

PROPOSAL BISNIS

BANACRUSH



Disusun oleh:

Nurul Fitriyani

20211020

**PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL
SARJANA TERAPAN FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2023

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR BISNIS
BANACRUSH



Disusun oleh:

Nama : Nurul Fitriyani
NIM : 20211020
Program Studi : Bisnis Digital

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

pada tanggal: 19 Desember 2024

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Maisaroh', is written over a faint, illegible printed name.

(Maisaroh, SE., MSI)



BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

Bismillahirrahmannirrahim,

Pada Semester Ganjil 2024/2025, hari Jumat, 10 Januari 2025, Program Studi Bisnis Digital Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian **Tugas Akhir** yang disusun oleh :

Nama : Nurul Fitriyani
NIM : 20211020
Judul : Laporan Akhir Banacrush
Dosen Pembimbing : Maisaroh, S.E., M.Si.

Berdasarkan hasil rapat Panitia Ujian, maka mahasiswa tersebut dinyatakan:

LULUS / ~~TIDAK LULUS~~

Nilai : **A**

Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diadakan pembetulan dan perbaikan sebagaimana mestinya.

Dosen Penguji

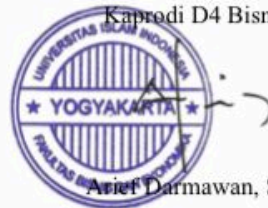
Maisaroh, S.E., M.Si.

.....

.....

Arief Darmawan, S.E., M.M.

Mengetahui
Universitas Islam Indonesia – Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Kaprodi D4 Bisnis Digital



Arief Darmawan, S.E., M.M.

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

"Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan akhir bisnis ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku."

Yogyakarta, 19 Desember 2024



Nurul Fitriyani

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah saya haturkan puji dan syukur kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas segala karunia-Nya melalui perantara keluarga serta semua pihak di sekitar saya sehingga dapat terselesaikan laporan akhir proyek bisnis ‘‘BANACRUSH’’.

Laporan Tugas Akhir berisi tentang pengalaman memulai bisnis dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan hingga mencari solusi dalam menyelesaikan kendala yang ada. Laporan Tugas Akhir yang dibuat ini merupakan hasil selama berjalannya Banacrush dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan menjalankan usaha tentu tidak mudah, terdapat banyak kendala dan pengalaman yang diserap khususnya dalam praktek langsung. Hal ini menjadikan saya sadar bahwa masih banyak hal-hal yang perlu dipelajari dan semangat untuk terus belajar. Selama penulisan Laporan Tugas Akhir ini terdapat pihak yang membantu dan memberikan semangat kepada saya untuk berusaha menyelesaikannya dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada

1. Bapak Arief Darmawan, SE., MM. Ketua Program Studi Bisnis Digital Diploma 4 Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
2. Ibu Maisaroh, SE,MSi selaku Dosen Pembimbing, yang telah membimbing dan memberikan semangat sejak awal magang hingga penulisan laporan akhir.
3. Keluarga saya. Ibu, Bapak, Bunga dan P Daniel yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan sepenuhnya.
4. Bapak/ibu dosen dan mentor yang pernah membimbing saya selama kegiatan belajar di kampus maupun diluar kampus.

5. Teman-teman terdekat saya, khususnya Anin, Helma, Dyah, Cipa, Nisa yang telah memberikan dukungan, tempat bercerita selama masa kuliah, magang hingga akhir masa kuliah.
6. Serta berbagai pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah membantu dan mendoakan

Saya sadar bahwa dalam penulisan laporan akhir proyek bisnis ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, saya mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk memberikan manfaat khususnya bagi Saya pribadi dan pihak-pihak yang berkepentingan.

Akhir kata, mohon maaf yang sebesar-besarnya apabila dalam penulisan Proposal Proyek Bisnis ini terdapat banyak kesalahan. Terima kasih sekali lagi atas kepercayaan dan dukungan yang diberikan. Saya berharap dapat terus memberikan kontribusi yang positif di masa depan.

Nurul Fitriyani

DAFTAR ISI

PROPOSAL BISNIS	1
HALAMAN PENGESAHAN	2
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN	3
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	4
KATA PENGANTAR	5
DAFTAR ISI	7
BAB I	8
PENDAHULUAN	8
1.1 Latar Belakang	8
1.2 Analisis Lingkungan	11
BAB II	18
DESKRIPSI BISNIS	18
2.1 Profil Bisnis	18
2.3.2 Peralatan Produksi	27
2.3.3 Ketepatan lokasi	28
2.3.5 Proses produksi	28
2.3.6 Tata letak atau layout	29
2.3.6 Rancangan Kualitas	30
2.4 Aspek Pasar dan Pemasaran	31
2.4.1 Strategi STP (Segmenting, Targeting dan Positioning)	31
2.4.2 Marketing Mix (7P)	32
2.5 Aspek Organisasi/SDM	34
2.5.2 Deskripsi Pekerjaan	34
2.5.3 Kualifikasi pekerjaan	35
2.5.4 Sistem perekrutan	36
2.5.5 Sistem penilaian kinerja	36

2.5.6 Sistem kompensasi	36
2.6 Aspek Keuangan	37
2.6.1 Kebutuhan Investasi	37
2.6.2 Kebutuhan Bahan Baku Produksi	38
2.6.3 Biaya Gaji Tenaga Kerja (Sumber Daya Manusia)	39
2.6.4 Biaya Operasional	39
2.6.5 Sumber Pendanaan	40
4.6 Analisis Risiko dan Strategi Keluar (Exit Strategy)	43
BAB III	45
LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS	45
3.2 Tinjauan Aspek Pemasaran	45
3.3 Tinjauan Aspek Operasi/Produksi	52
3.3.1 Proses Produksi	56
3.3.2 Proses Pengemasan	59
3.4 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia	61
2.4.1 Kualifikasi pekerjaan	64
2.4.2 Sistem perekrutan	65
3.5 Tinjauan Aspek Keuangan	65
3.5.1 Laporan Laba/Rugi	69
3.6 Tinjauan Aspek Teknologi Digital	70
BAB IV	73
Identifikasi dan Pemecahan Masalah	73
4.1 Identifikasi Masalah	73
4.1.1 Aspek Pemasaran	73
4.1.2 Aspek Operasional dan Produksi	73
4.1.3 Aspek Keuangan	74
4.1.4 Aspek Sumber Daya Manusia	75

4.1.5 Aspek Teknologi Digital	75
4.2 Pemecahan Masalah	75
4.2.1 Aspek Pemasaran	75
4.2.2 Aspek Produksi dan Operasional	77
4.2.3 Aspek Keuangan	78
4.2.4 Aspek Sumber Daya Manusia	78
4.2.5 Aspek Teknologi Digital	78
BAB V	79
Kesimpulan dan Tindak Lanjut	79
5.1 Kesimpulan	79
5.2 Tindak Lanjut	80
Catatan Aktivitas Bisnis	81

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Analisis SWOT	20
Tabel 2. 1 Business Model Canvas (BMC)	26
Tabel 2. 2 List Peralatan untuk Proses Produksi	30
Tabel 2. 3 Investasi Peralatan Operasional	40
Tabel 2. 4 Bahan Baku Produksi	41
Tabel 2. 5 Biaya Tenaga Kerja	42
Tabel 2. 6 Biaya Operasional	42
Tabel 3. 1 Tabel bahan produksi satu bulan	56
Tabel 3. 2 Nama Supplier atau Toko	57
Tabel 3. 3 Daftar peralatan produksi	58
Tabel 3. 4 Deskripsi Pekerjaan	67
Tabel 3. 5 Jumlah Penjualan Bulan Agustus	69
Tabel 3. 6 Jumlah Penjualan Bulan September	70
Tabel 3. 7 Jumlah Penjualan Bulan Oktober	71
Tabel 3. 8 Jumlah penjualan bulan November	72
Tabel 3. 9 Pengeluaran Kebutuhan Per Bulan	73
Tabel 3. 10 Tabel Laporan Laba Rugi	73
Tabel 3. 11 Tabel Neraca Keuangan	74
Tabel 3. 12 Tabel Laporan Arus Kas	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Gambaran Pesaing	24
Gambar 2. 2 Desain Kemasan	29
Gambar 2. 3 Layout Tempat Produksi	32
Gambar 2. 4 Struktur Organisasi	37
Gambar 2. 5 Deskripsi Pekerjaan	
Gambar 3.1 Konten Instagram	51
Gambar 3. 2 WhatsApp	51
Gambar 3. 3 WhatsApp	51
Gambar 3. 4 Shopee	51
Gambar 3. 5 Tik Tok Shop	51
Gambar 3. 6 Kemasan Baru	53
Gambar 3. 7 Maskot Banacrush	53
Gambar 3. 8 Konten Instagram	53
Gambar 3. 9 Jangkauan konten	53
Gambar 3. 10 Jangkauan Akun Instagram	54
Gambar 3. 11 Akun Tik Tok	54
Gambar 3. 12 Shopee Video	55
Gambar 3. 13 Shopee Banacrush	55
Gambar 3.14 Transaksi Shopee september	55
Gambar 3.15 Transaksi Shopee oktober	55
Gambar 3. 16 Transaksi Tiktok Shop	56
Gambar 3. 17 Transaksi offline	56
Gambar 3. 18 Layout tempat produksi	60
Gambar 3. 19 Buah Pisang	61
Gambar 3. 20 Proses Penggorengan	62
Gambar 3. 21 Proses Penggorengan	62
Gambar 3. 22Alat Peniris	63
Gambar 3. 23 Pemberian Rasa	64
Gambar 3. 24 Pengemasan	64
Gambar 3. 25 Pengantaran Ekspedisi	65
Gambar 3. 26 Pengantaran Ekspedisi	65
Gambar 3. 27 Pengantaran COD	65
Gambar 3. 28 Pengantaran COD	65

Gambar 3. 29 Penataan Layout Konsinyasi	66
Gambar 3. 30 Penataan Layout Konsinyasi	66
Gambar 3. 31 Zoom Meeting Mingguan	67
Gambar 3. 32 Zoom Meeting Mingguan	67
Gambar 3. 33 Pengaturan Printer	80
Gambar 3. 34 Proses Printing	80
Gambar 4. 1 Konten Referensi	85
Gambar 4. 2 Anggaran Iklan	86
Gambar 4. 3 Konten Plan	86
Gambar 4. 4 Copywriting	86

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Catatan Aktivitas Bisnis	91
Lampiran 2: Dokumen-Dokumen Bisnis	102
Lampiran 3: Review Customer	103
Lampiran 4: Komunikasi dengan Tim Konten	104
Lampiran 5: Catatan Keuangan	105

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Camilan merupakan makanan porsi kecil yang dimakan antara dua waktu makan. Produk yang termasuk dalam kategori makanan ringan menurut Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia No. HK.00.05.52.4040 Tanggal 9 Oktober 2006 tentang kategori pangan adalah semua makanan ringan yang berbahan dasar kentang, umbi, sereal, tepung atau pati (dari umbi dan kacang) dalam bentuk keripik, kerupuk, jipang. Selain itu olahan pangan yang berbasis ikan (dalam bentuk keripik/kerupuk) juga masuk dalam kategori makanan ringan (Badan Pengawas Obat dan Makanan, 2006).

Menurut survei tahunan yang dilakukan oleh Mondelez International yang berjudul “The State of Snacking” pada tahun 2019, menjelaskan bahwa masyarakat Indonesia mengonsumsi camilan lebih sering daripada makanan berat, yakni hampir tiga kali sehari. 75 persen responden mengatakan bahwa makanan ringan yang gampang dikonsumsi di sela-sela aktivitas mereka lebih cocok dengan gaya hidup saat ini. 77 persen responden memilih mengonsumsi makanan ringan lebih sering di sepanjang hari daripada sesekali mengonsumsi makanan berat. Bahkan 53 persen mengatakan bahwa mereka tidak memiliki waktu lagi untuk makan makanan berat. Selain itu survey juga menyatakan bahwa ngemil untuk kebutuhan mental dan emosional. 93 persen mengatakan ngemil dilakukan untuk meningkatkan suasana hati dan 91 persen untuk menemukan momen tenang atau me-time dan dapat memberikan rasa nyaman (Mondelez International, 2019)

Salah satu makanan yang dapat meningkatkan suasana hati adalah makanan manis. Menurut penelitian Meier dkk, mengonsumsi makanan manis dapat meningkatkan suasana hati. Salah satu makanan manis yang dapat meningkatkan suasana hati adalah coklat. Mengonsumsi coklat memiliki efek signifikan terhadap suasana hati dikarenakan coklat mengandung zat kimia psikoaktif yang menargetkan reseptor opioid di sistem saraf pusat (misalnya, anandamide), yang bekerja di tempat yang sama di otak seperti ganja, serta tyramine dan phenylethylamine, yang bekerja mirip dengan amfetamin. (Noll and Meier B 2016)

Selain makanan manis, makanan pedas juga dapat meningkatkan suasana hati. Sebuah studi yang dimuat oleh Liberty University menunjukkan bahwa cabai dapat meningkatkan produksi endorfin. Zat endorfin berfungsi sebagai obat penghilang rasa sakit alami pada tubuh. Selain itu, cabai juga meningkatkan produksi serotonin yang berpengaruh langsung pada suasana hati.

Mengonsumsi buah juga efektif untuk meningkatkan suasana hati. Buah merupakan penyumbang mikronutrien yang bermanfaat untuk tubuh, maka diperlukannya konsumsi buah yang cukup yaitu sebesar 150 gram/harinya untuk menjaga kesehatan mental diantaranya gejala depresi, suasana hati dan vitalitas. (Latifah 2021)

Pisang merupakan salah satu buah yang dapat meningkatkan suasana hati karena pisang kaya dengan kandungan B6, Manfaat B6 sebagai koenzim untuk reaksi dalam metabolisme, dalam sintesis dan metabolisme protein, khususnya serotonin. Peran aktif Serotonin sebagai neurotransmitter dalam kelancaran fungsi otak dan mengendalikan kondisi emosional. (Durrani 2024)

Pada umumnya pisang dapat diolah dengan cara digoreng, direbus ataupun dibuat variasi yang lebih menarik seperti keripik pisang, cake pisang, dodol pisang, tepung pisang dan sirup pisang.

Keripik pisang merupakan salah satu olahan yang sering dijadikan cemilan bagi masyarakat Indonesia. Saat ini banyak varian keripik pisang yang mudah ditemui di Indonesia. Namun pembuatan keripik pisang masih dalam skala industri rumah tangga ataupun UMKM.

Berdasarkan data UMK Indonesia tahun 2020 market share Industri keripik memiliki jumlah yang besar di marketplace dengan total penjualan Rp 1,381,640,637. Dengan 3 varian keripik paling laku di pasar. Pisang nomor dua keripik paling laku dipasar. Sedangkan Berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2022 Indonesia menghasilkan buah pisang sebanyak 9,60 juta ton. Sedangkan di Kalimantan Tengah sendiri sebanyak 413.000 ton.

Dengan adanya potensi buah pisang di Indonesia yang cukup besar serta mengingat kandungan vitamin pada buah pisang yang bermanfaat bagi penyintas kesehatan mental di Indonesia maka penulis ingin mengembangkan dan memanfaatkan potensi buah pisang dengan mengolah buah pisang menjadi keripik pisang.

Bermula dari gagasan tersebut, muncul ide untuk menghadirkan keripik pisang dengan rasa dan kualitas yang lebih baik dengan merek sejenis. Keripik memiliki ukuran yang lebih tebal namun tetap renyah yang akan aman apabila dikirim ke luar pulau. Termasuk inovasi yang akan Banacrush lakukan, yaitu membuat desain kemasan yang bertema *have fun* dan pembuatan konten di media sosial yang *fresh*, *fun* dan unik.

1.2 Analisis Lingkungan

Analisis lingkungan dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal bisnis dan eksternal. Analisis internal dilakukan dengan melihat kekuatan yang dimiliki Banacrush dalam menjalankan bisnis. Sedangkan, analisis eksternal dilakukan dengan mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dapat terjadi.

- Analisis eksternal :

1. Aspek kondisi pasar

Sebelum memulai usaha, Banacrush melakukan analisis pasar seperti melakukan riset brand pesaing, menentukan segmen pasar dan melakukan uji coba terhadap pasar.

Berdasarkan Statista Market Insight 1, Volume pasar makanan ringan di Indonesia pada tahun 2024 diperkirakan mencapai 3,3 kg per orang. Sedangkan pasar makanan ringan di Indonesia diperkirakan akan tumbuh setiap tahunnya sebesar 8,13%

Berdasarkan data Umk Indonesia tahun 2020 market share Industri keripik memiliki jumlah yang besar di marketplace dengan total penjualan Rp 1,381,640,637. Dengan 3 varian keripik paling laku di pasar. Pisang nomer dua keripik paling laku dipasar.

2. Aspek persaingan produk

Banacrush memiliki pesaing yang minim di wilayah sekitar Banacrush yaitu Seruyan, Kalimantan Tengah. Pesaing di wilayah sekitar Banacrush adalah produsen keripik pisang rumahan yang memiliki kelemahan yang dijadikan peluang oleh banacrush, seperti kemasan dan proses pemasaran masih tradisional serta cita rasa yang kurang inovatif.

Sedangkan di marketplace shopee dan tiktok Banacrush memiliki kurang lebih 5 merk keripik pisang sejenis yang sudah memiliki nama besar dan sudah terkenal di kalangan masyarakat. Banacrush telah melakukan riset terhadap beberapa merk keripik pisang yang membuat banacrush dapat melakukan inovasi.

