

**PROPOSAL BISNIS PLAM KKN KEWIRAUSAHAAN  
SOP BUAH**



**NAMA KELOMPOK 7:**

**HUKUM EKONOMI SYARIAH**

KURNIA WULAN SARI (2223120031)

SYAFA SAFIRA KARENINA L (2223120041)

MUHAMAAD AZIZI (2223120047)

SELLA ANGGELA (2223120050)

ZAKIYA LOVITA SARI (2223120051)

RIKA UMI ISWATI (2223120057)

**PENDIDIKAN ANAK USIA DINI**

WELIS ANISYA PUTRI (2223150058)

DWI KURNIATI (2223250064)

FEMI WULAN DARI (2223250067)

PIA TAMARA (2223250069)

HAJAR ANJANI (2223250070)

DESTA AUDEA (2223250071)

Berliana Kusuma Dewi (2223250066)

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Dalam beberapa tahun terakhir, kesadaran masyarakat akan pentingnya gaya hidup sehat semakin meningkat. Banyak orang kini lebih memperhatikan pola makan mereka, menjadikan buah sebagai salah satu komponen utama dalam diet sehari-hari. Menurut data dari Badan Pusat Statistik, konsumsi buah di Indonesia meningkat sekitar 15% setiap tahun, didorong oleh faktor kesehatan, kesadaran akan gizi, dan tren diet sehat.

Pasar buah tidak hanya didominasi oleh konsumen individu, tetapi juga oleh sektor bisnis seperti restoran, kafe, dan supermarket yang semakin banyak mencari pemasok buah berkualitas tinggi. Hal ini memberikan peluang yang signifikan bagi pelaku usaha yang ingin memasuki pasar ini. Namun, dengan meningkatnya permintaan, tantangan juga muncul, seperti persaingan yang ketat, fluktuasi harga, dan kebutuhan untuk menjaga kualitas produk.

Untuk memastikan keberhasilan dalam bisnis ini, penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang efektif sangat penting. SOP tidak hanya membantu dalam menjaga konsistensi kualitas produk, tetapi juga meningkatkan efisiensi operasional. Dengan adanya SOP yang jelas, setiap aspek dari pengadaan, penyimpanan, distribusi, hingga penjualan dapat dikelola dengan baik. Hal ini akan mengurangi risiko kesalahan dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Selain itu, adanya regulasi pemerintah yang semakin ketat terkait keamanan pangan juga menuntut pelaku bisnis untuk memenuhi standar tertentu dalam pengadaan dan penanganan produk. Dengan menerapkan SOP, kami tidak hanya akan mematuhi regulasi tersebut, tetapi juga membangun reputasi sebagai penyedia buah yang dapat diandalkan dan berkualitas.

Dalam konteks ini, bisnis buah tidak hanya sekadar menjual produk, tetapi juga berkontribusi pada kesehatan masyarakat. Dengan menyediakan buah segar dan berkualitas, kami berharap dapat mempengaruhi pola makan masyarakat menjadi lebih sehat. Melalui laporan bisnis plan ini, kami akan menjabarkan langkah-langkah yang

akan diambil untuk membangun dan mengembangkan bisnis buah yang sukses, sambil tetap berpegang pada prinsip-prinsip kualitas dan keberlanjutan.

## B. Visi dan Misi

Visi:

Menjadi penyedia buah berkualitas terbaik di pasar lokal dan nasional yang dikenal atas komitmennya terhadap kesegaran dan kepuasan pelanggan.

Misi:

Menyediakan buah segar, berkualitas tinggi, dan layanan pelanggan yang optimal untuk menjawab kebutuhan konsumen akan produk sehat.

## **BAB II**

### **DESKRIPSI BISNIA**

#### **A. Jenis Produk**

Kami akan menawarkan berbagai jenis buah yang mencakup:

1. Buah Musiman
  - Durian
  - Rambutan
  - Manggis
  - Salak
2. Buah yang Umum
  - Apel
  - Jeruk
  - Pisang
  - Mangga

#### **B. Target Pasar**

Target pasar kami antar lain sebagai berikut:

1. Konsumen individu  
Keluarga yang mencari buah segar untuk konsumsi sehari-hari.
2. Restoran dan Kafe  
Penyedia makanan yang membutuhkan pasokan buah untuk menu mereka.
3. Supermarket dan Toko Grosir  
Toko yang menjual buah dalam jumlah besar kepada konsumen.

#### **C. Analisis Pasar**

Analisis pasar menunjukkan bahwa permintaan buah segar meningkat sebesar 15% per tahun, dipicu oleh kesadaran masyarakat akan kesehatan dan gaya hidup sehat. Dengan mempertimbangkan tren ini, bisnis buah memiliki peluang untuk tumbuh dan berkembang.

## **BAB III**

### **PROSEDUR OPERASIONAL**

#### **A. Pengadaan**

##### **1. Pemilihan Pemasok**

Kami akan bekerja sama dengan petani lokal dan pemasok yang telah memiliki reputasi baik dalam hal kualitas dan ketepatan waktu pengiriman.

##### **2. Kriteria Pemilihan**

Kualitas buah, harga yang bersaing, serta keandalan dalam pengiriman. Kami juga akan memprioritaskan pemasok yang menerapkan praktik pertanian berkelanjutan.

#### **B. Penyimpanan**

##### **1. Standar Penyimpanan**

Buah harus disimpan dalam suhu dan kelembapan yang sesuai untuk setiap jenisnya agar tetap segar lebih lama.

##### **2. Pengaturan Ruang Penyimpanan**

Ruang penyimpanan harus memiliki ventilasi yang baik dan terhindar dari sinar matahari langsung. Penempatan buah harus diatur untuk memudahkan akses dan pengambilan.

