

VI. IMPLEMENTASI

6.1. Implementasi Business Plan

6.1.1. Penerapan Rencana Bisnis

Rollie Snack adalah usaha yang bergerak dibidang makanan ringan, khususnya cemilan berbahan dasar kulit lumpia dengan varian manis dan pedas. Penerapan rencana bisnis produksi pada usaha Cemilan Kita yaitu:

- a. *Key resource* (Sumber daya utama): Bahan premium untuk pembuatan produk, dua orang tenaga kerja yang terlatih dan memiliki pembagian tugas jelas satu di bagian produksi dan satu di bagian pemasaran. serta modal awal dan alokasi dana untuk biaya operasional dan pemasaran.
- b. *Key Activities* (Aktivitas utama): pelayanan yang cepat serta lokasi distribusi yang strategis, konsisten menjaga keutuhan rasa dan kualitas produk dan promosi melalui media sosial
- c. *Key Partnes* (Kemitraan Utama): kemitraan utama *Rollie Snack* yaitu *Supplier* bahan baku, tokoh – tokoh (rencana kedepan) dan *Influencer* (rencana kedepan).
- d. *Cost Structure* (Struktur biaya): persiapan anggaran untuk pemasaran dan promosi, biaya bahan baku, tenaga kerja, listrik, dan biaya lisensi dan perizinan.

6.1.2. Hasil Pengembangan Usaha

Untuk mencapai tujuannya, usaha harus memiliki proses pengkoordinasian sumber daya yang dimilikinya, manajemen merupakan salah satu faktor produksi yang memenuhi unsur produksi, industri maupun perdagangan dengan tujuan untuk memperoleh laba secara terus – menerus. Dengan demikian cemilan *Rollie Snack* akan mengimplementasikannya dengan 4 fungsi manajemen produksi, diantaranya:

a. Perencanaan

Rollie Snack adalah usaha yang bergerak dibidang makanan ringan, khususnya cemilan berbahan dasar kulit lumpia dengan varian manis dan pedas. Dimulai dari sisi operasional, *Rollie Snack* akan memastikan proses produksi yang higienis dan efisien, mulai dari pemilihan kulit lumpia, penggorengan sempurna, penirisan minyak optimal, hingga pembumbuan dan pengemasan kedap udara untuk menjaga kerenyahan. Ke depannya, *Rollie Snack* berencana untuk terus berinovasi dengan meluncurkan varian rasa baru, menawarkan berbagai ukuran kemasan, membuka outlet sendiri, hingga mempertimbangkan pengurusan legalitas seperti PIRT dan sertifikasi Halal untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Dengan penerapan rencana bisnis yang terstruktur dan konsisten.

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian pada usaha *Rollie Snack* akan berfokus pada pembentukan struktur kerja yang efisien untuk memastikan kelancaran produksi, pemasaran, dan distribusi produk. SDM pada usaha cemilan kita memiliki tenaga kerja 2 orang pada bagian proses produksi yang bertanggung jawab langsung atas pembuatan *Rollie*

Snack mulai dari mempersiapkan bahan baku, pengemasan hingga Memastikan seluruh proses produksi dan hasil akhir produk sesuai dengan standar kualitas yang ditetapkan. Sedangkan bagian pemasaran bertanggung jawab untuk memperkenalkan, mempromosikan, dan menjual *Rollie Snack* melalui *online* dan *online*. Pemasaran *online* melalui media sosial (Instagram, WhatsApp dan Facebook), pemasaran melalui *online* seperti pameran kampus, event dan bazar

c. Pelaksanaan

Rollie Snack berkomitmen pada inovasi dan kualitas, dibuktikan dengan pengembangan produk yang berkelanjutan. *Rollie Snack* telah sukses menghadirkan varian rasa seperti Coklat, Vanila, Greentea, dan Pedas Daun Jeruk, yang melengkapi resep asli. Tak hanya itu, *Rollie Snack* terus meningkatkan kualitas bahan baku, termasuk penggorengan kulit lumpia yang lebih renyah. Proses produksi pun dioptimalkan melalui standardisasi resep untuk menjaga konsistensi rasa dan efisiensi penggorengan. Dari sisi hasil produksi, *Rollie Snack* awalnya diproduksi rumahan dengan kapasitas terbatas, kemudian meningkat menjadi produksi 3 kali dalam seminggu dalam jumlah besar seiring bertambahnya permintaan.