3. Aspek kondisi ekonomi

Sebagai usaha yang bergerak dibidang makanan, Banacrush harus memperhatikan kondisi ekonomi nasional yang dapat mempengaruhi kinerja banacrush seperti, daya beli masyarakat indonesia yang menurun di tahun 2024. (Yogatama 2024)

4. Aspek kebijakan dan peraturan pemerintah

Kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dapat mempengaruhi operasional usaha. Beberapa kebijakan tersebut antara lain:

- 1) Kebijakan perlindungan: Pemerintah memberikan dukungan terhadap pengembangan dan perlindungan umkm.

- 2) Kebijakan perpajakan: Banacrush mematuhi peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia dan membayar pajak sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah.
- 3) Kebijakan Lingkungan: Pemerintah Indonesia memiliki peraturan yang ketat terkait pengelolaan limbah dan perlindungan lingkungan. Banacrush akan berusaha mengikuti kebijakan tersebut.

5. Aspek sosial dan budaya

Walaupun sudah banyak merek sejenis yang sudah terlebih dahulu memiliki nama di masyarakat, banacrush berusaha membuat inovasi agar memiliki keunikan yang berbeda dengan kompetitor.

- Analisis Internal :

1. Produk

Banacrush memproduksi keripik pisang dengan rasa coklat dan pedas daun jeruk. Bahan baku yang digunakan oleh banacrush merupakan buah pisang organik pilihan yang berkualitas.

Banacrush memiliki keunggulan seperti memiliki bentuk fisik yang lebih tebal dan lebar yang membuat penikmatnya dapat merasakan sensasi pisang dan saat pengiriman tidak mudah hancur. menggunakan kemasan yang modern, varian rasa yang berbeda dari produk sejenis, penggunaan animasi dalam promosi serta konten yang menarik dan informatif.

2. Harga

Dalam menetapkan harga jual banacrush berharap harga yang diberikan dapat terjangkau oleh konsumen. Harga jual yang ditetapkan banacrush dipengaruhi dari jumlah biaya investasi, pengeluaran bahan baku, biaya produksi dan biaya pemasaran. Banacrush menetapkan harga Rp 16.000 untuk produk keripik pisang dengan ukuran 100 gram.

3. Lokasi

Banacrush mendistribusikan produknya melalui marketplace Shopee dan TikTok Shop.

4. SDM

Pada tahap awal banacrush hanya memerlukan 2 SDM yaitu 1 bagian produksi dan 1 sebagai general affair. pemilik usaha akan membantu pekerjaan general affair seperti melakukan pekerjaan pemasaran dan keuangan. Penambahan jumlah pekerja disesuaikan dengan perkembangan usaha karena menyangkut penambahan biaya operasional.

5. Pemasaran

Banacrush akan aktif melakukan kegiatan pemasaran melalui sosial media. Konten-konten yang akan dibuat juga memiliki tema fresh, fun dan unik agar calon konsumen *aware* terhadap keberadaan banacrush.

6. Produksi

Dikarenakan keripik pisang banacrush tidak menggunakan bahan pengawet atau zat anorganik, untuk menjaga kesegaran produk, banacrush berencana akan melakukan produksi keripik pisang setiap minggu.

7. Keuangan

Untuk keuangan, modal yang digunakan untuk membangun banacrush adalah milik pribadi.

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) adalah sebuah teknik perencanaan strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi suatu proyek atau bisnis, berikut merupakan analisis SWOT Banacrush.

Tabel 1. 1 Analisis SWOT

	Strengths	Weakness
	<p>Menggunakan buah pisang yang ditanam secara alami tanpa menggunakan pestisida</p> <p>Menggunakan bahan yang berkualitas</p> <p>Keripik pisang dibuat <i>fresh</i> setiap seminggu</p> <p>Bentuk fisik keripik pisang lebih tebal dan lebar berbeda dengan produk lain</p> <p>Keripik pisang diolah menggunakan spinner sehingga keripik pisang minim minyak, renyah dan dapat bertahan 2 bulan tanpa pengawet</p> <p>Memiliki konten yang edukatif, menarik dan kreatif</p> <p>Menggunakan Linktree untuk saluran informasi</p>	<p>Keripik pisang dapat dinikmati maksimal bulan setelah pembelian</p> <p>Ongkos kirim keluar pulau kalimantan kurang terjangkau apabila membeli kurang dari 5 Pcs produk</p> <p>Pengiriman keluar pulau kalimantan membutuhkan waktu yang relatif lama</p> <p>Peralatan masih tergolong tradisional sehingga waktu untuk produksi tidak efisien</p>

<p>Opportunities</p> <p>Gaya hidup mengkonsumsi makanan ringan</p> <p>Penggunaan media sosial sebagai tempat mencari referensi dan pemasaran</p> <p>Peminat kuliner yang tinggi</p> <p>Kebutuhan oleh-oleh khas daerah</p> <p>Potensi bermitra dengan toko oleh-oleh, Indomaret, Alfamart dll.</p>	<p>Strengths-Opportunities</p> <p>Melakukan penjualan melalui offline dan online (Shopee dan Tik Tok Shop)</p> <p>Menggunakan media sosial untuk menarik konsumen</p>	<p>Weakness-Opportunities</p> <p>Memproduksi produk setiap minggu dan stok produk hanya sampai 1 minggu</p> <p>Memberikan voucher potongan harga untuk pembelian diatas Rp 100.000</p> <p>Melakukan proses packing menggunakan bubble wrap, kardus dan plastik agar produk aman, tidak hancur saat proses pengiriman dan sampai ditangan konsumen dengan benar</p>
<p>Threats</p> <p>Banyaknya merek sejenis yang sudah lebih dulu menjadi <i>Top Of Mind</i> keripik pisang di <i>Marketplace</i> yang memiliki varian yang lebih banyak dan harga yang murah</p> <p>Perubahan preferensi makanan yang cepat di masyarakat</p> <p>Adanya kenaikan harga bahan baku pendukung</p>	<p>Strengths-Threats</p> <p>Membuat <i>branding</i> baru tentang keripik pisang agar meningkatkan awareness</p> <p>Membuat inovasi keripik pisang yang menjadi pembeda dengan merek lain</p> <p>Menggunakan bahan yang berkualitas premium</p> <p>Membeli bahan baku pendukung dengan sistem grosir</p>	<p>Weakness-Threats</p> <p>Memperhatikan konsep inovasi agar bisnis terus berkembang</p> <p>Melakukan produksi menggunakan bahan yang berkualitas</p>

BAB II

DESKRIPSI BISNIS

2.1 Profil Bisnis

A. Nama : Banacrush



Berawal dari membaca artikel tentang manfaat buah pisang sebagai “Mood Food” dan berkembangnya zaman dimana generasi saat ini sudah *aware* dengan kesehatan mental menjadikan hadirnya nama Banacrush. Dengan harapan bahwa keripik pisang Banacrush dapat mematahkan atau menghancurkan suasana hati yang buruk dan membuat suasana hati yang bagus untuk penikmatnya.

B. Lokasi

Banacrush berlokasi di Jalan Jendral Sudirman km 105 Sampit - Pangkalanbun, Desa Rungau Raya, Kecamatan Danau Seluluk, Kabupaten Seruyan, Kalimantan Tengah.

C. Bidang kegiatan/usaha dan produk yang dihasilkan : Bidang Kuliner

Produk : Keripik Pisang

D. Target Pasar

Banacrush menawarkan produk secara langsung ke konsumen atau Business to Consumer (B2C) Target yang dituju yaitu, perempuan dan laki-laki yang berusia 10 tahun keatas. Perempuan atau laki-laki bersekolah, bekerja (berpenghasilan) ataupun seorang ibu Rumah Tangga (IRT), menyukai cemilan keripik pisang yang renyah. Wanita atau ibu-ibu yang lebih spesifiknya bergabung dalam berbagai perkumpulan seperti, arisan, pengajian, dan sejenisnya. Banacrush menargetkan suatu perkumpulan tersebut untuk dapat memenuhi kebutuhan camilan atau makanan pendamping pada suatu acara. Banacrush juga menawarkan hampers atau parsel pada acara tertentu dan hari-hari besar. Seseorang yang sering mengalami suasana hati yang buruk.

E. Gambaran pesaing

Industri keripik pisang di Kabupaten Seruyan khususnya dan Kalimantan Tengah umumnya tergolong masih belum banyak, beberapa industri keripik pisang masih sangat tradisional, Sehingga usaha Keripik Pisang bisa dijadikan alternatif usaha yang lebih modern dan variatif. Namun untuk pesaing di *Marketplace* Banacrush menemukan 4 merek dengan menjual produk yang sama. Setelah dilakukan analisis pesaing ditemukan nilai yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari masing-masing merek, sebagai berikut:

Merk pesaing sudah lebih dahulu dikenal masyarakat dengan memiliki varian rasa yang beragam selain itu merek pesaing sudah memiliki branding dan menggunakan marketing profesional serta bekerjasama dengan pemerintahan sehingga sudah memiliki dokumen sertifikat yang lengkap seperti halal, BPOM dll sehingga membuat tingkat kepercayaan konsumen terhadap produk tinggi.

Untuk kekurangan dari merek pesaing adalah kurang amannya proses pengiriman. Untuk proses pengiriman keluar pulau keripik pisang menjadi hancur dan kemasan sudah tidak rapi lagi. beberapa merek juga menggunakan bahan tambahan tepung pada varian rasa sehingga ada *aftertaste* yang membuat rasa menjadi kurang.

Gambar 2. 1 Gambaran Pesaing



F. Keunggulan/keunikan yang dimiliki

Banacrush menawarkan tekstur, cita rasa dan komposisi yang berbeda dari merek yang sudah ada. Banacrush memproduksi keripik pisang menggunakan pisang kepok ditanam tanpa menggunakan pestisida yang dipanen saat kondisi masih setengah tua dan berwarna hijau agak tua. Dalam proses pemotongan, Banacrush menggunakan potongan yang bulat namun sedikit tebal. Itu yang membedakan dengan merek yang sudah ada. Tujuan Banacrush menggunakan potongan yang bulat dan sedikit tebal agar konsumen dapat merasakan tekstur pisang sehingga saat pemberian rasa pada keripik pisang konsumen tidak hanya merasakan rasa coklat atau pedas saja namun dapat merasakan pisang secara jelas juga. Untuk pemberian rasa, Banacrush tidak menambahkan jenis tepung apapun. Sehingga tidak akan mengubah rasa pada saat pemberian varian rasa. Banacrush tidak menggunakan bahan pengawet apapun dan pembuatan selalu fresh setiap minggu. Selain itu, Banacrush juga melakukan perencanaan kemasan yang menyesuaikan bentuk produk yang ditawarkan seperti, standing pouch dengan ziplock agar memudahkan saat dikonsumsi serta memiliki desain kemasan yang mencirikan profil produk dari merek Banacrush..

G. Teknologi yang akan diadopsi dan gambaran lain yang relevan.

Penggunaan teknologi yang dilakukan oleh Banacrush yaitu dari segi pemasaran, promosi dan penjualan. Banacrush melakukan penjualan melalui marketplace Tiktok Shop dan Shopee. Melalui marketplace Banacrush juga dapat berinteraksi dan berkomunikasi langsung terhadap konsumen. Banacrush juga menggunakan

beberapa media sosial sebagai media pemasaran digital dan media komunikasi dengan konsumen seperti, Instagram, Tiktok dan Whatsapp. Penggunaan media sosial ini menjadi tempat untuk Banacrush mengunggah konten yang berupa foto dan video produk. Banacrush juga menggunakan Linktree sebagai tempat untuk membuat beberapa link informasi yang membantu konsumen seperti, Whatsapp dan media sosial lainnya, dan penghubung komunikasi yang lebih mudah hanya melalui satu link.

2.2 Model Bisnis (Business Model Canvas)

Key Patners	Key Activity	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segment
Petani Pisang	Memilih buah pisang yang segar dan berkualitas	Produk lebih tebal dan lebar	Menerima kritik dan saran dari pelanggan	Business to Customer
Ekspedisi	Membeli dan Memproduksi keripik pisang	Memiliki varian rasa yang unik yaitu pedas daun jeruk dan coklat	Menyediakan promo gratis ongkir	Wanita dan laki-laki mulai usia 10 tahun keatas.
Grosir Sembako	Melakukan pengemasan keripik pisang dan Mengirim keripik pisang ke Ekspedisi	Pisang yang digunakan merupakan pisang organik	Menyediakan promo potongan harga	Konsumen yang memiliki kondisi suasana hati yang buruk
Vendor Printing	Membuat Konten dan Live			Konsumen yang menyukai cemilan keripik pisang
	Key Resource		Channels	Masyarakat kalimantan tengah
	Peralatan dan fasilitas produksi yang memadai dan sosial media		1. Whatsapp 2. Instagram 3. Tiktok Shop 4. Shopee	
Cost Structure		Revenue Stream		
Bahan baku Gaji Pegawai Biaya peralatan Biaya Marketing Biaya packaging dan kemasan		Penjualan produk Banacrush Affiliator produk operasional		

Tabel 2. 1 Business Model Canvas (BMC)

1. Customer Segment : Segmen konsumen yang dituju oleh Banacrush yaitu Business to Consumer (B2C) Target yang dituju yaitu, perempuan dan laki-laki yang berusia 10 tahun keatas. Perempuan atau laki-laki bersekolah, bekerja (berpenghasilan) ataupun seorang ibu Rumah Tangga (IRT), menyukai cemilan keripik pisang yang renyah. Wanita atau ibu-ibu yang lebih spesifiknya bergabung dalam berbagai perkumpulan seperti, arisan, pengajian, dan sejenisnya. Banacrush menargetkan suatu perkumpulan tersebut untuk dapat memenuhi kebutuhan camilan atau makanan pendamping pada suatu acara. Banacrush juga menawarkan hampers atau parcel pada acara tertentu dan hari-hari besar. Seseorang yang sering mengalami suasana hati yang buruk.
2. Value Proposition : Bentuk fisik keripik lebih lebar dan tebal dibanding dengan merek sejenis dikarenakan menggunakan pisang organik dan Memiliki racikan rasa yang unik
3. Channels : Saluran yang digunakan melalui media sosial seperti, Instagram, Whatsapp, Shopee dan Tiktok. shop Selain itu menggunakan Linktree sebagai saluran komunikasi dan informasi.
4. Customer Relationship : Menjalinkan komunikasi yang responsif dengan konsumen dan penawaran menarik, menyediakan promo gratis ongkir dan promo potongan harga dengan pembelian minimum 100 ribu
5. Revenue Streams : Diperoleh dari hasil penjualan produk yang didapat dan *affiliate* produk operasional
6. Key Activity : Memilih buah pisang yang segar dan berkualitas, Membeli dan Memproduksi keripik pisang Melakukan pengemasan keripik pisang dan Mengirim keripik pisang ke Ekspedisi dan Membuat Konten dan Live

7. Key Resource : Sumber daya pendukung kegiatan usaha berupa tempat produksi, transportasi, internet, listrik dan alat komunikasi seperti, laptop dan smartphone.
8. Key Partnership : Kerjasama dilakukan dengan petani pisang, supplier bahan baku, ekspedisi dan Vendor printing.
9. Cost Structure : Biaya yang dikeluarkan merupakan biaya operasional usaha seperti, biaya tenaga kerja, biaya pembelian bahan baku, biaya kemasan (packaging), dan biaya pemasaran (paid ads, banner).

2.3 Aspek Operasi/Produksi

2.3.1 Rencana desain produk

Banacrush hadir dengan mengangkat isu suasana hati yang buruk. Maka dari itu untuk desain kemasan Banacrush akan memiliki konsep yang menenangkan dengan warna yang soft serta penambahan ilustrasi tentang kalimantan dan pemberian pesan positif di setiap kemasannya serta dengan mengedepankan keamanan, kenyamanan, ketegasan informasi produk.

