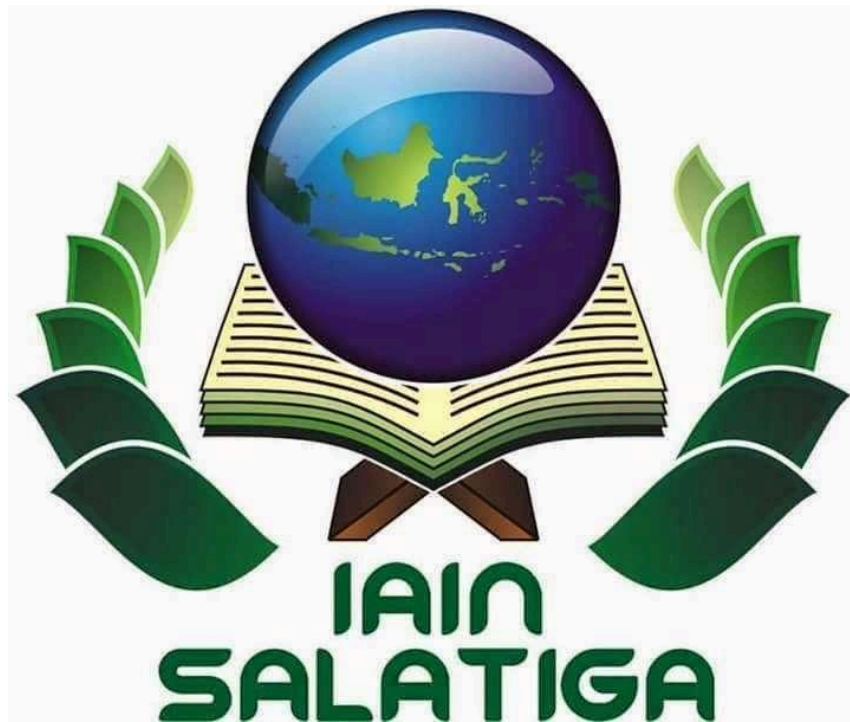


MAKALAH KEWIRAUSAHAAN

KRIPIK SINGKONG PEDAS MANIS

Makalah dibuat guna memenuhi tugas UTS Kewirausahaan



Disusun oleh:

Diah Cindi Lestari 43040190062

PROGRAM STUDI PSIKOLOGI ISLAM

FAKULTAS DAKWAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SALATIGA

2022

BAB I

(Pembuka)

A. Latar Belakang

Zaman sekarang banyak sekali kita temukan berbagai variasi makanan yang sangat menggiurkan dan menarik perhatian. Camilan adalah salah satu makanan yang populer dan banyak digemari kalangan anak-anak hingga dewasa. Camilan atau snack merupakan makanan ringan yang dikonsumsi diantara waktu makan utama. Camilan ini dikonsumsi kurang lebih 2 sampai 3 jam diantara waktu makan utama. Menurut jenisnya snack yang beredar di pasaran banyak mengandung MSG, kalori, lemak dan zat berbahaya (Unpad, 2012).

Akibat dari banyaknya makanan yang mengandung bahan tidak layak di pasaran, membuat cemas para pengusaha yang memproduksi makanan aman dikonsumsi. Kualitas makanan yang kita jual kepada konsumen sangat menentukan seberapa layak usaha produksi tersebut bersaing. Tidak hanya kualitas yang baik, harus membuat variasi supaya dapat menarik pelanggan juga harus diperhatikan. Salah satu cemilan yang paling unik dan digemari masyarakat yaitu singkong pedas manis. Bahan utamanya yaitu singkong mudah kita temukan di pasar dan harganya pun terjangkau. Rasanya yang pedas dan manis membuat orang yang memakannya merasakan sensasi yang lezat. Singkong pedas manis yang kita produksi juga mempunyai aroma khas yang menambah selera saat memakannya.

Kami memilih singkong yang berkualitas dan rasanya pun tidak pahit. Kualitas bahan sangat diutamakan dalam usaha, hal itu akan mempengaruhi pada minat konsumen terhadap makanan tersebut. Mayoritas masyarakat menginginkan makanan yang rasanya enak dan murah, tanpa mementingkan kandungan yang terdapat dalam makanan tersebut. Maka dari itu saya menyediakan makanan yang rasanya enak dengan cukup sederhana, higienis dan aman untuk dikonsumsi karena tidak mengandung bahan kimia yang berbahaya. Keberadaan camilan singkong pedas manis sebagai salah satu makanan ringan yang enak dinikmati memang layak dikembangkan sebagai usaha alternatif.

