

# **BUSINESS PLAN D'SRENG**



## **DREAM TEAM**

### **Kelompok 1**

- 1. Rifqa Nabila Muti**
- 2. Nur Aulia Lindzani**
- 3. Sipah Audiah**
- 4. Alni Cahyani**
- 5. Mitra Terima Dessincer Putri**
- 6. Cinda Anggraeni Putri Daeli**

**UNIVERSITAS RAHARJA**

**2023**

## DAFTAR ISI

|                                            |          |
|--------------------------------------------|----------|
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>                   | <b>3</b> |
| 1.1 Latar Belakang Bisnis                  | 3        |
| 1.2 Permasalahan yang dihadapi             | 3        |
| 1.3 Solusi dari permasalahan yang dihadapi | 3        |
| <b>BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA</b>  | <b>5</b> |
| 2.1 Gambaran umum D’Sreng                  | 5        |
| <b>BAB III METODE PELAKSANAAN</b>          | <b>6</b> |
| 3.1 Business Model Canvas                  | 6        |
| 3.2 Go To Market                           | 8        |
| <b>BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN</b>    | <b>9</b> |
| 4.1 Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya    | 9        |
| 4.2 Jadwal Kegiatan                        | 9        |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Bisnis**

Pada generasi masa kini, masyarakat cenderung menginginkan sesuatu secara instan, tidak hanya untuk masalah gaya hidup, melainkan juga pada kebutuhan makanan, baik itu makanan berat maupun makanan ringan.

Masyarakat lebih memilih makanan yang simple dan mudah disajikan. Dengan adanya fakta tersebut kami mengamati bahwa basreng menjadi salah satu makanan ringan yang mudah dilirik dan disukai oleh masyarakat Indonesia dari berbagai kalangan usia.

Alasan kuat yang menjadikan basreng mudah diterima dan disukai adalah makanan ini simple dalam penyajian, serta memiliki cita rasa yang pas dengan lidah masyarakat Indonesia, yakni memiliki cita rasa yang gurih bercampur bumbu pedas yang pas.

Oleh sebab itu, kami melihat hal tersebut sebagai potensi yang menjanjikan apabila dijadikan sebagai peluang usaha yang serius. Kami berusaha memanfaatkan potensi tersebut dengan mendirikan usaha yang di namai D'Sreng.

### **1.2 Permasalahan Yang Dihadapi**

- a. Tekstur basreng yang keras dan kurang renyah
- b. Basreng gampang hancur
- c. Bumbu basreng kurang merata dan meresap
- d. Berminyak

### **1.3 Solusi dari permasalahan yang dihadapi**

- a. Tekstur basreng yang keras dan kurang renyah
  1. Pastikan bakso ikan yang akan digoreng tidak dalam keadaan masih beku, biarkan bakso mencair selama beberapa jam lalu taburi dengan tepung agar tidak lengket.
  2. Jangan menggunakan api besar saat melakukan penggorengan pertama, karena bisa menyebabkan basreng alot dan berbau gosong.
  3. Menggoreng basreng dengan maksimal 2x penggorengan. Pada penggorengan pertama bakso ikan harus digoreng api ukuran sedang sampai warna basreng setengah matang, Lalu pada penggorengan kedua digoreng kembali dalam wajan yang berbeda sampai basreng matang.
  4. Memastikan packaging yang digunakan untuk membungkus tidak ada cacat seperti ada nya lubang, dan perekat yang tidak kencang

b. Basreng gampang hancur

1. Pilih ukuran kemasan yang Sesuai. Saat pengemasan, penting untuk memilih ukuran bungkus atau kemasan yang sesuai untuk menghindari ruang kosong sehingga barang tidak mudah bergeser.
2. Lapis Paket dengan Bubble Wrap. Memanfaatkan bubble wrap sebagai pelapis atau bantalan yang efektif untuk melindungi basreng dari kerusakan saat pengiriman.
3. Gunakan kemasan yang kokoh. Pastikan menggunakan kemasan yang kokoh untuk melindungi isi paket dari risiko kerusakan.

