

I. PENDAHULUAN

2.1 Sejarah Berdirinya Usaha

Semakin berkembangnya teknologi membuat pekerjaan manusia merasa terbantu, begitu juga dengan pabrik – pabrik dan perusahaan semakin banyak berdiri karena pada saat ini untuk mendapatkan alat produksi tidak susah lagi maka dari itu semua tercipta serba praktis begitu juga makanan, banyak makanan yang beredar di sekitar masyarakat yang sifatnya praktis dan cepat saji, jenis makanan seperti ini biasanya di keluarkan oleh pabrik - pabrik makanan.

Makanan enak dan murah begitu banyak menjamur baik dipinggir jalan, warung – warung kecil, warteg dll. Tapi sebagian besar yang disajikan hampir semua sama, yaitu sayur dan buah di masak sendiri, kita sebagai konsumen biasanya bosan dan sering gonta ganti tempat untuk mendapatkan makanan yang memuaskan diri kita dalam artian makanan tersebut enak, bergizi dan memenuhi zat – zat yang dibutuhkan tubuh kita.

Pada saat ini Malang merupakan salah satu daerah pegunungan yang banyak ditanam oleh masyarakat adalah pohon pisang. Mayoritas buah pisang dijual dalam bentuk masih buah pisang asli belum diproses lebih lanjut. Hal itu menjadikan nilai tambah dari budi daya pisang belum optimal, di samping itu sering terjadi kerusakan buah pisang karena tidak langsung laku terjual atau menunggu kenaikan harga.

Di samping alasan di atas saat ini para konsumen dari luar kota dalam membeli saleh pisang belum dapat dipenuhi oleh industri yang saat ini ada, sehingga sering terjadi para konsumen kesulitan mendapatkan saleh pisang seperti yang diharapkan.

Dari hal di atas dapat disimpulkan bahwa bisnis pembuatan saleh pisang masih sangat memungkinkan tanpa merusak keseimbangan pasar yang sudah ada.

2.2 Visi dan Misi Usaha

a. Visi

Memanfaatkan dan meningkatkan hasil olahan singkong menjadi produk makanan yang lebih menarik dan bervariasi sehingga meningkatkan nilai jual hasil olahan pisang dan dapat diterima oleh masyarakat luas sebagai salah satu makanan alternatif pengganti cemilan selain itu pisang mengandung karbohidrat tinggi. Mewujudkan usaha produksi singkong sebagai usaha sampingan mahasiswa Universitas Brawijaya.

b. Misi

Untuk mewujudkan visi tersebut, maka ditetapkan misi-misi yang harus dilaksanakan, yaitu:

- 1) Memperkenalkan produk pisang berupa saleh pisang kepada konsumen yaitu mempromosikan keunggulan produk dan manfaatnya bagi tubuh.
- 2) Meningkatkan kualitas produk pisang dari bahan yang digunakan, rasa, kebersihan produk dan nilai gizi yang terkandung.
- 3) Melakukan analisis pasar dengan menentukan sasaran pemasaran produk
- 4) Memperluas akses pemasaran produk saleh pisang.
- 5) Menciptakan produk-produk yang terbaik dan mempunyai nilai tambah dan bermanfaat bagi masyarakat

- 6) Menciptakan produk yang tahan lama
- 7) Memberi kemudahan kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari

II. ASPEK PEMASARAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan

a. Segmen Pasar

Geografi : jika dilihat dari segi geografisnya, masih menggunakan kos atau kontraan yang di kelilingi oleh lingkungan yang ramai, dekat dengan kampus, dekat dengan konsumen. sehingga lokasi ini memenuhi syarat-syarat pemilihan lokasi.

Demografi : konsumen yang dituju adalah masyarakat yang kurang mampu atau masyarakat dibawah menengah kebawah, sebagai salah satu cara untuk membantu memenuhi kebutuhan hidupnya.

