

## ANALISIS PERENCANAAN BISNIS SAMOSA TUNA DI KOTA SORONG

Tamrin Tajuddin<sup>1)</sup> Risnawati Mansyur<sup>2)</sup>

<sup>12)</sup> Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Sorong  
Jln. Pendidikan No. 27, Malaingkei Kota Sorong Papua Barat, Telp/Fax: (0951) 326162

\*Email: [tamrin.tajuddin@yahoo.com](mailto:tamrin.tajuddin@yahoo.com), [risnawati16mansyur@gmail.com](mailto:risnawati16mansyur@gmail.com)

### Abstrak

*Di Kota Sorong dipenuhi dengan berbagai macam variasi makanan, mulai dari cemilan, kue, hingga masakan khas berbagai macam daerah. Untuk itu penulis berinovasi untuk menyajikan makanan yang berbeda, hal tersebut dilakukan untuk menarik perhatian konsumen terhadap jenis makanan yang diproduksi. Disini penulis melakukan penelitian tentang Analisis Perencanaan Bisnis Samosa Tuna Di Kota Sorong. Memiliki rumusan perencanaan bisnis "SAMOSA TUNA" dapat didirikan dan dapat diterima oleh masyarakat Kota Sorong ditinjau dari Analisis SWOT dan Aspek Keuangannya. Memiliki Tujuan untuk mengetahui apakah produk Samosa Tuna layak untuk di produksi ditinjau dari Analisis SWOT dan Aspek Keuangannya. Penelitian ini menggunakan Analisis SWOT. Adapun sumber data yang digunakan adalah data-data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisisioner. Dari hasil kuisisioner yang dibagikan kemasyarakat Kota Sorong yang berjumlah 100 responden diketahui 95% masyarakat Kota Sorong yang setuju dengan perencanaan bisnis SAMOSA TUNA ini dan tertarik atau berminat dengan produk yang direncanakan akan dipasarkan. Jadi dari data perhitungan Laba Rugi diketahui keuntungan bersih yang dapat diperoleh setiap tahunnya yaitu sebesar Rp. 68.746.750 perbulannya Rp. 5.728.896 perharinya Rp. 220.342.*

**Kata kunci :** Analisis SWOT, Perencanaan Bisnis, Samosa.

### 1. Pendahuluan

Pada saat ini banyak sekali masyarakat yang lebih menyukai makanan siap saji dengan rasa yang enak dan harga relatif murah, namun kualitas tetap terjamin. Untuk memenuhi permintaan masyarakat tersebut harus diciptakan suatu usaha yang sifatnya kreatif, inovatif dan memiliki daya saing yang tinggi, sehingga dapat menarik perhatian masyarakat untuk membeli produk yang kita tawarkan. Seperti yang kita ketahui saat ini kuliner di Kota Sorong dipenuhi dengan berbagai macam variasi makanan, mulai dari cemilan, kue, hingga masakan khas berbagai macam daerah. Untuk itu penulis berinovasi untuk menyajikan

makanan yang berbeda, hal tersebut dilakukan untuk menarik perhatian konsumen terhadap jenis makanan yang diproduksi.

Adapun beberapa tujuan dan manfaat penelitian yang penulis simpulkan yaitu sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kondisi dan potensi pasar di Kota Sorong dengan mengubah informasi menjadi sebuah kuisisioner serta pembuatan perencanaan bisnis SAMOSA TUNA.
2. Untuk mengetahui apakah produk Samosa Tuna layak untuk di produksi ditinjau dari Analisis SWOTnya.
3. Untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang dapat diperoleh

dari perencanaan bisnis SAMOSA TUNA ini ditinjau dari aspek keuangannya.

Untuk mempermudah dalam menganalisis dan memecahkan masalah yang dibahas serta untuk menghindari penyimpangan dari pokok masalah, maka dibuat batasan-batasan sebagai berikut :

1. Peneliti hanya membahas tentang perencanaan bisnis, sesuai dengan judul atau masalah dari tugas akhir ini.
2. Peneliti hanya membahas beberapa aspek, yaitu aspek-aspek seputar perencanaan bisnis, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi dan aspek keuangan.

## 2. Landasan Teori Tinjauan Pustaka

*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/permodalan susunan para pemilik dan manajemen dan bagaimana cara mencapai tujuan dari bisnis yang akan dilaksanakan.

