

Bisnis Plan Nugget Ayam Sayur “YUMMY” Berbasis Analisa BMC dan SWOT

Oleh:

Anita Ariyani,

Sigit Hermawan

Magister Manajemen

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Agustus, 2024

LATAR BELAKANG

Angka stunting yang cukup tinggi di Indonesia membuat pemerintah berupaya menurunkan prosentase angka stunting tiap tahunnya. Dengan target 14% pada tahun 2024, maka penulis berupa membantu mencapai upaya penurunan angka stunting dengan cara menyediakan kebutuhan pangan yang cukup bergizi, terjangkau dan disukai terutama oleh anak-anak pada masa pertumbuhannya.

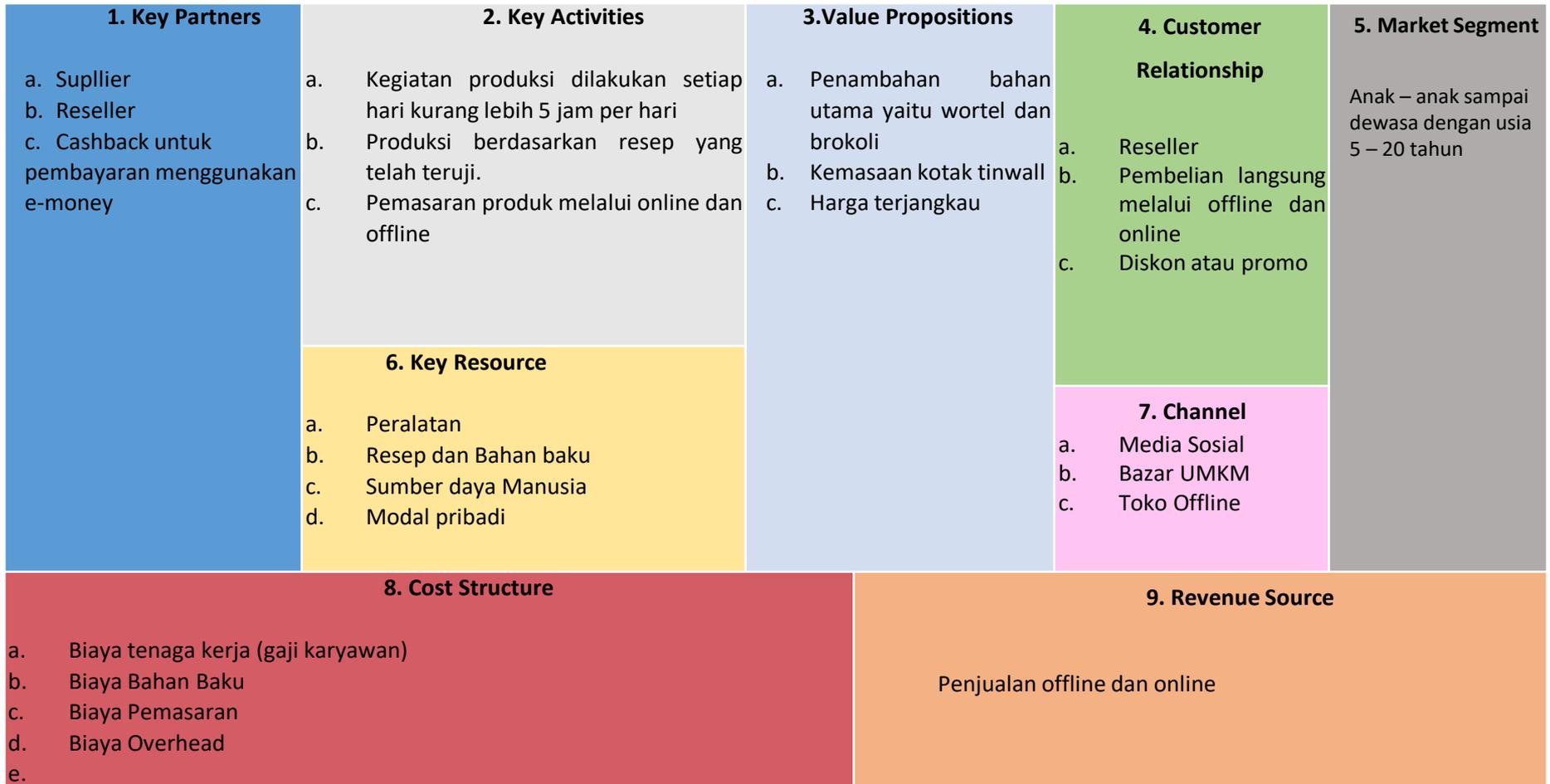
Pembuatan nugget ayam sayur "YUMMY" hadir untuk memenuhi kebutuhan makanan yang bergizi (mengandung cukup protein, vitamin dan mineral) , praktis dan bisa disimpan dalam jangka waktu yang lama karena dikemas dalam konsep frozen food.