d. Pengendalian

Pengendalian pada usaha cemilan *Rollie Snack* akan diterapkan secara komprehensif di setiap tahapan operasional untuk memastikan standar kualitas dan tujuan bisnis tercapai. pengendalian kualitas produksi akan menjadi prioritas utama. Ini melibatkan pengecekan rutin bahan baku pemantauan produksi dan waktu

selama proses pengolahan, tes rasa pada setiap *batch* produk jadi. Jika ada penyimpangan rasa, tekstur, atau penampilan, proses akan segera dan diperbaiki.

Dengan adanya SOP, pengendalian akan lebih terstruktur, efektif, dan terukur. SOP memberikan kerangka kerja yang jelas tentang bagaimana setiap proses harus dijalankan, sehingga memudahkan dalam memantau, mengevaluasi, dan mengambil tindakan korektif jika terjadi penyimpangan

Dari sisi keuangan, seluruh pemasukan dan pengeluaran dicatat secara rutin dengan penyusunan laporan laba rugi dan arus kas bulanan untuk mengetahui kondisi finansial usaha. Strategi pemasaran dilakukan secara *online* melalui media sosial, serta secara *online* membuka outlet (Rencana Kedepan). Untuk menjaga kualitas produk, dilakukan pemantauan ulasan pelanggan.

6.1.3. Omzet dan Keuntungan Usaha

Omzet dan Keuntungan *Rollie Snack* selama 3 bulan (Maret, April, dan Mei)

Tabel 11. Volume Penjualan Maret, April, dan Mei produk *Rollie Snack*

Bulan	Varian				Jumlah Varian
	Coklat	Vanila	Greentea	Pedas	
Maret	71	66	54	49	240
April	55	43	33	29	160
Mei	87	76	71	66	300

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2025*

Pada tabel 9. Menunjukkan bahwan pada bulan Maret terjual sebanyak 240 pcs dengan varian terbanyak yaitu coklat sebanyak 71 pcs. Pada bulan april penjualan mengalami penurun sebanyak 160 pcs dengan varian terbanyak coklat sebanyak 55 pcs. Pada bulan mei penjualan mengalami peningkatan dengan 300 pcs dengan varian coklat yang paling banyak di pesan.

Tabel 12. Arus Kas Usaha *Rollie Snack*

Uraian	Maret	April	Mei
Penerimaan Kas			
Penjualan Tunai	Rp3.120.000	Rp2.080.000	Rp3.900.000
Total Penerimaan Kas	Rp3.120.000	Rp2.080.000	Rp3.900.000
Pengeluaran Kas			
Pembelian Bahan Habis Pakai	Rp1.556.400	Rp1.328.400	Rp1.702.400
Gaji Karyawan	Rp1.220.000	Rp1.220.000	Rp1.220.000
Total Pengeluaran Kas	Rp2.776.400	Rp2.548.400	Rp2.922.400
Arus Kas Bersih	Rp343,600	-Rp468.400	Rp977.600
Saldo Kas Awal	Rp1,500,000	Rp1,843.600	Rp1.375.200
Saldo Kas Akhir	Rp1,843,600	Rp1.375.200	Rp2.352.800

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2025.*

Pada Tabel 12. Menunjukkan bahwa pada bulan Maret *Rollie Snack* mempunyai saldo kas awal sebesar Rp 1.500.000. Pendapatan yang diterima Rp. 3.120.000. Jumlah keseluruhan biaya produksi *Rollie Snack* sebesar Rp. 2.776.400. Keuntungan bersih yang diterima dari penjual *Rollie Snack* pada bulan maret sebesar Rp 343.600. Saldo kas akhir sebesar Rp 1.843.600.

Pada bulan April *Rollie Snack* mempunyai saldo kas awal Rp. 1.843.600. Pendapatan yang diterima Rp. 2.080.000. Jumlah keseluruhan biaya produksi *Rollie Snack* sebesar Rp 2.548.400. Keuntungan bersih yang diterima dari penjual *Rollie Snack* pada bulan maret sebesar -Rp468.400. Saldo kas akhir bulan april sebesar Rp1.375.200.