**Kerangka *Business Plan* (perencanaan bisnis) meliputi :**

1. Aspek organisasi dan manajemen  
Aspek ini menggambarkan tentang keorganisasian dan manajemen suatu perusahaan, mulai dari nama perusahaan, pimpinan perusahaan, bentuk badan usaha dan struktur organisasinya.
2. Aspek pemasaran  
Aspek pemasaran menggambarkan tentang gambaran umum pasar, permintaan pasar, penawaran pasar, rencana penjualan dan pangsa pasar,

serta strategi perusahaan dan perusahaan pesaing.

### 3. Aspek produksi

Aspek produksi menggambarkan tentang produknya bagaimana, alur proses produksinya, kapasitas produksi, tanah dan bangunan, utilitas atau sarana dan prasarana, mesin dan peralatan, bahan baku dan penolong, tenaga kerja langsung, biaya umum, limbah dan tata letak produksi.

### 4. Aspek keuangan

Aspek ini terdiri dari pembiayaan proyek, proyeksi keuangan, proyeksi laba rugi, dan titik impas / BEP.

Komponen yang berperan disini adalah biaya, dimana biaya yang dimaksud adalah biaya variabel dan biaya tetap, dimana pada prakteknya untuk memisahkannya atau menentukan suatu biaya itu biaya variabel atau biaya tetap bukanlah pekerjaan yang mudah.

Perhitungan titik impas atau BEP dinyatakan sebagai berikut :

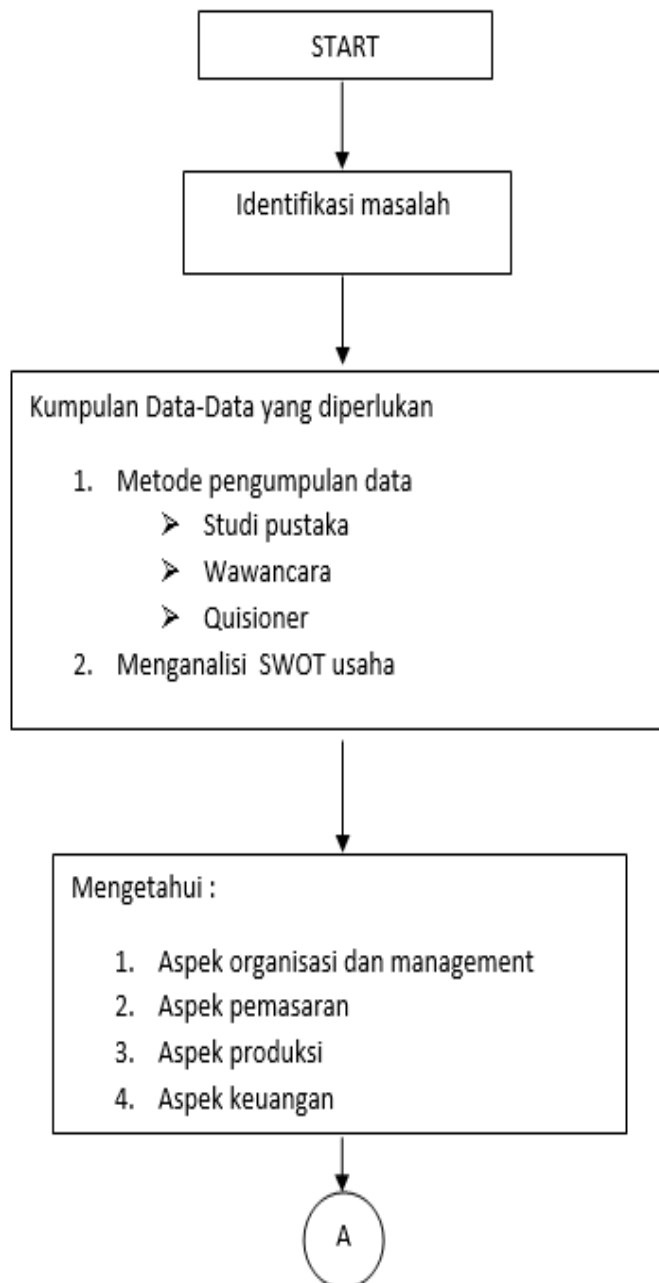
$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}} \dots\dots\dots (1)$$