Diharapkan dengan kehadiran nugget ayam sayur "YUMMY" ini bisa menjadi alternatif pendamping nasi sebagai makanan utama ataupun dijadikan snack yang menyehatkan bagi masyarakat Indonesia terutama anak-anak yang kurang menyukai sayuran.

Untuk membantu meningkatkan bisnis ini maka dibuatlah perencanaan yang menggunakan strategi analisis SWOT yang mengevaluasi berbagai faktor internal serta eksternal usaha yang terkait dengan BMC.

BMC MODEL

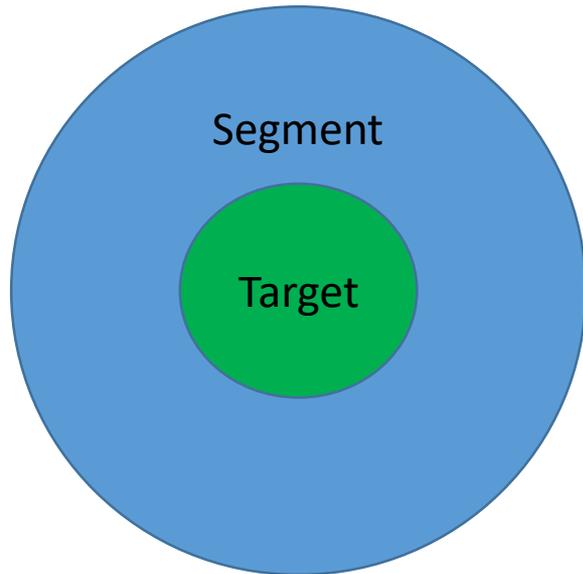
BMC



ANALISA SWOT

Strength	Weakness	Opportunities	Treat
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kekuatan utama produk nugget sayur “Yummy” adalah nugget dengan bahan utama ayam dan sayur sehingga lebih sehat 2. Produk Nugget Sayur “Yummy” merupakan produk makanan beku atau <i>frozen food</i> sehingga mempunyai daya simpan yang cukup lama yaitu kurang lebih 1 tahun dalam lemari pendingin (<i>freezer</i>) 3. Dengan bahan yang berkualitas maka produk nugget adalah makanan sehat dan bisa dikonsumsi setiap hari. 4. Harga produk nugget yang ekonomis sehingga bisa terjangkau oleh semua kalangan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk nugget ini mudah ditiru oleh kompetitor maupun pelaku usaha makanan lainnya. 2. Produk nugget yang ada di pasaran sangat banyak ragam jenisnya dan harga yang sangat kompetitif. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peluang dari usaha produk nugget bisa menambah varian sayur yang digunakan sebagai bahan utama nya. 2. Selain dikonsumsi sebagai pendamping makanan utama, produk nugget ini bisa dijadikan snack yang menyehatkan. 3. Mempunyai pasar yang luas terutama bagi anak-anak atau orang tua yang mempunyai masalah bagi anak yang kurang mengkonsumsi sayur. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing atau kompetitor yang banyak baik dari usaha rumahan maupun produk nugget buatan pabrik. 2. Ancaman usahan nugget sayur ini adalah harga bahan baku yang fluktuatif, terutama harga bahan pokok seperti daging ayam.

ANALISA PEMASARAN



Segmentasi : semua kalangan umur
(anak-anak sampai orang tua)

Target : anak-anak umur 5 – 12 tahun

Diferensiasi : Bahan baku ayam dan sayur (wortel dan brokoli)

ANALISA PEMASARAN

Marketing Strategis (4 P) :

Product

Produk yang kami pilih adalah produk nugget ayam yang di campur dengan sayur sehingga produk kami lebih menyehatkan.