Berikut contoh rancangan desain produk Banacrush



Gambar 2. 2 Desain Kemasan

2.3.2 Peralatan Produksi

Tabel 2. 2 List Peralatan untuk Proses Produksi

No	Keterangan	Unit	Harga per unit	Total
1	Kompor Gas	1	Rp200,000	Rp200,000
2	Gas LPG 3Kg	1	Rp195,000	Rp195,000
3	Wajan	1	Rp100,000	Rp100,000
4	Baskom	3	Rp25,000	Rp75,000
5	Spatula	1	Rp20,000	Rp20,000
6	Peniris	1	Rp20,000	Rp20,000
7	Timbangan	1	Rp50,000	Rp50,000
8	Pisau	1	Rp10,000	Rp10,000
9	Ember	1	Rp40,000	Rp40,000
10	Slicer	1	Rp25,000	Rp25,000
11	Spinner	1	Rp200,000	Rp200,000
12	Centong	1	Rp10,000	Rp10,000
13	Sarung Produksi	1	Rp14,000	Rp14,000
14	Toples besar	1	Rp70,000	Rp70,000
15	Sealler	1	Rp100,000	Rp100,000
16	Printer	1	Rp700,000	Rp700,000
Total Anggaran Produksi				Rp1,829,000

2.3.3 Ketepatan lokasi

Lokasi produksi Banacrush terletak di Desa Rungau Raya Kecamatan Danau Seluluk Kabupaten Seruyan. Tepatnya di Jalan Jenderal Sudirman Km 105. Penjualan dilakukan secara *offline* dan *online*. Untuk penjualan *offline* Banacrush menerima pembelian secara *Cash On Delivery* untuk wilayah sekitar lokasi produksi dan untuk penjualan secara *online* melalui *marketplace* Shopee dan Tik Tok Shop

2.3.4 Kapasitas produksi

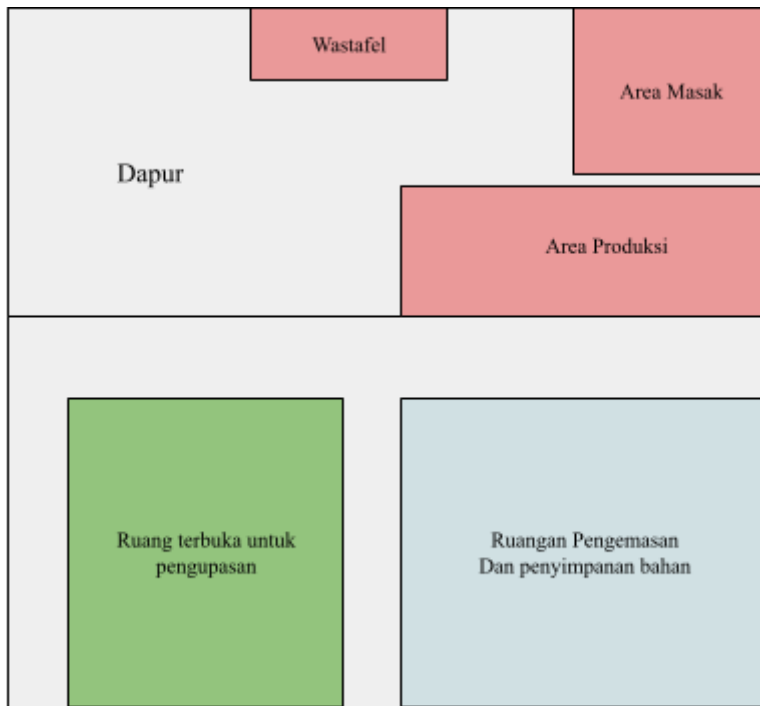
Dengan melakukan produksi sekali dalam satu minggu dengan 10 kg pisang, diperhitungkan dalam satu bulan Banacrush dapat melakukan produksi sebanyak empat kali dengan total produksi sebanyak 40 kg pisang. Dengan hasil 150 pcs keripik pisang dengan berat per pak 100 gram

2.3.5 Proses produksi

1. Siapkan 1 ember dan 1 baskom berisi air garam untuk merendam pisang
2. Pisahkan pisang dengan bonggolnya untuk memudahkan proses pembersihan. Kemudian bersihkan pisang dengan air mengalir
3. Potong bagian pangkal atas dan bawah pisang lalu masukan kedalam ember berisi air garam.
4. Setelah pisang masuk ke ember kemudian kupas pisang lalu rendam di dalam baskom berisi air garam
5. Kemudian pisang siap untuk digoreng, serut pisang langsung di atas minyak yang sudah panas, goreng sampai minyak tidak berbuih. Setelah itu angkat dan tiriskan

6. Lanjut untuk menggoreng yang kedua menggunakan minyak yang super panas agar hasil lebih renyah selama 2 menit.
7. Kemudian pisang ditiriskan sebentar dan lanjut proses penirisan menggunakan alat
8. Setelah itu proses pemberian bumbu dan langsung dikemas.

2.3.6 Tata letak atau layout



Gambar 2. 3 Layout Tempat Produksi

- a. Area Masak: Tempat pemasakan keripik pisang
- b. Area Produksi: Tempat untuk penirisan dan pencampuran bumbu
- c. Ruang Terbuka: Tempat dilakukanya proses pengupasan kulit pisang
- d. Pengemasan: Tempat untuk pengemasan produk, print dan penyimpanan bahan kering dan bahan untuk *packaging*

2.3.6 Rancangan Kualitas

Dalam menjaga kualitas produk, Satu Selera memperhatikan beberapa hal yaitu:

- a. Pemilihan pisang: Dalam proses pemilihan pisang, Banacrush menggunakan pisang dengan usia 50 persen menuju tingkat kematangan agar keripik pisang berwarna putih, renyah dan tidak memakan waktu lama pada saat proses penggorengan.
- b. Pembelian bahan baku: Dalam pembelian bahan baku kering Banacrush telah menentukan beberapa merek paten untuk bahan baku serta merek pilihan jika sedang tidak tersedia.
- c. Proses produksi: proses pengupasan kulit menggunakan pisau berbahan khusus agar melindungi buah pisang dari goresan, kemudian saat proses pemotongan menggunakan alat yang ukurannya presisi agar ukuran ketebalan keripik pisang sama. saat proses penggorengan menggunakan wajan dan minyak yang telah ditentukan untuk menjaga konsistensi kerenyahan dan tingkat kematangan..
- d. Standar keripik pisang: Terdapat beberapa kriteria yang tidak sesuai standar dan menyebabkan kegagalan seperti: umur pisang yang terlalu tua menyebabkan terlalu lama digoreng dan hasil keripik pisang berwarna kuning gelap
- e. Rasa: Menjaga takaran masing-masing bumbu dan dicicipi untuk monitor konsistensi rasa.

2.4 Aspek Pasar dan Pemasaran

2.4.1 Strategi STP (Segmenting, Targeting dan Positioning)

- **Segmentasi**

- a. Segmentasi Geografis

- Sasaran Banacrush secara khusus meliputi masyarakat seluruh Kalimantan tengah dan Masyarakat di Kalimantan pada umumnya

- b. Segmentasi Demografi

- Banacrush menyasar masyarakat umum yang berusia diatas 10 tahun mencakup seluruh jenis kelamin dan pekerjaan.

- **Targeting**

- Banacrush secara khusus menargetkan calon konsumen yang memiliki kondisi suasana hati yang buruk dan menargetkan konsumen pria dan wanita tanpa membedakan ras, budaya, pendidikan dan agama yang berada di kalimantan secara umum. Serta orang-orang yang menyukai camilan atau makanan ringan yang dapat dinikmati pada waktu luang.

- **Positioning**

Banacrush menonjolkan nilai yang ditawarkan dari uniknya yaitu bujukan keripik pisang lebih lebar dan tebal serta memposisikan brand-nya sebagai keripik pisang yang *aware* dengan keadaan suasana hati yang buruk menggunakan bahan alami tanpa pengawet dan terdapat beberapa varian rasa dengan kemasan yang aman dan menarik.

2.4.2 Marketing Mix (7P)

- **Product**

Banacrush memiliki 2 varian rasa yaitu:

1. Keripik pisang coklat dengan menggunakan 100% cocoa powder
2. Keripik pisang pedas daun jeruk

- **Price**

Harga Banacrush dibandrol dengan harga Rp 16.000. Harga yang tertera belum termasuk dengan biaya tambahan lain dari aplikasi.

- **Place**

Produksi Banacrush berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman km 106 Sampit-Pangkalanbun, Desa Rungau Raya, Kecamatan Danau Seluluk, Kabupaten Seruyan, Kalimantan Tengah. Konsumen dapat membeli produk Banacrush di Official Shopee dan Tik Tok Banacrush.

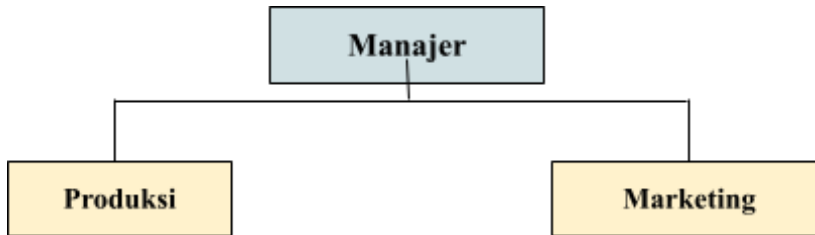
- *Promotion*

Dengan adanya media sosial, Banacrush dapat memberikan inspirasi, berinteraksi, mengedukasi dan memasarkan produknya kepada konsumen. Banacrush akan menggunakan media promosi online via marketplace Shopee dan Tik Tok Shop.

- Program Gratis Ongkir TikTok Shop “Potongan Ongkir Rp 25.000 minimal pembelian Rp 30.000+”
- Program Gratis Ongkir Shopee “Potongan Ongkir Rp 20.000 minimal pembelian Rp 30.000”
- Voucher Rp 2000 minimal pembelian Rp 100.000 ikuti toko
- Live Tiktok dan Shopee

2.5 Aspek Organisasi/SDM

2.5.1 Struktur Organisasi



Gambar 2. 4 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi:

1. Manajer
2. Produksi
3. Marketing

2.5.2 Deskripsi Pekerjaan

Gambar 2. 5 Deskripsi Pekerjaan

No	Jabatan	Deskripsi Pekerjaan
1.	Manajer	<ul style="list-style-type: none">● Menetapkan tujuan dan rencana jangka panjang dan jangka pendek● Melakukan rekrutmen tim banacrush● Bertanggung jawab dalam proses produksi operasional dan pemasaran produk● Mengawasi dan mempertahankan kualitas produk hingga sampai kepada konsumen● Memilih bahan baku Membeli bahan baku yang berkualitas● Membuat report pembelian dan penjualan
2.	Bagian Produksi	<ul style="list-style-type: none">● Bertanggung jawab untuk melakukan produksi produk hingga proses pengemasan produk

		<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan stok bahan baku dan stok opname ● Membuat report bahan baku yang menipis ● Bertanggung jawab menjaga kualitas produk
3.	Bagian Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ● Membuat perencanaan materi konten rutin (Instagram story,feed,Tiktok) ● Melakukan riset mengenai strategi marketing ● Membuat konten yang sesuai dengan branding Banacrush ● Melakukan SEO di Marketplace

2.5.3 Kualifikasi pekerjaan

a. Bagian Produksi

1. Dapat mengikuti sistem kerja dan arahan manajer
2. Mau belajar,teknik dan bersemangat
3. Domisili Rungau Raya
4. Memiliki pengalaman bekerja di dapur

b. Bagian Marketing

1. Dapat mengikuti sistem kerja dan arahan manajer
2. Memiliki komunikasi yang baik (pemilihan kata dan bahasa)
3. Kreatif, inovatif, tekun dan tepat waktu
4. Familiar dengan Marketplace
5. Dapat menggunakan aplikasi pembuatan konten,edit foto dan video
6. Memiliki pengalaman di bidang inkubasi bisnis

2.5.4 Sistem perekrutan

1. Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan 2 orang yang dibagi pada masing-masing bagian.
2. Bagian produksi bertugas dalam proses produksi dimulai dari pemilihan pisang hingga pengemasan produk
3. Bagian marketing bertugas untuk mengembangkan marketplace, pembuatan konten dan mengelola media sosial.
4. Memasang lowongan pekerjaan melalui media sosial atau menawarkan orang terdekat.
5. Melakukan wawancara dan penyampaian sistem kerja.

2.5.5 Sistem penilaian kinerja

1. Sikap dalam bekerja (sopan santun, tekun, bersemangat dan saling membantu)
2. Mampu untuk menyesuaikan diri dalam sistem kerja yang ada dan
3. Memiliki kemampuan untuk berkomunikasi dan bekerja sama dalam tim.
4. Ketepatan dan ketelitian dalam melakukan produksi
5. Dapat melakukan pekerjaan dengan tepat sesuai arahan dan teliti dalam menyelesaikan pekerjaan.
6. Melakukan pekerjaan dengan tepat waktu

2.5.6 Sistem kompensasi

Sistem kompensasi yang diberikan pada bagian marketing menggunakan hitungan per bulan dikarenakan Banacrush mencari pekerja freelance. Dalam satu bulan biaya kompensasi untuk bagian marketing sebesar Rp 500.000

Sedangkan sistem kompensasi yang diberikan pada bagian produksi menggunakan hitungan per produksi. Dimana sekali produksi biaya kompensasi untuk bagian produksi sebesar Rp50.000 dengan estimasi waktu kerja 6 jam.

2.6 Aspek Keuangan

2.6.1 Kebutuhan Investasi

Tabel 2. 3 Investasi Peralatan Operasional

c	Jenis Anggaran	Unit	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
	Biaya Investasi			
	Peralatan			
1	Kompur Gas	1	Rp180,000	Rp180,000
2	Gas LPG 3Kg	1	Rp180,000	Rp180,000
3	Wajan	1	Rp85,000	Rp85,000
4	Baskom	3	Rp25,000	Rp75,000
5	Spatula	1	Rp20,000	Rp20,000
6	Peniris	1	Rp20,000	Rp20,000
7	Timbangan	1	Rp50,000	Rp50,000
8	Pisau	1	Rp10,000	Rp10,000
10	Slicer	1	Rp25,000	Rp25,000
11	Spinner	1	Rp200,000	Rp200,000
12	Centong	1	Rp10,000	Rp10,000
13	Sarung Produksi	1	Rp14,000	Rp14,000
14	Toples besar	1	Rp70,000	Rp70,000
15	Sealler	1	Rp100,000	Rp100,000
16	Printer	1	Rp700,000	Rp700,000
	Total Biaya Produksi			Rp1,739,000

2.6.2 Kebutuhan Bahan Baku Produksi

Kebutuhan bahan baku disesuaikan dengan kapasitas produk dalam jangka waktu satu bulan yang telah ditentukan yaitu dapat menghasilkan sebanyak 142 pcs keripik pisang

Tabel 2. 4 Bahan Baku Produksi

	Biaya Bahan Baku			
1	Buah Pisang	28 kg	Rp4,000	Rp112,000
2	Minyak Goreng	4 liter	Rp16,000	Rp64,000
3	Garam	100 gr	Rp2,500	Rp2,500
4	Gas	1 pcs	Rp33,000	Rp33,000
5	Cokelat A	140 gr	Rp38,000	Rp38,000
6	Cokelat B	70 gr	Rp18,000	Rp18,000
7	Cokelat C	280 gr	Rp25,000	Rp25,000
8	Gula Halus	1,5 kg	Rp11,000	Rp33,000
9	Cabai	140 g	Rp10,000	Rp10,000
10	Penyedap	280 g	Rp28,000	Rp28,000
11	Daun Jeruk	70 g	Rp5,000	Rp5,000
12	Packaging	142	Rp3,000	Rp426,000
13	Kemasan Extra	142	Rp800	Rp113,600
	Total Biaya Bahan Baku			Rp908,100

2.6.3 Biaya Gaji Tenaga Kerja (Sumber Daya Manusia)

Tabel 2. 5 Biaya Tenaga Kerja

No	Keterangan	Unit	Jumlah
1	Gaji bagian produksi	1	Rp200,000
2	Gaji bagian marketing	1	Rp300,000

Biaya Tenaga kerja bagian produksi tambahan dibutuhkan saat jumlah pemesanan produk melebihi kapasitas kemampuan manajer dalam melakukan produksi. Biaya tenaga kerja diperhitungkan dengan jumlah jam kerja selama 6 jam untuk bagian produksi dan freelance dengan total gaji yang dibayarkan usaha selama satu bulan sebesar Rp 500.000 Perhitungan tersebut dapat berubah dan terdapat tambahan jika dalam kondisi tertentu.

2.6.4 Biaya Operasional

Tabel 2. 6 Biaya Operasional

	Biaya Operasional			
1	Gaji	2	Rp500,000	Rp500,000
2	Listrik	1	Rp30,000	Rp30,000
3	Internet	1	Rp25,000	Rp25,000
4	Transportasi	1	Rp25,000	Rp25,000
5	Sewa Tempat	1	Rp100,000	Rp100,000
6	Penyusutan Aset	1		Rp22,667
	Total Biaya Operasional			Rp702,667

2.6.5 Sumber Pendanaan

Untuk memulai usaha Banacrush membutuhkan Rp 5.000.000 yang dialokasikan untuk kebutuhan awal produksi yang terdiri dari biaya investasi peralatan, bahan baku, kemasan, dan operasional. Sumber dana tersebut berasal dari dana pribadi.

2.6.7 Perhitungan Harga

- Harga Pokok Penjualan (HPP)

$$\begin{aligned} \text{HPP} &= \text{Biaya operasional} + \text{Biaya bahan baku} / \text{Jumlah produk diproduksi} \\ &= \text{Rp } 702.000 + \text{Rp } 908.100 / 142 \\ &= \text{Rp } 1.610.100 / 142 \\ &= \text{Rp } 11.338 \end{aligned}$$

- Penentuan Harga Jual

1. Harga Jual

$$\begin{aligned} \text{Harga langsung} &= \text{HPP} + 30 \% \\ &= \text{Rp } 11.338 + 30\% \\ &= \text{Rp } 14.740 \text{ dibulatkan Rp } 16.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual online} &= \text{Rp } 16.000 + \text{adm}\% + \text{aff}\% + \text{xtra ongkir} \\ &= \text{Rp } 16.000 + 6\% + 5\% + 4\% \\ &= \text{Rp } 16.000 + 15\% \\ &= \text{Rp } 16.000 + \text{Rp } 2.055 \\ &= \text{Rp } 18.000 \end{aligned}$$

- Penjualan

Penjualan langsung = Harga x Kapasitas bulanan

$$= \text{Rp } 16.000 \times 142$$

$$= \text{Rp } 2.272.000$$

- Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi 3 bulan	
	Jumlah
PENDAPATAN	
PENJUALAN	
Total Penjualan	Rp6,816,000
Penjualan Bersih	
Harga Pokok Penjualan	Rp4,829,988
Lab Kotor	Rp1,986,012
BIAYA OPERASIONAL	
Gaji	Rp150,000
Listrik	Rp90,000
Internet	Rp75,000
Transportasi	Rp75,000
Sewa Tempat	Rp300,000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL	Rp690,000
LABA	Rp1,296,012

2.7 Aspek Teknologi Digital

Banacrush menggunakan teknologi sebagai alat bantu yang memudahkan berjalannya operasional bisnis. Penggunaan alat komunikasi seperti, smartphone digunakan Banacrush sebagai alat utama untuk berkomunikasi, pengelolaan akun media sosial, laptop sebagai alat untuk pengeditan konten, desain, dan pencatatan keuangan. Dan Printer thermal untuk mencetak resi tanpa menggunakan tinta. Berbagai aplikasi pendukung juga digunakan untuk aktivitas operasional seperti, Microsoft Excel dan Google Sheets sebagai tempat pencatatan stok barang, biaya pengeluaran, dan pemasukan. Pembuatan konten dan editing Banacrush memanfaatkan aplikasi melalui canva yang mudah digunakan. Pembuatan akun media sosial seperti, Whatsapp, Instagram, dan Tiktok sebagai aplikasi pendukung komunikasi dan saluran content marketing produk. Untuk mempermudah berbagi berbagai tautan informasi produk dan penghubung aplikasi lainnya, Banacrush juga membuat linktree sebagai link tautan utama.

