

KEWIRAUSAHAAN

KRIPIK SINGKONG

Dosen : Denok Wahyudi Setyo Rahayu



Kelompok :

Dwi Lutfi Putra

Edi Kurniawan

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS ISLAM BALITAR 2011**

DAFTAR ISI

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Pembuatan Usaha
2. Identifikasi Pembuatan Usaha

B. TUJUAN USAHA

1. Tujuan Pembuatan Usaha
2. Prospektif Masa Depan

C. RANCANGAN USAHA

1. Analisis Persaingan

D. MODAL

1. Segmentasi Pasar yang Akan Dimasuki
2. Menetapkan Harga Jual

E. PEMASARAN

1. Estimasi Kelancaran Usaha

F. PENUTUP

A. LATAR BELAKANG

1. Latar Belakang Pembuatan Usaha

Di antara makhluk hidup yang di ciptakan Tuhan Yang Maha Esa, manusia merupakan makhluk yang paling sempurna. Manusia membutuhkan pekerjaan agar memperoleh penghasilan untuk membiayai kehidupan sehari-hari. Di antara manusia tersebut ada beberapa orang yang mendapat kesempatan dan mampu menciptakan lapangan kerja sendiri bahkan dapat membuka lapangan kerja untuk orang lain.

Dalam rangka pemerataan hasil-hasil pembangunan perlu lebih di tingkatkan dan diperluas usaha-usaha untuk memperbaiki penghasilan kelompok masyarakat yang mempunyai mata pencaharian rendah, seperti buruh tani, pedagang kecil, petani menggarap yang tidak memiliki lahan peternak kecil, nelayan, ataupun pengrajin.

Pengusaha golongan ekonomi lemah termasuk pengusaha informal dan tradisional perlu ditingkatkan dan dibina untuk meningkatkan kemampuan usaha dan pemasaran dalam rangka mengembangkan kewirausahaan, antara lain melalui pendidikan dan latihan serta penyuluhan dan bimbingan, dengan mengikut sertakan pengusaha besar dan menengah.

Dan kini pemerintah telah mengeluarkan kebijakan melalui penyediaan yang memadai untuk berbagai kemudahan dan bantuan seperti, kredit dan permodalan, tempat berusaha bimbingan teknologi cepat, dsb. Olehkarena itu, kini para masyarakat hanya saja perlu pengembangan usahanya, bagaimana cara pengelolaan barang-barang yang akan dibuat menjadi produk jual dan produknya itu dapat menarik hati konsumen.

Usaha dalam bertahan hidup itu diantaranya dengan membuka sendiri lahan usaha baru untuk kita tekuni. Dengan mempertimbangkan segala sesuatunya, termasuk ketersediaan sarana dan prasarana yang menunjang, yang tidak hanya diciptakan oleh kita, tetapi untuk mempermudah juga dilihat dari aspek lingkungan.

Ada berbagai macam lahan usaha yang dapat dilakukan, diantaranya adalah usaha pembuatan kripik singkong seperti apa yang akan penulis paparkan dalam makalah ini.

2. Identifikasi Pembuatan Usaha

Pembuatan usaha baru yang kita rintis sebaiknya mempertimbangkan beberapa hal yang akan mendasari usaha kita tersebut, diantaranya adalah untuk apa kita melakukan kegiatan usaha yang dimaksud, apa saja hal yang kira-kira menjadi rintangan dan hal-hal yang dapat meringankan usaha kita tersebut, dan bagaimana kemungkinan keuntungan yang dapat kita peroleh dengan membuka usaha tersebut.

B. TUJUAN USAHA

1. Tujuan Pembuatan Usaha

Adapun tujuan kita untuk mendirikan suatu usaha adalah selain untuk bertahan hidup, lebih khusus lagi kita mencari laba atau untung dari usaha yang kita lakukan tersebut. Disamping itu, lebih jauh lagi, kita berharap dapat membuat lapangan kerja sendiri dan jika memungkinkan, kita dapat menyediakan lapangan kerja untuk orang lain.

Dengan makalah ini diharapkan pembaca dapat memahami dan diharapkan dapat memanfaatkannya khususnya dalam suatu pemilihan usaha.