Psikografi : dari sisi psikografinya konsumen akan memperoleh banyak manfaat yaitu sebagai berikut:

- Memudahkan masyarakat membeli kebutuhan hidupnya
- Produk dapat menambah stamina
- Harga mudah dijangkau oleh masyarakat menengah kebawah

b. Target Pasar

Target dari usaha "Saleh Pisang" ini adalah untuk melayani semua orang khususnya masyarakat menengah kebawah, dan konsumen di sekitarnya, serta konsumen dari daerah lain. Market yang di layaninya luas, sehingga pemasarannya juga kuat.

c. Positioning

- Produk : "Saleh Pisang" makanan khas kota Malang
- Pasaran pelanggan: Golongan masyarakat umum, mahasiswa, khususnya masyarakat menengah ke atas,
- Manfaat : kualitas yang baik dan tahan lama
- Harga : sesuai dengan ekonomi masyarakat menengah kebawah
- Usulan nilai : dengan mutu yang baik dan harga terjangkau

Strategi positioningnya berdasarkan mutu atau harga produk disini menawarkan nilai yang terbaik dan tahan lama

3.2 Permintaan

- Perkiraan / prediksi jumlah permintaan konsumen terhadap produk.
- Proyeksikan permintaan konsumen dalam beberapa periode / tahun mendatang seperti kenaikan x % per tahun sesuai kenaikan jumlah penduduk

Tahun	Perkiraan Permintaan (dalam Unit)
2010	2000
2011	2200
2012	2400

- Jadi proyeksi permintaan saleh pisang oleh konsumen dalam beberapa tahun mendatang diprediksi mengalami kenaikan sebesar 10%

3.3 Penawaran

- Penawaran dari produk pesaing sejenis di pasar

Nama Perusahaan Pesaing	Kapasitas Produksi / Tahun (dalam Unit)
Pisang Gurih	500
Sale Enakkk	400

- 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)
2010	1100
2011	1200
2012	1300

- Jadi diproyeksikan penawaran dalam beberapa tahun mendatang diperkirakan mengalami kenaikan sekitar 10%

3.4 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Rencana Penjualan adalah rencana produk yang akan dijual dalam waktu 1 tahun disesuaikan dengan kondisi permintaan dan penawaran.

Pangsa Pasar adalah bagian dari penjualan produk kita dibandingkan dengan penjualan total produk sejenis dalam industri

Tahun	Permintaan (A)	Penawaran (B)	Peluang (C = A-B)	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar (E = $\frac{DX100\%}{C}$)
2010	2000	1100	900	400	44%
2011	2200	1200	1000	500	50%
2012	2400	1300	1100	600	54%

3.5 Strategi Pemasaran Perusahaan dan Pesaing

Strategi Pemasaran Perusahaan dilakukan berdasarkan analisa 7 P dengan alat analisis SWOT menurut Kottler yang terdiri atas :

3.5.1 Product

Produk yang dijual adalah makanan khas daerah Malang yaitu "Saleh Pisang". Produk yang dihasilkan memiliki manfaat dan kualitas yang tinggi. Sudah diketahui bahwa produk yang terbuat dari pisang ini memiliki kandungan gizi yang bermanfaat untuk kebugaran tubuh. Alasan mengapa saya menjual produk tersebut adalah "kesulitan orang lain dalam memperoleh sesuatu". Saya belum pernah melihat dengan mata kepala sendiri orang yang menjual produk ini di Malang. Padahal produk ini merupakan makanan yang enak untuk dikonsumsi. Selain itu, saya juga memberikan garansi kepada konsumen berupa pengembalian uang 100 % jika pada saat konsumen pertama kali mencicipi produk kami dan tidak merasa puas. Itu merupakan salah satu hal yang membuat usaha kami berbeda dengan yang lain.

Pengawasan kualitas dilakukan untuk bahan baku, pengawasan proses, dan pengawasan produk jadi. Pengawasan kualitas bahan baku dilakukan dengan hanya memakai pisang yang sudah matang, tetapi belum busuk. Pengawasan kualitas proses dilakukan dengan melihat ketebalan irisan, kekeringan hasil menggoreng atau meng-oven. Sementara itu, pengawasan produk jadi dilakukan dengan memerhatikan keseragaman ukuran, kerapian pembungkusan, dan pencantuman waktu kadaluarsa di kemasan

3.5.2 Price

Ada dua cara untuk menentukan harga jual yaitu cara dulu dan sekarang.

a) Cara klasik

Harga jual ditentukan terakhir yaitu dengan menambahkan semua biaya yang dikeluarkan ditambah dengan laba yang diinginkan.

b) Cara sekarang

Harga jual ditentukan pertama kali (sama dengan atau kalau bisa lebih murah dari pesaing). Setelah itu biaya-biaya yang lain disesuaikan.

