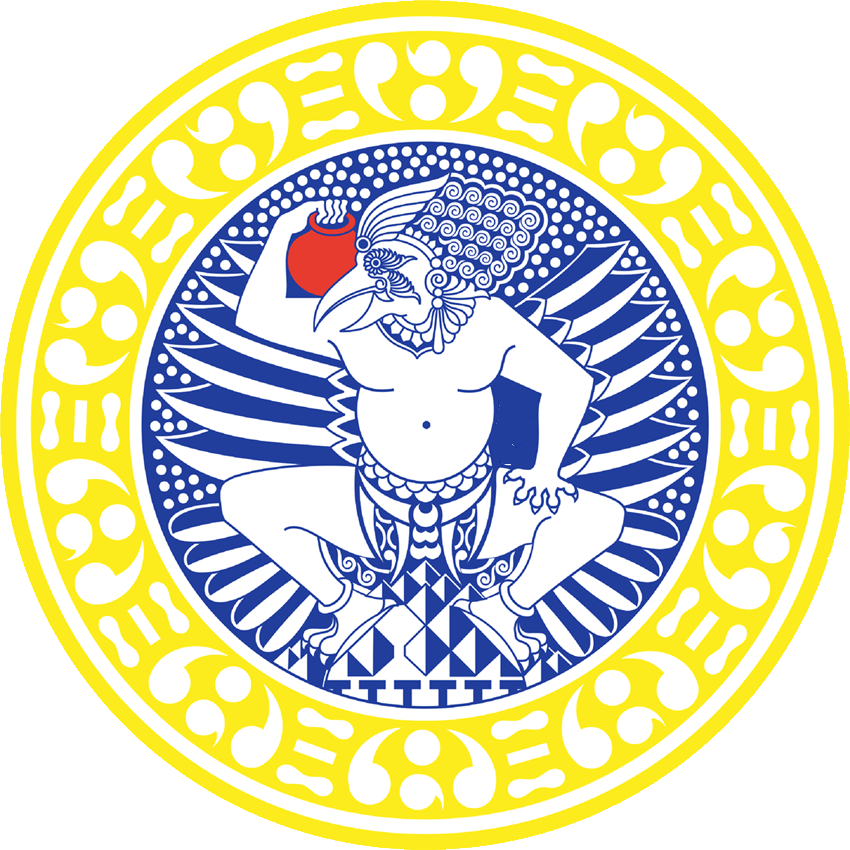
**TUGAS**

**MAKALAH “OGARO”**

**MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN**



**DISUSUN OLEH**

**Retno Wulan Dari**

**100911254**

**FAKULTAS KESEHATAN MASYARAKAT**

**UNIVERSITAS AIRLANGGA**

**2011**

**RINGKASAN EKSEKUTIF**

Bidang usaha yang saya akan rintis adalah usaha yang bergerak di bidang kuliner. Saya memberi nama usaha saya dengan sebutan “OGARO” . Produk kuliner yang akan saya geluti adalah produk yang sebenarnya sudah ada di masyarakat, namun cukup sulit ditemukan dalam bentuk yang inovatif dan di sinilah saya melihat peluang yang terbuka bagi saya bisa menyuguhkan produk saya ini dan memanfaatkan peluang ini untuk berbisnis dan kemudian mengembangkannya. Adapun nama produk kuliner saya adalah “Chocolato Ogaro” atau nama mudanya “ChoCo” dengan ciri khas agar-agar dengan paduan rasa dari buah yang dilumuri dengan coklat dengan macam taburan *chocochips* yang mempermanis tampilan makanan ini.

Modal awal saya berasal dari saya sendiri dengan biaya total yakni Rp 595.400,00. Sebagai permulaan, usaha ini akan dipasarkan dengan cara menitipkan produk pada tiap koperasi ataupun kantin di beberapa SD di Surabaya. Selanjutnya, setelah tingkat penjualan meningkat saya akan mulai memasarkan produk saya dengan memasuki pertokoan kawasan pemukiman, dengan target utama yakni para kaum ibu. Untuk mengembangkannya usaha ini, saya akan menambah variasi rasa dari produk ini dengan rasa lain dan tambahan lainnya guna mempertahankan pelanggan dengan mengikuti selera dari target konsumen produk sehingga produk ini tetap dapat berahan di dalam persaingan pasar serta meningkatkan minat konsumen. Selain itu, saya juga menerima pesanan dalam jumlah besar dari konsumen untuk produk ini.