Teknologi digital yang diadopsi untuk menunjang dan mempermudah proses bisnis Banacrush adalah:

- Smartphone

Selain digunakan untuk melakukan komunikasi dengan konsumen maupun pihak eksternal dan internal, Banacrush juga menggunakan smartphone untuk membuat konten ringan yang berbentuk foto atau video.

- Laptop

Bagi Banacrush Laptop merupakan aspek teknologi vital dikarenakan laptop berguna untuk:

1. Membuat perencanaan konten

2. Editing konten sosial media
 3. Memanajemen sosial media
 4. Mengelola segala administrasi serta keuangan.
 5. Transaksi di marketplace
 6. Melakukan riset untuk bisnis
- Printer Thermal

Printer thermal berbeda dari printer pada umumnya, printer thermal memanfaatkan panas untuk menghasilkan tulisan pada kertas. Proses pencetakan dari printer thermal menggunakan gulungan kertas. Untuk proses kerjanya, mengambil gulungan kertas tersebut kemudian berubah menjadi gelap saat dipanaskan. Jadi tidak memerlukan tinta atau toner seperti jenis printer lainnya sehingga dapat menghemat biaya perawatan.

Selain alat yang menunjang dan mempermudah proses bisnis, Banacrush juga menggunakan software/aplikasi pendukung:

- Aplikasi Editing
 - Canva
- Aplikasi Office
 - Google Document
 - Google Sheet

4.6 Analisis Risiko dan Strategi Keluar (Exit Strategy)

Analisis risiko bertujuan untuk mengelola risiko sehingga bisnis bisa bertahan atau mengoptimalkan risiko yang terjadi.

Berikut adalah analisis resiko dari Banacrush

a) Risiko fluktuasi harga bahan baku dan komoditas serta kelangkaan

Yakni risiko terjadinya perubahan pada harga bahan baku di pasar yang dapat menghambat proses produksi.

Untuk mengurangi risiko fluktuasi harga bahan baku dan komoditas, banacrush berupaya untuk membeli bahan baku secara grosir untuk meminimalisir risiko fluktuasi harga dan kelangkaan bahan baku (cokelat, penyedap rasa, minyak, bubuk cabai, bubble wrap, dan kemasan)

b) Risiko peningkatan kompetisi pada segmen usaha

Dengan adanya kompetitor sejenis di *marketplace* membuat persaingan lebih ketat. Terkadang kompetitor melakukan promosi dengan membanting harga pasar.

Untuk mengurangi risiko kompetisi, banacrush memiliki pedoman tidak akan mengikuti trik kompetitor untuk membanting harga, banacrush menjual produk dengan harga yang sebanding dengan kualitas produk karena bahan baku dari banacrush menggunakan bahan yang berkualitas.

c) Risiko Kualitas Produk

Kondisi buah pisang yang berbeda-beda menyebabkan risiko kualitas banacrush. Tim produksi selalu melakukan *quality control* untuk memastikan kualitas buah pisang sesuai dengan standar banacrush.

e) Risiko pengiriman

Kondisi ekspedisi setiap daerah berbeda-beda, terkadang produk sudah sampai dikota tujuan namun dari pihak ekspedisi belum dikirimkan ke customer. Selain itu penanganan paket juga berbeda-beda disetiap kurir. Untuk mengurangi resiko pengiriman banacrush selalu memberikan pengaman pada produk seperti pemberian bubble wrap yang tebal dan kardus. Untuk masalah pengiriman yang lama, banacrush selalu mengkonfirmasi paket 2 arah ke customer dan ekspedisi.

BAB III

LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS

3.1 Profil Bisnis

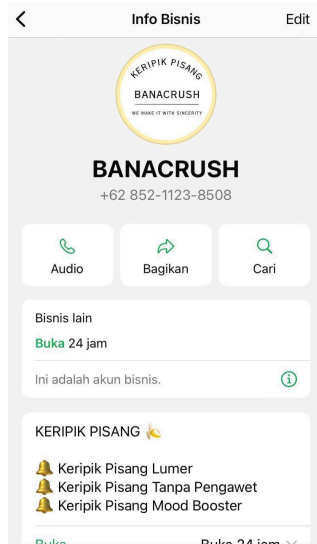
Banacrush merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kuliner khususnya camilan yang menghasilkan produk Keripik Pisang. Mulai berdiri pada tanggal 25 Agustus 2024 bertepatan dengan dilakukannya penawaran kepada calon pelanggan terdekat untuk pertama kali. Proses penjualan dilakukan secara online dan offline. Online melalui media sosial *marketplace* seperti Shopee dan Tik Tok Shop. sedangkan offline melalui pembelian COD. Banacrush tidak memiliki store untuk berjualan secara langsung sehingga hanya ada lokasi yang diperuntukan untuk produksi yang bertempat di Jl Jenderal Sudirman km 106 Rungau Raya. Sejak Banacrush mulai melakukan produksi, berbagai evaluasi dilakukan berdasarkan beberapa testimoni dan pengalaman selama berjalannya usaha. Banacrush terus berusaha meningkatkan kualitas produk dan pengiriman. Banacrush menggunakan media sosial sebagai tempat untuk berkomunikasi dan interaksi kepada pelanggan.

3.2 Tinjauan Aspek Pemasaran

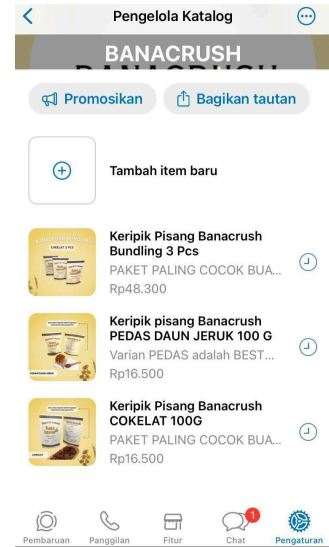
Pada saat awal dilakukan uji coba pemasaran untuk pertama kalinya, banacrush menargetkan penjualan *offline* dibandingkan penjualan melalui *marketplace* dikarenakan target pasar banacrush di sosial media maupun *marketplace* belum *aware* dengan keberadaan banacrush. Namun banacrush tetap menyediakan stok produk di *marketplace* untuk berjaga-jaga apabila terdapat penjualan di marketplace. Selain itu banacrush juga tetap membuat konten yang diunggah pada media sosial Instagram dan Tiktok.



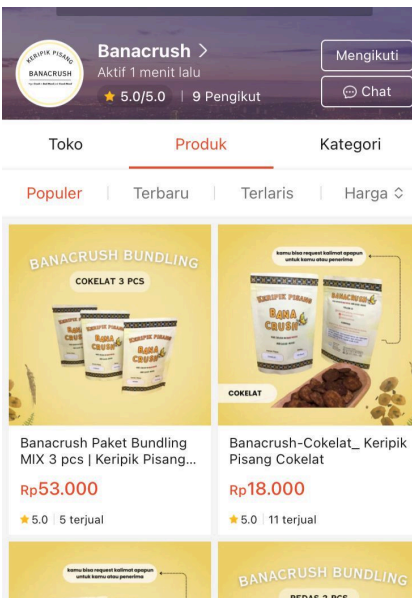
Gambar 3.1 Konten Instagram



Gambar 3.2 WhatsApp



Gambar 3.3 WhatsApp



Gambar 3.4 Shopee



Gambar 3.5 Tik Tok Shop

Pada dua minggu pertama dibulan pertama banacrush fokus untuk melakukan pemasaran secara tradisional untuk menemukan calon konsumen. Salah satu promosi tradisional yang dilakukan oleh banacrush adalah melakukan promosi di acara pengajian dan arisan. Setelah melakukan promosi banacrush mendapatkan target pasar baru yaitu wanita dewasa yang memiliki putra atau putri yang sedang menempuh pendidikan diluar kota (kost atau pesantren).

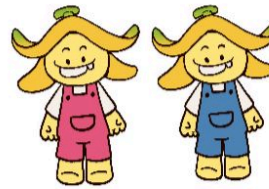
Dari kegiatan pemasaran tradisional tersebut ada beberapa pelanggan baru yang memesan banacrush untuk dikonsumsi sendiri hingga untuk dikirimkan kepada putra-putri yang sedang menempuh pendidikan sekolah atau pesantren di luar pulau Kalimantan. Karena keterbatasan pengetahuan tentang marketplace, beberapa pelanggan meminta banacrush untuk mengirimkan langsung produk banacrush ke alamat tujuan. Banacrush mengirimkan produk melalui marketplace sesuai permintaan pelanggan (shopee atau tik tok shop).

Selain permintaan dikirim ke alamat luar kota, ternyata ada pelanggan banacrush yang tertarik bekerja sama dengan banacrush dalam bentuk konsinyasi. Saat adanya penawaran kerjasama tersebut tentunya banacrush langsung menyetujuinya karena secara tidak langsung konsinyasi dapat memperbesar peluang keuntungan, menyebarkan branding banacrush secara langsung dan dapat meningkatkan meningkatkan market share. Sistem konsinyasi yang dilakukan banacrush adalah pengantaran produk setiap minggu dan pembayaran dilakukan saat proses pengantaran, namun apabila dalam waktu satu minggu terdapat produk yang tidak habis makan produk tersebut akan diganti dengan produk yang baru tanpa biaya lagi.

Pada pertengahan bulan pertama banacrush merasa perlu melakukan branding di sosial media, banacrush memutuskan untuk melakukan rebranding dimulai dari membuat logo, desain kemasan baru yang akan digunakan ketika kemasan baru sudah jadi, membuat maskot animasi untuk banacrush dan membuat konten yang lebih fresh dan fun.



Gambar 3. 6 Kemasan Baru



Opsi Maskot Utama
Ban Ban



Maskot Pendukung

Gambar 3. 7 Maskot Banacrush

Selain membuat design kemasan baru dan maskot, banacrush juga membuat konten di instagram dan tiktok lebih menarik dengan membuat video komedi.



Gambar 3. 8 Konten Instagram

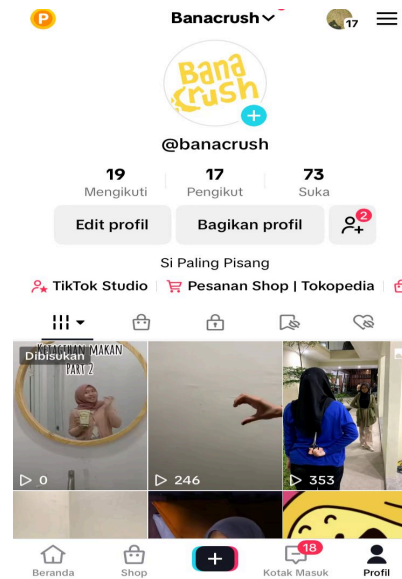
Akun yang dijangkau



Gambar 3. 9 Jangkauan konten

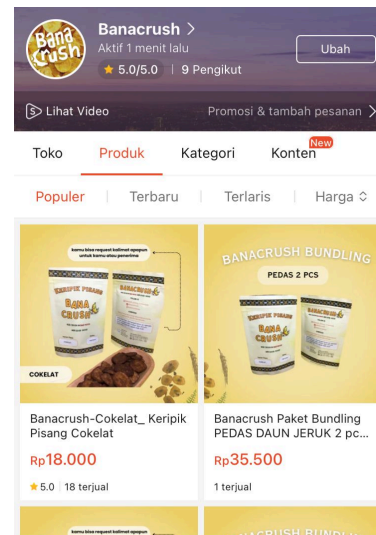
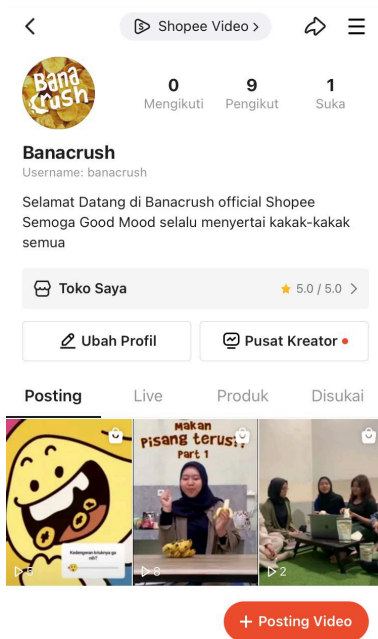


Gambar 3. 10 Jangkauan Akun Instagram



Gambar 3. 11 Akun Tik Tok

Walaupun penjualan melalui marketplace tidak se ramai penjualan langsung, banacrush berusaha mengelola marketplace dengan baik. Banacrush memiliki akun shopee video untuk mempromosikan banacrush melalui shopee. Selain itu sejak bulan pertama dan bulan kedua susah ada transaksi pembelian melalui marketplace shopee dan tiktok.



Gambar 3. 12 Shopee Video

Banacrush
 1321687042202409
 Catatan Transaksi untuk 2024-09-01 sampai 2024-09-30
 Jalan Jenderal Sudirman No. 106, Rungau Raya, Danau Seluluk (Sawinggalin Jaya)
 KAB. SERUYAN - ()
 KALIMANTAN TENGAH
 ID 74271

Username : banacrush
 Nama di Rekening Bank :
 Rekening Bank :
 Bank :

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Dilepaskan	Jumlah (IDR)
Subtotal Pesanan	261.400
Harga Produk	261.400
Voucher dan Potongan Harga	-2.000
Diskon Voucher Ditanggung Penjual	-2.000
Subtotal Ongkos Kirim	0
Ongkir Dibayar Pembeli	6.000
Ongkos Kirim yang Dibayarkan ke Jasa Kirim	-6.000
Gratis Ongkir dari Shopee	60.000
Biaya Lainnya	0
Total Penghasilan	Rp259,400

Tanggal Dana Dilepaskan	Subtotal Pesanan	Voucher dan Potongan Harga	Subtotal Ongkos Kirim	Biaya Lainnya	Total Penghasilan (IDR)
2024/09/25	130.200	0	0	0	130.200
2024/09/26	131.200	-2.000	0	0	129.200
Total Penghasilan	261.400	-2.000	0	0	Rp259,400

Gambar 3. 13 Shopee Banacrush

Banacrush
 1321687042202410
 Catatan Transaksi untuk 2024-10-01 sampai 2024-10-31
 Jalan Jenderal Sudirman No. 106, Rungau Raya, Danau Seluluk (Sawinggalin Jaya)
 KAB. SERUYAN - ()
 KALIMANTAN TENGAH
 ID 74271

Username : banacrush
 Nama di Rekening Bank :
 Rekening Bank :
 Bank :

Terima kasih telah menggunakan Shopee. Contoh ringkasan:

Ringkasan Dana yang Dilepaskan	Jumlah (IDR)
Subtotal Pesanan	287.000
Harga Produk	287.000
Voucher dan Potongan Harga	-2.000
Diskon Voucher Ditanggung Penjual	-2.000
Subtotal Ongkos Kirim	0
Ongkir Dibayar Pembeli	64.000
Ongkos Kirim yang Dibayarkan ke Jasa Kirim	-154.000
Gratis Ongkir dari Shopee	90.000
Biaya Lainnya	0
Total Penghasilan	Rp285,000

Tanggal Dana Dilepaskan	Subtotal Pesanan	Voucher dan Potongan Harga	Subtotal Ongkos Kirim	Biaya Lainnya	Total Penghasilan (IDR)
2024/10/01	53.000	0	0	0	53.000
2024/10/03	36.000	0	0	0	36.000
2024/10/08	126.000	-2.000	0	0	124.000
2024/10/09	72.000	0	0	0	72.000
Total Penghasilan	287.000	-2.000	0	0	Rp285,000

Gambar 3.14 Transaksi Shopee september

Gambar 3.15 Transaksi Shopee oktober

Periksa transaksi Anda

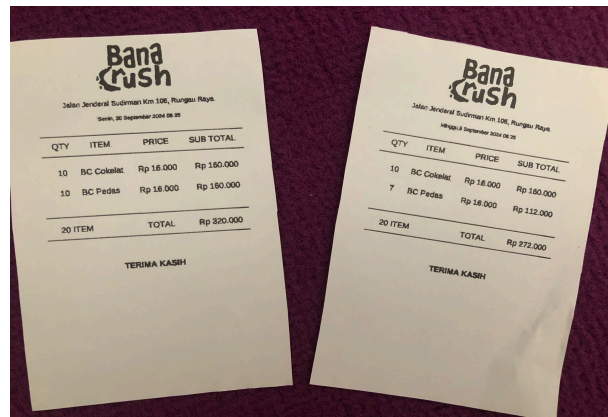
Riwayat

Semua Penarikan dana Penghasilan

Penyelesaian pembayaran pesanan **58.573**
 21/10/2024 10:02 Sudah dibayar

Penyelesaian pembayaran pesanan **140.800**
 29/09/2024 11:35 Sudah dibayar

Penyelesaian pembayaran pesanan **29.952**
 25/08/2024 09:14 Sudah dibayar



Gambar 3. 16 Transaksi Tiktok Shop

Gambar 3. 17 Transaksi offline

Pendistribusian produk dilakukan dengan beberapa cara yaitu cash on delivery untuk wilayah disekitar tempat produksi dan pembelian melalui *marketplace* Shopee atau Tik Tok Shop. Namun, pada minggu kedua bulan pertama banacrush mulai bermitra dengan sebuah ritel, yang menjadikan Banacrush memiliki dua customer segment yaitu, business to customer (B2C) dan business to business (B2B). Banacrush menyalurkan produk dengan rata-rata pemesanan 20 pcs per minggu. Untuk harga banacrush menyamaratakan harga untuk B2B dan B2C Rp 16.000. Sedangkan untuk di marketplace Rp 18.000.