Pada bulan Mei *Rollie Snack* mempunyai saldo kas awal Rp1.375.200. Pendapatan yang diterima Rp. 3.900.000. Jumlah keseluruhan biaya produksi *Rollie Snack* sebesar Rp. 2.742.2000. Keuntungan bersih yang diterima dari penjual *Rollie Snack* pada bulan maret sebesar Rp 977.600. Saldo kas akhir Rp 2.352.800.

6.2. Umpan Balik Pasar

Untuk mengukur efektivitas dari perencanaan bisnis produk *Rollie Snack*, dilakukan Evaluasi berdasarkan tanggapan responden melalui kuesioner yang disebarkan kepada konsumen yang telah membeli produk, adapun responden sebanyak 50 orang yang berpartisipasi dalam pengisian kuesioner.

a. Jangkauan Pasar

Jangkauan pasar *Rollie Snack* mengacu pada seberapa luas produk ini dikenal dan tersedia bagi konsumen. Demografi pelanggan untuk usaha Cemilan Kita sebagai berikut:

Tabel 13 Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Pelajar	5	10
Mahasiswa	41	82
Ibu Rumah Tangga	3	6
Karyawan Toko	1	2
Total	50	100

Sumber : *Data Primer, 2025.*

Berdasarkan Tabel 13. Menunjukkan bahwa kelompok pelajar berjumlah 5 orang dengan presentasi 10%, mahasiswa berjumlah 41 orang dengan presentasi 82%, ibu rumah tangga berjumlah 3 orang dengan presentasi 6%, dan kelompok karyawan toko berjumlah 1 orang dengan jumlah presentasi 2%.

Tabel 14 Umur Responden

Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
12 – 20	10	20
21 – 30	39	78
31 – 45	1	2
Total	50	100

Sumber : *Data Primer, 2025.*

Berdasarkan Tabel 14. Menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada di rentang usia 21-30 berjumlah 39 orang dengan presentasi 78%, dilanjut dengan usia 12-20 tahun berjumlah 10 orang dengan presentasi 20%, dan terakhir dengan usia 31-45 berjumlah 1 orang dengan presentasi 2%.

b. Respon Pelanggan

Respons pelanggan adalah inti dari umpan balik pasar yang menunjukkan bagaimana pelanggan merasakan sebuah produk. Preferensi produk dari usaha *Rollie Snack* sebagai berikut:

Tabel 15. Kepuasan Terhadap Produk *Rollie Snack*

No	Aspek Penilaian	Kategori					Jumlah Orang
		STP	TP	CP	P	SP	
1	Kepuasan terhadap Rasa	-	-	-	10	40	50
2	Kepuasan terhadap tekstur	-	-	2	14	34	50
3	Kepuasan terhadap penampilan kemasan	-	2	21	16	11	50
4	Kepuasan terhadap aroma	-	1	14	17	18	50
5	Kepuasan terhadap tampilan luar kemasan, estetika, dan label	-	1	12	17	20	50
6	Kepuasan terhadap kebersihan kemasan produk	-	1	12	16	21	50

Sumber : *Data Primer, 2025.*

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Puas

TP : Tidak Puas

CP : Cukup Puas

P : Puas

SP : Sangat Puas

Berdasarkan Tabel 15, implementasi bisnis yang telah dilakukan diperoleh data bahwa tingkat kepuasan konsumen terhadap berbagai aspek produk *Rollie Snack* secara umum menunjukkan hasil yang sangat positif. Sebagian besar responden menyatakan sangat puas terhadap rasa produk, yaitu sebanyak 40 orang, dan 10 orang menyatakan puas, tanpa adanya responden yang merasa tidak puas. Hal serupa juga terlihat pada aspek tekstur, di mana 34 orang menyatakan sangat puas, 14 orang puas dan 2 orang cukup puas. Pada aspek penampilan kemasan konsumen merasa sangat puas sebanyak 11 orang, 16 orang merasa puas, 2 orang cukup puas. Sementara itu, untuk kepuasan aroma, 18 orang sangat puas, 17 orang puas, 14 orang cukup puas dan 1 orang tidak puas. Pada aspek penampilan kemasan, estetika dan label, 20 orang sangat puas, 17 orang puas, 12 orang cukup puas 1 orang tidak puas. Terakhir, pada aspek kebersihan kemasan produk, 21 orang sangat puas, 16 orang puas, 12 orang menyatakan cukup puas dan hanya 1 orang yang menyatakan tidak puas. Pada seluruh aspek yang dinilai, yang mengindikasikan bahwa produk *Rollie Snack* telah berhasil memenuhi ekspektasi konsumen dari berbagai sisi, terutama dalam hal rasa dan tekstur dan perlu memperbaiki terhadap kemasan produk