Saya menargetkan penjualan dari produk saya tiap bulan adalah sebanyak 488 Ogaro sehingga, dari penjualan ini, saya bisa mendapatkan laba yang cukup dari hasil penjualan selama satu bulan penjualan. Untuk produksi pertama, saya membutuhkan dana sebesar Rp 595.400,00. Dana ini akan saya gunakan untuk pembelian bahan baku, pengemasan, dan juga alat-alat yang akan kami gunakan selama proses produksi.

**BAB I**

**LATAR BELAKANG**

**1.1 Identifikasi peluang bisnis**

Agar-agar merupakan salah satu makanan praktis berserat yang banyak digemari masyarakat, umumnya anak-anak. Adapun manfaat dari agar-agar itu sendiri sangat baik bagi proses pencernaan, dengan adanya serat itu sendiri. Selama ini agar-agar umumnya disajikan dengan rasa tradisional seperti dengan santan dan gula merah, ataupun bahkan hanya diberi essense rasa buah oleh penjual yang banyak ditawar di pasaran dan memunculkan kebosanan mengkonsumsi agar-agar. Sehingga saya mempunyai suatu inovasi untuk memodifikasi sajian dari agar-agar dengan rasa yang banyak digemari oleh masayarakat terutama anak-anak sebagai sasaran konsumen saya. Dimana sajian dari agar-agar menjadi terlihat menarik, *up to date*, dengan rasa yang enak sehingga berdaya jual tinggi. Selain itu saya memilih agar-agar sebagai bahan dasar karena untuk mendapatkannya sangat mudah di pasaran, harganya yang murah dan terjangkau, banyak yang menyukai, serta proses pembuatannya yang praktis dan bermanfaat bagi kesehatan saluran cerna. Selain itu dengan penyajian yang berbeda, jumlah pesaing di pasar masih sedikit dan saya akan terus memodifikasi produk saya baik sehingga tidak mudah diikuti oleh pesaing. Maka dari itu, saya menyuguhkan suatu inovasi terbaru dari sajian agar-agar, yaitu “Chocolate Ogaro”.

**1.2 Penjelasan Produk**

“Chocolate Ogaro” merupakan salah satu produk olahan yang berbahan dasar agar yang mempunyai banyak kandungan gizi yang saya modifikasi dengan rasa buah dan berlumur coklat, dan ber-*chocochips.*

“Chocolate Ogaro” ini merupakan satu inovasi baru dalam produk agar. Produk ini akan dibuat dalam satu varian, coklat chocohips, karena tidak dipungkiri bahwa coklat sangat banyak digemari oleh anak-anak dan sering dikonsumsi oleh sang anak.

**1.3 Latar Belakang Bisnis**

Agar merupakan makanan sehat dengan fungsinya yang sangat baik bagi kerja dari saluran cerna. Kebutuhan masyarakat akan makanan yang tidak hanya enak namun aman dan baik bagi kesehatan tubuh tiap harinya semakin meningkat, guna menunjang aktivitas masyarakat yang semakin padat. Dipadukan dengan rasa buah dan coklat yang banyak digemari khususnya oleh anak-anak yang sulit makan sayuran, agar ini membantu mengatasi masalah dari saluran cerna yang mungkin timbul seperti sembelit, karena struktur dan kandungan serat yang dimilikinya sehingga mudah dicerna, dan mengatasi pengkonsumsian jajanan yang tidak baik yang sangat banyak terdapat di lingkungan anak. Agar ini disajikan dengan rasa yang enak, berserat tinggi membantu pencernaan. Dilihat dari manfaat yang terkandung, sangat memungkinkan untuk dipasarkannya produk ini.