Pada bulan pertama dan kedua proses pemasaran berjalan dengan lancar, namun pada bulan ketiga terjadi penurunan transaksi pembelian dikarenakan banacrush membatasi produksi akibat kerusakan mesin peniris keripik.

3.3 Tinjauan Aspek Operasi/Produksi

Bahan baku yang digunakan dibagi menjadi bahan kering yang tahan lama dan basah. Bahan kering terdiri dari jenis coklat, gula halus, bumbu asin, bumbu pedas dan minyak. Sedangkan bahan basah merupakan bahan yang lebih mudah rusak atau tidak tahan disimpan dalam jangka waktu yang lama karena akan mengalami penurunan kualitas dan mengalami kebusukan, yaitu pisang dan daun jeruk. Penggunaan bahan baku kering diperhitungkan pembelian secara grosir untuk menghindari kelangkaan produk dan kenaikan harga. Untuk bahan kering sangat diperhatikan tanggal kadaluarsanya. Banacrush memilih produk dengan masa kadaluarsa minimal 1 tahun untuk coklat dan basah diperhitungkan berdasarkan kapasitas produksi dalam waktu satu minggu.

Tabel 3. 1 Tabel bahan produksi satu bulan

No	Nama Barang	Unit	Harga	Jumlah
1	Buah Pisang	19.5	Rp3,000	Rp58,500
2	Minyak Goreng	8	Rp16,000	Rp128,000
3	Garam	50 gr	Rp2,000	Rp2,000
4	Cokelat A	169 gr	Rp39,000	Rp39,000
5	Cokelat B	80 gr	Rp12,000	Rp12,000
6	Cokelat C	350 g	Rp31,000	Rp31,000
7	Gula Halus	1.5	Rp11,000	Rp44,000
8	Cabai	100 g	Rp8,000	Rp8,000
9	Penyedap	200 g	Rp20,000	Rp20,000
10	Daun Jeruk	50 g	Rp5,000	Rp5,000
11	Packaging	128	Rp3,000	Rp384,000
12	Gas	1	Rp30,000	Rp30,000
13	Kemasan Extra	128	Rp500	Rp64,000

Setelah melakukan percobaan dalam pembuatan resep produk dan mencari bahan baku yang sesuai, banacrush mendapatkan supplier bahan baku di beberapa lokasi. Beberapa supplier berada di lokasi yang dekat dengan banacrush, namun beberapa ada yang membeli bahan baku melalui marketplace karena perbedaan harga yang signifikan antara online dan offline.

Tabel 3. 2 Nama Supplier atau Toko

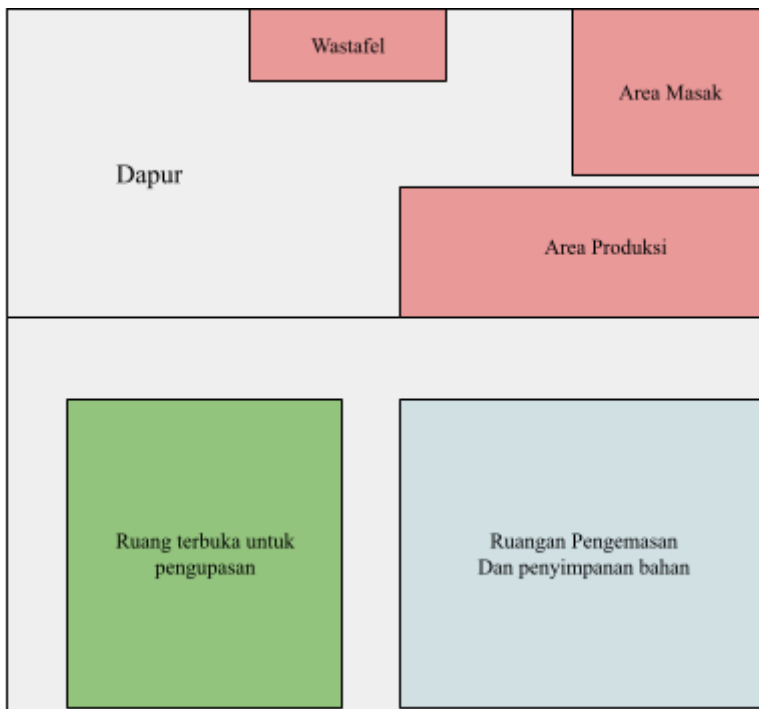
No	Nama Supplier	Bahan Baku
1	Citra Farm	Pisang
2	Bas Mart	Gula Halus, Garam, Minyak dan kemasan extra
3	Amel Sayur	Daun Jeruk
5	Intiboga (Shopee)	Cokelat
6	Cakrawala Sejati (Shopee)	Bumbu Asin dan Pedas
7	Art Studio	Packaging

Peralatan yang digunakan untuk produksi merupakan alat dapur yang biasa digunakan sehari-hari dan beberapa peralatan khusus yang digunakan.

Tabel 3. 3 Daftar peralatan produksi

No	Nama	Jumlah
1	Kompor Gas	1
2	Gas LPG 3Kg	1
3	Wajan	1
4	Baskom	3
5	Spatula	1
6	Peniris	1
7	Timbangan	1
8	Pisau	1
10	Slicer	1

11	Spinner	1
12	Centong	1
13	Sarung Produksi	1
14	Toples besar	1
15	Sealler	1
16	Printer	1



Gambar 3. 18 Layout tempat produksi

1. Area Masak: Tempat pemasakan keripik pisang
2. Area Produksi: Tempat untuk penirisan dan pencampuran bumbu
3. Ruang Terbuka: Tempat dilakukanya proses pengupasan kulit pisang
4. Pengemasan: Tempat untuk pengemasan produk, print dan penyimpanan bahan kering dan bahan untuk *packaging*

3.3.1 Proses Produksi

1. Menyiapkan buah pisang kepok yang masih muda dengan ciri-ciri berwarna hijau tua, keras padat dan terdapat banyak getah.



Gambar 3. 19 Buah Pisang

2. Potong bagian pangkal atas dan bawah buah pisang lalu rendam di baskom yang berisi larutan air garam. Air garam berguna agar buah pisang tidak berwarna hitam akibat getah.
3. Setelah dimasukkan ke dalam baskom, buah pisang siap untuk dikupas.
4. Buah pisang yang telah bersih dari kulit dimasukkan kedalam baskom yang berisi larutan air garam sebelum dilakukan proses penggorengan
5. Panaskan wajan yang berisi minyak dengan api besar, setelah minyak panas serut buah pisang diatas minyak panas, kegiatan ini sangat beresiko karena apabila tidak berhati-hati maka minyak akan terkena tangan.



Gambar 3. 20 Proses Penggorengan

6. Setelah pisang masuk ke wajan penggorengan sesekali diaduk agar pisang tidak menempel satu sama lain. Pisang digoreng kurang lebih 15 menit.
7. Setelah 15 menit buih minyak di wajan akan menghilang, itu menandakan keripik pisang sudah matang.



Gambar 3. 21 Proses Penggorengan

8. Setelah itu tiriskan sebentar dan lanjut untuk proses menggoreng yang ke 2 menggunakan minyak yang sangat panas. Penggorengan kedua hanya memerlukan waktu 2 menit.

9. Setelah proses penggorengan selesai. Keripik pisang ditiriskan kurang lebih 15 menit agar suhunya tidak terlalu panas.
10. Setelah tidak terlalu panas dilanjutkan dengan proses spinner menggunakan alat selama 3 menit. Proses spinner berfungsi untuk membuang minyak dalam keripik pisang agar keripik pisang lebih renyah dan tahan lama.



Gambar 3. 22 Alat Peniris

11. Setelah proses pengeringan minyak menggunakan spinner dilanjutkan dengan proses pemberian varian rasa. Proses pencampuran masih menggunakan metode tradisional.



Gambar 3. 23 Pemberian Rasa

3.3.2 Proses Pengemasan

Pengemasan banacrush diawali setelah proses pemberian varian rasa selesai, setelah itu dilanjutkan dengan proses pengemasan menggunakan standing pouch ziplock. Saat proses pengemasan, keripik ditimbang sesuai dengan beratnya. Setelah itu untuk menjaga ketahanan produk, kemasan di sealer lagi agar lebih kedap udara dan isi produk tidak tercecer saat proses pengiriman.



Gambar 3. 24 Pengemasan

3.3.3 Proses Pendistribusian

Setelah proses pengemasan produk siap untuk didistribusikan kepada konsumen. Untuk pelanggan yang melakukan pembelian dengan metode *Cash On Delivery* banacrush akan mengantarkan langsung ke alamat tujuan. Sedangkan untuk pembelian melalui marketplace, banacrush akan melakukan tambahan pengemasan menggunakan bubble wrap dan kardus agar produk sampai di alamat tujuan dengan aman. Setelah itu banacrush akan langsung mengantarkan paket ke ekspedisi. Sedangkan untuk sistem konsinyasi, banacrush akan mengantarkan produk ke store dan menatanya langsung di etalase



Gambar 3. 25 Pengantaran Ekspedisi



Gambar 3. 26 Pengantaran Ekspedisi



Gambar 3. 27 Pengantaran COD



Gambar 3. 28 Pengantaran COD



Gambar 3. 29 Penataan Layout Konsinyasi



Gambar 3. 30 Penataan Layout Konsinyasi

3.4 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam kurun waktu (tiga) bulan berjalannya usaha Banarush memiliki 3 sumber daya manusia yaitu bagian produksi, design grafis dan konten. Pada bulan pertama di minggu pertama memulai usaha manajer masih melakukan pekerjaan produksi dan marketing sendiri, namun setelah memulainya usaha manajer mencari sumber daya manusia untuk bagian design grafis dan konten kreator untuk sosial media. Manajer mencari sumber daya manusia freelancer bagian design grafis dan konten kreator agar waktunya lebih fleksibel. freelancer graphic designer di pekerjaan perprojek dalam pembuatan packaging, maskot dan logo baru banacrush. Serta bagian produksi hanya saat tertentu ketika manajer tidak dapat melakukan produksi sendiri sedangkan bagian konten selama 3 bulan penuh. Saat memulai penjualan dan produksi yang pertama kali, manajer merasakan bahwa kemasan yang digunakan oleh Banacrush sangat kurang menarik dan tidak efisien. Sehingga manajer membutuhkan pegawai bagian design grafis untuk mendesain ulang kemasan banacrush yang lebih menarik.

Walaupun sumber daya manusia yang banacrush gunakan adalah freelancer, banacrush juga rutin melakukan meeting bulanan untuk mengevaluasi terkait media sosial banacrush dan membuat langkah-langkah yang lebih baik lagi untuk banacrush kedepan. Banacrush juga selalu melakukan riset tentang konten-konten yang sedang viral dan berusaha melakukan inovasi terus menerus.

STORYBRAND
Key Message: Fun, Unik, Eksplorasi

Anak muda biasanya mengalami *mood swing* karena tugas, kerja atau kuliah, karena rata-rata anak muda sering sendiri la biasanya *kesepian ketika merasa galau*. Banacrush rameln suasana buat hilangkan galaumu. Banacrush mengajak kamu untuk mengeksplorasi rasa di setiap gigitan nya.

Karakter keripik pisang gerombolan rasa asin & manis dengan ketua yaitu maskot mengajak audiens jalan jalan mengeksplor rasa manis dan asin di setiap gigitanya. Hidupmu ga cuman disitu aja, *Crush In Badmood Jadi Goodmood!*

Asin: Pedasnya pecahin rasa galaumu.
Manis: Coklatnya asli bikin lumer badmoodmu.

Gambar 3. 31 Zoom Meeting Mingguan

Content Pillar

tema	galau menjadi hancur karna di crushin banacrush	teman galau yang punya rasa unik inovasi keripik pisang
pillars	<ul style="list-style-type: none"> - storytelling tentang bans crush menjadikan galau nya audiens hancur jama makan produk banacrush - fakta fakta menarik tentang pisang dan juga perasaan 	<ul style="list-style-type: none"> - membahas tentang keunikan rasa produk - membahas tentang kebiasaan audiens tentang rasa dan moodswing yang cepet
proportion	70%	30%
content DNA	FUN, MOOD, STORYTELLING	BRAND IMAGE - VALUE
Objective	engagement dan brand awareness	brand image
number of content	5 feeds/W setiap hari story 2 video/W	3 post/W story setiap hari apa?

Gambar 3. 32 Zoom Meeting Mingguan

Tabel 3. 4 Deskripsi Pekerjaan

No	Jabatan	Deskripsi Pekerjaan
	Manajer	<ul style="list-style-type: none"> ● Menetapkan tujuan dan rencana jangka panjang dan jangka pendek ● Melakukan rekrutmen tim banacrush ● Bertanggung jawab dalam proses produksi operasional dan pemasaran produk ● Mengawasi dan mempertahankan kualitas produk hingga sampai kepada konsumen ● Memilih bahan baku Membeli bahan baku yang berkualitas ● Membuat report pembelian dan penjualan ● Bertanggung jawab untuk melakukan produksi produk hingga proses pengemasan produk ● Melakukan pengecekan stok bahan baku dan stok opname ● Membuat report bahan baku yang menipis ● Bertanggung jawab menjaga kualitas produk ● Bertanggung jawab atas pengemasan, pengantaran produk ke pelanggan langsung maupun ke ekspedisi ● Bertugas untuk berkomunikasi dan menjawab pesan dari konsumen secara online (e-commerce)
	Bagian Produksi	<ul style="list-style-type: none"> ● Bertanggung jawab untuk melakukan produksi produk hingga proses pengemasan produk ● Melakukan pengecekan stok bahan baku dan stok opname ● Membuat report bahan baku yang menipis ● Bertanggung jawab menjaga kualitas produk
	Bagian Konten	<ul style="list-style-type: none"> ● Membuat perencanaan konten rutin (Instagram dan Tiktok) ● Melakukan riset dan membuat strategi agar konten yang dibuat dapat membuat penonton <i>aware</i> dengan banacrush
	Bagian Design Grafis	<ul style="list-style-type: none"> ● Membuat branding banacrush yang baru ● Membuat maskot untuk banacrush ● Membuat desain kemasan banacrush yang baru

2.4.1 Kualifikasi pekerjaan

- Bagian Design Grafis
 - Dapat menggunakan aplikasi pembuatan konten, edit foto dan video
 - *Freelancer*
- Bagian Produksi
 - Mau belajar dan dapat mengikuti sistem kerja yang ada
 - Mampu mengikuti arahan khususnya dalam proses produksi
 - Bertempat tinggal di Rungau Raya
- Bagian Konten
 - Dapat membuat perencanaan konten dan membuat konten yang fun dan fresh
 - Memiliki pengalaman dalam branding umkm baru
 - Dapat berkomunikasi dengan baik
 - Kreatif, inovatif, tekun dan tepat waktu
 - Familiar dengan Marketplace
 - *Freelancer*

2.4.2 Sistem perekrutan

1. Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan 1 orang yang dibagi pada masing-masing bagian.
2. Lowongan pekerjaan ditawarkan kepada orang terdekat
3. Melakukan wawancara dan penyampaian sistem kerja
4. Sistem kompensasi yang diberikan pada tenaga kerja menggunakan hitungan perbulan

Sistem kompensasi digunakan oleh banacrush berbeda-beda untuk bagian produksi menggunakan hitungan per jam kerja. Sedangkan untuk bagian design grafis menggunakan hitungan perprojek dan konten kreator perbulan.

3.5 Tinjauan Aspek Keuangan

Harga yang ditentukan Banacrush pada penjualan secara langsung, konsinyasi dan online adalah Rp 16.000. Walaupun harga di e-commerce berbeda namun sebenarnya adalah sama karena perbedaan harga adalah biaya administrasi dari e-commerce.

Tabel 3. 5 Jumlah Penjualan Bulan Agustus

LAPORAN PENJUALAN Periode 25 - 31 Agustus			
Tanggal	Keterangan	Jumlah	Total
25 Agustus	COD	2	Rp32,000
26 Agustus	COD	3	Rp48,000
28 Agustus	COD	1	Rp16,000
30 Agustus	COD	1	Rp16,000
31 Agustus	COD	2	Rp16,000
Jumlah		9	Rp128,000
Cokelat		5	
Pedas		4	

Jumlah produk yang terjual selama 5 (lima) hari pada tanggal 25 sampai 31 Agustus sebanyak 9 pcs. Penjualan yang dilakukan masih secara langsung karena belum melakukan promosi secara online. Jumlah pendapatan yang dihasilkan sebesar Rp 128.000.