Dalam menarik pelanggan kami mengemas kripik singkong pedas manis serapi mungkin dan dipastikan selalu dalam keadaan renyah. Harapan dari usaha

tersebut yaitu bisa mendapatkan pendapatan yang lebih dan mampu membuka lapangan kerja baru bagi semua orang apabila sudah berkembang. Menjalankan produksi keripik singkong pedas manis juga terbilang tidak susah karena usaha ini dapat dimulai dengan modal yang relatif ringan. Selain itu dengan melakukan sedikit inovasi terhadap camilan ini, dapat menjadi peluang usaha untuk kedepannya cukup menjanjikan.

Usaha kripik singkong pedas manis sudah berjalan selama 6 bulan. Usaha ini termasuk usaha keluarga yang dilakukan oleh ibu saya sendiri. Cara pembuatannya pun tidak rumit dan memakan waktu yang tidak lama. Selama kurun waktu kurang lebih 6 bulan, sudah meraih banyak keuntungan yang didapat. Dari modal yang relatif ringan dapat mencakup keuntungan berkali-kali lipat. Namun di samping itu, berusaha saja tidak cukup harus disertai doa dan niat yang baik. Allah akan memberikan rezeki kepada umatnya yang mau berusaha. Apapun usahanya asalkan kita yakin pasti akan berjalan dengan lancar. Jangan pernah merasa takut untuk memulai usaha, apabila usaha yang kita lakukan gagal percayalah masih ada banyak kesempatan yang akan menanti di masa depan.

B. Manfaat Usaha

1. Manfaat Ekonomi

Usaha kripik singkong pedes manis ini cukup menjanjikan, karena keuntungan yang didapat pada usaha tersebut cukup besar. Dalam usaha kami juga menawarkan jasa COD (Cash Of Delivery) untuk masyarakat sekitar daerah. Hal tersebut bertujuan untuk memberi kemudahan bagi pelanggan untuk membelinya tidak perlu pergi kepasar atau toko. Harga yang relatif terjangkau namun produk memiliki kualitas yang terjamin kesehatannya. Melalui produksi tersebut diharapkan dapat meraih keuntungan yang sepadan dengan modal awal bahkan lebih besar.

2. Manfaat Sosial

Bagi pemilik, melalui usaha tersebut diharapkan dapat menghasilkan keuntungan yang besar lewat penjualan yang stabil. Selain itu dapat dijadikan sebagai pengalaman dalam berbisnis serta menjadi pembelajaran dalam menjalankan bisnis bisnis lain ke depannya yang lebih besar. Bagi masyarakat, camilan ini dapat menjadi alternatif makanan ringan bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan konsumsi. Diharapkan dapat membuka lapangan kerja

bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan pekerjaan, apabila usaha tersebut sudah berkembang dengan stabil.

C. Rumusan masalah

1. Sejarah Produksi kripik singkong pedas manis
2. Aspek pasar dan Pemasaran
3. Analisa SWOT
4. Strategi Pemasaran
5. Resiko dan Hambatan.

D. Visi Misi

1. Terwujudnya sebuah usaha keripik singkong pedas manis berbasis home industri.
2. Terwujudnya sebuah keterampilan berwirausaha bagi mahasiswa dan masyarakat sehingga dapat memberikan kontribusi nyata untuk mengurangi pengangguran dengan menciptakan tenaga kerja melalui usaha pembuatan kripik singkong pedas manis
3. Terwujudnya masyarakat yang sehat dengan mengkonsumsi makanan yang aman serta higienis
4. Mengembangkan kreativitas berwirausaha dan daya inovasi untuk menghasilkan produk yang inovatif serta bermanfaat bagi masyarakat.

E. Profil Usaha

Nama Usaha : Singkong Pedas Manis “Mantul Dek”

Jenis Usaha : Kuliner

Alamat : Kota Salatiga

BAB II

(ISI)

A. Sejarah Produksi Kripik Singkong Pedas Manis

Ketela pohon, atau sering disebut singkong umbinya dikenal luas sebagai makanan pokok penghasil karbohidrat dan daunnya juga dapat dijadikan sayur. Singkong dapat dijadikan berbagai olahan makanan basah maupun makanan kering. Tak heran bila singkong dijadikan Bahan pengganti nasi di sejumlah daerah karena menjadi sumber karbohidrat, serta memberi efek kenyang dengan cepat. Makanan hasil olahan dari singkong yaitu getuk, tape, tiwul, combro, dan kripik.