Ogaro merupakan produk olahan yang berasal dari agar-agar. Bahan-bahan dasar yang digunakan juga sangat mudah didapatkan dan tersedia dikehidupan sehari-hari coklat dan *chocochips*. Agar sangat baik dikonsumsi setiap hari untuk membantu fungsi dari saluran cerna dalam melumat makanan. Anak-anak yang mayoritas sulit makan sayur dan banyak mengkonsumsi segala jenis jajanan berenergi baik tinggi maupun rendah, sehingga untuk mengatasi kebiasaan ini Ogaro akan menjadi solusi yang sangat baik terhadap anak yang menjadi segmen pasar yang baik dan mudah.

**1.4 Tujuan**

**Tujuan umum :**

1. Meningkatkan nilai ekonomis dari agar
2. Mendapatkan keuntungan dari bisnis ini
3. Membuat makanan yang sehat bagi masyarakat, khususnya sang anak

**Tujuan Khusus :**

1. Mempromosikan “Chocolate Ogaro” sebagai makanan sehat bagi masyarakat
2. Menarik perhatian masyarakat dengan “Chocolate Ogaro” sebagai inovasi baru
3. Memperoleh laba yang tinggi dengan modal yang tidak terlalu banyak dari penjualan “Chocolate Ogaro”

**BAB II**

**ANALISA SWOT**

**2.1 Keunggulan produk (Strength)**

1. Rasanya enak
2. Proses pembuatannya praktis
3. Mengandung zat gizi mendukung kesehatan tubuh
4. Bahan baku murah & mudah didapat
5. Dikombinasikan dengan bahan-bahan makanan yang banyak digemari masyarakat
6. Harga relatif murah dan terjangkau
7. Pengemasan menarik dan higienis
8. Saya memiliki banyak relasi yang bisa membantu saya dan beberapa jejaring

**2.2 Kelemahan (Weakness)**

1. Promosi kurang
2. Variasi rasa dalam tahap pengembangan
3. Tempat produksi dan peralatan belum memadai

**2.3 Opportunities**

1. Di Surabaya produk ini masih belum ada, sehingga tergolong baru dan inovatif dan dapat menarik pangsa pasar yang besar
2. Produk dapat lebih berkembang melalui jaringan atau relasi
3. Jumlah pesaing yang memodifikasi agar, masih sedikit

**2.4 Threat**

1. Munculnya pesaing yang memiliki produk serupa
2. Produk baru yang belum dipatenkan, sehingga memungkinkan adanya pihak lain yang menjiplak dan di-plagiat

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Strength**   1. SDM telah berpengalaman dalam membuat produk 2. Bahan baku murah & mudah didapat 3. Rasanya enakdan baik bagi saluran cerna 4. Proses pembuatannya praktis 5. Dikombinasikan dengan bahan-bahan makanan yang banyak digemari masyarakat 6. Harga relatif murah dan terjangkau 7. Pengemasan menarik dan higienis | **Weakness**   1. Promosi kurang 2. Variasi rasa dalam tahap pengembangan 3. Tempat produksi dan peralatan belum memadai |
| **Opportunity**   1. Di Surabaya produk belum ada, dan tergolong baru,juga inovatif dan dapat menarik pangsa pasar yang besar 2. Jaringan dan relasi kerja luas 3. Jumlah pesaing yang memodifikasi agar, masih sedikit 4. Target atau sasaran yang dituju berkepentingan dengan produk yang dipasarkan | 1. Mengembangkan keterampilan SDM 2. Memanfaatkan variasi rasa untuk menarik perhatian konsumen 3. Menetapkan harga yang efisien karena bahan baku yang murah dan mudah didapat 4. Memanfaatkan jaringan dengan menggencarkan publikasi promosi seluas mungkin agar produk diketahui masyarakat | 1. Bekerja sama dengan pihak luar untuk memproduksi produk dan memasarkan produk 2. Mengembangkan berbagai variasi rasa untuk mengembangkan produk |
| **Threat**   1. Munculnya pesaing yang memiliki produk serupa 2. Produk baru yang belum dipatenkan, sehingga memungkinkan adanya pihak lain yang menjiplak dan di-plagiat | 1. Membuat ciri khas dari produk kita untuk membedakan dengan produk dari pesaing lain 2. Bila usaha sudah maju maka produk dipatenkan agar tidak ditiru pihak lain | 1. Memperluas promosi agar masyarakat lebih mengetahui produk kita dari pada produk pesaing lain 2. Menetapkan ciri khas variasi rasa agar tidak ditiru produk lain 3. Menambah layanan tertentu yang mempermudah akses konsumen terhadap produk saya |

Dari analisis SWOT yang telah dilakukan maka kami memilih strategi S-O untuk mengembangkan usaha saya.

