
ANALISIS PERANCANGAN BISNIS KERUPUK PAPEDA (KEPAP) DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT

H.Tamrin Tajuddin¹, Irman Amri², Fanny Pebelina Sabru³

^{1,2,3}Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Sorong /
Jl. Pendidikan, No 17, Remu Utara, Malaingkeci, Sorong Utara, Kota Sorong, Papua 98416

E-mail: fannysabru1998@gmail.com

Diterima dd mm, yyyy; Disetujui dd mm, yyyy; Dipublikasikan dd mm, yyyy

Abstrak

Salah satu sumber daya alam yang melimpah di daerah Papua Barat adalah sago. Hasil sago di sekitar daerah Kota Sorong demikian melimpah sementara industri yang mengelolah hasil sago masih terbatas. Perencanaan bisnis yang akan penulis buat ini berupa usaha mikro yaitu pembuatan produk Kerupuk Papeda sebagai makanan yang berkualitas dan dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat, dan termasuk salah satu jajanan yang praktis dan bisa dijadikan cemilan sehingga dapat peluang membuka cabang di Kota Sorong. Analisis SWOT menganalisis tentang usaha yang akan direncanakan. SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan *Eksternal Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Penelitian ini dilakukan di kota sorong dengan beralamat di Jl. F.Kalasuut Malanu. Penelitian untuk keperluan data penulis dilaksanakan pada bulan Agustus sampai dengan September 2020 untuk data awal. Data harga pokok produksi yang didapat sebesar Rp. 33.036.000,- dan total biaya produksi serta biaya penjualan sebesar Rp. 49.548.375,-. Dengan Laba Rugi sebesar Rp. 10.979.661,-. Dan harga yang ditetapkan sebesar Rp. 9.897.000,-.

Kata Kunci : Perancangan Bisnis, Metode SWOT, Kerupuk Papeda

Abstract

One of the abundant natural resources in West Papua is sago. Sago products around the Sorong City area are abundant, while the industry that manages sago products is still limited. The business plan that the author is going to make is in the form of a micro business, namely the manufacture of Papeda Crackers products as quality food and can be enjoyed by all levels of society, and is one of the practical snacks and can be used as a snack so that there is an opportunity to open a branch in Sorong City. SWOT analysis analyzes the business that will be planned. SWOT stands for Internal Strengths and Weaknesses environment and External Opportunities and Threats environment faced by the business world. SWOT analysis compares external factors of opportunities and threats with internal factors of strengths and weaknesses. This research was conducted in the city of Sorong with its address at Jl. F. Kalasuut Malanu. Research for the purposes of the author's data was carried out from August to September 2020 for initial data. The cost of production data obtained is Rp. 33,036,000, - and the total cost of production and sales costs Rp. 49,548,375,-. With Profit and Loss of Rp. 10,979,661,-. And the price is set at Rp. 9,897,000,-.

Keyword : *Business Design, SWOT Method, Papeda crackers*

1. Pendahuluan

Salah satu sumber daya alam yang melimpah di daerah Papua Barat adalah sagu. Hasil sagu di sekitar daerah Kota Sorong demikian melimpah sementara industri yang mengelolah hasil sagu masih terbatas.

Sagu berasal dari Maluku dan Irian, karena itu sagu mempunyai arti khusus sebagai bahan pangan tradisional bagi penduduk setempat. Hingga saat ini belum ada data yang pasti yang mengungkapkan kapan mulai sagu dikenal. Diduga budaya sagu dikawasan Asia Tenggara dan Pasifik Barat sama kunonya dengan pemanfaatan kurma di Mesopotamia dalam (Hariyanto, 2011)

Pada saat ini banyak jajanan makanan yang beredar dipasaran baik dalam kemasan ataupun yang disajikan secara langsung, akan tetapi kebanyakan masyarakat pasti memilih makanan didalam kemasan karena lebih praktis, disamping itu juga masyarakat cenderung memilih makanan yang enak, gurih, renyah, bernutrisi dan tentunya murah dan menyehatkan. Untuk memenuhi salah satu kebutuhan manusia sehingga dalam proses berjalannya waktu selera orang dalam hubungannya terhadap makanan ini senantiasa selalu menyukai produk yang baru, dalam mengkonsumsi makanan tentunya sangat beragam dan bervariasi (Tajuddin & Nursaid, 2018).