Harga jual = harga awal (biaya produksi) + laba (keuntungan yang diinginkan)

3.5.3 Promotion

Adapun usaha-usaha yang saya lakukan untuk mempromosikan produk yaitu:

a) Mulut ke mulut

Hal pertama yang saya lakukan untuk mempromosikan produk yang saya jual adalah dengan memberikan contoh produk yang dapat dimakan secara cuma-cuma kepada teman-teman terdekat. Karena berita dari mulut ke mulut akan tersebar dengan cepat sekali.

b) Membuat brosur

Agar usaha saya semakin dikenal oleh khalayak umum, maka kami membuat selebaran. Desainnya dikerjakan oleh tim kami yang sudah handal di bidangnya dan tidak diragukan lagi hasilnya.

3.5.4 Placement

Pendistribusian barang, selain diambil langsung oleh pedagang besar, juga dilakukan dengan mengirimkannya langsung ke toko-toko makanan dan swalayan yang sudah dijadikan sasaran penjualan

3.5.5 People

Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha ini terdiri dari tiga orang pegawai kantor untuk administrasi dan marketing, tiga orang petugas lapangan, lima orang tenaga menggoreng dan mengoven. Selain itu, dibutuhkan 35 orang pekerja borongan untuk mengupas dan mengiris pisang, serta mengemasnya.

Proses peningkatan kemampuan kerja pegawai dilakukan dengan mengadakan atau merekomendasikan pegawai untuk mengikuti pelatihan-pelatihan yang bentuknya disesuaikan dengan tugas dan fungsi pegawai bersangkutan. Pegawai juga diberi fasilitas kesehatan, mencakup biaya rawat jalan jika berobat dan bantuan 50% biaya rawat inap di ruang kelas III rumah sakit yang telah ditentukan. Kontrak kerja yang berisi hak, kewajiban, dan sanksi pelanggaran sudah harus ditandatangani pada saat pegawai mulai bekerja.

3.5.6 Process

Proses produksi dilakukan secara sederhana. Awalnya pisang dicuci bersih, dikupas kulitnya, lalu diiris tipis dan diberi campuran aroma. Proses selanjutnya adalah menggoreng atau mengoven irisan pisang hingga tingkat kematangan tertentu. Setelah diangkat dan didinginkan, sale pisang dibungkus dan siap dipasarkan.

3.5.7 Physical Evidence

Tempat produksi Saleh Pisang berada di Jalan Candi Borobudur Malang. Lokasi ini dekat dengan jalan raya sehingga mudah untuk diakses dengan kendaraan umum. Keberadaan tempat produksi ini tidak menyebabkan polusi baik dalam bentuk debu, suara maupun limbah karena tidak menggunakan peralatan mesin yang menimbulkan kebisingan sehingga keberadaan tempat produksi ini dapat diterima baik oleh penduduk. Lokasi ini juga strategis dalam usaha pemasaran produk.

III. Aspek Organisasi dan Manajemen

4.1 Aspek Organisasi

A. Data Perusahaan

1. Nama Perusahaan : PT 'AFA BHAKTI"
2. Bidang Usaha : Manufaktur Makanan
3. Jenis Produk : Saleh Pisang
4. Alamat Perusahaan : Jalan Candi Borobudur No. 20 Malang
5. Nomor Telepon : (0341) 8636003

B. Data Pemilik

1. Nama Pemilik : Aprilia Fendi Anggara
2. Jabatan : Direktur
3. Tempat tanggal lahir : Ponorogo , 23 April 1992
4. Alamat Rumah : Slahung, Ponorogo
5. Nomor Telephon : 087758940759
6. Struktur Organisasi :



7. Jabatan, Jumlah staf, Uraian Tugas, dan Penggajian

Jabatan	Uraian Tugas (A)	Jumlah (B)	Gaji / Bulan (C)	Total (BxC)
1. Direktur	- Menentukan tujuan pelaksanaan kerja yang realistis dan	1	5.000.000	5.000.0000