1. Mengembangkan keterampilan SDM
2. Memanfaatkan variasi rasa untuk menarik perhatian konsumen
3. Menetapkan harga yang efisien karena bahan baku yang murah dan mudah didapat
4. Memanfaatkan jaringan dengan menggencarkan publikasi promosi seluas mungkin agar produk diketahui masyarakat

**BAB III**

**PEMBAHASAN**

1. **DISTRIBUSI PRODUK**

Produk ini akan dipasarkan ke kantin ataupun koperasi di beberapa SD di Surabaya. Setelah produk berhasil mendapatkan jumlah minat yang besar, maka saya akan mulai kembangkan dengan memasuki kawasan pertokoan dan para kaum ibu, untuk kemudian makanan sehat dan enak ini bisa dijadikan konsumsi keluarga.

1. **PENGEMASAN**

Pengemasan produk menggunakan kardus kotak persegi panjang yang didesain dengan dengan gambar “Chocolate Ogaro” yang menarik dan mencantumkan harga serta *contact person* yang bisa dihubungi.

1. **JASA PELAYANAN TAMBAHAN YANG DIBERIKAN**

Jasa pelayanan tambahan akan saya adakan jika sekiranya usaha ini sudah berkembang. Jasa tambahan tersebut adalah dengan menyediakan *delivery order* untuk daerah Surabaya pusat.

1. **LOKASI USAHA**

Lokasi usaha saya adalah berada di Jl. Gubeng Airlangga No.24 A1 Surabaya

1. **PASAR YANG DITUJU**

Target pasar yang jadi fokus saya adalah kalangan anak-anak, khususnya anak SD untuk pemasaran awal. Hal ini dikarenakan anak-anak merupakan pasar yang potensial untuk pemasaran produk di bidang kuliner ringan. Selain masih banyak yang memiliki ketertarikan untuk makanan ringan dan jajanan, anak-anak juga tidak perlu mengeluarkan uang yang banyak untuk mengkonsumsi produk ini dan menikmati menu baru yang enak.

1. **TINGKAT PERSAINGAN**

Karena produk saya tergolong produk baru, tingkat persaingan masih sangat rendah. Bahkan, saya berencana untuk mengembagkan produk ini nantinya dengan sasaran konsumen yang peka terhadap makanan yang dikonsumsi oleh keluarganya, yakni para kaum ibu.

1. **UPAYA PEMASARAN**

Promosi termasuk hal yang penting dalam sebuah pencapaian keberhasilan bisnis. Pada bisnis ini saya menggunakan beberapa upaya promosi yang memungkinkan bisnis saya dapat diketahui dan diterima di masyarakat, sehingga mendorong berkembangnya kemajuan bisnis ini.

Dalam bisnis ini saya melakukan beberapa promosi, yaitu :

1. *Personal selling* (promosi dari mulut ke mulut). Promosi ini berupa omongan dari seseorang ke orang lain tentang adanya “Chocolate Ogaro”. Namun metode ini memiliki kelemahan, yakni informasi yang disampaikan tidak begitu jelas dan lengkap.
2. Promosi lewat selebaran. Selebaran ditempel di tempat-tempat yang strategis sehingga banyak orang yang kemungkinan membaca dan tertarik untuk kemudian mencobanya.
3. Promosi lewat internet. Promosi ini sangat membantu proses perkembangan bisnis ini dan dapat diakses, karena dengan menggunakan internet dapat menjangkau tempat yang tidak dapat edaran selebaran. Promosi lewat media internet ini, bisa lewat facebook, friendster, blog, twitter, dan lain-lain.
4. Promosi melalui kolega, yaitu dengan menitipkan produk pada kolega dan toko untuk mempromosikan produk ini.

1. **PENGELOLAAN KARYAWAN**

Penggajian yang saya gunakan adalah secara merata. Pengembangan karier yang saya adakan adalah selalu terbuka dengan perubahan, pasar, dan lawan bisnis, karena kita dituntut untuk selalu mencari hal-hal baru atau yang menarik guna dapat bermanfaat untuk kemajuan bisnis produsen ini.