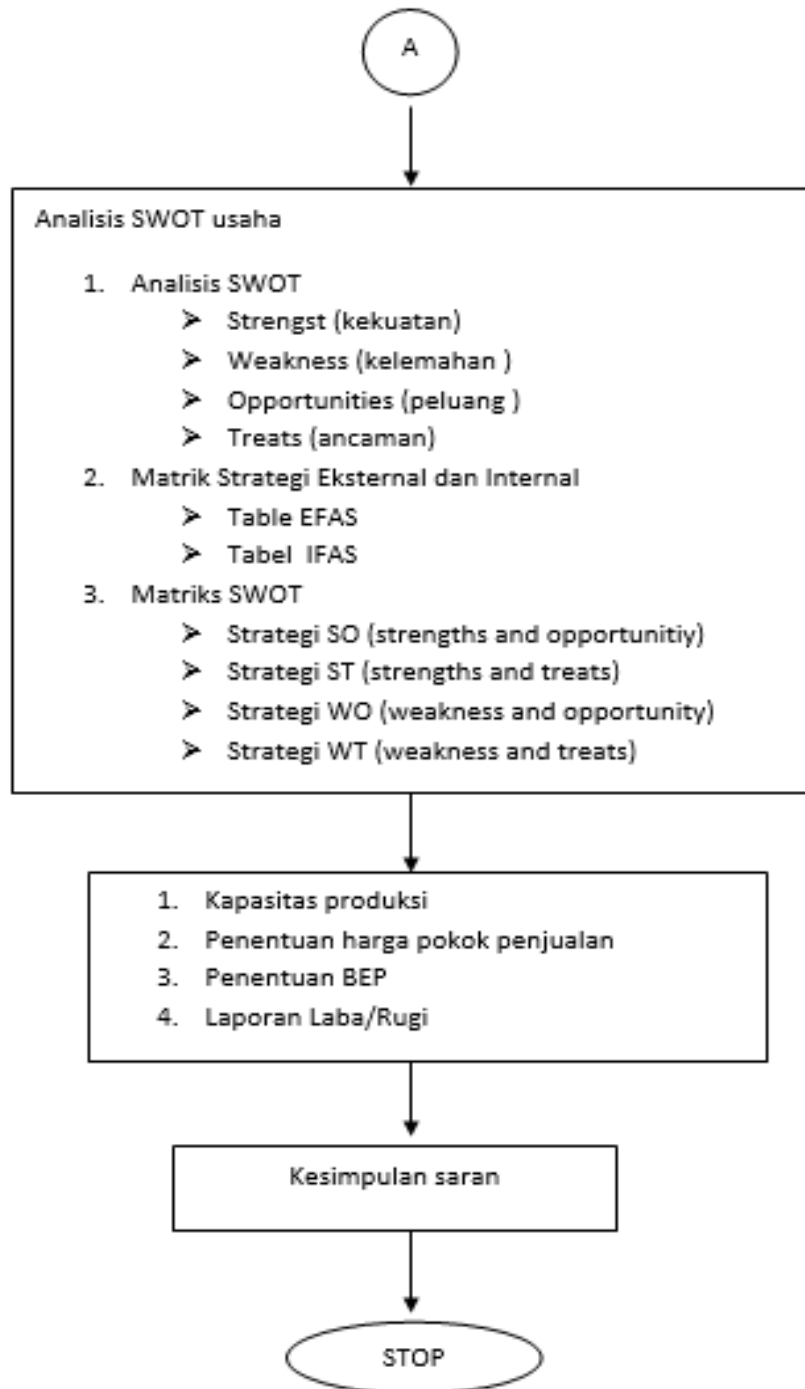
dimana :

- FC : biaya tetap  
VC : biaya variable per unit  
P : harga jual per unit

## 2. METODOLOGI PENELITIAN

**Diagram Alir Tahapan Penelitian**





**Gambar 1. Bagan Alir Metode Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data yang objektif guna melakukan penelitian dengan menjamin kelancaran proses penelitian semaksimal mungkin untuk dan mendapatkan data sesuai

sebagaimana yang diharapkan. Adapun jenis dan sumber data yang digunakan sebagai penulis sebagai berikut :

1. Data primer
  - a. Observasi
  - b. Wawancara
  - c. Sampling
2. Data sekunder

Data sekunder adalah data-data yang diperoleh dengan cara penelitian kepustakaan melalui literature maupun bantuuk lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

