan menghambat aktivitas usaha Yummy Roll's	Kekurangan tenaga kerja termasuk ke dalam tingkat risiko yang tinggi karna akan menghambat ke aktifitas pada perusahaan	Dengan cara: 1. Perusahaan telah mempersiapkan karyawan yang dapat dipekerjakan sewaktu-waktu diperlukan
	Kecurangan karyawan	menggunakan asset usaha untuk kepentingan pribadi , mencuri bahan-bahan produksi.	Kecurangan karyawan termasuk ke dalam tingkat risiko yang tinggi karena akan mengakibatkan biaya produksi semakin bertambah	Dengan cara : 1. Melakukan pengecekan bahan baku dan peralatan secara rutin 2. Memasang CCTV
Risiko Keuangan	Penjualan tidak sesuai	apabila penjualan tidak sesuai dengan target dan pengembalian investasi tidak berjalan sesuai rencana	Penjualan tidak sesuai termasuk ke dalam tingkat risiko yang tinggi karena mengakibatkan biaya semakin besar	Dengan cara: 1. Perusahaan harus bersifat fleksibel agar dapat segera membuat dan menerapkan rencana baru yang dapat menguntungkan perusahaan

## 5.9 Analisis Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan bisnis dilakukan dengan menggunakan kriteria Timmons yang meliputi permasalahan pada pasar sasaran Yummy Roll's, yaitu pasar, ekonomi,

keunggulan, kompetitif, sustainability, tim manajemen dan diferensiasi strategi. Melalui analisis kelayakan menggunakan kriteria Timmons yang telah dilakukan, Yummy roll's dapat menghadapi tantangan yang ada perencanaan yang telah dibuat.

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan kriteria Timmons , Yummy roll's memenuhi kriteria dengan penilaian potensi tinggi, sehingga strategi perencanaan bisnis kuliner risoles Yummy Roll's layak untuk dilaksanakan. Hasil analisis dari Yummy roll's dapat dilihat dari tabel-tabel berikut ini :

**Table V . 13 Kelayakan Bisnis Yummy Roll's Berdasarkan Kriteria Timmons Variabel Pasar**

Variabel	Kriteria	Indikator potensi		Yummy Roll's	Penilaian
		Tinggi	Rendah		
Pasar	Pasar	Teridentifikasi	Tidak Teridentifikasi	Dengan adanya pangsa pasar bandung identik dengan dunia kuliner menjadi teridentifikasi secara baik.	Potensi Tinggi
	Konsumen	Terjangkau	Tidak Terjangkau	Memiliki manfaat dari produk risoles Yummy roll's sendiri dari mulai tepungnya.	Potensi Tinggi
	Waktu Kembali Modal	< 1 Tahun	< 3 Tahun	19,9 bulan	Potensi Tinggi
	Usia Produk	Panjang	Pendek	Dikarenakan bisnis makanan tidak tahan kama karena tidak menggunakan bahan pengawet	Potensi Pendek

Hasil analisis berdasarkan variabel pasar pada kriteria Timmons menunjukkan bahwa Yummy Roll's memiliki potensi tinggi melihat kepada pasar yang teridentifikasi banyak makanan di pasaran tetapi masih kurang manfaat di dalam produk tersebut. Selain itu juga potensi tinggi Yummy Roll's juga diperlihatkan pada perkiraan keuangan Yummy roll's yang mampu mencapai titik kembali modal Dalam waktu 11,4 bul

**Tabel V. 14 Kelayakan Bisnis Yummy Roll's Berdasarkan Kriteria Timmons Variabel Keuangan**

Variabel	Kriteria	Indikator Potensi		Yummy Roll's	Penilaian
		Tinggi	Rendah		
Keuangan	Waktu mencapai arus kas positif	1,5 - 2 Tahun	> 4 Tahun	19.9 bulan	Potensi Tinggi
	Potensi ROI	> 25%	< 15% - 20%	48,61%	Potensi Tinggi
	Kebutuhan modal	Rendah hingga menengah	Tinggi	Tingginya kebutuhan modal karena asset dan bahan baku yang digunakan	Potensi Tinggi
	Potensi IRR	> 25%	< 15%	69.09 %	Potensi Tinggi
	Beban belanja modal/SDM	Rendah	Tinggi	Tingginya kebutuhan modal belanja dan dengan SDM	Potensi Tinggi
	Laba setelah pajak	> 10%	Rendah	34.98 %	Potensi Tinggi
	Laba Kotor	> 40%	< 20%	48.88 %	Potensi Tinggi