2. Prospektif Masa Depan

Usaha ini sangatlah bagus dan cerah karena usaha yang dijalankan ini sudah mulai ditinggalkan orang. Ciri produk yang khas yang dimiliki oleh perusahaan, membuat daya tarik tersendiri akan usaha ini, baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya.

Dengan sistem manajemen dan kontrol kualitas yang terjaga, maka usaha ini akan cukup berpotensi hingga masa yang akan datang. Dengan manajemen yang diterapkan pada tiap bagian dari usaha ini, dari mulai manajemen dalam bahan baku, produksi, hingga pemasaran, maka usaha apapun akan dapat bertahan menghadapi persaingan baik dengan sesama produsen keripik singkong maupun bersaing dengan produk baru lainnya.

Disamping itu, karena keripik singkong merupakan jenis makanan yang sudah umum di masyarakat sehingga dalam hal pangsa pasarnya tidak akan diragukan lagi.

C. RANCANGAN USAHA

1. Analisis Persaingan

Seorang pengusaha harus dapat melihat dan memanfaatkan peluang yang ada sehingga usaha yang dijalankannya tidak mengalami kegagalan ditengah jalan.

Persaingan dengan perusahaan lain akan dapat diatasi dengan langkah-langkah yang terencana denan baik dan matang yang diantaranya adalah melakukan efisiensi dan peningkatan kualitas produk yang kita buat, yang dalam hal ini proses produksi keripik singkong, dilakukan dengan cepat tanpa mengabaikan rasa dan rupa dari keripik singkong tersebut.

Efisiensi dapat dilakukan dengan cara menggunakan tenaga terampil atau tenaga yang telah dilatih dalam hal pembuatan keripik singkong. Mulai dari penyiapan bahan baku hingga pengirisan yang dilanjutkan dengan penggorengan.

Dalam produksi bahan makanan sangat perlu diperhatikan cita rasa dan rupa. Cita rasa yang tinggi tanpa memperhatikan rupa, akan kurang berhasil, begitupun sebaliknya.

Packing atau pengemasan produk yang elegan dan unik akan memberi nilai jual tersendiri. Dalam kenyataan, kebanyakan produk yang dikemas, hampir 40% biaya produksi adalah untuk kemasan, sedangkan sisanya adalah untuk bahan baku dan tenaga kerja.

Bermunculannya produsen jenis makanan ringan juga akan memberikan persaingan tersendiri walaupun dari segmen produksi yang berbeda, tetapi untuk segmen makanan ringan hal ini akan sangat memanaskan persaingan.

D. MODAL

1. Segmentasi Pasar yang Akan Dimasuki

Segemen pasar yang diincar adalah kalangan bawah hingga atas, dimana keripik singkong dapat dimakan oleh siapapun, tidak terkecuali kalangan atas.

Produk yang dihasilkan berupa keripik singkong akan dipasarkan dengan cara penitipan ke pengecer yang bisa berupa warung atau toko makanan maupun toko biasa. Selain itu keripik singkong yang dihasilkan dapat dipasarkan melalui *door to door* langsung ke konsumen akhir.

Keripik singkong dapat juga dipasarkan dengan dengan cara order pemesanan. Hal ini biasanya untuk pemesanan partai yang agak besar, dalam hal ini dilakukan oleh distributor.

Lebih jauh lagi, dengan pengemasan yang merstandar tinggi, produk keripik singkong ini dapat menembus pemasaran di super market ataupun bahkan skala ekspor ke luar negeri.

Dengan kemasan yang dibuat sedemikian rupa hingga dapat terlihat elegan, maka kalangan atas yang biasanya mempertimbangkan gengsi, tidak akan ragu untuk membeli keripik singkong yang bersangkutan walaupun harga jualnya jadi akan lebih membengkak.

2. Menetapkan Harga Jual

Penetapan harga jual dilakukan dengan cara memperhitungkan harga bahan baku, upah pekerja, proses produksi, pengemasan, pemasaran dan jika perlu diperhitungkan pula biaya promosi dan transportasi.

Semua harga yang telah teridentifikasi dapat dihitung hingga bisa didapat harga satuan minimal (modal yang digunakan). Selanjutnya kita dapat menentukan harga jual setelah diperhitungkan dengan keuntungan yang ingin kita peroleh.