#### Hitung Beban-beban yang bekerja

Pembebanan yang direncanakan menggunakan standar PPPURG 1987 diantaranya :

1. Beban Mati

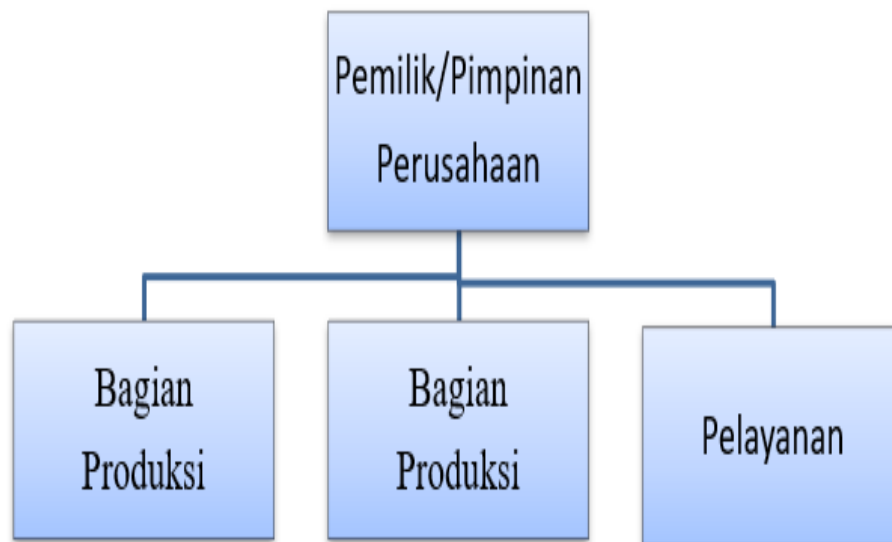
2. Beban Hidup
3. Beban Gempa
4. Beban Angin

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### Data perusahaan

Nama perusahaan : Samosa Tuna  
 Bidang usaha : Kuliner  
 Jenis produk/jasa : Makanan ringan  
 Alamat perusahaan : Jl. Sukun Komp. Pasar baru, Kota Sorong  
 No. Telepon : 085344281513  
 Alamat email : riznawati02@gmail.com

Adapun struktur organisasi yang diusulkan adalah sebagai berikut :



Gambar 2. Struktur organisasi

**Gambaran umum produk**



**Gambar 3. Gambar produk**

**Aspek produksi**

1. Kapasitas produksi

Tabel 1. *Kapasitas produksi setiap tahun*

Tahun	Rencana kapasitas produksi (tahun)
2017	37.440 buah
2018	39.686 buah
2019	42.067 buah

Sumber : pengolahan data

## 2. Tanah dan bangunan

Lokasi usaha yang direncanakan adalah sebuah Rumah yang status disewa. System sewanya yaitu pertahun, yaitu satu tahun seharga Rp. 30.000.000

## 3. Saranan dan prasarana penunjang

Tabel 2. sarana dan prasarana

Jenis biaya	Jumlah	Harga (satuan)	Jumlah biaya
Kursi	10	Rp. 100.000	Rp. 1.000.000
Meja	3	Rp. 100.000	Rp. 300.000
Etalase	1	Rp. 1.000.000	Rp. 1.000.000
Total			Rp. 2.300.000

## 4. Mesin dan peralatan

Tabel 3. Mesin dan peralatan

Nama	Jumlah	Harga (satuan)	Jumlah harga
Kulkas 2 pintu	1	Rp. 3.000.000	Rp. 3.000.000
Kompore	2	Rp. 400.000	Rp. 800.000
Wajan	1	Rp. 60.000	Rp. 60.000
Panci	1	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Sendok penyaring	1	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Baki	3	Rp. 20.000	Rp. 60.000
Spatula	2	Rp. 15.000	Rp. 30.000
Piring besar	6	Rp. 30.000	Rp. 180.000
Total			Rp. 4.250.000

## 5. Bahan baku

- a. Kulit lumpia
- b. Ikan tuna
- c. Minyak goreng
- d. Santan
- e. Bawang merah dan bawang putih
- f. Daun kemangi
- g. Cabe kriting
- h. Kemiri
- i. Jahe
- j. Lengkuas & serei