Dari berbagai olahan makanan yang berasal dari singkong, keripik adalah salah satu camilan yang banyak digemari di kalangan masyarakat luas. Rasa yang khas dari singkong sendiri dan aromanya akan menggugah selera orang yang menikmatinya. Olahan keripik singkong biasanya dapat dinikmati saat santai. Namun dengan adanya kemajuan teknologi dan perkembangan zaman, membuat banyaknya variasi rasa camilan keripik singkong.

Mungkin pada zaman dahulu hanya kripik singkong rasa original saja, maksudnya hanya dibumbui dengan garam. Namun sekarang sudah banyak yang membuat bumbu instan untuk keripik olahan. Seperti rasa keju, balado pedas, sapi panggang, rumput laut dan yang lain sebagainya. Banyaknya varian rasa membuat konsumen yang menikmatinya tidak cepat bosan dan selalu tertarik.

Banyak pabrik bahkan home industri yang membuat olahan singkong menjadi keripik, karena dapat meraup keuntungan yang besar. Keripik singkong yang diolah dari pabrik biasanya dipasarkan di Minimarket bahkan Mall. Selain itu dibanderol dengan harga yang lumayan fantastis. Namun, olahan keripik singkong home industri juga tidak kalah menarik dan enak. Harganya pun lebih terjangkau dibandingkan olahan pabrik.

Biasanya olahan keripik atau makanan home industri lebih mempunyai cita rasa yang unik sesuai dengan daerah masing-masing. Seperti halnya di daerah saya keripik singkong pedas manis sudah menjadi makanan favorit di kalangan masyarakat. Banyak bisnis yang membuat camilan tersebut, dan mempunyai ciri khas masing-masing. Maka dari itu karena banyaknya persaingan pasar, produksi kami menyediakan makanan dengan cita rasa yang lezat dibandingkan keripik singkong pedas manis di pasaran.

Usaha tersebut dijalankan oleh ibu saya sendiri dan termasuk usaha keluarga. Beliau sudah memulai usaha keripik singkong pedas manis kurang lebih selama 6 bulan. Kami telah memiliki supplier bahan baku singkong, yang memudahkan kami untuk memproduksi keripik yang lebih banyak. Jadi kami tidak takut terhadap kekurangan bahan pokok. Apalagi di daerah saya tanaman ubi kayu atau singkong mudah untuk didapat dan mudah juga untuk ditanam. Kami rasa usaha tersebut sangat cocok dan sesuai dengan kondisi iklim yang ada di daerah kami. Kami sangat memperhatikan hal tersebut karena, saat kita berwirausaha tidak sesuai dengan kondisi iklim yang ada di daerah dan kebutuhan masyarakat maka akibatnya akan sulit untuk berkembang.

Rencana kami dari awal yaitu memilih usaha yang yang bermoral relatif ringan namun berpeluang mendapat keuntungan yang yang fantastis. Apabila kebutuhan pasar semakin meningkat maka akan dibutuhkan bahan pokok yang lebih dan menambah tenaga kerja. Pada awalnya usaha yang kita lakukan tidak membutuhkan tenaga kerja, dan hanya dilakukan sendiri. Namun setelah selang sekitar 2 bulan, karena permintaan pasar yang meningkat sehingga kita membutuhkan tenaga kerja tambahan. Kami telah membuka lowongan kerja bagi masyarakat sekitar. Saat ini kami telah memiliki 3 tenaga kerja yang merupakan mahasiswa, untuk part time dan sisanya di tangani oleh ibu saya sendiri.

Dalam kurun waktu kurang lebih selama 6 bulan ini kami sudah mendapat keuntungan dan balik modal. Keuntungan yang kita dapat hingga berkali-kali lipat dari modal usaha awal. Masyarakat banyak yang meminati camilan tersebut karena dirasa mempunyai cita rasa yang lezat dibandingkan dengan camilan yang lain. Camilan yang kita olah pun dijamin kehalalannya dan higienis serta aman tanpa zat kimia lainnya. Dari komentar masyarakat sekitar mengenai keripik singkong pedas manis yang kami buat, sudah mengkonsumsinya merasa aman dan nikmat tidak ada suatu kendala seperti batuk atau sakit perut.