Price

Harga untuk produk nugget ayam sayur dibandrol dengan harga 20.000 – 22.000 / pack

Place

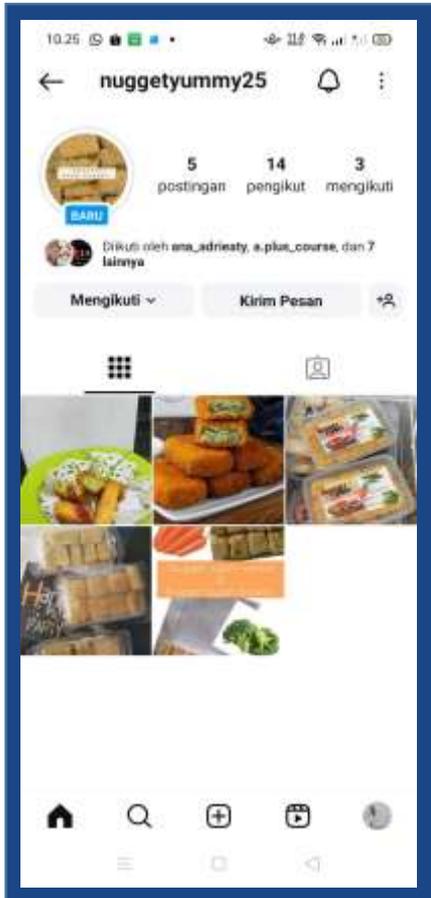
Tempat produksi nugget ayam sayur sekaligus tempat berjualan berlokasi di Perum Tenggulunan Mega Asri, kecamatan Candi, kabupaten Sidoarjo

Promotion

- Word of mouth atau promosi dari mulut ke mulut, adalah strategi promosi efektif karena lebih efisien dan tepat sasaran.
- Social Media
Pada usaha nugget ayam sayur ini kami memakai sosial media antara lain Instragram dan Facebook sebagai promosi. Selain sebagai promosi produk nugget ayam sayur, social media juga kami gunakan sebagai transaksi pemesanan produk.
- Promosi Direct Selling
Adalah pemasaran dan penjualan produk secara langsung ke konsumen di luar lokasi. Promosi direct selling bertujuan untuk mempromosikan produk dan meningkatkan penjualan dengan cepat.

ANALISA PEMASARAN

Marketing dengan Sosial Media



Instagram



Whatsapp

ANALISA OPERASIONAL

1. Konsep dan Desain kemasan produk



Kemasan



Label Kemasan

ANALISA OPERASIONAL

2. Tempat usaha



Tenggulunan Mega Asri , Kec. Candi, Kab. Sidoarjo

3. Pengawasan Kualitas



Cek list bahan utama dan pendukung setiap hari

ANALISA KEUANGAN

Tabel Biaya Tetap (*Fix Cost*)

No	Uraian	Jumlah	Biaya
1	Gaji Karyawan	1	1.000.000
2	Listrik	1	150.000
	Total		1.150.000

Tabel Biaya Tetap (*Fix Cost*)

NO	Nama Barang	Awal		Akhir	
		Jumlah	Harga	Jumlah	Harga
1	Daging ayam	300 gr	12.000	4	3.000
2	Tepung Panir halus	100 gr	1.000	4	250
3	Putih Telor	2 butir	4.000	4	1.000
4	Garam	1 sdt	100	4	25
5	Lada	0.5 sdt	100	4	25
6	Telor	2 butir	4.000	4	1.000
7	Tepung terigu	2 sdm	1.000	4	250
8	Air	2 sdm	100	4	25
9	Tepung panir kasar	200 gr	2.000	4	500
10	Kemasan	1 pack	25.000	25	1.000
11	Stiker	1 lbr A3	10.000	20	500
12	LPG 3 kg	1 tabung	17.500	10	1.750
	Total				9.325

Tabel Bahan Pendukung

No	Nama Barang	Awal		Akhir	
		Jumlah	Harga	Jumlah	Harga
1	Wortel	150 gr	5.000	4	1.250
2	Brokoli	150 gr	10.000	4	2.500

ANALISA KEUANGAN

Tabel Pendapatan per Bulan

Uraian	Kuantitas	Harga Jual per pack	Total Pendapatan
Nugget Ayam Sayur Wortel	200	20,000	4,000,000
Nugget Ayam Sayur Brokoli	175	22,000	3,850,000
Total	375	-	7,850,000

Tabel Pengeluaran per Bulan

Uraian	Kuantitas	Biaya	Total Pengeluaran
Biaya Bahan Baku :			
Nugget Ayam Wortel	200	10,575	2,115,000
Nugget Ayam Brokoli	175	11,825	2,069,375
Biaya Tetap	1	1,150,000	1,150,000
Total			5,334,375

$$\begin{aligned}\text{Perhitungan Laba Rugi} &= \text{Pendapatan} - \text{Pengeluaran} \\ &= 7,850,000 - 5,334,375 \\ &= 2,515,625\end{aligned}$$

