

Rancangan Bisnis, Pelaksanaan, dan Analisis Kelayakan Usaha Bolu Ketan Hitam Mini "Oobakes"

INTISARI

Oleh:
Jocelyn Amadea Pudjiasatia
18/429205/TP/12241

Konsep pembuatan produk Botani merupakan suatu usaha yang berinisiatif untuk mengurangi *food waste* dan meningkatkan diversifikasi pangan lokal, yaitu ketan hitam. Ketan hitam akan memberi nilai tambah pada produk karena mengandung serat tinggi yang berperan dalam pemeliharaan kesehatan dan pencegahan penyakit serta sifatnya yang bebas gluten. Generasi milenial saat ini selalu melihat secara visual terlebih dahulu. Oleh karena itu, dengan dihasilkannya Botani yang dikemas dan dipasarkan secara modern dilengkapi dengan tambahan *topping* diharapkan akan memperoleh nilai tambah dan diharapkan dapat meningkatkan daya tarik konsumen khususnya golongan dewasa muda.

Merek yang digunakan dalam pemasaran dan penjualan adalah Oobakes dengan nama produk Botani (Bolu Ketan Hitam Mini). Botani merupakan bolu kukus yang terbuat dari tepung ketan hitam berbentuk bulat dengan ukuran minimalis. Selain polos, bolu juga dapat dilengkapi dengan tambahan *topping*. Botani memiliki dua varian *topping*, yaitu *glaze* dan *buttercream*. Penjualan Botani menggunakan sistem pre-order setiap minggu dengan harga jual produk Rp16.000 untuk polos dan Rp20.000 dilengkapi dengan *topping*. Pemasaran dilakukan secara daring menggunakan Instagram dan WhatsApp.

Hasil dari penjualan pada siklus pertama selama dua bulan adalah 49 buah. Sedangkan, pada siklus kedua selama satu bulan terjual 46 buah dengan dilakukan perubahan target pasar. Kelemahan dari Botani adalah umur simpan yang tidak lama dan tekstur akan berubah apabila dimasukkan ke pendingin sehingga dibutuhkan upaya untuk memperpanjang umur simpan. Keuntungan yang diperoleh selama pelaksanaan usaha adalah sebesar Rp1.294.533. Untuk memperluas pemasaran, diperlukan alokasi biaya pemasaran dari harga jual dengan menaikkan harga jual yang relatif rendah. Jika dilihat dari hasil penjualan, perlu dilakukan perubahan target pasar untuk menjaga keberlanjutan usaha.

Kata kunci: oobakes, bolu ketan hitam, kewirausahaan, rancangan bisnis, analisis kelayakan

Business Design, Implementation, and Feasibility Analysis of Mini Black Glutinous Rice Cake "Oobakes"

ABSTRACT

By:
Jocelyn Amadea Pudjiasatia
18/429205/TP/12241

The concept of Botani is an effort to reduce food waste and increase local commodity, black sticky rice, diversification. Black sticky rice will give add value to the product with its high fibre that helps in maintaining health and preventing diseases as well as its gluten-free quality. Millennials always pay attention visually first. Thus, with the production of Botani that are packaged and marketed in a modern way complete with topping, it is expected to increase its value and increase its appeal to consumers especially young adults.

The brand used in the marketing and the sales is Oobakes with Botani (Black Sticky Rice Cake) as product name. Botani is a steamed sponge cake made from black sticky rice flour with circular shape and a minimalist size. Other than plain, it can also be elevated with toppings. There are two topping types, glaze and buttercream. The sale of Botani uses pre-order system every week at Rp16.000 for plain and Rp20.000 with topping. Marketing is done online through Instagram and WhatsApp.

The sales from the first cycle for two month is 49 pieces. While the second cycle for a month resulted in 46 pieces sold with the change of market target. The weakness of Botani is that it does not have a long shelf life and the texture will change if refrigerated so an effort is needed to lengthen its shelf life. Total profit received from the sales is Rp1.294.533. To broaden the market, an allocation from the selling price is needed for marketing fees by increasing the price which is relatively low. By observing the results of the sales, a change of market target is needed for the business sustainability.

Keywords: oobakes, black sticky rice cake, entrepreneur, business plan, feasibility analysis