Maka dari itu penulis dapat memanfaatkan sagu dengan mengelolanya menjadi "KERUPUK PAPER (KEPAP)". Alasan penulis memilih membuat perencanaan bisnis ini karena jenis makanan ringan ini belum ada dan belum dikenal oleh sebagian masyarakat dan penulis berkeinginan untuk menjadikan makanan ringan ini sebagai makanan ringan oleh-oleh khas dari Kota Sorong.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Sorong dengan beralamat di Jl. F. Kalasuat Malanu. Penelitian untuk keperluan data penulis dilaksanakan pada bulan Agustus sampai dengan September 2020 untuk data awal. Selanjutnya penelitian dilanjutkan untuk pengumpulan dan pengolahan data yang

Business Plan (Perencanaan Bisnis) adalah dokumen penting dan sangat berguna bagi sebuah bisnis, yang memperlihatkan keadaan sekarang dan masa depan yang dikehendaki. Perencanaan bisnis juga suatu rencana tertulis yang memuat tujuan bisnis, cara kerja dan rincian keuangan/pemodelan susunan para pemilik dan manajemen dan bagaimana cara mencapai tujuan dari bisnis yang akan dilaksanakan (Firmansyah, 2016)

Secara terdidi atas kata wirausaha yang mendapat ke dua sehingga dapat diartikan kewirausahaan adalah hal-hal yang berkaitan dengan wirausaha. Sedangkan wira berarti keberanian, sedangkan usaha adalah kegiatan bisnis komersial atau non-komersial, sehingga kewirausahaan dapat pula diartikan sebagai keberanian seseorang untuk melaksanakan suatu kegiatan bisnis (Aprilia, 2014)

Tujuan kewirausahaan yaitu untuk meningkatkan ekonomi masyarakat dan secara umum meningkatkan harkat dan martabat pribadi wirausahaan serta bangsa dan negara, dengan pengetahuan tersebut diharapkan akan semakin banyak warga Negara Indonesia khususnya mahasiswa yang terjun dalam dunia usaha, namun perlu diperhatikan dalam usaha perlu mengedepankan kejujuran, sehingga apa yang dihasilkan dapat bermanfaat bagi masyarakat luas (Wijayanti & Parinduri, 2020)

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut (Anggraeni, Sunarti, & Mawardi, 2017)

dilaksanakan mulai bulan September sampai dengan Oktober 2020. Populasi dan sampel yang dimaksud dalam penelitian ini adalah masyarakat Kota Sorong. Penelitian dimaksud untuk presentase minat atau kemauan masyarakat terhadap usaha dan produk yang direncanakan dengan cara membagikan

kusioner dengan pertanyaan-pertanyaan seputar usaha yang direncanakan dan tentang produk yang direncanakan akan dipasarkan.

$$n = \frac{N}{Nd^2 + 1} \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

d = Batas toleransi kesalahan 10%

(o.10)

Dalam penelitian ini peneliti melakukan penelitian dengan semaksimal mungkin untuk mendapatkan data yang objektif guna menjamin kelancaran proses penelitian dan mendapatkan data sesuai sebagaimana yang diharapkan. Adapun jenis dan sumber data yang digunakan sebagai penulis sebagai berikut :

a. Data Primer

Merupakan sejumlah keterangan-keterangan atau fakta yang secara langsung peneliti peroleh dengan berabagai cara, diantaranya :

- a) Observasi
- b) Wawancara
- c) Sampling

b. Data Sekunder

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{N \sum X^2 - (\sum X)^2} ((N \sum Y^2 - (\sum Y)^2))} \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan :

r_{xy} = Koefisien korelasi product moment

N = Jumlah responden

$\sum XY$ = Jumlah perkalian antara X dan Y

$\sum X$ = Jumlah skor butir X

$\sum Y$ = Jumlah skor butir Y

$\sum X^2$ = Jumlah kuadrat dari skor butir

$\sum Y^2$ = Jumlah kuadrat dari skor total

b. Uji Rehabilitas (keterhandalan)