c. Bumbu basreng kurang merata dan meresap

1. Pastikan menggunakan bahan dasar yang kering, misalnya basreng sangat kering. Basreng yang basah atau berminyak akan sulit menyerap bumbunya.
2. Potong kerupuk dengan ukuran yang seragam. Pastikan untuk memotong dengan ukuran yang rata. Ini akan membantu bumbu meresap secara merata ke seluruh bagiannya.
3. Pijat atau aduk rata. Basreng bisa dipijat atau diaduk rata. Pastikan setiap basreng terlumuri bumbu secara merata.
4. Diamkan sebentar. Setelah diolesi bumbu diamkan sebentar agar bumbu meresap lebih dalam. Gunakan plastik wrap untuk menutup nya atau menyimpannya di wadah kedap udara.
5. Oven atau pengering. Jika ingin bumbu meresap lebih dalam dan basreng lebih renyah, Anda bisa memanaskan kembali basreng di oven kecil atau menggunakan pengering. Ini akan membantu basreng mengering dan menyerap bumbu dengan lebih baik.
6. Aduk Kembali. Setelah proses pengeringan, coba aduk kembali untuk memastikan bumbu meresap dan merata.
7. Penyimpanan yang benar. Simpan basreng yang sudah diasinkan dengan baik dalam wadah kedap udara atau kemasan tertutup untuk menjaga kualitas dan rasa lezatnya.

d. Berminyak

Solusi agar basreng tidak berminyak, ada beberapa tips yang bisa membantu yaitu :

Setelah mengoreng basreng yang ke dua kali, tiriskan basreng menggunakan saringan kawat yang di bawahnya diletakan tatakan atau wadah untuk menampung minyak dari basreng tersebut.

Setelah basreng benar-benar tidak berminyak lagi, lalu lanjut pada proses pencampuran bumbu

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

Dalam industri kuliner, persaingan seringkali menjadi faktor kunci untuk keberhasilan suatu bisnis. Berikut adalah beberapa potensi kompetitor yang perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha D'sreng :

1. **Usaha Basreng yang Sudah Ada:** Jika sudah ada bisnis Basreng di lokasi yang sama atau wilayah sekitar, mereka dapat menjadi pesaing langsung. Memahami kekuatan dan kelemahan mereka dapat membantu kita mengembangkan strategi yang lebih baik.
2. **Inovasi Kuliner Lainnya:** Persaingan tidak hanya terjadi di dalam kategori yang sama. Inovasi kuliner lainnya, seperti makanan ala barat atau hidangan khas daerah, juga bisa menjadi daya tarik bagi konsumen.
3. **Franchise Makanan Cepat Saji:** Franchise internasional atau lokal yang menawarkan makanan cepat saji dapat menjadi pesaing serius. Mereka biasanya memiliki dukungan pemasaran dan branding yang kuat.
4. **Inovasi Makanan Sehat:** Dengan meningkatnya kesadaran akan gaya hidup sehat, bisnis yang menawarkan opsi makanan yang lebih sehat dan bergizi juga dapat menjadi kompetitor potensial.

Strategi Menghadapi Kompetitor :

1. **Diferensiasi Produk:** Tawarkan variasi rasa atau inovasi pada D'Sreng untuk membedakan diri dari pesaing.
2. **Harga Bersaing:** Tetap kompetitif dalam hal harga, namun pastikan kualitas dan ukuran porsi tetap menguntungkan konsumen.
3. **Pemasaran Kreatif:** Gunakan strategi pemasaran kreatif untuk menarik perhatian konsumen. Kolaborasi dengan influencer, penggunaan media sosial, dan promosi khusus dapat membantu meningkatkan visibilitas bisnis.
4. **Pelayanan Pelanggan:** Fokus pada pelayanan pelanggan yang unggul. Pengalaman positif konsumen dapat menciptakan loyalitas yang kuat.
5. **Analisis Terus-Menerus:** Pantau perubahan dalam tren pasar, serta kekuatan dan kelemahan pesaing. Hal ini akan membantu kita menyesuaikan strategi bisnis secara berkala.