Tabel 16. Varian Rasa yang Paling disukai Responden

Varian Rasa	Jumlah Suara	Persentase (%)
Coklat	23	46
Vanila	18	36
Greentea	12	24
Pedas Daun Jeruk	17	34
Semua Varian	4	8
Total	74	100

Sumber : *Data Primer, 2025.*

Berdasarkan Tabel 16. Menunjukkan bahwan total jumlah suara dari varian rasa yaitu 74, dimana 50 responden boleh memilih lebih dari 1 varian rasa yang digemari. Varian rasa coklat dengan 23 suara dengan presentase 46%, vanila dengan 18 suara dengan presentase 36%, pedas daun jeruk dengan 17 suara dengan presentase 34%, greentea dengan 12 suara dengan presentase 24%, dan ada yang memilih semua varian dengan 4 suara dengan presentase 8%.

Tabel 17. Masukan dan Saran Responden

No Jenis Masukan dan Saran	Masukan dan Saran Responden
1 Tekstur	“Lebih crispy dan matang yang merata”
2 Varian rasa	a) “Pada varian rasa pedas daun jeruk, sebaiknya di revisi agar daun jeruknya lebih terasa” b) “Yang varian pedisnya mau tambah gurih sedikit” c) “Terkadang daun jeruknya banyak yang membuat rasa pahit dominan pada saat isi cemilan sisa sedikit. Lakukan evaluasi ditiap rasa yang ada agar kiranya menjadi sebuah produk yang konsisten dan dicari oleh konsumen” d) “Banyakin bumbunya”
3 Kemasan/Porsi	a) “Tawarkan kemasan per kilo” b) “Bisa buat dengan kemasan yang lebih besar untuk porsi banyak” c) “Kemasan masih mau di tingkatkan” d) “Buatkan Ukuran kemasan kecil cocok untuk anak-anak, mungkin bisa ditambah versi keluarga yang lebih besar” e) “Kemasan rollie mungkin butuh pembaharuan, dan pada isi produk bagusnya melakukan penyaringan terkhusus pada rasa pedas jeruk. Karena terkadang ada bumbu yang menggumpal” f) “Tolong ditambang lagi porsinya” g) “Banyakin lagi isinya”
4 Distribusi	“Harus buka cabang di pinrang”

Sumber: Data Primer, 2025

6.3. Perbaikan Business Plan

Berdasarkan hasil uji coba implementasi *business plan* dan respon pelanggan *Rollie Snack* ditemukan bahwa. dari segmentasi pelanggan yang memiliki minat paling banyak dari cemilan *Rollie Snack* ini adalah mahasiswa dengan umur 21-30 tahun, Dari ke-empat varian rasa *Rollie Snack* yang paling banyak di gemari oleh konsumen yaitu varian rasa coklat dan vanila. Rasa, tekstur

dan kemasan produk *Rollie Snack* sangat mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli, sehingga *Rollie Snack* ingin memperbaiki kemasan produk agar lebih menarik lagi dan membeli mesin sealer lebih berkualitas serta memperbaiki varian rasa pedas daun jeruk agar lebih konsisten serta menambah varian rasa baru yaitu varian rasa tiramisu yang paling banyak diusulkan oleh 50 responden *Rollie Snack* serta Meningkatkan fasilitas alat seperti mesin sealer agar kemasan

Pengembangan usaha kedepan yaitu memperluas saluran distribusi yang awalnya hanya di sekitaran kota Makassar ke daerah-daerah di sekitar Sulawesi Selatan. Peningkatan kapasitas operasional seperti sertifikasi kebersihan dan keamanan pangan (P-IRT, BPOM, dan Halal MUI) dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka pintu pasar yang lebih besar.