Reliabilitas merupakan instrumen yang reliabel berarti instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengatur obyek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Dalam hal ini penulis akan menggunakan teknik analisis data kuantitatif yaitu cara penelitian yang menggunakan data deskriptif analisis yang dinyatakan responden secara

Merupakan keterangan-keterangan yang mendukung data primer. Data sekunder adalah data-data yang diperoleh dengan cara penelitian ke perpustakaan melalui literature maupun bentuk lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

- a. Studi Pustaka
- b. Wawancara
- c. Kusioner

Setelah data terkumpul secara lengkap maka tahap berikutnya adalah analisa data. Analisa data merupakan penjabaran dari bahan-bahan penelitian sehingga hasilnya merupakan fakta yang benar. Terdapat dua ciri penting yang harus dimiliki oleh setiap alat ukur yaitu :

a. Uji Validitas (kesahihan)

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen, sebuah instrument dapat dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diukur. Pada penelitian ini validitas data diperoleh dengan menunjukkan skor angka yang diperoleh dari jawaban pertanyaan angket yang diajukan (Pujiyanti, 2011)

tertulis/lisan, juga perilaku yang diteliti dan dipelajari sebagian yang utuh. Sedangkan dalam melakukan analisis data, penulis akan melakukan analisis dengan 3 tahap yaitu sebagai berikut :

1. Redaksi Data

Yaitu analisis yang memperjelaskan, memperpendek, membuat fokus dan membuang hal-hal yang tidak penting dari penelitian lapangan.

2. Menyampaikan Data

Yaitu sekumpulan informasi yang memungkinkan kesimpulan riset dapat dilaksanakan.

3. Menarik Kesimpulan

3. Hasil Dan Pembahasan

Perencanaan bisnis yang akan penulis buat ini berupa usaha mikro yaitu pembuatan produk Kerupuk Papeda sebagai makanan yang berkualitas dan dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat, dan termasuk salah satu jajanan yang praktis dan bisa dijadikan cemilan sehingga dapat peluang membuka cabang di Kota Sorong. Analisis SWOT menganalisis tentang usaha yang akan

Bahwa setelah memahami berbagai hal dengan melakukan pencatatan pernyataan-pertanyaan, alur sebab akibat, maka akhirnya penulis menarik kesimpulan.

direncanakan. SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan *Eksternal Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). dalam Ermaya & Darma, (2019)

Berikut uraian tentang strategi-strategi yang diterapkan untuk perencanaan usaha ini :

Tabel 1. Matriks SWOT Usaha

| IFAS EFAS | STRENGTH (KEKUATAN) | WEAKNESS (KELEMAHAN) |
|----------------------------------|--|--|
| | STRATEGI SO | STRATEGI WO |
| OPPORTUNITY (PELUANG) | Mengandalkan semua kekuatan usaha untuk memanfaatkan peluang usaha yang kedepannya akan banyak persaingan. Kekuatan usaha yang dimaksud : 1. Nama usaha yang unik. 2. Ciri khas produk tersendiri. 3. Lokasi usaha yang strategis. 4. Usaha sejenis belum ada. 5. Dll. | Memanfaatkan peluang yang ada untuk meminimalisir kelemahan yang dimiliki usaha. Selalu mencari solusi untuk setiap keluhan yang diberikan oleh pelanggan. Peluang yang dimaksud untuk meminimalisir kelemahan yaitu : 1. Lokasi usaha yang strategis. 2. Ciri khas produk yang unik. 3. Peminat produk semua kalangan. |
| | STRATEGI ST | STRATEGI WT |
| THREATS (HAMBATAN) | Mengandalkan semua kekuatan usaha untuk meminimalkan ancaman yang ada pada usaha. Selalu berfikir cepat untuk mengatasi ancaman yang ada. | Strategi yang ditetapkan untuk meminimalkan kelemahan produk dan usaha serta berusaha dan selalu berfikir cepat untuk menghindari semua ancaman yang dapat menghambat berjalannya usaha dengan mengandalkan semua kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha. |