ANALISA KEUANGAN

Perhitungan Analisa Titik Impas (*Break Event Point*)

Uraian	Nugget Ayam Sayur Wortel (Rp)	Nugget Ayam Sayur Brokoli (Rp)
Harga Jual	20.000	22.000
Variable Cost	10.575	11.825
BEP satuan /pack	122	113
BEP harga dalam Rp	2.174.941	2.486.486

PELAKSANAAN PROGRAM

1. Metode pengumpulan data
 2. Survey Bahan Baku
3. Pembuatan Nugget Sayur [.](#)
4. Pemasaran Produk

Kesimpulan

1. Dari penjabaran tersebut, bisa ditarik kesimpulan bahwasanya usaha frozen food adalah produk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) pada sektor makanan yang memberikan peluang yang menjanjikan bagi masyarakat yang ingin membuka usaha home industri.
2. Untuk menjaga kualitas yang baik, produk nugget ayam sayur ini perlu diperhatikan pemilihan bahan yang berkualitas, bersih dan kemasan yang unik sehingga bisa bersaing dengan kompetitor baik dari segi harga maupun varian rasa.
3. Dari perhitungan laba rugi pada pembahasan keuangan diketahui bahwa untuk meningkatkan keuntungan tiap bulan diperlukan peningkatan jumlah produksi mengingat biaya tetap operasional yang dikeluarkan cukup besar.
4. Dengan pasar yang luas dan diferensiasi produk yang unik, penulis yakin usaha ini mampu membuka peluang lapangan kerja yang cukup menjanjikan pada masa mendatang.

Daftar Pustaka

- [1] K. P. F. Ningrum and R. Oktafia, “Pelatihan Pembuatan Pangan Lokal Sebagai Sumber Pendapatan Keluarga Bagi Kader Posyandu,” *Abdimasku J. Pengabd. Masy.*, vol. 6, no. 3, p. 780, 2023, doi: 10.62411/ja.v6i3.1547.
- [2] Kemenkes RI, “Kerangka Aksi untuk gizi Ibu dan Makanan Pendamping Asi,” *UNICEF Indones.*, 2019.
- [3] A. F. A. Q, I. Maflahah, and A. Rahman, “Pengaruh Jenis Pengemas Dan Lama Penyimpanan Terhadap Mutu Produk Nugget Gembus,” *Agrointek*, vol. 10, no. 2, p. 71, 2016, doi: 10.21107/agrointek.v10i2.2468.
- [4] C. R. Rahardjo, “Faktor Yang Menjadi Preferensi Konsumen Dalam Membeli Produk Frozen Food,” *PERFORMA J. Manaj. dan Start-Up Bisnis*, vol. 1, no. 1, pp. 32–43, 2016.
- [5] D. N. Afiyah, “Pengaruh Perbedaan Bagian Daging Ayam Broiler terhadap Kandungan Protein dan Sifat Organoleptik Nugget Ayam,” *Anoa J. Anim. Husb.*, vol. 1, no. 2, pp. 81–87, 2022, doi: 10.24252/anoa.v1i2.30875.
- [6] S. Aisyah, S. Khadijah, and Y. Hiola, “Pergeseran Pangsa Pasar Produk Nugget Ayam Di Kota Makassar,” *Pros. Semin. Has. Penelit.*, vol. 3, no. 2, pp. 13–18, 2017.
- [7] V. P. Rahayu, R. F. Astuti, M. Mustangin, and A. T. Sandy, “Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) Sebagai Solusi dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Kuliner,” *Int. J. Community Serv. Learn.*, vol. 6, no. 1, pp. 112–121, 2022, doi: 10.23887/ijcsl.v6i1.40965.
- [8] K. dan Marsudi, M. Bisnis, B. Anggota Koperasi Wanita Kartasura Menggunakan, and P. Studi Manajemen STIE Atma Bhakti Surakarta, “MERENCANAKAN BISNIS ‘FRISOL’ BAGI ANGGOTA KOPERASI WANITA KARTASURA MENGGUNAKAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) Kasidin Hidup Marsudi.”
- [9] N. Stocks, 濟無No Title No Title No Title. 2016.
- [10] R. Afiyah, S. Aizah, M. Taufiq, A. Fakultas, E. Dan Bisnis, and I. Pekalongan, “BISNIS PLAN ‘KEREN’ (KEBAB RENDANG).”
- [11] H. Maulana and A. Hakim, “Pengembangan Kemasan Produk Untuk Memperkuat Minat Pasar Dan Brand Nugget Lele,” vol. 2, no. 1, pp. 1768–1774, 2023.