**Aspek keuangan**

1. Biaya investasi

Tabel 4. *Biaya investasi*

Uraian	Harga	Jumlah	Total
Bangunan (sewa)	Rp. 30.000.000		Rp. 30.000.000
Inventaris			
Kursi	Rp. 100.000	10	Rp. 1.000.000
Meja	Rp. 100.000	3	Rp. 300.000
Etalase	Rp. 1.000.000	1	Rp. 1.000.000
Sub Total			Rp. 2.300.000
Masin dan peralatan			
Kulkas 2 pintu	Rp. 3.000.000	1	Rp. 3.000.000
Kompore	Rp. 400.000	2	Rp. 800.000
Wajan	Rp. 60.000	1	Rp. 60.000
Panci	Rp. 100.000	1	Rp. 100.000
Sendeok penyaring	Rp. 20.000	1	Rp. 20.000
Baki	Rp. 20.000	3	Rp. 60.000
Spatula	Rp. 15.000	2	Rp. 30.000
Piring besar	Rp. 30.000	6	Rp. 180.000
Sub Total			Rp. 4.250.000
Total			Rp. 36.550.000

2. Biaya tetap

Tabel 5. *biaya tetap*

Uraian	Harga	Jumlah	Total
Biaya tenaga kerja			
Karyawan	Rp. 1.500.000	3	Rp. 54.000.000
<b>Sub total</b>			Rp. 54.000.000
Biaya lain lain			Rp. 4.000.000
<b>Sub Total</b>			Rp. 58.000.000



## 3. Biaya variable

Tabel 6. *Biaya variable*

Uraian	Jml/hari	Jml/bulan	Harga/bulan	Harga/tahun
<b>Bahan baku</b>				
Kulit lumpia	3 bks	78 bks	Rp.1.950.000	Rp. 23.400.000
Ikan tuna	3 ekor	78 ekor	Rp. 3.900.000	Rp. 46.800.000
Minyak goreng	5 liter	130 liter	Rp. 1.560.000	Rp. 18.720.000
Santan	2 buah	52 buah	Rp. 260.000	Rp. 3.120.000
Bawang merah	½ kg	13 kg	Rp. 390.000	Rp. 4.680.000
Bawang putih	½ kg	13 kg	Rp. 390.000	Rp. 4.680.000
Cabe kriting	½ kg	13 kg	Rp. 780.000	Rp. 9.360.000
Lengkuas & serei	2 ikat	52 ikat	Rp. 260.000	Rp. 3.120.000
Daun kemangi	3 ikat	78 ikat	Rp. 390.000	Rp. 4.680.000
Daun bawang	1 ikat	26 ikat	Rp. 130.000	Rp. 1.560.000
Jahe	¼ kg	6 kg	Rp.120.000	Rp. 1.440.000
Kemiri	1 bks	26 bks	Rp. 26.000	Rp. 312.000
Penyedap rasa	4 bks	104 bks	Rp. 130.000	Rp. 1.560.00
Minyak tanah	4 liter	104 liter	Rp. 520.000	Rp. 6.240.000
<b>Sub total</b>				Rp. 129.672.000
Wi-fi				Rp. 7.200.000
Listrik				Rp. 7.200.000
Air Pam				Rp. 3.600.000
<b>Sub total</b>				Rp. 18.000.000
<b>Total biaya variable</b>				Rp. 147.627.000

4. Harga pokok produksi  
 Fixed cost = Rp. 62.000.000  
 Variable cost = Rp. 147.627.000  
 Total biaya produksi  
 = FC + VC  
 = Rp. 58.000.000 + 147.627.000  
 = Rp. 205.627.000  
 Harga pokok penjualan  
 =  $\frac{\text{biaya produksi}}{\text{kapasitas produksi}}$   
 =  $\frac{\text{Rp. 205.627.000}}{\text{Rp. 37.440}}$   
 = Rp. 5.500

Keuntungan yang diinginkan yaitu 50% sehingga harga jual menjadi :  
 Harga jual = Rp. 5.500 + Rp. 2.750  
 = Rp. 8.250  
 Jadi total penjualan 1 tahun  
 = harga jual x kapasitas produksi  
 = Rp. 8.250 x Rp. 37.440  
 = Rp. 308.880.000  
 Jadi dari uraian diatas diketahui total biaya produksi dan total biaya penjualan pertahunnya yaitu :  
 Total biaya produksi = Rp. 205.627.000  
 Total biaya penjualan = Rp. 308.800.000