Produksi kami mengutamakan tentang pemilihan bahan yang berkualitas dan yang pastinya baik. Kami juga menggunakan bahan tradisional tidak menggunakan pengawet atau pemanis buatan. Agar nyaman dinikmati dan dikonsumsi oleh masyarakat luas hal itu perlu diperhatikan. Jika kita lalai terhadap hal tersebut, maka usaha kita akan berdampak. Harganya pun sangat terjangkau membuat masyarakat luas merasa ringan untuk membelinya, dan ketagihan. Camilan keripik singkong pedas manis ini juga dapat dijadikan oleh-oleh makanan khas daerah. Sebab yang beredar di pasaran biasanya hanya mempunyai varian rasa bumbu instan saja. Berbeda dengan produksi yang saya buat memang dari bahan-bahan khas daerah Jawa Tengah.

Pada pertengahan masa jalan produksi juga terdapat banyak hambatan dan rintangan. Berbagai usaha yang telah kami lakukan dahulu namun tidak berjalan dengan lancar. Hal itu disebabkan karena kurangnya peminatan masyarakat dan kurangnya strategi dalam pemasaran. Namun usaha kali ini Alhamdulillah membuahkan hasil yang bagus. Walaupun Awalnya kami tidak yakin terhadap produksi tersebut, sebab belum menemukan supplier penyetok bahan pokok dan beranggapan bahwa akan sulit untuk berkembang. Namun setelah kami bertemu dengan supplier bahan pokok, kami jadi yakin bahwa usaha kali ini akan berkembang dengan baik.

Namun jika kami memilih varian rasa bumbu instan, maka hal tersebut juga akan sedikit diminati oleh masyarakat karena banyak yang sudah membuatnya. Di situ juga tidak ada ciri khas daerah dan pabrik pun sudah banyak yang menjual. Sebelum memulai produksi tersebut kami telah melakukan beberapa percobaan agar memastikan bahwa camilan yang kita buat akan bercitarasa lezat. Bumbu yang kami campur pun benar-benar olahan dari tangan sendiri tanpa ada alat bantu blender, masih memakai ulekan. Maka dari itu aroma yang dikeluarkan nya pun memiliki khas tersendiri dan berbeda dengan yang lain.

Setelah usaha ini berjalan Kami merasa kurang optimis karena sepertinya masyarakat kurang minat terhadap produksi tersebut. Hal itu dikarenakan Banyak pedagang yang curang dengan menambahkan berbagai bahan kimia ke dalam makanan. Jadi masyarakat lebih waspada terhadap Makanan apa yang akan dikonsumsi. Hal itu membuat awalnya pemasaran produksi agak terhambat. Namun karena kegigihan dan keyakinan dalam diri, Bagaimanapun juga kita harus dapat meyakinkan masyarakat bahwa produksi yang kita buat itu benar-benar aman dan

tidak abal-abal. Namun hal tersebut sangat sulit karena masyarakat sudah trauma terhadap pedagang curang.

Kita melakukan banyak usaha promosi terhadap masyarakat sekitar, berbagai promosi kita jalankan tidak hanya secara offline tapi juga online. Namun kali ini Masih pada produksi pemasaran masyarakat secara offline. Sedangkan pemasaran produk secara online belum dilaksanakan karena keterbatasan produksi juga. Mungkin ke depannya akan dapat dilaksanakan pembelian secara online, seperti di shopee atau toko online lainnya. Kami hanya melayani sistem COD terhadap masyarakat yang tinggal di daerah sekitar.

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Situasi Persaingan

Situasi persaingan untuk usaha olahan keripik singkong pedes manis ini tadi daerah saya masih belum banyak yang menekuninya, yang beredar di pasaran kebanyakan hanya olahan keripik singkong original. Sehingga analisa persaingan usaha ini relatif masih ringan atau mudah. Mungkin produksi tersebut banyak di daerah lain namun mengingat kebutuhan pasar yang tetap besar menjadikan usaha ini tetap memiliki peluang yang cukup menjanjikan.

2. Sasaran Usaha

Sasaran usaha dari olahan makanan ringan ini yaitu masyarakat seperti remaja atau orang dewasa. Karena rasanya yang pedas mungkin kurang cocok untuk dikonsumsi anak-anak.

3. Promosi penjualan

Dalam usaha ini saya mempromosikan produk saya dengan cara menawarkan produk kepasar, toko swalayan dan warung terdekat. Selain itu saya promosikan via online yaitu lewat whatsapp, untuk pemesanan disekitar daerah.