	<p>menjelaskan tujuan yang telah ditentukan organisasi.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bertanggung jawab dalam pembagian tugas koordinasi. - Pemimpin menyelenggarakan perusahaan. 			
1. Bag. Pemasaran dan Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> - Bertanggung jawab atas pelaksanaan kegiatan pada bagian pemasaran - Merencanakan dan mengatur kegiatan pemasaran perusahaan agar dapat target perusahaan. - Sie bidang stock biaya - Sie. Bidang. Pajak - Sie. Bidang hutang piutang dan bank 	3	2.000.000	6.000.000
2. Bag. Produksi	<ul style="list-style-type: none"> - Sebagai tenaga teknis dalam kegiatan produksi perusahaan mengawasi dan bertanggung jawab atas proses produksi mengenai produk-produk yang di hasilkan harus sesuai dengan pesanan. 	5	1.500.000	7.500.000

3. Bag. SDM dan Kantor	<ul style="list-style-type: none">- Melakukan persiapan dan seleksi tenaga kerja / Preparation and selection- Pengembangan dan evaluasi karyawan / Development and evaluation- Bertanggung jawab atas fasilitas dan perlengkapan produksi	3	1.750.000	5.250.000
Total Gaji / Bulan				23.750.000

4.2 Perijinan



PEMERINTAH KOTA MALANG
DINAS PELAYANAN PERIJINAN TERPADU

SURAT IJIN TEMPAT USAHA (SITU)

Nomor: 201/AB/2012

Memberikan ijin usaha kepada:

Nama Perusahaan : PT "AFA BHAKTI"
Alamat : Jalan Candi Borobudur No. 20 Malang
Bidang Usaha : Penjualan Makanan
Nama penanggung jawab : Aprilia Fendi Anggara
Luas ruang usaha : 40 meter persegi
Berlaku s/d tanggal : 2015

Dengan ini memutuskan berdasarkan peraturan Pemerintah Kota Malang tentang Izin Undang-Undang Gangguan dan Izin Tempat Usaha kepada yang berwenang.

Ditetapkan di: Malang

Tanggal : Senin, 4 Juni 2012

Kepala Suku Dinas
Pelayanan dan Perijinan
Kota Malang

Drs Bambang Soeharjo

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

KEGIATAN	bulan ke -											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Kegiatan-kegiatan sesuai dengan rencana pengembangan usaha.												
Pencarian pekerja												
Persiapan bahan												
Pengerjaan												
Promosi												
Pemasaran												

4.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

Inventaris kantor untuk barang yang umur produknya lebih dari 1 tahun.

Inventaris / Perangkat Kerja	Merk	Jumlah unit	Harga	Jumlah harga
Kursi	Olympic	16	80.000	1.280.000
Meja	Olympic	4	250.000	1.000.000
Alat Pengiris	Unknown	2	400.000	800.000
Oven	Miyako	2	650.000	1.300.000
Komputer	Toshiba	1	7.000.000	7.000.000
Total Inventaris Kantor				11.380.000

Supply Kantor merupakan biaya untuk menunjang kegiatan administrasi seperti ATK Alat Tulis Kantor (umur ekonomis 1 tahun atau kurang)

Jenis Biaya Supply Kantor	Total Biaya per Tahun
Buku tulis	200.000
Kertas	300.000
Bolpoin	80.000
Total Supply Kantor	580.000

IV. ASPEK PRODUKSI

5.1 Produk

Produk Saleh Pisang sangat cocok untuk makanan pendamping kopi atau the disamping itu makanan ini tidak menggunakan bahan pengawet dan aman dikonsumsi untuk menarik minat produk makanan Saleh Pisang dikemas dan disajikan menarik, praktis, dan siap dimakan.

5.2 Proses Produksi

Sale pisang adalah makanan semi basah dibuat dari pisang matang dengan cara pengeringan dan atau pengasapan dengan atau tanpa penambahan pengawet. Sale pisang mempunyai cita rasa yang khas dan daya simpan yang cukup lama. Sale pisang yang diberi tepung dan digoreng sangat enak untuk makanan camilan yang dihidangkan bersama teh hangat. Sale pisang juga dapat digunakan untuk pelengkap dalam pembuatan aneka kue seperti cake, kue kering dan lain sebagainya.