Tabel 2. Matriks Faktor Strategis Eksternal

| FAKTOR- FAKTOR STRATEGI INTERNAL | BOBOT | RATING | BOBOTx RATING | KOMENTAR |
|---|-------|--------|---------------|------------------------------------|
| Kekuatan : | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Belum pernah ada diproduksi produk oleh-oleh kerupuk papeda sebelumnya Kandungan gizi dalam papeda ini | 0,15 | 3 | 0,45 | Penasaran untuk mencoba produknya. |

| | | | | |
|---|-------------|---|------------|--|
| cukup banyak | 0,20 | 4 | 0,80 | Sehat untuk dikonsumsi. |
| • Bebas dari bahan berbahaya seperti pengawet, dll. | 0,20 | 4 | 0,80 | Kualitas yang baik dapat menarik konsumen. |
| • Kerupuk papeda ini enak, gurih, dan dapat memberikan sensasi kenikmatan karena perpaduan bahan yang dibumbui. | 0,15 | 3 | 0,45 | Kualitas rasa paling utama. |
| • Harga sagu ini terjangkau. | 0,10 | 3 | 0,30 | Mudah memasarkan produk yang akan dijual. |
| • Bahan baku yang mudah di dapat di Kota Sorong. | 0,20 | 3 | 0,60 | Baik agar selalu diproduksi. |
| TOTAL | 1,00 | | 3,4 | |
| Kelemahan : | | | | Memproduksi sesuai permintaan. |
| • Hasil produksi tidak tahan lama, harus segera dikonsumsi.(HARUS DIGANTI) | 0,35 | 1 | 0,35 | Ancaman bagi perusahaan. |
| • Produknya mudah untuk ditiru oleh pesaing. | 0,20 | 1 | 0,20 | Perlu menampung bahan baku jika harga murah. |
| • Harga bahan baku yang tidak menentu bahkan cenderung naik. | 0,20 | 2 | 0,40 | |
| • Modal terbatas. | 0,25 | 1 | 0,25 | Diperlukan investor. |
| TOTAL | 1,00 | | 1,2 | |

Dilihat dari bobot masing-masing butir kekuatan dan kelemahan yang ada pada matriks diatas dapat disimpulkan bahwa antara kekuatan dan kelemahan yang dimiliki produk oleh-oleh kerupuk papeda dari skor bobot dan rating, skor kekuatan cukup tinggi dari pada skor kelemahan.

Tabel 3. Matriks Faktor Strategis Eksternal

| FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL | BOBOT | RATING | BOBOT x RATING | KOMENTAR |
|---|-------|--------|----------------|--|
| Peluang : | | | | |
| • Tempat yang sangat strategis | 0,30 | 4 | 1,2 | Tempat produksi yang strategis yang mudah dijangkau. |
| • Pemasaran yang sangat baik dan efektif | 0,20 | 3 | 0,60 | Mudah memasarkan produk yang akan dijual. |
| • Peluang pasar masih besar karena belum banyak pesaing | 0,30 | 4 | 1,2 | Nilai tambah bagi produk. |

| | | | | |
|---|-------------|---|------------|-------------------------------|
| • Makanan ini sangat disukai oleh anak-anak sampai orang dewasa | 0,20 | 4 | 0,80 | Mudah mempertahankan konsumen |
| TOTAL | 1,00 | | 3,8 | |
| Ancaman : | | | | |
| • Dikhawatirkan adanya pesaing yang menjual produk dengan harga yang tidak terlalu mahal. | 0,40 | 2 | 0,80 | Perlu hati-hati |
| • Munculnya produk baru dengan kualitas dan kreasi yang lebih baik. | 0,30 | 2 | 0,60 | Tantangan baru |
| • Harga bahan baku yang sewaktu-waktu bisa naik drastis. | 0,30 | 1 | 0,30 | Perlu hati-hati |
| TOTAL | 1,00 | | 1,7 | |

Dapat dilihat dari peluang lokasi, peluang pemasaran, dan makanan ini termasuk disukai semua jenis kalangan masyarakat adalah peluang yang paling besar yang dimiliki perencanaan oleh-oleh kerupuk papeda . Tetapi haruslah dimanfaatkan secara

maksimal peluang ini agar memperkecil ancaman pada produk yang akan dibuat. Ancaman ini dapat diminimalisir dengan peluang tersebut dengan cara meningkatkan kualitas, rasa, dan terus berinovasi.