Tabel 3. 6 Jumlah Penjualan Bulan September

LAPORAN PENJUALAN Periode 1 - 30 September			
Tanggal	Keterangan	Jumlah	Total
1 September	KONSINYASI	10	Rp160,000
3 September	COD	3	Rp48,000
4 September	COD	4	Rp64,000
5 September	COD	1	Rp16,000
6 September	COD	6	Rp96,000
7 September	COD	2	Rp32,000
8 September	KONSINYASI	17	Rp272,000
10 September	COD	2	Rp32,000
13 September	COD	1	Rp16,000
15 September	KONSINYASI	20	Rp320,000
17 September	COD	3	Rp48,000
18 September	TIKTOK	10	Rp160,000
19 September	SHOPEE	8	Rp128,000
20 September	COD	2	Rp32,000
23 September	COD	1	Rp16,000
24 September	COD	2	Rp32,000
25 September	COD	3	Rp48,000
	SHOPEE	3	Rp48,000
	SHOPEE	2	Rp32,000
26 September	SHOPEE	8	Rp128,000
30 September	KONSINYASI	20	Rp320,000
Jumlah		128	Rp2,048,000

Jumlah produk yang terjual selama satu bulan dari tanggal 1 sampai 30 september sebanyak 128 pcs. Penjualan terjadi secara langsung d, konsinyasi dan marketplace jumlah

produk terjual dengan varian rasa coklat sebanyak 78 pcs dan pedas 50 pcs dengan total 128 pcs. Jumlah pendapatan yang dihasilkan sebesar Rp 2.048.000

Tabel 3. 7 Jumlah Penjualan Bulan Oktober

LAPORAN PENJUALAN Periode 1 - 31 Oktober			
Tanggal	Keterangan	Jumlah	Total
1 October	COD	5	Rp80,000
2 October	SHOPEE	7	Rp112,000
5 October	SHOPEE	4	Rp64,000
6 October	COD	2	Rp32,000
7 October	KONSINYASI	20	Rp320,000
9 October	TIKTOK	4	Rp64,000
14 October	KONSINYASI	20	Rp320,000
15 October	COD	2	Rp32,000
21 October	KONSINYASI	20	Rp320,000
23 October	COD	4	Rp64,000
28 October	KONSINYASI	20	Rp320,000
30 October	SHOPEE	7	Rp112,000
31 October	COD	3	Rp48,000
Jumlah		118	Rp1,840,000

Jumlah produk yang terjual selama satu bulan dari tanggal 1 sampai 30 oktober sebanyak 118 pcs. Penjualan terjadi secara langsung , konsinyasi dan marketplace dengan varian rasa coklat sebanyak 60 pcs dan pedas 58 pcs dengan total 128 pcs. Jumlah pendapatan yang dihasilkan sebesar Rp 1.840.000. Penurunan penjualan dikarenakan banacrush membatasi produksi akibat kerusakan mesin peniris minyak.

Tabel 3. 8 Jumlah penjualan bulan November

LAPORAN PENJUALAN Periode 1 - 31 November			
Tanggal	Keterangan	Jumlah	Total
1 November	COD	2	Rp32,000
4 November	KONSINYASI	25	Rp400,000
6 November	COD	1	Rp16,000
9 November	COD	2	Rp32,000
11 November	KONSINYASI	20	Rp320,000
18 November	KONSINYASI	20	Rp320,000
Jumlah		70	Rp1,120,000

Jumlah produk yang terjual pada bulan november dari tanggal 1 sampai 18 sebanyak 70 pcs. Penjualan terjadi secara langsung dan konsinyasi dengan varian rasa coklat sebanyak 36 pcs dan pedas 34 pcs dengan total 70 pcs. Jumlah pendapatan yang dihasilkan sebesar Rp 1.120.000. Pada bulan november, banacrush tidak melakukan penjualan melalui marketplace selain itu banacrush juga membatasi penjualan secara langsung karena banacrush membatasi produksi akibat kerusakan mesin peniris minyak.

Tabel 3. 9 Pengeluaran Kebutuhan Per Bulan

Keterangan	Bulan			
	Agustus	September	Oktober	November
Bahan Baku	Rp58,000	Rp861,000	Rp810,000	Rp476,000
Operasional tetap	Rp180,000	Rp180,000	Rp180,000	Rp180,000
SDM Grafis desain	Rp0	Rp200,000	Rp0	Rp0

SDM Konten	Rp0	Rp300,000	Rp300,000	Rp300,000
SDM Produksi	Rp0	Rp140,000	Rp70,000	Rp0
TOTAL	Rp238,000	Rp1,681,000	Rp990,000	Rp656,000

Biaya pengeluaran pada tabel diatas mencakup biaya pembelian bahan baku produksi, biaya operasional atau biaya tetap, dan biaya tenaga kerja.

3.5.1 Laporan Laba/Rugi

Tabel 3. 10 Tabel Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Agustus - November 2024	
	Jumlah
PENDAPATAN	
PENJUALAN	Rp5,136,000
Total Penjualan	Rp5,136,000
Penjualan Bersih	Rp5,136,000
Harga Pokok Penjualan	Rp3,684,850
Laba Kotor	Rp1,451,150
BIAYA OPERASIONAL	
Gaji	Rp1,310,000
Listrik	Rp90,000
Internet	Rp75,000
Transportasi	Rp75,000
Sewa Tempat	Rp300,000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL	Rp1,850,000
LABA (RUGI) USAHA	-Rp398,850

Laporan laba rugi yang dibuat berdasarkan data penjualan dan biaya yang digunakan selama 3 (tiga) bulan usaha. Jumlah penjualan yang dihasilkan selama 3 (tiga) bulan ini sebesar Rp5,136,000 yang dikurangi dengan Harga Pokok Penjualan sebanyak Rp 3,684,850. Hasil laba kotor yang diperoleh Rp1,451,150 yang masih dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk operasional. Jumlah yang dihasilkan rugi sebesar Rp 398,850. Hal ini dikarenakan jumlah beban operasional yang dikeluarkan per bulannya lebih besar dibanding dengan penjualan yang dihasilkan apalagi banacrush juga membatasi produksi sehingga terjadi pembatasan penjualan dikarenakan kerusakan alat.

3.5.1 Neraca Keuangan

Tabel 3. 11 Tabel Neraca Keuangan

NERACA KEUANGAN PERIODE AGUSTUS - NOVEMBER			
AKTIVA		PASIVA	
AKTIVA LANCAR		KEWAJIBAN	
	Rp		Rp
Kas	Rp2,498,692	KEWAJIBAN LANCAR	
		Hutang Usaha	-
Total Kas	Rp2,498,692	Total Kewajiban Lancar	-
Biaya Dibayar Dimuka			
Sewa dibayar dimuka	Rp300,000		
Total Biaya Dibayar Dimuka	Rp300,000		
TOTAL AKTIVA LANCAR	Rp2,798,692		
AKTIVA TIDAK LANCAR		MODAL	

Aktiva Tetap		Modal Disetor	Rp5,000,000
Peralatan Produksi	Rp1,739,000	Laba (Rugi) berjalan	-Rp389,850
Total Aktiva Tetap	Rp1,739,000		
		TOTAL MODAL	Rp4,610,150
Akumulasi penyusutan			
Akumulasi penyusutan peralatan	Rp72,458		
Total Akumulasi penyusutan	Rp72,458		
TOTALAKTIVA TIDAK LANCAR	Rp1,811,458		
TOTAL AKTIVA	Rp4,610,150	TOTAL PASIVA	Rp4,610,150

Laporan Neraca dibuat berdasarkan data pencatatan Buku Pembelian Harian. Laporan Neraca dibuat dengan menggabungkan 3 (tiga) bulan usaha Agustus hingga November yang disesuaikan dengan Laporan Laba Rugi

3.5.1 Laporan Arus Kas

Tabel 3. 12 Tabel Laporan Arus Kas

LAPORAN ARUS KAS PERIODE AGUSTUS - NOVEMBER				
	Agustus	September	Oktober	November
ARUS KAS KEGIATAN OPERASIONAL				
Kas Masuk	Rp	Rp	Rp	Rp
Hasil Penjualan	Rp128,000	Rp2,048,000	Rp1,840,000	Rp1,120,000
Total	Rp128,000	Rp2,048,000	Rp1,840,000	Rp1,120,000
Kas Keluar				
Biaya Variabel	Rp58,000	Rp1,501,000	Rp810,000	Rp476,000

Biaya Tetap	Rp180,000	Rp180,000	Rp180,000	Rp180,000
Total	Rp238,000	Rp1,681,000	Rp990,000	Rp656,000
Arus Kas Bersih Kegiatan Operasional	-Rp110,000	Rp367,000	Rp850,000	Rp464,000
ARUS KAS KEGIATAN INVESTASI				
Kas Keluar				
Pembelian Peralatan	Rp1,739,000			
Arus Kas Bersih Kegiatan Investasi	Rp1,739,000			
ARUS KAS KEGIATAN PENDANAAN				
Investasi Awal	Rp5,000,000			
Arus Kas Bersih Kegiatan Pendanaan	Rp5,000,000			
Saldo Akhir Kas	Rp3,151,000	Rp367,000	Rp850,000	Rp464,000

Laporan Arus Kas ditulis berdasarkan masing-masing periode atau bulan. Arus kas menghasilkan data berupa saldo kas yang dimiliki pada masing-masing akhir periode..

3.6 Tinjauan Aspek Teknologi Digital

Banacrush menggunakan teknologi sebagai alat bantu yang memudahkan berjalannya operasional bisnis. Penggunaan alat komunikasi seperti, smartphone digunakan Banacrush sebagai alat utama untuk berkomunikasi, pengelolaan akun media sosial, laptop sebagai alat untuk pengeditan konten, desain, dan pencatatan keuangan. Dan Printer thermal untuk mencetak resi tanpa menggunakan tinta. Berbagai aplikasi pendukung juga digunakan untuk aktivitas operasional seperti, Microsoft Excel dan Google Sheets sebagai biaya pengeluaran, dan pemasukan. Pembuatan konten dan editing Banacrush memanfaatkan aplikasi melalui canva yang mudah digunakan. Pembuatan akun media sosial seperti, Whatsapp, Instagram, dan Tiktok sebagai aplikasi pendukung komunikasi dan saluran content marketing produk. Untuk

mempermudah berbagi berbagai tautan informasi produk dan penghubung aplikasi lainnya, Banacrush juga membuat linktree sebagai link tautan utama.

Teknologi digital yang diadopsi untuk menunjang dan mempermudah proses bisnis Banacrush adalah:

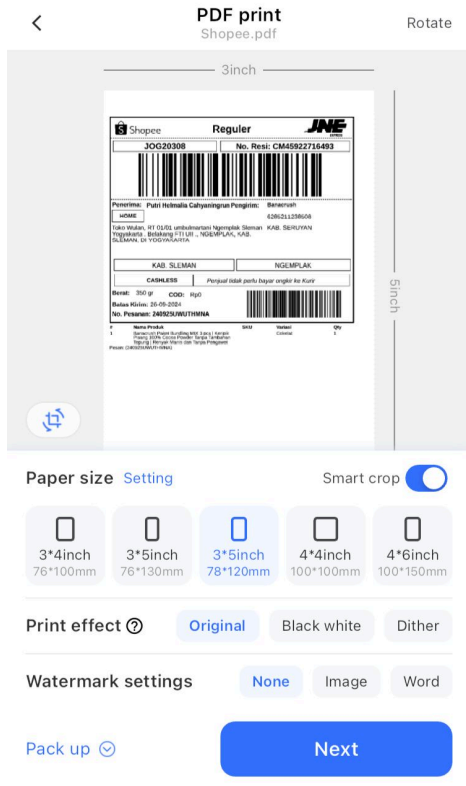
- Smartphone dan Laptop

Selain digunakan untuk melakukan komunikasi dengan konsumen maupun pihak eksternal dan internal, Banacrush juga menggunakan smartphone untuk membuat konten ringan yang berbentuk foto atau video.

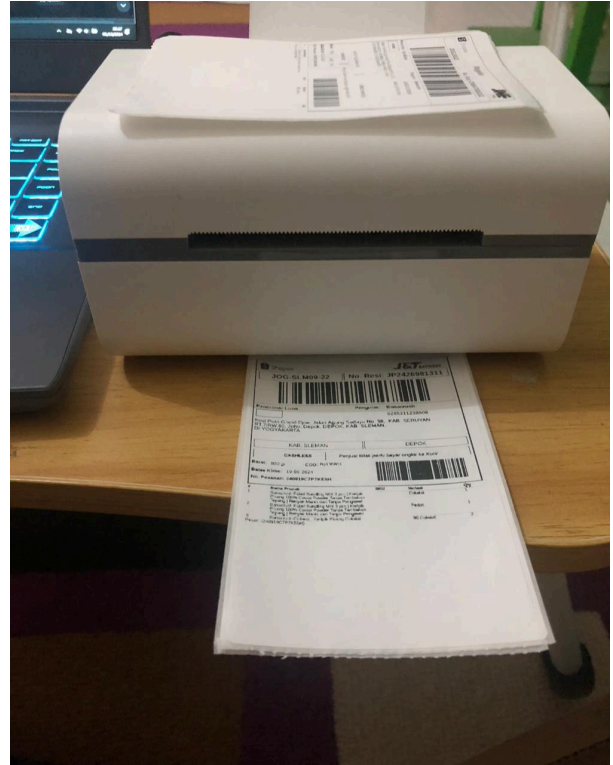
- Printer Thermal

Printer thermal berbeda dari printer pada umumnya, printer thermal memanfaatkan panas untuk menghasilkan tulisan pada kertas. Proses pencetakan dari printer thermal menggunakan gulungan kertas. Untuk proses kerjanya, mengambil gulungan kertas tersebut kemudian berubah menjadi gelap saat dipanaskan. Jadi tidak memerlukan tinta atau toner seperti jenis printer lainnya sehingga dapat menghemat biaya perawatan.

Selain alat yang menunjang dan mempermudah proses bisnis, Banacrush juga menggunakan software/aplikasi pendukung:



Gambar 3. 33 Pengaturan Printer



Gambar 3. 34 Proses Printing

BAB IV

Identifikasi dan Pemecahan Masalah

4.1 Identifikasi Masalah

Banacrush melakukan evaluasi pada masing-masing aspek (pemasaran, produksi, sumber daya manusia, dan teknologi digital). Banacrush menemukan beberapa kendala yang muncul selama proses usaha yang mengalami perbedaan pada awal perencanaan bisnis.

4.1.1 Aspek Pemasaran

Pada perencanaan bisnis sasaran banacrush meliputi masyarakat seluruh wilayah kalimantan tengah yang berusia diatas 10 tahun. Namun saat bisnis berjalan banacrush mendapatkan sasaran baru yaitu orang tua yang memiliki anak yang sedang belajar atau bersekolah di luar kota. Selain itu bentuk kegiatan promosi yang banacrush rencanakan di awal yaitu program gratis ongkir di Shopee dan Tiktok shop sudah terlaksana namun untuk Live Shopee dan Tiktok tidak terlaksana dikarenakan adanya kendala di gadget yang banacrush gunakan.

Pada rencana bisnis, banacrush tidak juga merencanakan akan melakukan pemasaran dengan konsinyasi, namun saat berjalanya bisnis ada pihak eksternal yang menawarkan kerjasama yang cukup menguntungkan pada banacrush. Pada awalnya mitra meminta untuk melakukan pembayaran di akhir, namun karena terkendala modal banacrush meminta pembayaran dilakukan dimuka.

Pada aspek pemasaran, banacrush telah melakukan proses pemasaran secara beragam namun prosesnya dinilai masih kurang efektif. Di media sosial banacrush sudah membuat konten video yang menarik namun hal tersebut rupanya belum efektif untuk menarik minat audiens. Di sosial media, banacrush masih fokus untuk melakukan branding karena calon customer banacrush belum aware dengan keberadaan banacrush.

4.1.2 Aspek Operasional dan Produksi

Pada aspek operasional dan produksi banacrush mengalami ketidaksesuaian dengan yang direncanakan di awal seperti:

- Design Produk

Pada perencanaan awal, banacrush merencanakan untuk berat produk adalah 100 gram namun saat kemasan sudah jadi ternyata kemasan tidak sesuai harapan yang diinginkan. Ukuran kemasan juga lebih kecil dibandingkan perkiraan sehingga yang awalnya berat produk adalah 100 gram harus berkurang jadi 80 gram dikarenakan kemasan terlalu kecil. Kemasan juga tidak efisien dikarenakan tidak ada tulisan varian rasa dan tanggal lebih baik dikonsumsi sebelum sehingga penulisan varian rasa dan tanggal lebih baik dikonsumsi sebelum harus ditulis manual dan memerlukan waktu yang lama.

- Ketepatan Lokasi Penjualan

Pada awalnya lokasi produksi Banacrush terletak di Desa Rungau Raya Kecamatan Danau Seluluk Kabupaten Seruyan. Tepatnya di Jalan Jenderal Sudirman Km 105. Penjualan dilakukan secara *offline* dan *online*. Untuk penjualan *offline* Banacrush menerima pembelian secara *Cash On Delivery* untuk wilayah sekitar lokasi produksi dan untuk penjualan secara *online* melalui *marketplace* Shopee dan Tik Tok Shop. namun pada proses bisnisnya banacrush mendapatkan tawaran kerjasama konsinyasi sehingga pelanggan dapat menemukan banacrush di mitra yang telah bekerjasama dengan banacrush.

- Kapasitas produksi

Pada perencanaan bisnis banacrush berencana melakukan produksi sekali dalam satu minggu dengan 10 kg pisang, diperhitungkan dalam satu bulan Banacrush dapat melakukan produksi sebanyak empat kali dengan total produksi sebanyak 40 kg pisang. Dengan hasil 142 pcs keripik pisang dengan berat per pack 100 gram. Namun pada kenyataannya Produksi bulanan tidak sesuai dengan yang direncanakan pada bulan agustus

hanya produksi 10 pcs, bulan september 130 pcs dan bulan oktober 120 pcs serta pada bulan november 70 pcs.