Mutu sale pisang sangat dipengaruhi oleh tingkat ketuaan buah, jenis dan mutu pisang segar yang diolah. Pada dasarnya semua buah pisang dapat diolah menjadi sale, hanya tidak semua jenis pisang menghasilkan dengan rasa yang enak. Sale yang enak terbuat dari pisang Ambon, Kepok, Siem, Raja Bulu, dan Emas. Tingkat kematangan buah pisang yang tepat untuk diolah menjadi sale, adalah buah dengan tingkat kematangan penuh yaitu buah pada tingkat kematangan siap untuk dikonsumsi segar. Disamping itu pisang dipilih yang bebas dari kerusakan mekanis maupun mikrobiologis. Buah pisang yang menderita kerusakan fisik, pada bagian yang terkena kerusakan tersebut, daging buahnya tidak dapat menjadi matang dan teksturnya tetap keras. Karena tetap mentah, kandungan terbanyak adalah pati, bukan gula. Bila daging buah pada kondisi tersebut dikeringkan, maka sale pisang yang dihasilkan akan tetap berwarna putih. Dengan demikian penampakan sale tidak mulus, terdapat warna kuning kecoklatan dan putih kecoklatan. Buah yang tingkat kematangannya kurang akan menghasilkan pisang dengan warna putih. Pisang dengan luka memar, akan menghasilkan sale dengan warna coklat kehitaman pada bekas luka memar.

Buah pisang yang akan diolah menjadi sale setelah dikupas, lapisan putih yang menempel pada daging buah dikerok menggunakan pisau stainless steel atau bilah dari bambu. Bila tidak dikerok, pisang sale yang diperoleh berwarna putih dan teksturnya keras. Dengan mengerasnya permukaan pisang maka proses pengeringan selanjutnya menjadi terhambat.

Secara tradisional pembuatan sale pisang banyak dilakukan oleh pengrajin, tetapi sale yang dihasilkan pada umumnya berwarna coklat kehitaman, sehingga tampilannya kurang menarik. Demikian pula pengemasannya masih sangat sederhana.

Penampilan pisang sale dapat diperbaiki dengan memberikan anti oksidan yang berfungsi juga sebagai bahan pengawet. Jenis anti oksidan yang digunakan yaitu sodium meta bisulfit atau belerang. Jumlah belerang yang digunakan berkisar antara 1-2 g untuk setiap kg buah pisang yang diolah, bila menggunakan sodium meta bisulfit konsentrasinya 500-1000 ppm. Cara pembuatan sale mengikuti alur proses pada Gambar 27.

Hal terpenting yang perlu diperhatikan pada proses pengeringan sale adalah pemipihan. Pemipihan dilakukan secara bertahap. Proses ini dimaksudkan untuk mempercepat pengeringan dan memberi bentuk pipih pada sale. Proses pengeringan dihentikan setelah kadar airnya mencapai 15-20%, yang dicirikan sale sudah kering.

Sale merupakan produk yang banyak mengandung karbohidrat dan bersifat mudah menyerap air. Untuk memperpanjang daya simpannya, perlu dikemas dalam wadah yang rapat. Adanya penyerapan uap air dari udara sekeliling akan menaikkan kadar air sale. Akibatnya sale pisang akan mudah terinfeksi oleh jamur. Disamping itu tersedianya oksigen yang banyak di seputar sale, akan membantu terjadinya serangan jamur perusak. Syarat mutu pisang sale kadar air maksimum 40%, rasanya khas, baunya normal, tidak ada cemaran logam dan mikroba (SNI 01-4319-1996).



(a) (b) (c) (d)

Gambar 26. Pembuatan sale pisang dan pengemasannya (a) Buah pisang matang dikerok, (b) pengeringan, (c) sale pisang yang digulung dengan tambahan potongan keju, dan (d) sale pisang dalam kemasan.