Tabel 4. Data Karyawan

| NAMA | JABATAN | GAJI / UPAH |
|--------------|----------|------------------|
| Karyawan | Produksi | Rp. 1.000.000.- |
| Total | | Rp. 12.000.000.- |

Penentuan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan sangat penting dilakukan untuk menentukan biaya terutama untuk sistem penggajian dan pemberian upah. Dalam

menentukan jumlah tenaga kerja dapat dilakukan dengan melihat dari analisa jabatan pada struktur organisasi.

Tabel 5. Market Share

| Nama Produk Pesaing | Kapasitas Produksi (Perbungkus) Perhari |
|------------------------------|---|
| Keripik Keladi Kota Sorong | 500 bungkus |
| Keripik singkong Kota Sorong | 500 bungkus |
| Sub Total | |
| Perhari | 1.000 bungkus |
| Perbulan | 30.000 bungkus |
| Pertahun | 360.000 bungkus |

Market share atau penjualan yang dimaksud disini yaitu total penjualan yang ada dipasaran ada dipasaran saat ini. *Market share* ini sebagai bahan pertimbangan nantinya

untuk usaha yang direncanakan seberapa banyak produk yang harus diproduksi dalam waktu tertentu disesuaikan dengan bahan baku dan peralatan yang dimiliki.

Tabel 6. Permintaan Produk

| Tahun | Jumlah Penduduk (Jiwa) | Permintaan (Bungkus/Tahun) |
|--------------------|------------------------|----------------------------|
| 2020 | 260.302 | 244.684 |
| 2021 | 269.921 | 250.906 |
| 2022 | 273.540 | 257.128 |
| Pertumbuhan | 6% | 94% |

. Dari hasil penelitian yang dilakukan dengan bertanya langsung kepada karyawan

dari pesaing bahan baku sejenis didapatkan data sebagai berikut.

Tabel 7. Penawaran Produk Pesaing

| Tahun | Penawaran (Bungkus/Tahun) |
|--------------------|---------------------------|
| 2018 | 360.000 |
| 2019 | 338.400 |
| 2020 | 318.096 |
| Pertumbuhan | 6% |

Tabel 8. Penawaran Produk

| Tahun | Penawaran (Bungkus/Tahun) |
|--------------------|---------------------------|
| 2020 | 14.681 |
| 2021 | 15.224 |
| 2022 | 15.428 |
| Pertumbuhan | 6% |

Tabel 9. Kapasitas Produksi Setiap Tahun

| Tahun | Rencana Kapasitas Produksi (Tahun) |
|--------------------|------------------------------------|
| 2020 | 13.744 |
| 2021 | 14.093 |
| 2022 | 14.443 |
| Pertumbuhan | 94% |

Untuk menentukan kapasitas produksi yang akan dibuat tentunya perlu dilakukan perhitungan dari berbagai bahan baku dan bahan yang dipakai dalam proses pembuatan produk tersebut sehingga dapat mengetahui

tingkat keuntungan dan kerugian yang diperoleh dari produksi. Survey pasar untuk mengetahui seberapa banyak penjualan yang akan dilakukan.

Tabel 10. Sarana dan Prasarana

| Jenis Biaya | Jumlah | Harga (satuan) | Jumlah Biaya |
|--------------|--------|----------------|-----------------|
| Kursi | 2 | Rp. 100.000.- | Rp. 200.000.- |
| Meja | 1 | Rp. 100.000.- | Rp. 100.000.- |
| Etalase | 1 | Rp. 900.000.- | Rp. 900.000.- |
| Total | | | Rp. 1.200.000.- |

instalasi sarana dan prasarana penunjang berkaitan dengan tata letak (*lay-out*) yang dimaksud kedalam anggaran investasi berikut

uraian tentang rencana sarana dan prasarana tempat usaha.