#### **C. Distribusi**

##### **1. Metode Pengiriman**

Pengiriman dilakukan melalui armada kami sendiri serta kerja sama dengan jasa kurir profesional. Kami akan memastikan bahwa buah yang dikirim dalam kondisi terbaik.

##### **2. Jadwal Distribusi**

Pengiriman dilakukan setiap hari, dengan jadwal tetap untuk pelanggan tetap dan pengaturan khusus untuk pesanan besar.

#### D. Penjualan

##### 1. Proses Transaksi

Pelanggan dapat melakukan pembelian di toko fisik dan melalui platform online. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai atau melalui metode digital.

##### 2. Teknik Pemasaran

Kami akan menggunakan media sosial, iklan online, dan program loyalitas untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Diskon musiman dan promosi khusus akan diadakan untuk meningkatkan penjualan.

## **BAB IV**

### **MANAJEMEN KUALITAS**

#### **A. Kontrol Kualitas**

##### **1. Pemeriksaan Kualitas**

Setiap batch buah yang masuk akan diperiksa untuk memastikan tidak ada kerusakan, serta memenuhi standar kualitas yang ditetapkan.

##### **2. Proses Pengembalian dan Komplen**

Pelanggan dapat mengembalikan produk jika tidak sesuai dengan standar. Kami akan memiliki prosedur yang jelas untuk menangani pengembalian dan komplain.

#### **B. Pelatihan Karyawan**

##### **1. Program Pelatihan**

Karyawan akan dilatih tentang SOP, cara menangani buah, serta pelayanan pelanggan yang baik. Pelatihan akan dilakukan secara berkala.

##### **2. Penilaian Kinerja**

Evaluasi rutin akan dilakukan untuk memastikan bahwa karyawan mematuhi SOP dan untuk meningkatkan kinerja mereka.

## **BAB V**

### **ANALISIS KEUANGAN**

#### **A. Proyeksi Pendapatan**

##### **1. Estimasi Pendapatan Bulanan**

Berdasarkan analisis pasar, kami memperkirakan pendapatan bulanan sebesar Rp100.000.000 pada tahun pertama, dengan pertumbuhan sebesar 20% setiap tahun.

##### **2. Analisa Biaya**

Biaya operasional bulanan diperkirakan mencapai Rp70.000.000, termasuk biaya pengadaan, penyimpanan, gaji karyawan, dan pemasaran

#### **B. Investasi Awal**

##### **1. Rincian Investasi**

Biaya awal untuk peralatan penyimpanan, kendaraan distribusi, dan biaya pemasaran diperkirakan mencapai Rp150.000.000.

##### **2. Sumber Pendanaan**

Pendanaan akan diperoleh dari tabungan pribadi dan pinjaman bank.

## **BAB VI**

### **STRATEGI PERTUMBUHAN**

#### **A. Ekspansi Pasar**

##### **1. Penambahan Produk**

Mengembangkan variasi produk dengan menambahkan buah-buahan lokal dan impor berkualitas tinggi.

##### **2. Ekspansi Geografis**

Membuka cabang di area dengan permintaan tinggi yang belum terlayani.

#### **B. Inovasi Layanan**

##### **1. Platform Online**

Meningkatkan platform e-commerce untuk memudahkan pelanggan dalam berbelanja.

##### **2. Layanan Pelanggan**

Meningkatkan layanan pelanggan dengan menyediakan hotline untuk pertanyaan dan keluhan.

## **BAB VII**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Implementasi SOP yang baik sangat penting untuk mencapai keberhasilan dalam bisnis buah. Dengan mengikuti prosedur yang tepat, kami yakin dapat memberikan produk berkualitas tinggi dan layanan terbaik kepada pelanggan. Rencana bisnis ini berfungsi sebagai panduan untuk mencapai tujuan kami dan memastikan pertumbuhan jangka panjang.

#### **B. Harapan**

Dengan mengikuti rencana yang telah disusun, kami berharap dapat berkontribusi positif terhadap kesehatan masyarakat dan memberikan dampak sosial yang baik, sekaligus meraih kesuksesan dalam bisnis.

Dalam rangkaian kegiatan KKN Kewirausahaan di Bogor, kami memiliki beberapa harapan yang ingin kami sampaikan:

1. **Peningkatan Keterampilan:** Kami berharap kegiatan ini dapat meningkatkan keterampilan kewirausahaan bagi peserta, sehingga mereka mampu menciptakan dan mengelola usaha yang berkelanjutan.
2. **Pengembangan Potensi Lokal:** Semoga hasil dari pelatihan dan kunjungan ini dapat mendorong masyarakat untuk memanfaatkan potensi lokal yang ada di Bogor, sehingga dapat menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan perekonomian daerah.
3. **Kolaborasi Berkelanjutan:** Kami berharap terjalin hubungan yang baik antara mahasiswa dan masyarakat setempat, sehingga kolaborasi dalam pengembangan kewirausahaan dapat berlanjut di masa mendatang.
4. **Inovasi dalam Usaha:** Semoga peserta dapat menerapkan ide-ide inovatif dalam usaha mereka, sehingga dapat bersaing di pasar dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat.

5. **Kesadaran Kewirausahaan:** Kami berharap kegiatan ini dapat meningkatkan kesadaran akan pentingnya kewirausahaan di kalangan generasi muda, mendorong mereka untuk menjadi wirausahawan yang kreatif dan mandiri.

Dengan harapan-harapan ini, kami berharap kegiatan KKN Kewirausahaan ini dapat memberikan dampak yang signifikan bagi peserta dan masyarakat di Bogor.

Dokumentasi selama kami melakukan kegiatan KKN Kewirausahahn









