

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis di bagian bahan dapur dan cemilan untuk saat ini bisa si bilang sangat bagus, jadi saya memutuskan untuk membuka usaha di bagian perbumbuan seperti terasi dan lada, dan untuk cemilan saya mau membuka usaha di bagian keripik seperti keripik pisang dan keripik sukun, untuk pertama saya berani membuka terasi karena peluangnya bisa di bilang sangat bagus, karena 60% penduduk indonesia menggunakan terasi apalagi di bagian sumatra, terasi juga biasanya di pakai untuk membuat sambal, nasi goreng, dan penambah cita rasa di berbagai sayuran, bisa kita lihat dari rata rata rumah penduduk indonesia pasti kebanyakan mereka menyimpan stok terasi di rumahnya, ya untuk keperluan masak atau bisa juga untuk nyambel yang bisa dibidang untuk bahan sambel terasi, kebetulan saya masarin terasi ini untuk wilayah Jakarta dan sekitarnya, sebelum saya memberanikan diri untuk menjual terasi sebelumnya saya udah survey terlebih dahulu untuk daerah yang bisa dibidang target pasar saya, untuk di daerah Jakarta Selatan dan Jakarta barat rata rata terasi disana dijual dengan harga yang bisa dibidang relative murah, dengan harga rata rata terasi disana untuk 100gr nya di bandrol harga Rp.7000 – Rp8000, untuk saya sendiri target jualan di pasar minggu Jakarta Selatan saya kasih harga Rp10.000 untuk 100gr dan penjual toko disana bisa jual dengan harga Rp12.000 untuk 100gr nya, kenapa saya berani memasang harga timggi karena kualitas terasi yang saya jual sangat bagus dan kalua di banding terasi di sana bisa di bilang sangat jauh untuk segi kualitasnya, kalau saya liat juga kualitas terasi mereka sangat jauh berbeda sama terasi asli Bangka Belitung, terasi di sana cenderung rada bau untuk segi aromanya, dan teksturnya juga lumayan lembek, dan baunya juga bener” bau busuk dan nempel di tangan saat di pegang, dan kalau untuk terasi bangka sendiri cenderung memiliki bau khas yang sangat gurih dan untuk nyobanya juga masih bisa dibidang di Cobain secara mentah, dsan untuk tekstur terasi bangka juga bisa

dibilang sangat bagus dan tidak lembek, dari itu semua saya sangat yakin untuk terjun bersaing di bidang terasi di pasaran luar bangsa, dan saya bakal manfaatin peluang ini sampai kapanpun.

Untuk di bagian keripik juga kenapa saya berani buka usaha di bagian ini, karena kalau saya liat peminat keripik bukan dari kalangan muda saja, zaman sekarang banyak sekali peminat keripik dari umur anak” kecil sampe ke orangtua, bahkan nenek saya juga suka keripik, keripik biasanya di minatin sama anak” muda yang suka nonton film, nongkrong dan sebagai temen untuk membuat tugas kuliah atau kerjaan, kalau untuk orang tua biasanya di gunain untuk temen ngobrol sambil ngopi, dan bisa juga untuk jadi temen nongkrong sama temen, di jaman sekarang sangat banyak penjual keripik di E-commerce, udah banyak yang jual kaya bakso goreng pedes, jualan keripik kaca, keripik bayam, keripik kentang, keripik apel, keripik Nangka, keripik sukun dan keripik lainnya yang masih banyak lagi, ya kerena di bagian keripik untuk saat ini bisa dibilang lagi trendnya lah, setelah saya melihat peluang itu ya bisa di bilang melihat peluang keripik yang sangat trend bisa jadiin motivasi saya untuk bersaing di bidang keripik, untuk 22 store sendiri saya ngeluarin produk keripik pisang, keripik sukun, kretek (getas), kerupuk koin sama kerupuk biasa, kalau untuk keripik pisang sendiri dibuat dari pisang mentah yang di potong tipis terus di rendam sama air garam, lalu di goreng sama minyak yang di campur mentega, untuk rasa originalnya saya kira bisa bersaing di kelas pasaran luar, dan untuk harga keripik pisang tersebut saya jual dengan harga Rp15.000 per 100gr, untuk keripik sukun sendiri terbuat dari buah sukun yang udah tua terus di potong tipis biar garing, setelah itu di rendam dengan air garam, habis di rendam air garam baru deh di goreng hingga warna kecoklatan, untuk harga tersendiri di bandrol dengan harga Rp20.000 per 100gr, nah untuk keripik sukun sendiri bisa di bilang tidak selalu ready karena untuk buah sukun tersendiri sangat sulit di dapetin, apa lagi buah sukun juga termasuk buah musiman, nah untuk kretek sama kerupuknya saya langsung ambil di pabriknya, jadi bisa langsung ready, beda sama keripik, dari peluang trend yang saya lihat akhirnya saya mencoba untuk terjun di bidang