5. Laba rugi usaha

Tabel 7. Laba rugi

No	Uraian	Jumlah
1	Penjualan	Rp. 308.880.000
2	PPN 10%	Rp. 30.888.000
3	Penjualan bersih	Rp. 277.992.000
4	Biaya produksi	Rp. 205.627.000
5	Laba kotor	Rp. 72.365.000
6	PPH 5%	Rp. 3.618.250
7	Laba bersih	Rp. 68.746.750

6. Break event point (BEP)

Berikut uraian tentang titik impas usaha yang direncanakan :

Fixed cost : Rp. 58.000.000  
 Variable cost: Rp. 147.627.000  
 Penjualan : Rp. 308.800.000

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

$$= \frac{58.000.000}{1 - \frac{147.627.000}{308.880.000}}$$

$$: \text{Rp. 111.098.956}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Harga jual per unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 111.098.956}}{\text{Rp. 8.250}}$$

$$: \text{Rp. 13.467}$$

Jadi BEP yang dicapai pada saat volume mencapai 13.467 pertahun atau menghasilkan biaya penjualan sebesar Rp. 111.098.956 hal ini berarti jika produk mampu terjual sebanyak 13.467 dengan biaya Rp. 111.098.956 maka perusahaan tidak akan memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian

4. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

1. Dari hasil kuisisioner yang dibagikan kemasyarakat Kota Sorong yang berjumlah 100 responden diketahui 95% masyarakat Kota Sorong yang

- setuju dengan perencanaan bisnis SAMOSA TUNA ini dan tertarik atau berminat dengan produk yang direncanakan akan dipasarkan.
2. Dari hasil analisis SWOT usaha dapat disimpulkan melalui matriks factor eksternal dan internalnya.
  3. Dari hasil perhitungan pada aspek keuangan, diketahui keuntungan yang dapat diperoleh pertahunnya adalah sebagai berikut :

Tabel 8. *Proyeksi keuntungan*

No	Uraian	Jumlah
1	Penjualan	Rp. 308.880.000
2	PPN 10%	Rp. 30.888.000
3	Penjualan bersih	Rp. 277.992.000
4	Biaya produksi	Rp. 205.627.000
5	Laba kotor	Rp. 72.365.000
6	PPH 5%	Rp. 3.618.250
7	Laba bersih	Rp. 68.746.750

### Saran

Untuk menyusun atau membuat sebuah perencanaan usaha haruslah sangat memperhatikan aspek-aspek dalam penyusunannya, yang paling penting dalam penyusunan sebuah perencanaan usaha yaitu memperhatikan Analisis SWOTnya, aspek pemasaran dan aspek keuangannya. Penyusun harus melihat keadaan pasar bagaimana, memperhatikan usaha dan produk yang akan dipasarkan, apakah usaha dan produk yang akan direncanakan dapat diterima dipasaran, bagaimana aspek keuangannya, Apakah dapat

memberikan keuntungan sesuai yang diharapkan

### DAFTAR PUSTAKA

- Freddy Rangkuti, (1997). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Freddy Rangkuti, (1997). *SWOT Balanced Scorecard, Teknik Menyusun Startegi Korporat yang Efektif Plus Cara Mengelola Keinerja dan Risiko*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Mirga Rahmadani, (2015). *New Kedai Lumpia Lipat*. Sorong : Tugas

- Kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Sorong.
- Rizal M, (2016). *Perencanaan Bisnis Usaha Café Es Cream Bakar dan Es Cream Goreng Di Kota Sorong*. Sorong : Universitas Muhammadiyah Sorong.
- Warnet “Global Internet” Kota Depok. Jurnal Universitas Gunadarma : Yogyakarta.
- Wibowo, M. I. A, (2011). *Rencana Bisnis Industri Manisan Stroberi*. Bogor : Institut Pertanian Bogor.
- Wiftiani, W. A, (2017). *Business Plan CV. Monita Food*. Bandung : Universitas Pasundan Bandung.
- <http://cairofood.id/samosa-berasal-dari-mesir-sejarah/>
- <http://kumpulan-tugas-dewiyuliyani.blogspot.co.id/2016/06/analisis-ifas-efas-dan-sfas.html>
- <http://sadrigan.blogspot.co.id/2015/12/proposal-usaha-spaghetti-pentol.html>
- <https://www.slideshare.net/dian95/analisis-swot-pecel-lele-lela>