Penetapan harga ini sangat perlu dilakukan untuk standarisasi penjualan, sehingga tidak akan terjadi kesenjangan yang signifikan antara harga produk yang harus dibayar konsumen secara langsung dengan harga produk setelah melalui distributor atau agen.

Dalam penetapan harga jual ini kita juga harus realistis. Jika ditentukan terlalu tinggi maka konsumen akan mempertimbangkan kembali untuk membeli produk kita dan lebih jauh lagi mereka akan lari ke produk lain yang sejenis. Hal tersebut tentu tidak ingin terjadi. Untuk itu perlu diperhitungkan harga jual produk dari produsen lain.

E. PEMASARAN

1. Estimasi Kelancaran Usaha

Kelancaran suatu usaha tidak hanya ditentukan dari lancarnya penjualan, tetapi juga ditentukan oleh proses produksi *follow-up*-nya. Dengan lancarnya penjualan secara otomatis juga memerlukan proses produksi yang juga tidak terhambat.

Kelancaran produksi bisa ditentukan oleh penggunaan permesinan yang dapat menghemat upah tenaga kerja dengan tingkat produksi yang juga tinggi.

Selain ditentukan oleh penggunaan permesinan, kelancaran produksi juga dapat ditentukan oleh tenaga produksi yang telah terampil dan mampu berdisiplin hingga bisa mencapai target produksi sesuai dengan order penjualan.

Kelancaran produksi tidak akan terlepas dari kelancaran suplai bahan baku. Dalam hal ini bahan baku yang digunakan adalah berupa ubi batang atau singkong.

Dewasa ini memang penanaman singkong sudah tidak banyak dilakukan oleh para petani. Singkong hanya dijadikan sebagai tanaman penyelang pada tanaman utama seperti pada palawija.

Untuk itu perlu dipikirkan untuk mempunyai sumber bahan baku sendiri. Salah satu caranya yaitu bisa dengan memiliki lahan kebun sendiri, atau bekerjasama dengan petani yang bersedia menanam singkong secara khusus. Hal ini untuk menjaga agar produksi tidak berhenti.

Sebagai penunjang kelancaran usaha, khususnya dalam hal proses produksi, kelancaran suplai bahan baku ini sangat perlu untuk diperhatikan. Cadangan bahan baku perlu dipertimbangkan untuk proses produksi hingga paling tidak 5 hari. Hal ini untuk menjaga jika terjadi hambatan dalam penyediaan bahan baku.

Karena singkong merupakan bahan yang dapat busuk, maka perlu dijaga dan diketahui batas kualitas singkong yang baik untuk dijadikan bahan baku.

Kantong plastik, aluminium foil, atau bahkan *foam-box* yang biasa digunakan untuk kemasan makanan, kadang hanya berupa kemasan standar dan kurang sesuai untuk digunakan dalam mengemas jenis produk seperti keripik singkong. Untuk itu perlu dipikirkan cara pengadaan kemasan ini disesuaikan dengan produk keripik singkong yang dihasilkan, jika diperlukan harus dipikirkan pembuatan sendiri kemasan yang lain dari yang lain.

F. PENUTUP

Dari tulisan yang telah penulis uraikan di atas dapat ditarik benang merah dalam merintis usaha pembuatan keripik singkong, diantaranya adalah bahwa dalam merintis suatu usaha ada baiknya direncanakan secara matang baik ditinjau dari prospek masa depan maupun sistem manajemen yang dapat dilakukan untuk mengelola usaha yang bersangkutan.

Selain itu perlu pula dipikirkan dan diperhitungkan tentang prospek persaingan, segmentasi pasar dan kelancaran usahanya.

Khusus untuk pengelolaan usaha pembuatan keripik singkong ini, perlu diperhatikan ketersediaan bahan baku berupa singkong beserta sifat dari singkong itu sendiri yang dapat membusuk.

Penetapan harga jual merupakan salah satu faktor yang harus diperhatikan dalam suatu usaha. Harga harus realistis tetapi tidak melupakan modal yang dikeluarkan untuk melakukan usaha yang bersangkutan tersebut.