perkeripikan, memang banyak yang jualan keripik dan cemilan lainnya tapi semua tergantung branding sama rezeki juga.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang penulisan ide kewirausahaan 22Store maka bisa di simpulkan beberapa masalah, berikut ini:

1. Strategi bisnis apa yang bagus dalam pengembangan usaha 22Store pada era digital saat ini?
2. Bagaimanakah cara memanfaatkan media sosial untuk strategi pemasaran dan promosi di era digital ini?
3. Strategi pendekatan terhadap konsumen?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah pada penulisan ini lebih berfokus pada produk bahan bumbu dapur dan di produk perkeripikan dengan menggunakan metode digitalisasi atau online shop, bisa di bilang juga cara menguasai market di E-commerce.

1.4 Manfaat dan tujuan penulisan

1.4.1 Manfaat Penulisan

1. Teruntuk warga Masyarakat Bangka Belitung dan Masyarakat Republik Indonesia, tulisan ini bermanfaat untuk memberikan pola pikir baru untuk pebisnis usaha umkm agar mereka bisa berjualan melalui online shop atau jualan online.
2. Bagi pembaca juga tulisan ini bisa jadi sebuah informasi yang sangat berguna untuk di kembangkan di usaha yang mau mereka bangun.
3. Untuk penulis supaya dapat mempraktekan teori yang sudah di buat dalam studinya dan bisa merancang strategi biar kedepannya usaha ini bakal lebih maju.

1.4.2 Tujuan Penulisan

1. Untuk membentuk rencana strategi bisnis apa yang harus di gunakan dalam bisnis ini (22Store).
2. Agar bisa membaca dan memikirkan dengan mateng bagaimana cara penggunaan media sosial untung jadi bahan marketing supaya bisnis ini bisa lebih maju lagi untuk kedepannya.
3. Untuk memikirkan strategi yang nanti bakal di terapin di bisnis ini.
4. Memberikan Informasi:
Memberikan informasi yang jelas dan akurat tentang suatu topik atau kejadian.
Menyampaikan fakta dan data yang relevan.
5. Menganalisis dan Menilai:
Menganalisis informasi dengan menyajikan interpretasi dan evaluasi yang obyektif.
Menyajikan temuan atau hasil penelitian secara kritis.
6. Memberikan Rekomendasi:
Jika sesuai, memberikan rekomendasi atau saran berdasarkan temuan atau analisis yang telah dilakukan.
7. Memenuhi Kebutuhan Pembaca:
Menyesuaikan gaya dan tingkat detail laporan sesuai dengan kebutuhan pembaca.
Menyediakan informasi yang relevan dan bermanfaat bagi pembaca.
8. Menjelaskan Proses atau Metode:
Jika relevan, menjelaskan proses atau metode yang digunakan dalam pengumpulan data atau penelitian.
9. Menyajikan Data secara Terstruktur:
Menyusun informasi dan data secara terstruktur untuk memudahkan pemahaman dan analisis.
10. Mendukung Pengambilan Keputusan:

Jika laporan ditujukan untuk pengambilan keputusan, memberikan informasi yang dapat mendukung proses pengambilan keputusan tersebut.

11. Memonitor Kemajuan:

Jika laporan bersifat rutin, dapat digunakan untuk memonitor kemajuan suatu proyek atau kegiatan.

12. Mendokumentasikan Kejadian atau Proses:

Membuat catatan dokumentasi terhadap suatu kejadian atau proses untuk keperluan arsip dan referensi di masa depan.

13. Pastikan bahwa tujuan-tujuan ini sesuai dengan kebutuhan dan konteks spesifik laporan yang Anda tulis.