Tabel 11. Mesin dan Peralatan

| Nama | Jumlah | harga (satuan) | jumlah harga |
|----------------|--------|----------------|--------------|
| Kompor | 1 | 200.000 | 200.000 |
| Wajan | 1 | 250.000 | 250.000 |
| Panci | 1 | 100.000 | 100.000 |
| Baskom | 2 | 50.000 | 100.000 |
| Saringan | 1 | 15.000 | 15.000 |
| Baki | 2 | 55.000 | 110.000 |
| Spatula | 1 | 15.000 | 15.000 |
| Aru-aru | 1 | 15.000 | 15.000 |
| Pisau | 2 | 7.000 | 14.000 |
| Papan Pengiris | 2 | 20.000 | 40.000 |
| Total | | | 859.000 |

Baik untuk scenario pembelian maupun sewa, daftar mesin dan peralatan juga harus dirinci jumlah dan biaya yang harus dikeluarkan untuk pengadaan mesin dan

peralatan. Berikut uraian tentang rencana mesin dan peralatan yang digunakan pada proses produksi.

Tabel 12. Biaya Investasi

| Nama | harga (satuan) | Jumlah | jumlah harga |
|----------------------------|----------------|--------|--------------|
| Kursi | 100.000 | 2 | 200.000 |
| Meja | 100.000 | 1 | 100.000 |
| Etalase | 900.000 | 1 | 900.000 |
| Total | | | 1.200.000 |
| Mesin dan peralatan | | | |
| Kompor | 200.000 | 1 | 200.000 |
| Wajan | 250.000 | 1 | 250.000 |
| Panci | 100.000 | 1 | 100.000 |
| Baskom | 50.000 | 2 | 100.000 |
| Saringan | 15.000 | 1 | 15.000 |
| Baki | 55.000 | 2 | 110.000 |
| Spatula | 15.000 | 1 | 15.000 |
| Aru-aru | 15.000 | 1 | 15.000 |
| Pisau | 7.000 | 2 | 14.000 |
| Papan Pengiris | 20.000 | 2 | 40.000 |
| Total | | | 859.000 |

Biaya investasi adalah biaya awal yang sebelum sebuah kegiatan operasional dilakukan atau berjalan.

Tabel 13. Biaya Tetap

| Nama | Harga | Jumlah | Total |
|------|-------|--------|-------|
|------|-------|--------|-------|

Biaya tenaga kerja

| | | | |
|------------------|-----------|---|-------------------|
| Karyawan | 50.000,00 | 1 | 13.200.000 |
| Sub total | | | 13.200.000 |

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah total nya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Contohnya gaji karyawan.

Gaji karyawan untuk satu orang perhari Rp. 50.000.- jadi karyawan itu di kerjakan selama 5 hari kerja, dengan gaji perbulan Rp. 1.100.000.- dan gaji pertahunnya Rp. 13.200.000.-