1. **PERKIRAAN HASIL PENJUALAN**

Dalam seminggu saya selaku produsen mampu melakukan dua kali produksi, jadi dalam satu bulan ada delapan kali produksi. Dalam satu kali produksi menghasilkan 56 potong ***Chocolate ogaro***.

Harga per unit = Rp 1.500,00

1 bulan = 448 x Rp 1.500,00 = Rp 672.000,00

Sehingga dalam sebulan kita mendapatkan pemasukan Rp 672.000,00 jika 448 ***Chocolate ogaro*** terjual.

NB: prakiraan penjualan di atas bisa berubah berdasarkan waktu produksi dan biaya yang akan dianggarkan (biaya produksi).

1. **PROSES PRODUKSI**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PROSES PRODUKSI | BAHAN BAKU | TEKNOLOGI | MESIN/ALAT PRODUKSI |
| Coklat leleh | * Coklat Blok |  | * Panci * Kompor * Rantang |
| Agar | * Agar rasa buah * Air |  | * Wajan * Kompor * Suthil * Pisau * Nampan |
| Hiasan “***Chocolate ogaro”*** | * Chocochips |  | * Nampan |

CARA PEMBUATAN :

1. Ke dalam air panas di masukkan agar rasa buah
2. Kemudian di aduk hingga mendidih
3. Setelah mendidih, kemudian di masukkan *fatty acid*
4. Pindahkan agar ke dalam wadah lain dan biarkan hingga mendingin
5. Setelah mendingin agar siap dipotong-potong dan beri jarak antar agar, tujuannya adalah supaya ketika agar ketika dilumuri coklat, agar tersebut tidak lengket satu sama lain karena coklat yang membeku
6. Agar yang sudah dipotong kemudian dilumuri dengan coklat leleh dan taburi dengan *chocochips* dan biarkan hingga coklat dingin dan mengeras
7. “Chocolato Ogaro” siap disajikan

NB : Lebih baik dimasukkan kulkas terlebih dahulu

1. **SKEMA PROSES PRODUKSI**

Pembelian alat dan bahan

Pembuatan produk

Pengemasan produk

Penjualan

1. **PENDANAAN**

Dana yang dibutuhkan untuk modal awal yaitu sebesar Rp 136.000,00 dalam waktu satu bulan.

1. **STUDI KELAYAKAN**

**Lokasi**

Produksi akan saya laksanakan pada lokasi yang strategis.“***Chocolate Ogaro***” produk, akan dipasarkan pada kalangan anak-anak yaitu bisa di koperasi atau kantin dan toko terdekat lingkungan sekolah anak. Dan memiliki kantor sekaligus outlet penjualan khusus ***Chocolate Ogaro*** di Jl. Gubeng Airlangga No.24 A1 Surabaya

**Sarana dan Prasarana**

Demi menunjang kelancaran proses produksi saya menggunakan sarana-prasarana yang mendukung usaha ini yang sangat menunjang keberhasilan pemasaran ***Chocolate Ogaro.*** Lokasi yang digunakan untuk pemasaran adalah toko-toko di sekitar sekolah anak, serta koperasi atau kantin di dalam sekolahnya sehingga memudahkan saya dalam memasok produk. Lokasi yang terjangkau tersebut dapat menekan biaya pemasaran. Di samping itu alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan ***Chocolate Ogaro*** seperti agar, alat masak, wadah, dan sebagainya, mudah diperoleh dan terjangkau sehingga menguntungkan dalam hal proses produksi.