Pengeringan pisang sale sebaiknya menggunakan alat pengering, karena dapat berlangsung lebih cepat, produk lebih bersih dan tidak tergantung dengan sinar matahari, sehingga produksi dapat dilakukan secara terus menerus.

Sale pisang dapat dibentuk beraneka macam, seperti kipas, digulung, atau irisan tipis. Sale pisang juga dapat digoreng, dengan dicelupkan dalam adonan tepung lebih dahulu. Adonan tepung dibuat dari tepung beras dan tepung terigu dengan perbandingan 1:1, ditambahkan air kapur sebanyak 2 sendok makan, ditambahkan air sebanyak 500 ml untuk setiap 250 g tepung campuran.



Gambar 27. Diagram alir pembuatan sale pisang

5.3 Kapasitas Produksi

Perencanaan kapasitas produksi dilakukan untuk semua mesin, peralatan, dan faktor produksi lainnya sesuai dengan rencana jumlah produk akhir yang akan dihasilkan. Dengan sendirinya, kapasitas produksi sampai dengan tingkatan yang rinci semuanya akan mengacu pada hasil dari perhitungan peluang pasar atas produk yang bersangkutan. Kapasitas produksi biasa dinyatakan dalam unit per periode waktu tertentu (tahun, bulan, minggu, hari, atau jam). Untuk perencanaan strategis, proyeksi kapasitas dilakukan dalam jangka minimal 3 bulan ke depan, sesuai dengan rencana produksinya.

Bulan	Rencana produksi (dalam unit)
I	400
II	600
III	800

5.4 Tanah dan Bangunan

Lokasi usaha terletak di dipinggir jalan raya, pada pusat kota tersebut.

Fasilitas dan perlengkapan usaha yang diperlukan dalam membangun usaha ini adalah:

Sewa kios 1 tahun	Rp	6.000.000
Kompas, kualiti, piring dan gelas	Rp	2.000.000
Etalase	Rp	2.500.000
Meja 5 unit x @ Rp 150.000	Rp	750.000
Kursi 20 Unit x @ Rp 25.000	Rp	500.000
Lain-lain	Rp	<u>250.000</u>
Total	Rp	12.000.000

5.5 Pemasangan Sarana Penunjang

Instalasi sarana penunjang berkaitan dengan tata letak (*lay-out*) yang termasuk dalam anggaran investasi. Pemasangan sarana penunjang ini meliputi listrik, air, telepon, internet, dan lain-lain.

Jenis Biaya	Jumlah Biaya
1. Pemasangan instalasi listrik	2.000.000
2. Pemasangan instalasi air (PAM)	1.500.000
3. Pemasangan instalasi telepon	800.000
4. Pemasangan instalasi internet	500.000
5. Dan lain-lain	250.000
Total Biaya Pemasangan Sarana Penunjang :	5.050.000

5.6 Tenaga Produksi

Perencanaan tenaga kerja langsung (TKL), juga perlu memperhatikan hal-hal mengenai kualifikasi, tarif upah, jumlah tenaga yang dibutuhkan, dan persyaratan kerja.

Sistem Harian:

Jenis Kegiatan	Tarif/Upah per hari	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Hari Kerja/Tahun	Jumlah (Rp.)
1. Mengelupas dan mengiris pisang	20.000	2	330	13.200.000
2. Menggoreng	20.000	2	330	13.200.000
3. Pemasaran	20.000	2	330	13.200.000
Total Upah Tenaga Produksi Sistem Harian dalam Setahun				39.600.000

5.7 Biaya Umum Usaha/Pabrik

Sebagai komponen biaya modal kerja yang terakhir, perlu juga direncanakan biaya-biaya penunjang (sarana dan prasarana), misalnya sebagai berikut:

Jenis Biaya Umum Usaha/Pabrik	Jumlah Biaya/Tahun
Pemeliharaan mesin dan peralatan	100.000
Suku cadang, bahan bakar, oli, dsb.	400.000
Rekening listrik, air, telepon.	1.200.000
Pemeliharaan bangunan	1.000.000
Total Biaya Umum Usaha/Pabrik per tahun:	2.700.000

V. ASPEK KEUANGAN

5.1 Biaya untuk memulai Bisnis

Kebutuhan modal untuk memulai usaha adalah sebesar Rp. 32.550.000. Dana tersebut dialokasikan untuk kebutuhan pengeluaran awal produksi. Berikut ini adalah rincian kebutuhan awal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha pada awal produksi Saleh Pisang.