Berdasarkan pada kriteria Timmons hasil analisis kelayakan keuangan bisnis Yummy Roll's dinilai memiliki potensi tinggi. Sebelum tahun pertama pun Yummy Roll's mampu mencapai arus kas positif. potensi ROI yang dimiliki juga berada pada kisaran penilaian potensi tinggi yaitu sebesar 48,61 persen. Kebutuhan modal Yummy Roll's juga rendah dan perhitungan laba kotor mencapai 48,88 persen menunjukkan potensi tinggi.

**Tabel V. 15 Kelayakan Bisnis Yummy Roll's Berdasarkan Kriteria Timmons Variabel Keunggulan Kompetitif**

Variabel	Kriteria	Indikator Potensi		Yummy Roll's	Penilaian
		Tinggi	Rendah		
Keunggulan Kompetitif	Biaya tetap dan Biaya variabel	Rendah hingga menengah	Tinggi	Mengembangkan dengan cara-cara dengan produk pesaing dimana harga tetap yang sama dengan harga yang dicantumkan sama seperti pesaing.	Potensi Tinggi
	Kontrol terhadap biaya, harga dan distribusi	Kuat	Rendah	Relatif Terkontrol	Potensi Tinggi

Berdasarkan variabel keunggulan kompetitif pada kriteria Timmons juga menunjukkan bahwa kelayakan bisnis Yummy Roll's memiliki potensi tinggi. Biaya tetap dan biaya variabel Yummy Roll's berada pada tingkat menengah dan juga terhadap biaya, harga dan distribusi relative terkontrol.

**Tabel V.16 Kelayakan Bisnis Yummy Roll's Berdasarkan Kriteria Timmons Variabel Tim Manajemen**

Variabel	Kriteria	Indikator Potensi		Yummy Roll's	Penilaian
		Tinggi	Rendah		
Tim Manajemen	Karyawan	Unggul	Tidak Unggul	Unggul memiliki keahlian di bidang kuliner dan memasak	Potensi Tinggi
	Pengalaman	Dimiliki	Tidak Dimiliki	Sudah berpengalaman selama kurang lebih 1 tahun	Potensi Tinggi
	Integritas	Tinggi	Rendah	Karna sudah bekerja 1 tahun terhitung berintegras tinggi	Potensi Tinggi

Hasil analisis berdasarkan tim manajemen pada kriteria Timmons, Yummy Roll's juga memiliki potensi tinggi dengan tim karyawan yang unggul. Para karyawan dan pemilik memiliki latar belakang pada bidang yang mendukung perusahaan yaitu dibidang usaha makanan. Pemilik perusahaan juga memiliki integritas tinggi, baik secara keuangan maupun social.

**Tabel V. 17 Analisis Kelayakan Bisnis Yummy Roll's Berdasarkan Kriteria Timmons Variabel Diferensiasi Strategis**

Variabel	Kriteria	Indikator Potensi		Yummy Roll's	Penilaian
		Tinggi	Rendah		
Diferensiasi Strategis	Manajemen	Terkonsep dengan baik	Diabaikan	Terkonsep dengan baik	Potensi Tinggi
	Fleksibilitas	Dapat Beradaptasi	Tidak dapat Beradaptasi	Dapat Beradaptasi dengan keinginan konsumen	Potensi Tinggi
	Saluran Distribusi	Dapat Diakses	Tidak dapat Diakses	Dapat Diakses karena mempunyai social media	Potensi Tinggi
	Ruang untuk Kesalahan	Fleksibel	Kaku	Fleksibel dengan kemungkinan kesalahan yang rendah	Potensi Rendah

Hasil analisis berdasarkan variabel diferensiasi juga menunjukkan Yummy Roll's berpotensi tinggi untuk dijalankan usaha. Dalam perencanaan bisnis Yummy Roll's manajemen telah terkonsep dengan baik pemilihan waktu didirikannya usaha juga sesuai dan juga memiliki akses kepada keseluruhan distribusi yang digunakannya. Selain itu juga perencanaan bisnis yummy Roll's bersifat fleksibel sehingga dapat mentolerin kesalahan.