C. Analisa SWOT

1. Strength (kekuatan)

Bahan baku utama produksi tersebut yaitu singkong yang memiliki banyak manfaat bagi tubuh manusia. Pada singkong terdapat karbohidrat yang membuat orang yang mengkonsumsinya akan cepat kenyang. Rasanya yang pedas manis dan aroma bawang putih yang wangi membuat segar apabila dikonsumsi saat santai.

2. Weakness (kelemahan)

Produksi yang kami buat tidak mengandung bahan pengawet makanan, sehingga tidak tahan lama. Hal itu menyusahkan karena kami tidak bisa memproduksi keripik singkong pedas manis yang cukup banyak. Kami hanya membuat dengan porsi sesuai dengan kebutuhan pasar dan pesanan orang.

3. Opportunity (peluang)

Melihat produksi tersebut yang masih belum banyak diminati pebisnis lainnya, hal itu memudahkan kami untuk dengan cepat mengembangkan produksi dan mempromosikannya kepada masyarakat. Dengan begitu kita dapat meraup keuntungan yang cukup besar dan dapat mengembangkan lebih luas lagi.

4. Thread (ancaman)

Ancaman bagi kami apabila kami tidak bisa mengembangkan olahan keripik singkong pedas manis menjadi Inovasi Atau mempunyai varian rasa yang banyak. Pasti di luar sana banyak pebisnis yang berlomba-lomba untuk berkreaitivitas rasa sehingga hal tersebut agak mengkhawatirkan. Selain itu juga apabila terdapat oknum-oknum yang kurang bertanggung jawab seperti memproduksi olahan makanan yang sama namun tidak layak makan. Hal itu akan mencoreng nama baik produksi olahan makanan yang aman.

D. Strategi Pemasaran

Sebelum kita memasarkan produksi kepada masyarakat, kami memberikan kesempatan masyarakat untuk mencicipi hasil olahan makanan ringan yang kami produksi dengan gratis. Selain itu untuk pengenalan pertama kami berinisiatif untuk mengadakan diskon agar menarik pelanggan. Hal itu sebagai pengenalan Makanan yang kami buat agar kedepannya masyarakat tahu akan cita rasa makanan yang kami olah memang lezat.

Apabila Kami mendapatkan orderan yang cukup banyak maka akan mendapatkan bonus. Bonus tersebut melakukan pengurangan harga asli atau dengan penambahan produk. Hal ini diharapkan agar pembeli merasa senang dan akan membeli produk kami terus-menerus.

Namun hal itu hanya berlaku pada orang yang memesan langsung lewat kami. Apabila orang lain membelinya di pasar atau swalayan itu berbeda lagi. Kami juga menerima orderan apabila ada orang yang memesan untuk acara.

Pemberian bonus sangat penting karena untuk menarik pelanggan yang cepat, sehingga menjadi promosi tidak langsung dari pelanggan tersebut. Namun cita rasa

jangan sampai dikurangi, hal itu akan berpengaruh kepada minat masyarakat terhadap pembelian produksi.

E. Resiko dan hambatan

Resiko dan hambatan yang mungkin saja terjadi yaitu persaingan pasar yang tentunya akan semakin ketat, jika ada seorang pembisnis yang memproduksi suatu olahan makanan an-ne-marie otomatis akan ada apa bisnis lainnya yang sama-sama mulai memproduksi makanan tersebut. Hal itu akan membuat hambatan terhadap penjualan apabila pebisnis lainnya memiliki ide kreativitas yang lebih dibandingkan produksi kami. Produksi kami yang tidak menggunakan bahan pengawet membuat sebisa mungkin produksi tersebut harus laku terjual. Maka dari itu kami hanya melayani permintaan pasar dan orderan dari konsumen saja. Bahan pokok juga menjadi suatu hambatan karena apabila terdapat kesulitan pada ketersediaan bahan pokok akan mempengaruhi banyaknya produksi apabila peminatan konsumen meningkat.

BAB III

(Penutup)

Kesimpulan

Usaha makanan ringan keripik singkong pedas manis ini adalah peluang bisnis yang cukup menjanjikan dan cepat berkembang untuk kedepannya. Makanan ringan tersebut banyak diminati oleh kalangan masyarakat karena memiliki cita rasa yang khas. Peluang usaha ini Apabila kita tekuni maka akan menjadi produksi yang besar.