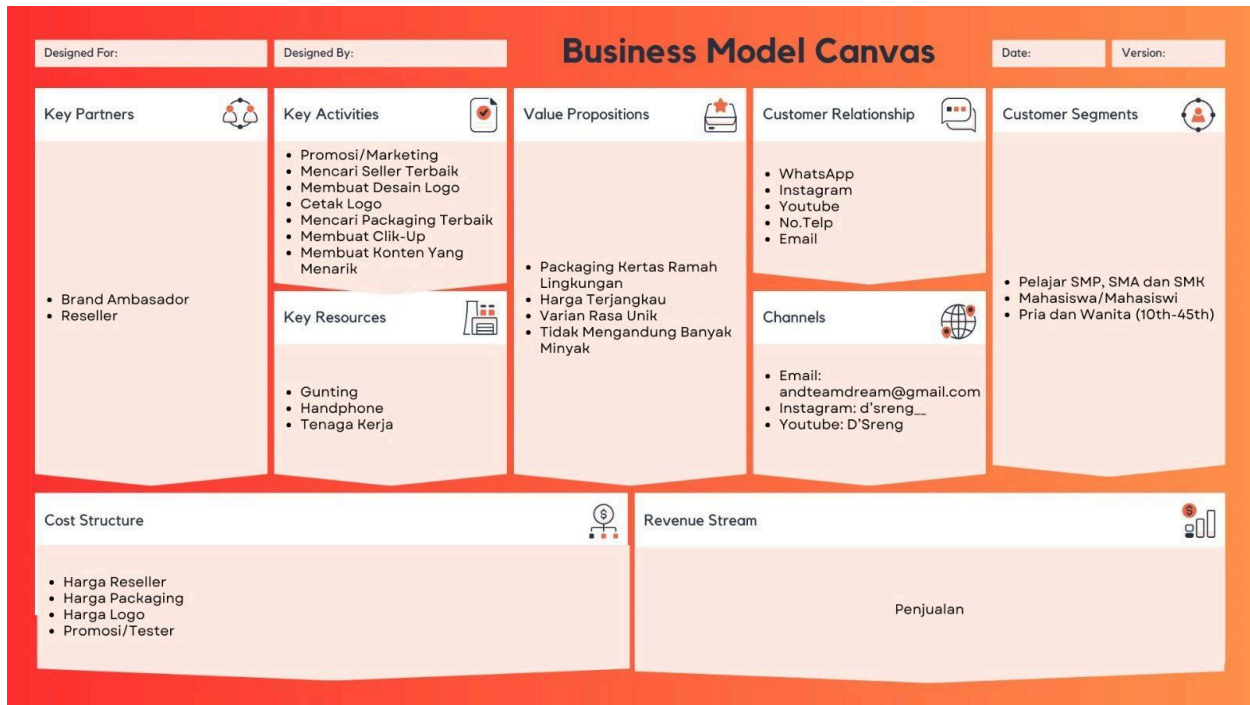
Dengan memahami potensi kompetitor dan merancang strategi yang tepat, kami dapat meningkatkan peluang keberhasilan bisnis D'sreng ini.

## BAB III

### METODE PELAKSANAAN

Metode yang dipilih guna menjalankan D'Sreng adalah dengan menerapkan BMC (*Business Model Canvas*) Sebagai teori dasar dan Go to market sebagai metode pemasaran.

#### 3.1 Business Model Canvas



Gambar 1. *Business Model Canvas* D'Sreng

#### Key Partners

Key Partners (mitra kunci) mengacu pada individu, organisasi, atau entitas lain yang dapat berperan penting dalam operasional dan pertumbuhan bisnis. Dalam konteks usaha basreng, mitra kunci dapat mencakup berbagai pihak yang mendukung keberhasilan operasional dan pemasaran produk.

#### Key Activities

Key Activities (kegiatan kunci) mengacu pada serangkaian tindakan atau operasi kritis yang harus dilakukan untuk menjalankan bisnis dan memberikan nilai kepada pelanggan.

#### Key Resources

Key Resources (sumber daya kunci) merujuk pada aset dan elemen penting yang diperlukan untuk menjalankan bisnis.

## **Value Proposition**

Value Proposition (proposisi nilai) mengacu pada nilai atau manfaat yang dijanjikan kepada pelanggan dari produk atau layanan. Ini menjelaskan mengapa pelanggan harus memilih produk atau layanan kami daripada yang ditawarkan oleh pesaing.