**Sumber Daya Manusia**

Saya juga akan mengadakan *recruitment* anggota kerja menerapkan susunan keanggotaan kelompok saya yaitu Sumber daya Manusia terdiri dari 1 direktur, 8 manajer. Pemilihan peran SDM dalam usaha ini disesuaikan dengan kemampuan dan keahlian masing-masing anggota. Sehingga diharapkan usaha yang dijalankan dapat berkembang sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

**Pembiayaan**

* **Biaya Tetap**

Fix Cost

Kompor gas Rp 200.000,00

Tabung LPG 3kg Rp 150.000,00

Alat perebusan air Rp 60.000,00

Pisau Rp 4.000,00

Nampan Rp 4.000,00

**Total Rp 418.000,00**

Perkiraan umur alat di atas masih bekerja dengan baik adalah selama satu tahun. Sehingga biaya tetap juga merupakan biaya investasi yang akan dibebankan selama 12 bulan. Jadi, biaya investasi selama satu bulan adalah Rp 34.833,00 atau dibulatkan dengan Rp 34.900,00

* **Biaya Variabel**

Biaya variabel dihitung selama 1 bulan dengan rincian sebagai berikut:

Agar Rp 112.000,00 14.000,00

Coklat blok Rp 32.000,00 16.000,00

Chocochips Rp 26.400,00 3.300,00

Elpiji Rp 7.000,00 900,00

**Total Rp 177.400,00 Rp 34.200,00**

* **Biaya Total**

Biaya Total (Total Cost) = Biaya Tetap + Biaya Variabel

= Rp 34.900,00 + Rp 177.400,00 = Rp 212.300,00

* **Biaya dan Harga per Unit**

Biaya per Unit

Catatan: dalam 1 bulan Ogaro yang diproduksi sebanyak 448 bungkus.

Total biaya produksi dalam 1 bulan = Biaya Tetap per Bulan + Biaya Variabel per Bulan

= Rp 34.900,00 + Rp 177.400,00

= Rp 212.300,00

Jadi, Biaya per Unit = Total biaya produksi dalam 1 bulan : jumlah produk yang dihasilkan per bulan = Rp 212.300,00 : 448 bungkus = **Rp 450,00**

Harga per Unit

Harga per unit yang ditetapkan untuk setiap banana blanket adalah Rp 1.500,00-

* **Modal Awal**

Modal awal yang diperlukan dihitung dalam satuan 1 bulan untuk biaya variabel sedangkan untuk biaya tetap dihitung secara keseluruhan.

Modal awal = Total biaya tetap + Biaya Variabel per Bulan

= Rp 418.000,00+ Rp 177.400,00

= Rp 595.400,00

* **Analisis Titik Impas**

Analisis Titik Impas atau Break Event Point (BEP) dibedakan menjadi BEP Harga dan BEP produksi, dengan perhitungan sebagai berikut:

BEP Harga

BEP Harga = Total biaya produksi selama 1 bulan : Jumlah produksi

= Rp 212.300,00 : 448

= Rp 475,00 = Rp 500,00

Jadi, dengan menjual Ogaro sebanyak 448 bungkus selama 1 bulan dengan harga Rp 1.500,00 per bungkus maka sudah dapat mencapai titik impas. Sehingga dapat diperkirakan bahwa dalam 1 hari, 56 buah Chocolate ogaro harus terjual pada tiap toko, kantin dan koperasi yang dititipi.

BEP Produksi

BEP Produksi = Total biaya produksi selama 1 bulan : Harga per unit

= Rp 212.300,00 : Rp 1.500,00

= 141,5 = 142 bungkus

Jadi, untuk mencapai titik impas maka dalam 1 bulan Banana Blanket yang harus terjual pada setiap kantin, toko, warung dan koperasi yang dititipi adalah 142 bungkus dengan harga per bungkus adalah Rp 1.500,00

* **Analisis Keuntungan**

Catatan : Analisis keuntungan dihitung selama 1 bulan.

a. B – C = Keuntungan = Total Pendapatan – Total Biaya Produksi

= (Harga per unit X Jumlah produksi) – Total Biaya Produksi

= (Rp 1500,00 X 448 bungkus) – Rp 212.300,00

= Rp 672.000,00 – Rp 212.300,00

= **Rp 459.700,00**

Jadi keuntungan yang diperoleh dengan menjual 448 buah ***Chocolate Ogaro*** dengan harga Rp 1.500,00 per bungkus dalam 1 bulan adalah Rp 459.700,00.

b. B/C (Benefit Cost Ratio)

B/C lebih dari satu, maka usaha boleh dilanjutkan.

c. Efisiensi Penggunaan Modal

* **Pengembalian Modal**

Catatan : - Dalam 1 bulan diproduksi 448 buah Chocolate Ogaro.