Tabel 14. Biaya Variabel

| Bahan baku | | | | | |
|----------------------|-------------|--------------|--------------|-----------------|----------------|
| Uraian | jumlah/hari | jumlah/bulan | harga/hari | harga/bulan | harga/tahun |
| Sagu | 1/5 ons | 7,5 kg | Rp. 5.000,- | Rp.110.000- | Rp. 1.320. 000 |
| Air | 5 liter | 130 liter | Rp. 5.000,- | Rp. 110.000,- | Rp 1.320.000 |
| Penyedap rasa | 4 bungkus | 104 bungkus | Rp. 3.000,- | Rp. 66.000,- | Rp. 792.000 |
| Bawang Putih bubuk | 2 sdt | 52 sdt | Rp. 5.000,- | Rp. 110.000,- | Rp. 1.320.000 |
| Bawang Putih Pewarna | 1/5 ons | 7,5 kg | Rp. 5.000,- | Rp. 110.000,- | Rp. 1.320.000 |
| Makanan | 1 sdt | 26 sdt | Rp. 5.000,- | Rp. 110.000,- | Rp. 1.320.000 |
| Minyak Kelapa | 1liter | 26 liter | Rp. 16.000,- | Rp. 352.000,- | Rp. 4.224.000 |
| Minyak Tanah | 1 liter | 26 liter | Rp. 4.000,- | Rp. 88.000,- | Rp. 1.056.000 |
| Plastik kemasan | 20 bungkus | 520 bungkus | Rp. 20.000,- | Rp. 440.000,- | Rp. 5.280.000 |
| Bumbu Balado | 2 sdt | 52 sdt | Rp. 6.000,- | Rp. 132.000,- | Rp. 1.584.000 |
| | | Total | Rp. 74.000,- | Rp. 1.628.000,- | Rp. 19.536.000 |
| | | Ongkos kirim | | Rp. 25.000,- | Rp. 300.000 |
| | | | | | Rp. 19.836.000 |

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya, bahan baku.

harga pokok penjualan, total biaya produksi pertahun, total biaya penjualan pertahun dan total modal usaha. Uraikan penjelasan sebagai berikut:

Perencanaan mengenai harga pokok produksi mencakup atau menguraikantentang

Tabel 15. Pokok Produksi

| Uraian (F+V) | Jumlah |
|-----------------------------|-------------------------|
| Fixed Cost | Rp. 13.200.000,- |
| Variabel Cost | Rp. 19.836.000,- |
| Total Biaya Produksi | Rp. 33.036.000,- |

Tabel 16. Pokok Penjualan

| Uraian (B/K) (BP+50%) | Jumlah |
|-----------------------------|--------------------|
| Biaya Produksi | Rp. 33.036.000.- |
| Kapasitas Produksi | Rp. 14.681.- |
| Total Biaya Produksi | Rp. 2.250.- |
| Total Harga Jual | Rp. 3.375.- |

Jadi total penjualan 1 tahun

$$= \text{harga jual} \times \text{kapasitas produksi}$$

$$= \text{Rp.}3.375 \times \text{Rp.} 14.681$$

$$= \text{Rp.}49.548.375.-$$

Jadi dari uraian diatas diketahui total biaya produksi dan total biaya penjualan pertahunnya.

Tabel 17. Laba Rugi

| No | Uraian | Jumlah |
|----|------------------|-------------------|
| 1 | Penjualan | Rp.49.548.375.- |
| 2 | PPN 10% | Rp.4.954.837,5.- |
| 3 | Penjualan Bersih | Rp.44.593.537,5.- |
| 4 | Biaya Produksi | Rp.33.036.000.- |
| 5 | Laba Kotor | Rp.11.557.538.- |
| 6 | PPH 5% | Rp.577.877 .- |
| 7 | Laba Bersih | Rp.10.979.661.- |

Tingkat keuntungan (*profitability*) dari usaha yang dilaksanakan merupakan bagian sangat penting dalam analisis keuangan dari rencana kegiatan investasi. Keuntungan dihitung berdasarkan selisih antara penerimaan dan pengeluaran tiap tahun.

Analisis ini dimaksudkan untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai pada titik impasnya untuk menutup total biaya yang telah dikeluarkan. Berikut ini uraian tentang titik impas usaha yang direncanakan:

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Rp.} 13.200.000.-}{1 - \frac{\text{Rp.} 19.836.000.-}{\text{Rp.} 49.548.375.-}}$$

$$= \text{Rp.} 22.012.328.-$$

Tabel 18. BEP

| Uraian (BEP/HJPU) (HJPU+T) | Jumlah |
|----------------------------|------------------|
| BEP (Rp) | Rp. 22.012.328.- |
| Harga Jual Per Unit | Rp.3.375 .- |
| Total | Rp.6.522.- |
| Sub Total | Rp. 9.897.- |

Jadi total penjualan per hari

$$= \text{harga jual} \times \text{kapasitas produksi (Bungkus)}$$

$$= \text{Rp.} 9.897 \times \text{Rp.} 1.000 \text{ (bungkus)}$$

$$= \text{Rp.} 9.897.000.-$$

Jadi dari uraian diatas diketahui harga yang akan ditetapkan seharga Rp. 9.897.- per unit/pcs.

4. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan langsung tentang pengumpulan dan pengolahan data Perencanaan Bisnis Kerupuk Papeda (kepap) Khas Oleh-Oleh Kota Sorong ditarik kesimpulan :
Dari hasil Analisis SWOT usaha dapat disimpulkan melalui matriks faktor strategi Eksternal dan Internalnya.

1. Dilihat dari peluang lokasi, peluang pemasaran, dan makanan ini termasuk disukai semua jenis kalangan masyarakat adalah peluang yang paling besar yang dimiliki perencanaan produk Kerupuk Papeda (kepap). Tetapi haruslah dimanfaatkan secara maksimal peluang ini agar memperkecil ancaman pada produk yang akan dibuat. Ancaman ini dapat diminimalisir dengan peluang tersebut

dengan cara meningkatkan kualitas rasa, dan terus berinovasi. Dan Dilihat dari bobot masing-masing butir kekuatan dan kelemahan, dan peluang dan ancaman yang ada pada matrik dapat disimpulkan bahwa antara kekuatan dan kelemahan, dan peluang dan ancaman yang dimiliki produk Kerupuk Papeda (kepap) dari skor dan rating skor peluang cukup tinggi dari pada skor kelemahan, ancaman, kekuatan. Hal ini bisa dijadikan motivasi agar terus bisa mengembangkan produk Kerupuk Papeda (kepap) ini dan dapat dipastikan masyarakat Kota Sorong sangat antusias menerima perencanaan produk Kerupuk Papeda (kepap).

2. Dari hasil perhitungan pada aspek keuangan, diketahui keuntungan yang dapat setiap tahunnya yaitu sebesar Rp. 14.864.582.-

Daftar Pustaka

- Tamrin Tajuddin &, Ardiansyah Nursaid (2018). *Analisis Perencanaan Bisnis Sambel Ikan Puri Kering Balado Khas Oleh-Oleh Kota Sorong*
- Kalifatullah Ermaya & Nana Darma (2019). *Strategi pengembangan bisnis dengan pendekatan business model canvas (studi khusus industri kecil kerupuk)*
- Muhammad Iqbal Firmansyah (2016). *Perencanaan bisnis pengembangan usaha kerupuk ikan balak (Saurida Tumbil) pada home industri Cap “Dua Ikan” Kelurahan Brondong Kecamatan Brondong Kabupaten Lamongan Jawa Timur*
- Bambang Hariyanto (2011). *Manfaat Tanaman Sagu (Metroxylon sp) dalam penyediaan pangan dan dalam pengendalian kualitas lingkungan*
- Muhammad Saipul, Dwi Astuti (2018). *Perencanaan Bisnis dan pembuatan kerupuk rumput laut “K’sweed” Aneka rasa (Tinjauan Aspek Pemasaran*
- Pujiyanti (2011). *Perencanaan Usaha Kerupuk Puli Rasa Ayam Kampung*
- Pratiwi Anggraeni, Sunarti sunarti, M Kholid Mawardi (2017). *Analisis SWOT pada UMKM Keripik Tempe Amel Malang dalam rangka meningkatkan daya saing perusahaan*
- Soka Aprilia (2014). *Perencanaan pengembangan wirausaha produk kerupuk cumi –cumi (loligo vulgaris) dan kerupuk kerang darah (Anadara Granosa) di UD. Pelangi sari Kabupaten Banyuwangi Provinsi Jawa Timur*
- Taufan Sukmo Santoso (2008). *Analisis Finansial Usaha Kerupuk : (Studi kasus : Kerupuk Suka Asih (SKS) di Pondok Labu, Jakarta Selatan)*
- Windy Wijayanti, Luthfi Parinduri (2020). *Analisa dan Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan di UD. Karya Abadi*