## **Customer Relationship**

Customer Relationship (hubungan pelanggan) merujuk pada jenis dan tingkat interaksi yang kami bangun dengan pelanggan selama siklus hidup bisnis. Dalam konteks usaha basreng cara kami berinteraksi dengan pelanggan dapat memainkan peran penting dalam membangun hubungan yang kuat dan mempertahankan basis pelanggan.

## **Channels**

Channels (saluran) merujuk pada cara atau jalur yang digunakan untuk menyampaikan produk atau layanan kepada pelanggan. Saluran ini dapat melibatkan berbagai metode distribusi, pemasaran, dan penjualan.

## **Customer Segments**

Customer Segments akan mengacu pada kelompok orang atau pelanggan yang menjadi target usaha tersebut. Dalam hal ini, pemilik usaha basreng perlu memahami dengan jelas siapa target pasar mereka untuk merancang strategi pemasaran dan penjualan yang lebih efektif.

## **Cost Structure**

Cost Structure (struktur biaya) adalah salah satu elemen yang merinci semua biaya yang terkait dengan menjalankan suatu usaha. Dalam konteks usaha basreng, Cost Structure akan mencakup semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan, memasarkan, dan menjual basreng.

## **Revenue Stream**

Revenue Stream (sumber pendapatan) adalah elemen dalam Business Model Canvas (BMC) yang menggambarkan cara perusahaan menghasilkan pendapatan dari penjualan produk atau penyediaan layanan. Dalam konteks usaha basreng, Revenue Stream mencakup semua sumber pendapatan yang berasal dari penjualan basreng atau produk terkait.

### 3.2 Go To Market



Gambar 2. *Go To Market D'Sreng*

1. Pemahaman Pasar
  - Identifikasi target pasar dan pelanggan potensial
  - Lakukan analisis pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan
2. Penentuan Harga
  - Tentukan strategi harga yang sesuai dengan nilai produk dan bersaing di pasar
3. Pemasaran
  - Rancang kampanye pemasaran yang efektif untuk membangun kesadaran merek
  - Gunakan media sosial, iklan online, dan strategi pemasaran lainnya
4. Distribusi
  - Pilih saluran distribusi yang efisien dan sesuai dengan karakteristik produk
  - Pastikan ketersediaan produk di tempat-tempat yang strategis
5. Penjualan
  - Latih tim penjualan untuk memahami produk dan mampu memberikan nilai
6. Pelanggan
  - Bangun hubungan baik dengan pelanggan
  - Lakukan umpan balik pelanggan dan terapkan perbaikan berkelanjutan
7. Pemantauan dan Evaluasi
  - Pantau kinerja kampanye go to market
  - Evaluasi hasil dan identifikasi area perbaikan



## **BAB IV**

### **BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

#### **4.1 Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya**

Estimasi anggaran biaya digunakan untuk penghitungan kebutuhan biaya yang diperlukan dalam menjalankan D'Sreng ini. Dibawah ini adalah ringkasan anggaran biaya :

| No     | Jenis Pengeluaran            | Biaya      |
|--------|------------------------------|------------|
| 1.     | Perlengkapan yang diperlukan | Rp. 47.000 |
| 2.     | Isi Produk                   | Rp. 75.000 |
| Jumlah |                              | Rp 122.000 |

#### **4.2 Jadwal Kegiatan**

Pada Jadwal kegiatan pemasaran D'sreng ini dibuat sesuai table kegiatan.

| No | Hari   | Kegiatan                                                                                                                      |
|----|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Senin  | <ul style="list-style-type: none"><li>● Update Click Up</li><li>● Open Pre Order</li><li>● Stok Produksi</li></ul>            |
| 2. | Selasa | <ul style="list-style-type: none"><li>● Update Click Up</li><li>● Mengantar Pesanan</li><li>● Membuat Konten Tiktok</li></ul> |
| 3. | Rabu   | <ul style="list-style-type: none"><li>● Update Click Up</li><li>● Menghitung Pendapatan</li><li>● Restock Packaging</li></ul> |
| 4. | Kamis  | <ul style="list-style-type: none"><li>● Restock Sticker</li></ul>                                                             |
| 5. | Jum'at | <ul style="list-style-type: none"><li>● Evaluasi Jadwal Kegiatan</li><li>● Perbaiki Jadwal Kegiatan</li></ul>                 |