* Dalam 1 minggu, saya memproduksi 2x. Dalam 1 bulan 8x = 8 hari.

Chocolate Ogaro yang harus dijual per hari = 448 bungkus : 8 hari = 56 bungkus per hari

Maka, Pay Back Period = BEP Produksi : penjualan per hari

= 448 bungkus : 56 bungkus/ hari

= 8 hari

Jadi modal akan kembali dalam jangka waktu 8 hari dengan penjualan 56 buah per harinya.

**3.13 STRUKTUR ORGANISASI**

Diskripsi pekerjaan

1. Direktur : memimpin semua jalannya manajemen mulai dari input, proses, dan output.

Input meliputi pemilihan dan pembelian bahan dan alat yang akan dipakai dalam proses produksi sampai pengemasan banana blanket. Proses meliputi semua jalannya proses pembuatan banana blanket. Output meliputi penjualan banana blanket ke target sasaran.

1. Manajer produksi : memimpin jalannya produksi/pembuatan banana blanket. mulai dari pengolahan pisang sampai dengan pencampuran dengan bahan-bahan yang lain dan pengemasannya.
2. Manajer promosi dan pemasaran : memimpin dan mengatur hal-hal yang berkaitan dengan promosi dan penjualan banana blanket ke berbagai tempat/target sasaran.
3. Manajer administrasi : memimpin dan mengatur semua hal-hal yang berkaitan dengan pembukuan dan administrasi yang dilakukan oleh perusahaan.
4. Manajer Riset & Development : memimpin dan mengatur kegiatan yang berhubungan dengan inovasi produk, pengembangan produk, dan uji coba produk.

**BAB IV**

**PENUTUP**

**4.1 KESIMPULAN**

“CHOCOLATE OGARO” merupakan salah satu produk olahan yang berbahan dasar agar yang mempunyai kaya serat dan saya modifikasi dengan coklat, kismis, dan *chocochips*, karena tidak dipungkiri bahwa coklat adalah rasa makanan yang banyak disukai masyarakat khususnya anak-anak.

CHOCOLATE OGARO ini memiliki tujuan umum sebagai berikut : meningkatkan nilai ekonomis dari agar, mendapatkan keuntungan dari bisnis ini, membuat camilan yang sehat bagi masyarakat. Dan juga memiliki tujuan khusus : mempromosikan “CHOCOLATE OGARO” sebagai camilan sehat bagi masyarakat, menarik perhatian masyarakat dengan “CHOCOLATE OGARO” sebagai camilan inovasi baru, memperoleh laba yang tinggi dengan modal yang tidak terlalu banyak dari penjualan “CHOCOLATE OGARO”.

CHOCOLATE OGARO ini juga memiliki banyak manfaat, diantaranya adalah terutama untuk saluran pencernaan, dimana membantu proses mekanik dari usus menjadi lebih mudah karena adanya seratl, dan baik bila dikonsumsi setiap hari karena merupakan bahan alami dari alam. Chocolate Oagro baik dikonsumsi oleh semua umur, terutama bagi anak.

**4.2 KRITIK**

Beberapa kritik yang kami terima untuk memajukan usaha kami, adalah :

1. Jumlah produksi yang terlalu sedikit.

2. Tidak tersedianya *franchise* bagi pihak luar yang ingin bekerja sama.

3. Tidak tersedianya tempat produksi khusus dalam proses pembuatan/produksi Chocolate Ogaro yang sesuai dengan standar SMK3.

**4.3 SARAN**

Beberapa saran yang kami terima untuk memajukan usaha saya, adalah :

1. Mengadakan layanan *delivery service*

2. Mengadakan layanan pemesanan untuk acara-acara seperti ulang tahun, pernikahan, pesta, dll.

3. Membuat website perusahaan, dan mengadakan promosi dan pemasaran melalui internet.

4. Mengadakan *franchise* bagi pihak luar yang ingin bekerja sama memasarkan produk kami.

5. Menambah jumlah tenaga kerja agar dapat meningkatkan jumlah produksi seiring semakin meningkatnya permintaan konsumen.

6. Selalu melakukan inovasi dalam pengembangan variasi rasa.