Selain ketidaksesuaian rencana awal bisnis dengan proses bisnis yang sedang berjalan, banacrush juga menemukan kendala lain pada proses bisnis berjalan:

- Ekspedisi

Saat awal melakukan pengiriman paket Admin ekspedisi masih bingung dengan sistem drop off dikarenakan belum pernah melakukannya, admin ekspedisi merah lupa menginput paket sehingga status paket tidak berubah, yang seharusnya paket sedang dikirim namun status masih penjual menyiapkan paket. Banacrush pernah mengirimkan paket melalui pos, walaupun paket sudah terdapat resi dan ongkir sudah ditanggung pembeli namun saat proses drop off paket banacrush diminta untuk menimbang ulang, mendapatkan resi baru dan membayar ongkos kirim lagi.

- Peralatan

Peralatan yang digunakan banacrush belum terlalu moderen sehingga pada produksi kadang tidak efisien. Banacrush masih menggunakan alat serut pisang manual yang banacrush harus menggunakan secara hati-hati karena apabila tidak hati-hati dapat melukai tangan. Banacrush juga menggunakan alat peniris minyak dalam proses produksi, alat tersebut masih sangat kurang performanya seperti saat digunakan dalam proses penirisan minyak ke 4 alat tersebut tiba-tiba susah digunakan dan proses penirisan tidak maksimal. Sehingga mengakibatkan proses produksi terganggu.

4.1.3 Aspek Keuangan

Pada proses bisnisnya aspek keuangan banacrush berbeda dengan perencanaan karena terdapat perubahan seperti yang awalnya biaya bahan baku untuk produksi sebanyak 142 pcs selama satu bulan harus berbeda dikarenakan produksi banacrush yang fluktuatif setiap bulannya, hal itu juga mempengaruhi biaya lainnya seperti biaya tenaga kerja dan operasional. Dikarenakan hal tersebut perolehan laba banacrush pun berbeda dengan yang direncanakan.

Pada aspek keuangan, banacrush tidak terlalu banyak mengambil keuntungan yang mengakibatkan laba banacrush tidak dapat menutupi biaya operasional. Banacrush mempertimbangkan keputusan untuk menaikkan harga pada penjualan offline dan marketplace. Di Tiktok shop biaya admin terlalu besar selain itu sering terjadi perang harga antar seller.

4.1.4 Aspek Sumber Daya Manusia

Pada perencanaan bisnis, banacrush merencanakan memiliki dua pegawai yaitu bagian produksi dan marketing. Dimana untuk bagian marketing banacrush akan menggunakan jasa freelancer yang diberikan upah Rp 300.000 selama satu bulan dan bagian produksi diberikan upah Rp 50.000 untuk estimasi kerja selama 6 jam dan bekerja 4 kali dalam satu bulan. Namun pada proses bisnisnya ternyata banacrush membutuhkan jasa desain grafis yang banacrush bayar jasanya perprojek desain yaitu Rp 200.000, lalu bagian konten kreator freelance dengan gaji Rp 300.000 per bulan dan bagian produksi yang banacrush *hire* ketika manajer tidak dapat melakukan produksi dengan upah Rp 70.000 per produksi

Sejak awal banacrush menggunakan tenaga freelance untuk mengelola sosial media Instagram dan Tiktok. Masalah yang timbul adalah freelancer *slow respon* ketika dihubungi. Walaupun terkadang pada proses komunikasi freelancer cenderung *slow respon* namun banacrush selalu rutin melakukan meeting setiap bulan.

4.1.5 Aspek Teknologi Digital

Banacrush menggunakan teknologi sebagai alat bantu yang memudahkan berjalannya operasional bisnis. Penggunaan alat komunikasi seperti, smartphone digunakan Banacrush sebagai alat utama untuk berkomunikasi, pengelolaan akun media sosial, laptop sebagai alat untuk pengeditan konten, desain, dan pencatatan keuangan. Dan Printer thermal untuk mencetak resi tanpa menggunakan tinta. Berbagai aplikasi pendukung juga digunakan untuk aktivitas operasional seperti Google Sheets sebagai tempat pencatatan stok barang, biaya pengeluaran, dan pemasukan. Pembuatan konten dan editing Banacrush memanfaatkan aplikasi melalui canva yang mudah digunakan. Pembuatan akun media sosial seperti, Whatsapp, Instagram, dan Tiktok sebagai aplikasi pendukung komunikasi dan saluran content marketing produk. Untuk

mempermudah berbagi berbagai tautan informasi produk dan penghubung aplikasi lainnya, Banacrush juga membuat linktree sebagai link tautan utama.

Pada prosesnya Banacrush belum menggunakan semua fitur teknologi digital yang ada. Banacrush juga belum memaksimalkan fitur-fitur yang ada di marketplace seperti fitur shopee live, tik tok live, affiliate dan periklanan.

4.2 Pemecahan Masalah

Dari sejumlah permasalahan yang sudah dijelaskan, ada beberapa tindakan yang sudah dilaksanakan maupun belum dilaksanakan untuk memecahkan sejumlah masalah tersebut.

4.2.1 Aspek Pemasaran

Banacrush terus mengamati perkembangan konten-konten yang viral dan beberapa ada yang Banacrush adaptasi. Salah satu cara agar calon konsumen aware dengan keberadaan Banacrush, Banacrush berencana melakukan ads di Instagram dan TikTok. Banacrush telah membuat rencana anggaran untuk melakukan iklan di Instagram dan TikTok, namun hingga saat ini hal tersebut belum terlaksana dikarenakan Banacrush ingin melakukan periklanan setelah kemasan baru Banacrush telah selesai. Selain itu Banacrush juga telah membuat tabel sederhana yang berisi konten plan, copywriting dan referensi konten.

Referensi	
Filter	Visual Moodboard
Post 1	
Post 2	
Post 3	
Post 4	
Post 5	
Post 6	

Gambar 4. 1 Konten Referensi

Link	Objective Ads	Durasi waktu pemasangan Ads	Sosial media	Harga Ads	Tayangan
https://www.instagram.com/ufn_source?web_copy_id=...	1. Membuka profil saya Cook untuk brand awareness & mengikut @banacrush_id	1 hari	Instagram	Rp34.288	
https://www.instagram.com/ufn_source?web_copy_id=...	2. Mengunjungi situs web Anda (perjalanan online pemesanan)	5 hari		Rp171.441	
		7 hari		Rp240.017	
		30 hari		Rp1.028.643	
		1 hari		Rp34.288	
		5 hari		Rp171.441	
		7 hari		Rp240.017	
		30 hari		Rp1.028.643	
	3. Mengirim Anda pesan (kirim pesan, hubungi kami, pelajari selengkapnya, pesan sekarang, periksa ketersediaan)	1 hari		Rp34.288	
		5 hari		Rp171.441	
		7 hari		Rp240.017	
		30 hari		Rp1.028.643	
https://www.tiktok.com/@bancr...	1. Dapatkan perjalanan (lebih banyak pembelian produk)	1 hari	TikTok	Rp30.000.000 - 4,7 rb	
https://www.tiktok.com/@bancr...		1 hari		Rp126.000	3,7 rb - 19,8 rb
		1 hari		Rp210.000	6,2 rb - 33,1 rb
	2. Tingkalkan akun (lebih banyak tayangan)	1 hari		Rp15.000	1.800+
		1 hari		Rp60.000	6.500+
		1 hari		Rp80.000	9.700+
		1 hari		Rp15.000	1.800 - 5,2 rb
		1 hari		Rp20.000	2,1 rb - 31,2 rb
		1 hari		Rp135.000	5,7 rb - 46,8 rb
		(lebih banyak tayangan profil)		Rp16.650	7 - 421
		Rp20.000/hari		Rp22.200	9 - 562
		Rp30.000/hari		Rp33.300	14 - 943
	3. dapatkan prospek (pesan selengkapnya)	Rp15.000/hari		Rp16.650	1 - 35
		(lebih banyak penglihatan telepon)		Rp16.650	6 - 89

Gambar 4. 2 Anggaran Iklan

Pilar	Jenis	Judul Konten	Hasil Desain (gambar / clip)	Revisi
Kuis & Quiz Konten	Jenis postingan	Judul atau hook	Hasil desain yang bisa di ulas atau beresap untuk main	Salah ketik atau yang tidak beres di desain
Know Bana	Desain	Pengenalan Produk		Cover gunakan visual yang lebih catchy, dengan tulisan yang lebih rapih
Fun with Bana	Meme	Fun Facts		Carusel kurang menarik, butuh hingga 3 slide, instead of 2 slide, lebih menarik, @idwinny
Fun with Bana	Desain	Montar KripiK Pisang Bana Crush		
Know Bana	Desain	Pengenalan Varian Coklat Lezat		
Know Bana	Desain	Menampilkan 2 Varian Rasa		
Know Bana	Desain	Pengenalan Varian Rasa Pedas Daun Jeruk		
Fun with Bana	Meme	Meme Kucing		
Fun with Bana	Reels	Video Inalibah Alyah		
Fun with Bana	Meme	Meme SpongBob		
Fun with Bana	Reels	Video Kucing Makan Bana Crush		

Gambar 4. 3 Konten Plan

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											

Gambar 4. 4 Copywriting

Pada kegiatan konsinyasi, di rencana bisnis banacrush tidak berencana melakukan konsinyasi, namun pada saat proses bisnis berjalan, banacrush mendapatkan penawaran tersebut. Pada awalnya mitra meminta untuk melakukan pembayaran di akhir, namun karena terkendala modal banacrush meminta pembayaran dilakukan dimuka. Banacrush melakukan negosiasi dengan meminta pembayaran dilakukan dimuka dengan jaminan mengganti produk yang tidak habis dalam periode penjualan satu minggu dengan produk yang baru.

4.2.2 Aspek Produksi dan Operasional

- **Kemasan**

Banacrush telah membuat design baru untuk kemasan, saat ini banacrush masih melakukan pencarian vendor yang dapat melakukan printing kemasan dengan waktu tunggu yang tidak terlalu lama. Berbagai pertimbangan banacrush amanti. Banacrush berencana melakukan printing packaging ketika berada di Yogyakarta mengingat biaya ekspedisi packaging yang mahal ketika pengiriman ke kalimantan. banacrush berencana akan menggunakan kemasan baru mulai januari 2025.

- **Ekspedisi**

Untuk meminimalisir kejadian sebelumnya, banacrush selalu mengingatkan admin ekspedisi untuk langsung menginput paket. Banacrush juga selalu melakukan komunikasi terhadap customer mengenai paketnya. Banacrush melakukan pertimbangan untuk tidak menggunakan ekspedisi pos dan jne dikarenakan pelayanannya kurang memuaskan

- **Peralatan**

Banacrush berencana untuk melakukan pembelian peralatan baru yang berbeda jenis ketika di jawa, pertimbangan membeli peralatan langsung dari jawa dikarenakan ongkos kirim ke kalimantan sangat mahal dan mengingat kondisi paket saat pembelian alat pertama mengalami kerusakan saat proses pengiriman.

4.2.3 Aspek Keuangan

Banacrush berencana untuk menaikkan harga setelah menggunakan kemasan yang baru, banacrush juga mencoba untuk mempelajari kembali dan membuat laporan keuangan yang detail dan rapi. Dan membuat Format laporan keuangan dapat digunakan untuk seterusnya dengan mengubah nominal.

4.2.4 Aspek Sumber Daya Manusia

Tidak efektifnya komunikasi membuat pekerjaan terhambat, diperlukan komunikasi dan kerjasama yang baik antar tim, agar hasil pekerjaan bisa maksimal. Banacrush berusaha melakukan komunikasi yang efektif kepada SDM banacrush.

4.2.5 Aspek Teknologi Digital

Banacrush telah melakukan pemasaran melalui media sosial, namun kurang maksimal dalam menggunakan fitur-fiturnya. Untuk kedepannya banacrush ingin melakukan kegiatan live shopee dan tiktok agar dapat meningkatkan penjualan. Selain itu banacrush juga berencana melakukan iklan dan bekerja sama dengan KOL.

BAB V

Kesimpulan dan Tindak Lanjut

5.1 Kesimpulan

Banacrush merupakan bisnis yang bergerak pada bidang F&B. Selama menjalankan bisnis 3 bulan, banacrush menerima banyak sekali pembelajaran dan pengalaman dalam melakukan proses bisnis. Hingga saat ini banacrush telah melakukan penjualan produk sebanyak 316 pcs, walaupun masih terbilang rugi dalam melakukan proses usaha.

Pada prosesnya terdapat hal-hal yang sesuai dan tidak sesuai apa yang direncanakan. Pada masing-masing aspek ditemukan hal yang menjadi pembelajaran yang mudah sampai hal yang sulit untuk dijalankan dan diselesaikan. Banacrush juga mengalami naik dan turun dari segi produksi, penjualan, pemasaran hingga tenaga yang digunakan dalam menjalankan bisnis. Agar kedepannya banacrush dapat lebih berkembang, banacrush akan terus melakukan inovasi dalam setiap proses bisnisnya dan mengikuti perkembangan yang ada.

5.2 Tindak Lanjut

Banacrush ingin memperbarui peralatan produksi agar kegiatan produksi berjalan efisien dan mendaftar sertifikat halal agar konsumen tidak meragukan kehalalan banacrush, selain itu banacrush juga ingin bekerja sama dengan lebih banyak ritel di daerah sekitar banacrush dan Melakukan kerjasama dengan KOL untuk meningkatkan awareness. Banacrush berharap dapat melanjutkan usaha dengan menawarkan lebih banyak pilihan produk yang sejenis seperti yang telah ditawarkan saat ini.

Rencana jangka panjang yang Banacrush yaitu dapat membuka toko camilan secara offline dan online yang berisi produk umkm asli daerah dan dapat menarik konsumen serta membuka lapangan kerja bagi banyak orang.

5.3 Rencana Pengembangan Produk


1. Mendaftarkan bisnis banacrush menjadi CV

Dalam perjalanan bisnis ke depan, banacrush berencana bekerjasama dengan pihak lain, terutama perusahaan atau instansi besar dan resmi. salah satu syarat kerjasamanya adalah berbadan usaha yang legal menurut hukum.

2. Melakukan kerjasama dengan koperasi sekolah dan universitas di sekitar banacrush
3. Melakukan pendekatan secara langsung kepada konsumen dengan berjualan di CFD
4. Membuat paket hampers dengan kemasan yang lebih premium
5. Melakukan kerjasama dengan perusahaan ritel lokal kalimantan tengah sebagai jembatan untuk memperkenalkan banacrush dengan jangkauan konsumen yang lebih luas
6. Melakukan kerjasama dengan toko oleh-oleh yang ada di wilayah Seruyan, Pangkalan Bun, Sampit dan Palangkaraya

LAMPIRAN

Lampiran 1 Catatan Aktivitas Bisnis

 CATATAN AKTIVITAS BISNIS Bulan: Juni-Juli					
Tanggal	Jam	Aktivitas Bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
Juni		Memesan Kemasan	Admin design <i>slow</i> respon Desainer kurang mengerti permintaan klien	Belum ada, sering minta revisi namun habis kurang memuaskan	Manajer
Juli		Kemasan sampai	Ukuran packaging tidak sesuai dengan yang diharapkan. Warna kemasan terlihat pucat tidak seperti di gambar saat proses design	Belum ada	Manajer

CATATAN AKTIVITAS BISNIS Bulan: Agustus					
5 Agustus	Pagi	Belanja kebutuhan produksi secara online (Cokelat, Bumbu asin, dan Pedas)	Belum ada kendala		Manajer
6 Agustus	Siang	Belanja kebutuhan packaging seperti (Bubble wrap, plastik, selotip dan kardus)	Belum ada kendala		Manajer
7 Agustus	Pagi	Belanja kebutuhan , garam, minyak dan gula halus	Belum ada kendala		Manajer

18 Agustus	Sore	Melakukan pembelian buah pisang sebanyak 1 Kg untuk membuat konten dan foto produk	Ukuran pisang berbeda-beda	Belum ada	Manajer
19 Agustus	Pagi	Melakukan produksi	Penggunaan pisau besi kurang nyaman	Membuat pisau dari kayu	Manajer
20 Agustus	Pagi	Melakukan pengambilan foto produk untuk konten	Kurangnya properti yang mendukung	Menggunakan properti seadanya namun tetap terlihat profesional	Manajer
	Siang	Melakukan editing foto menggunakan canva	Tidak terjadi kendala		Manajer
21 Agustus	Pagi	Mendaftar NIB banacrush	Tidak terjadi kendala		Manajer
	Siang	Mendaftar opee	Tidak terjadi kendala		Manajer
	Sore	Mendaftar Tiktok Shop	Tidak terjadi kendala		Manajer
	Malam	Mulai mengunggah foto di marketplace	Tidak terjadi kendala		Manajer

22 Agustus	Pagi	Melakukan strategi marketing di marketplace seperti mendaftar program gratis ongkir dan voucher potongan harga	Terkendala sistem eror sehingga gagal saat mendaftar	Menghubungi CS shopee	Manajer
	Siang	Melakukan pembelian buah pisang untuk produksi sebanyak	Tidak terjadi kendala		Manajer
23 Agustus	Pagi	Melakukan produksi keripik pisang	Tidak terjadi kendala		Manajer
24 Agustus	Sore	Melakukan kegiatan pemasaran secara offline di acara arisan dan pengajian	Hanya membawa tester keripik pisang sehingga ketika ada yang berencana membeli disarankan untuk PO terlebih dahulu hingga besok pagi	Memberikan penawaran PO dan barang dapat diantarkan ke rumah	Manajer
25 Agustus	Pagi	Melakukan pengantaran keripik pisang	Tidak terjadi kendala		Manajer
26 Agustus	Sore	Melakukan pengantaran			Manajer
28 Agustus	Sore	Melakukan pengantaran			Manajer
30 Agustus	Sore	Melakukan pengantaran			Manajer