BAHAN BAKU	KEBUTUHAN RATA-RATA PER BULAN	SUMBER	HARGA	JUMLAH HARGA
Pisang	100 kg	Pasar	7500	750.000
Gula	50 kg	Pasar	8000	400.000
Garam	10 kg	Pasar	2000	20000
Penyedap Rasa	1 kg	Pasar	5000	5000
Minyak Goreng	25 kg	Pasar	6000	150.000
Tepung Beras	10 kg	Pasar	4000	40.000
Tepung Tapioka	10 kg	Pasar	5000	50.000
Kemasan Plastik 500gram	400 unit	Pasar	500	200.000
Total Pembelian Bahan Baku Per Bulan				16.150.000

BAHAN PENOLONG	KEBUTUHAN	SUMBER	HARGA	JUMLAH HARGA
Ember	3 buah	Pasar	50.000	150.000
Baskom	5 buah	Pasar	40.000	200.000
Pisau	5 buah	Pasar	4.000	20.000
Kompore gas	1 buah	Pasar	600.000	600.000
Tirisan	2 buah	Pasar	20.000	40.000
Timbangan	1 buah	Pasar	150.000	150.000
Kuali	1 buah	Pasar	80.000	80.000
Manual Heat Sealer	1 buah	Pasar	400.000	400.000
Total Pembelian Bahan Penolong				16.400.000

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha sebesar Rp. 32.550.000,00

5.2 PROYEKSI LAPORAN ARUS KAS 3 BULAN AWAL USAHA

[AFA BHAKTI]				
TAHUN 2011				
		Bulan I	Bulan II	Bulan III
A.	PENERIMAAN (berdasarkan perkiraan penjualan)			
	Penerimaan Penjualan	8.000.000	12.000.000	16.000.000
	Penerimaan Pinjaman	2.500.000	4.000.000	5.000.000
	Penerimaan lain-lain	250.000	300.000	700.000
	<i>Sub Total Penerimaan</i>	10.750.000	16.300.000	21.700.000
B.	PENGELUARAN (sesuai dengan kebutuhan)			
	Pembelian Asset (Investasi)	12.000.000	8.000.000	8.000.000
	Pembelian Bahan Baku	16.150.000	24.225.000	32.300.000
	Pembelian Bahan Pembantu	16.400.000	4.000.000	4.000.000
	Upah Buruh Produksi	3.600.000	3.600.000	3.600.000
	Transport (Pengiriman Produk)	250.000	500.000	750.000
	Biaya Pemeliharaan	100.000	100.000	100.000
	Biaya Pemasaran	100.000	100.000	100.000
	Alat Tulis Kantor	50.000	50.000	50.000
	Listrik, Air, Telepon	100.000	100.000	100.000
	Biaya Administrasi Lain-Lain	100.000	100.000	100.000
	Angsuran Pokok	1.000.000	1.000.000	1.000.000
	Biaya Bunga	100.000	100.000	100.000
	Sub Total Pengeluaran	49.950.000	41.875.000	50.200.000
C.	SELISIH KAS	39.200.000	25.575.000	28.500.000
D.	SALDO KAS AWAL	40.000.000	40.000.000	40.000.000
E.	SALDO KAS AKHIR	800.000	14.425.000	11.500.000

5.3 ANALISIS RESIKO USAHA

Menggambarkan hal-hal yang mungkin mengganggu pelaksanaan investasi

- Kurangnya bahan baku
- Kurang peminat

5.4 ANTISIPASI RESIKO USAHA

Menggambarkan strategi / kegiatan yang akan dilakukan dalam mengantisipasi dan meminimalkan resiko usaha.

- Meningkatkan kualitas
- Menetapkan harga sewajarnya

5.5 PERMODALAN DAN BANTUAN DANA

Total Nilai kebutuhan Modal = 40.000.000

Penyertaan Dana Pribadi = 10.000.000

Permohonan bantuan Dana = 30.000.000