31 Agustus	Pagi	Melakukan pengantaran			Manajer
		Melakukan meeting dengan pemilik kedai yang menawarkan konsinyasi	Owner menginginkan sistem bayar ketika barang sudah habis, namun karena banacrush masih terkendala modal yang minim banacrush tidak menyetujuinya.	Banacrush meminta pembayaran di awal namun apabila barang tidak habis terjual dalam waktu satu minggu barang tersebut akan diganti dengan barang baru.	Manajer
	Siang	Melakukan produksi			Manajer

CATATAN AKTIVITAS BISNIS					
Bulan: September					
Tanggal	Waktu	Aktivitas	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
1 Sept	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer
3 Sept	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer

4 Sept	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
5 Sept	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
6 Sept	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
7 Sept	Pagi - Sore	Melakukan produksi			Manajer dan produksi
7 Sept	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
8 Sept	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer
10 Sept	Pagi	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
13 Sept	Pagi	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
14 Sept	Pagi - Sore	Melakukan produksi			Produksi
15 Sept	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer
17 Sept	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
18 Sept	Pagi	Menyiapkan			Manajer

		pesanan online			
	Sore	Drop Off paket ke ekspedisi (J&T)	Admin ekspedisi masih bingung dengan sistem drop off dikarenakan belum pernah melakukannya, sehingga setelah barang diterima ekspedisi admin tidak langsung melakukan skrining paket sehingga status paket di e-commerce masih berstatus disiapkan padahal sudah dikirim	Melakukan komunikasi dengan pembeli, admin e-commerce dan admin ekspedisi	Manajer
19 Sept	Pagi	Menyiapkan pesanan online			Manajer
	Siang	Drop Off paket ke ekspedisi (POS)	Admin ekspedisi masih bingung dengan sistem drop off dikarenakan belum pernah melakukannya, ternyata apabila mengirimkan paket melalui pos, walaupun paket sudah terdapat resi dan ongkir sudah ditanggung pembeli namun saat proses drop off paket akan ditimbang ulang, mendapatkan resi baru dan membayar ongkos kirim lagi. Dan pengiriman melalui pos dibatalkan	Menghubungi pembeli dan menjelaskan keadaan di lapangan serta meminta maaf atas ketidaknyamanya serta meminta untuk membatalkan pesanan dan melakukan pemesanan ulang dengan memilih ekspedisi lain	Manajer

	Sore	Drop Off ulang paket ke ekspedisi (J&T)		Mengingatkan admin untuk segera menginput paket ke sistem	Manajer
20 Sept	Pagi	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
21 Sept	Pagi-Sore	Melakukan produksi			
23 Sept	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
24 Sept	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
25 Sept	Pagi	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
	Pagi	Menyiapkan pesanan online			Manajer
	Pagi	Drop Off paket ke ekspedisi			Manajer
	Siang	Menyiapkan pesanan online			Manajer
	Sore	Drop Off paket ke ekspedisi			Manajer
26 Sept	Pagi	Menyiapkan pesanan online			Manajer
	Siang	Drop Off paket ke ekspedisi			Manajer
29 Sept	Pagi-S	Melakukan			Manajer

	ore	produksi			
30 Sept	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer

CATATAN AKTIVITAS BISNIS					
Bulan: Oktober					
Tanggal	Waktu	Aktivitas	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
1 Okt	Pagi	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
2 Okt	Pagi	Menyiapkan pesanan online			Manajer
	Siang	Drop Off paket ke ekspedisi			Manajer
5 Okt	Siang	Menyiapkan pesanan online			Manajer
	Sore	Drop Off paket ke ekspedisi			Manajer
6 Okt	Pagi-Sore	Melakukan produksi	Kerusakan alat	Belum ada	Produksi
	Malam	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer

7 Okt	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer
9 Okt	Pagi	Menyiapkan pesanan online			Manajer
	Siang	Drop Off paket ke ekspedisi			Manajer
13 Okt	Pagi-Sore	Melakukan produksi	Kerusakan alat	Mengurangi produksi	Manajer
14 Okt	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer
15 Okt	Pagi	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
20 Okt	Pagi-Sore	Melakukan produksi			Manajer
21 Okt	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer
23 Okt	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
27 Okt	Pagi	Melakukan Produksi	Kerusakan alat	Mengurangi produksi	Manajer
28 Okt	Pagi	Melakukan pengantaran			Manajer
30 Okt	Pagi	Drop Of paket			Manajer
31 Okt	Sore	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer

CATATAN AKTIVITAS BISNIS**Bulan: November**

Tanggal	Waktu	Aktivitas	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
1 Nov	Pagi	Melakukan pengantaran (COD)			Manajer
3 Nov	Pagi	Melakukan produksi	Kerusakan alat	Mengurangi produksi	Manajer
4 Nov	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer
6 Nov	Sore	Melakukan pengantaran COD			Manajer
9 Nov	Sore	Melakukan pengantaran COD			Manajer
10 Nov	Pagi	Melakukan produksi	Kerusakan alat	Mengurangi produksi	Manajer
11 Nov	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer
17 Nov	Pagi	Melakukan produksi	Kerusakan alat	Mengurangi produksi	Manajer
18 Nov	Pagi	Melakukan pengantaran produk untuk konsinyasi			Manajer

Lampiran 2: Dokumen-Dokumen Bisnis



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 120824007754

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- Nama Pelaku Usaha : Nurul Fitriyani
- Alamat : Pa Hanau, Desa/Kelurahan Derangga, Kec. Hanau, Kab. Seruyan, Provinsi Kalimantan Tengah
- Nomor Telepon Seluler : +6285643307178
- Email : -
- Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLU) : Lihat Lampiran
- Skala Usaha : Usaha Mikro

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepastian, penyalangan kepastian jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Laporan Keterangajaan di Perusahaan (WLPKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai:

- Pemenuhan persyaratan tanda Standar Nasional Indonesia (SNI) berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah; dan
- Sertifikasi jaminan produk hasil berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Dibbitkan di Jakarta, tanggal: 12 Agustus 2024


Mengetahui/ Mengetahui
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,


Dibandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 12 Agustus 2024

1. Dokumen ini diterbitkan dalam sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, sehingga dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi perubahan isi dokumen ini akan dilakukan perubahan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini tidak dibentangkan secara elektronik menggunakan antarmuka elektronik yang diterbitkan oleh ESE-ESDM.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.






PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 120824007754

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLU	Judul KBLU	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Rendah	NIB Tertib	Kategori
1.	10704	Industri Rungau Raya, Desa/Kelurahan Rungau Raya, Kec. Danau Seluk, Kab. Seruyan, Provinsi Kalimantan Tengah, Indonesia, Kode Pos: 74281					

- Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLU yang tercantum dalam lampiran ini.
- Pelaku Usaha wajib mematuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
- Pengisian pernyataan pernyataan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
- Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan dalam sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, sehingga dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi perubahan isi dokumen ini akan dilakukan perubahan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini tidak dibentangkan secara elektronik menggunakan antarmuka elektronik yang diterbitkan oleh ESE-ESDM.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



SURAT PERJANJIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Nurul Fitriyani
Bidang Usaha : Banacrush
Jabatan : Manajer
Alamat : Rungau Raya

Selaku pemilik **Banacrush** sebagai pihak yang menip-jualkan produknya. Untuk selanjutnya, dalam perjanjian ini akan disebut **PIHAK PERTAMA**.

Nama : Mustaqibah
Bidang Usaha : Citra Jaya
Jabatan : Manajer
Alamat : Hanau

Selaku pemilik **UD Citra Jaya**, selanjutnya akan disebut **PIHAK KEDUA**

Kedua belah pihak: sepatat untuk melakukan kerjasama penjualan dengan sistem konsinyasi, dengan ketentuan, syarat, dan prosedur sebagai berikut:

- Kedua belah pihak: sepatat bahwa pembayaran di awal
- Kedua belah pihak: sepatat untuk memperlakukan barang titip jual dengan waktu tarik satu minggu.
- Sesuai dengan aturan tersebut, produk yang melebihi tenggat waktu tarik akan belum terjual akan ditarik PIHAK PERTAMA dan produk yang belum terjual akan diganti dengan produk yang baru.
- Harga jual sepenuhnya ditentukan oleh PIHAK KEDUA

Demikian surat perjanjian ini kami buat sebagai kesepakatan tertulis sah. Semua perincian yang tidak tertulis dalam surat perjanjian ini akan dibicarakan dalam musyawarah. Perjanjian ini dibuat dengan kesadaran tanpa pengaruh pihak manapun.

Seruyan, 1 September 2024

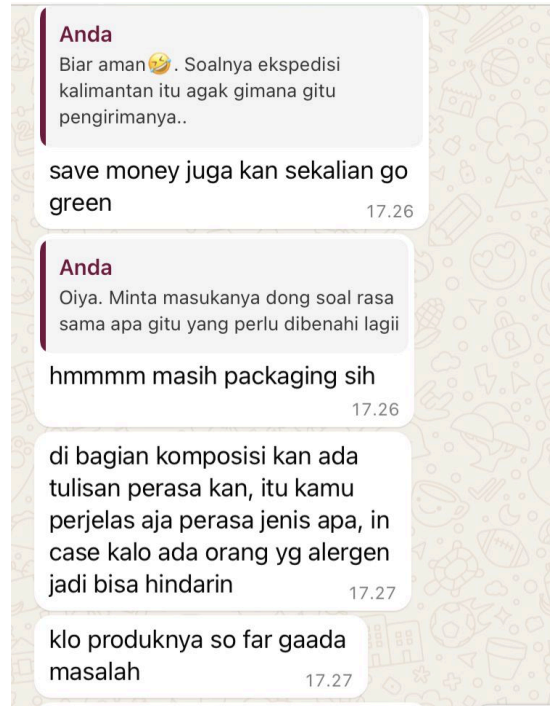
PIHAK PERTAMA


Nurul Fitriyani

PIHAK KEDUA


Mustaqibah

Lampiran 3: Review Customer



Lampiran 4: Komunikasi dengan Tim Konten



Catatan Aktivitas Bisnis Bana Crush				
Tanggal	Keterangan Waktu	Aktivitas	Permasalahan	Solusi
9 September 2024	13.00-15.00	menerima brief untuk membantu rebranding dan mengelola konten banacrush	pemilik banacrush ingin meningkatkan brandinngan untuk akun instagram dan tiktoknya	membantu branding banacrush
10 September 2024	15.00-16.00	riset untuk membuat strategi digital marketing yang dapat digunakan di banacrush	banacrush belum mempunyai strategi digital marketing yang sesuai dengan citra brand	membuat strategi digital marketing (SWOT,STP,analisis pesaing dan marketing MIX)
11 September 2024	09.00-12.00	melanjutkan riset untuk membuat strategi digital marketing yang dapat digunakan di banacrush	banacrush belum mempunyai strategi digital marketing yang sesuai dengan citra brand	Membuat strategi digital marketing untuk tiktok, instagram, dan shopee
18 September 2024	16.00-17.00	Membuat content plan dan membagikan jobdesk untuk membuat konten	banacrush kurang dalam pembuatan konten sehingga penjualan secara online belum efektif	Mencari referensi konten untuk meningkatkan awareness
20 September	11.00-12.00	meralisasikan content plan yang telah dibuat dengan membuat copy writing untuk konten satu minggu kedepan	Banacrush belum pernah membuat konten promosi	Membuat konten yang relevan dengan citra brand dan tap in trend
25 September 2024	11.00-12.00	Shoot konten dan upload 3 feeds di instagram	Banacrush belum pernah membuat konten promosi	Membuat video
27 September 2024	12.00	Upload video di reels dan tiktok	Sosial media banacrush belum memiliki postingan yang dapat menarik perhatian konsumen	membuat postingan yang dapat menarik perhatian calon pelanggan
1 Oktober 2024	16.00-17.00	Upload 1 feed banacrush tentang pengenalan apa itu banacrush dan shoot untuk video reels dan tiktok	Kurangnya awareness banacrush, sehingga perlu ditingkatkan lagi	Membuat postingan yang mengenalkan apa itu banacrush
5 Oktober 2024	12.00-14.00	Membuat copywriting untuk konten yang akan diupload di satu minggu kedepan	Kurangnya jumlah postingan instagram banacrush sehingga awareness terhadap banacrush masih kurang	membuat postingan yang dapat meningkatkan awareness banacrush
7 Oktober 2024	12.00	Upload 1 feed banacrush tentang pengenalan rasa apa saja vano dimiliki	Kurangnya awareness banacrush, sehingga perlu ditnokatkan lagi	membuat postingan yang menonjolkan apa saja rasa yang dimiliki banacrush

Lampiran 5: Catatan Keuangan



docs.google.com/spreadsheets/d/1wNKQWpuN4HnsZy74ZuRctFmRIOV0t5RK4BjwoA9JA/edit?gid=1432320478#gid=1432320478

BANACRUSH

PRODUKSI DAN STOK BARANG							Tabel pembelian bahan produksi						
Umlah Pisang (Kg)	Hasil	Cokelat	Pedas	Terjual	Stok Akhir	No	Tanggal Pembelian	Jenis Barang	Jumlah	Satuan	Harga satuan	Harga total	Tangga
2	10	5	5	9	1	1	Juni	Packaging	500		Rp3.000	Rp1.500.000	-
						2	Agustus	Bubble wrap	1		Rp50.000	Rp50.000	-
						3		Plastik	100		Rp500	Rp50.000	-
6	31	15	16	26	5	4		Selotip	1		Rp9.000	Rp9.000	-
3.5	18	11	12	20	3	5	5 Agustus	Cokelat A	10	169 gram	Rp19.000	Rp390.000	Des 2
8.5	43	23	23	43	0	6		Cokelat B	1	kg	Rp150.000	Rp150.000	Sept 2
3.5	19	10	9	19	0	7		Cokelat C	2	990 gram	Rp90.000	Rp180.000	Nov 2
7.5	38	19	19	38	0	8		Bubuk Asin	4	500 gram	Rp40.000	Rp160.000	Sept 2
						9		Bubuk Pedas	4	500 gram	Rp50.000	Rp200.000	Des 2
5.5	28	14	14	24	4	10		Gula Halus	10	500 gram	Rp11.000	Rp110.000	Des 2
								Garum	1	500 gram	Rp10.000	Rp10.000	
								Minyak Goreng	4	2.5 liter	Rp40.000	Rp160.000	Maret
						11		LPG	1		Rp30.000	Rp30.000	
						12	23 Agustus	Pisang	2	kg	Rp3.000	Rp6.000	
						13		Danu Jeruk	1		Rp2.000	Rp2.000	
		63			63								

REAL Keuangan laporan penjualan pengeluaran perbulan Sheet10

DAFTAR PUSTAKA

- , RRI. "Kesehatan." *Makanan memperbaiki mood*,
<https://www.rri.co.id/index.php/kesehatan/544389/sepuluh-makanan-yang-bisa-memperbaiki-suasana-hati>.
- Alawiya, Eva, and Nindi Suhenri. "Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)." *Analisis Lingkungan Bisnis Internal dan Eksternal PT Nestle Indonesia*, vol. 4, no. pp: 1525-1534, 2023, p. 4. <https://doi.org/10.55338/>.
- BPS. *Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Tengah*, <https://kalteng.bps.go.id/>. Accessed 24 January 2024.
- Budyanto, Moch Agus. "Jurnal Teknik Industri." *Model Pengembangan Ketahanan Pangan Berbasis Pisang Melalui Revitalisasi Nilai Kearifan Lokal*, vol. 11, 2010.
"Creativepreneurship Binus." *Accurate Online*,
https://accurate.id/bisnis-ukm/umkm-adalah/#Pengertian_UMKM%20https://inet.detik.com/cyberlife/d-5178659/odading-mang-oleh-viral-begini-lirik-ngegasnya. Accessed 1 December 2024.
- Durrani, Dua. "Vitamin B6: A new approach to lowering anxiety, and depression?" *NCBI*, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC9577631/>. Accessed 18 March 2024..
- Latifah, Asri Nur. "PENGARUH PEMBERIAN BUAH TERHADAP GEJALA DEPRESI, SUASANA HATI (MOOD) DAN VITALITAS PADA REMAJA PUTRI." *PENGARUH PEMBERIAN BUAH TERHADAP GEJALA DEPRESI, SUASANA HATI (MOOD) DAN VITALITAS PADA REMAJA PUTRI*, 2021.

Noll, Meirer B., and Moloku o. "Kehidupan yang manis." : *Pengaruh konsumsi coklat yang penuh kesadaran terhadap suasana hati.*, vol. 108, no. -, 2016, pp. 21-27.

Raule, Dr Jean, and Novi Nurhayati. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta, MPI, 2024.

Rokhman Permadi, and , Lili Winarti. "Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis." *KAJIAN STRATEGI PENGEMBANGAN PERKEBUNAN PISANG KEPOK SEBAGAI KOMODITAS UNGGULAN DI KABUPATEN SERUYAN KALIMANTAN TENGAH*, vol. -, no. -, 2023, p. 13.

Setiadi. *Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. J. Kencana, 2003.

Sunandar, Asep, et al. "Jurnal UM." *ANEKA OLAHAN PISANG SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN NILAI JUAL PISANG DAN PENDAPATAN MASYARAKAT*, vol. 1, no. -, 2017, -. *UM*.

YOGATAMA, BENEDIKTUS. "Lemahnya Daya Beli Masyarakat "Mengalir Sampai Jauh."" *Kompas.id*, 10 September 2024, <https://www.kompas.id/baca/ekonomi/2024/09/09/daya-beli-lemah-manufaktur-kontraksi-dan-perekonomian-melambat>. Accessed 23 December 2024.