

# Merintis dan Mengembangkan Usaha Bidang Gizi



Agus Riawan, M.Gz  
Program Studi Sarjana Gizi  
Fakultas Ilmu Kesehatan  
Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai

# Sejarah Singkat

- Wirausaha secara historis sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh **Richard Castillon** pada tahun **1755**
- Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika, dan Kanada
- Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan
- Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat menjadi berkembang

## Apa yang dimaksud “Kewirausahaan”?

- Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi (ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu) ke dalam kehidupan
- Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian
- Dunia kerja yang kini membutuhkan lebih banyak tenaga kerja terdidik dan terlatih menimbulkan tingginya persaingan yang menuntut setiap orang untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuannya

# Gambaran Peluang Usaha Bidang Gizi

- Sampai saat ini sebagian besar penduduk (di Indonesia) masih terpola pada kebiasaan untuk mencari kerja (**menjadi pekerja**) **bukan menciptakan kerja**
- **Mengapa wirausaha dibutuhkan?** Upaya mengubah pola pikir dan budaya mencari kerja menjadi budaya untuk menciptakan kerja sehingga lambat laun hanya bisa dilakukan dengan menanamkan sikap mental wirausaha
- Istilah ***nutripreneurship*** mewakili wirausaha di bidang pangan dan gizi

# Gambaran Peluang Usaha Bidang Gizi

- Bidang gizi klinik dan dietetik mulai dari penyediaan makanan bayi hingga lansia, dan makanan orang sakit dengan seghala jenis dietnya. Konseling gizi saat ini juga sangat dibutuhkan untuk mengimbangi life stile masyarakat yang berubah
- Food service meliputi penyelenggaraan makanan banyak sekarang sangat dibutuhkan, katering konvensional maupun katering diet sekarang makin dibutuhkan
- Gizi olahraga juga sedang menanti konsultan atau penyelenggara makanan untuk klub klub kebugaran, klub sepakbola, dan lain-lain

# Langkah-Langkah Mendirikan Usahan Bidang Gizi

## 1. Menganalisis jenis usaha

- Memastikan bahwa usaha yang akan didirikan merupakan jenis usaha yang diminati
- Lebih baik ditunjang dengan keahlian dan pengalaman
- analisis Break Event Point untuk menentukan potensi yang ada dalam jenis usaha
- Jabarkan rencana usaha secara detail (*Sales forecast*, analisa arus kas, dan sebagainya)
- Susun rencana pemasaran

# Langkah-Langkah Mendirikan Usahan Bidang Gizi

## Break Event Point (BEP)

BEP adalah kondisi jumlah total pendapatan sama dengan jumlah total pengeluaran untuk keperluan produksi pada jangka waktu tertentu

## Manfaat BEP

1. Menjadi pedoman untuk investasi
2. Mengetahui proyeksi keuangan, nilai jual beli saham, hingga perencanaan anggaran yang akan dilakukan
3. Patokan margin (perusahaan tidak merugi)

# Langkah-Langkah Mendirikan Usahan Bidang Gizi

## Cara Menghitung Break Event Point (BEP)

### Rumus BEP Unit

**BEP (Dalam unit) = Biaya Tetap Produksi / (Harga jual per unit - Biaya variabel per unit)**

### Rumus BEP Rupiah

**BEP (Dalam rupiah) = Biaya Tetap Produksi / Margin Kontribusi Per Unit x Harga Per Unit**

# Langkah-Langkah Mendirikan Usahan Bidang Gizi

## Cara Menghitung Break Event Point (BEP)

1. Biaya Variabel Sebesar Rp. 3.000,- (biaya pembuatan jus)
  2. Harga jual jus : Rp. 5.000/unit/gelas
  3. Biaya tetap yang dikeluarkan : Rp. 250.000,-
- Hitunglah BEP dalam Unit dan BEP dalam Rupiah!

### Rumus BEP Unit

**BEP (Dalam unit) = Biaya Tetap Produksi / (Harga jual per unit - Biaya variabel per unit)**

$$250000 / (5000-3000) = 125 \text{ unit}$$



# Langkah-Langkah Mendirikan Usahan Bidang Gizi

## 2. Menyusun Konsep yang Sesuai

Jika akan mencari pendanaan dari luar, **rencana usaha/business plan proposal adalah sebuah kebutuhan**. Jika akan membiayai usaha itu sendiri, **rencana usaha** juga akan membantu Anda mengetahui berapa **banyak dana** yang Anda akan butuhkan untuk memulai, **apa yang perlu untuk dilakukan kapan**, dan **dimana yang dituju**

# Langkah-Langkah Mendirikan Usahan Bidang Gizi

## 3. Menyiapkan Modal

- Banyak orang ingin memulai usaha, namun tidak mempunyai modal sehingga tidak jalan
- Modal dapat dihasilkan dari modal sendiri dari hasil **menabung**, mencari modal dari **investor**, atau **meminjam uang dari bank**, dan **sistem *partnership***

# Langkah-Langkah Mendirikan Usahan Bidang Gizi

## 4. Mendaftarkan Usaha (Legal/diakui hukum)

- Tentukan struktur hukum untuk usaha.
- Pilih nama yang baik bagi usaha.
- Daftarkan nama usaha kepada Ditjen HKI sebagai merek dagang resmi dan sah di mata hukum.
- Siapkan dokumen-dokumen organisasi.
- Uruslah surat-surat perijinan usaha, seperti Akta Pendirian perusahaan, Nama Perusahaan, Hak atas nama perusahaan, Pengakuan dan pengesahan

# Langkah-Langkah Mendirikan Usahan Bidang Gizi

## 5. Perluas *Networking*

- *Networking* dapat menjadi landasan untuk kelangsungan usaha
- Seseorang dapat bergabung dengan komunitas yang terkait dengan jenis usaha
- Hal ini dapat dilakukan sebelum memulai usaha sendiri, sehingga pada saat mulai memasarkan produk/jasa yang ditawarkan, seseorang telah memiliki *networking* yang luas

# Hambatan Memulai Usaha

➤ **Beberapa hambatan dalam berwirausaha:**

1. Kesulitan modal
2. Mencari pemasok dan menjual produk
3. Takut gagal dan tidak mau ambil risiko
4. Salah perencanaan dan analisis
5. Melakukan bisnis yang tidak sesuai dengan diri sendiri
6. Rasa malas, kurang semangat dan tidak percaya diri

# Karakter Seorang Nutripreneur

- **Kreativitas dan keberanian.**
- **Semangat dan kemauan.**
- **Mampu dalam menganalisis yang tepat.**
- **Berani dalam menghadapi resiko.**
- **Berjiwa kepemimpinan.**

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 1. Pengetahuan tentang kewirausahaan

- Artinya, harus punya pengetahuan tentang aktivitas-aktivitas bisnis, seperti misalnya, menghitung kas, alokasi modal, strategi pemasaran, dan lain-lainnya. Khususnya yang berkaitan dengan bidang bisnis yang sedang dijalani.

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 2. Memiliki keterampilan berwirausaha

- Tanpa keterampilan, usaha dapat berjalan namun tidak maksimal, dan bisa berpotensi bangkrut dalam waktu yang singkat.

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 3. Berani mengambil tindakan

- Keinginan untuk berwirausaha pasti banyak dimiliki orang, tapi hanya sedikit dari pengusaha yang berani bergerak. Jika hanya memikirkan konsep dan tidak ada tindakan, bisnis tidak akan berjalan

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 4. Berani mengambil risiko

- Selain tindakan, keberanian dalam menghadapi kemungkinan-kemungkinan terburuk juga menjadi kunci untuk sukses menjadi pengusaha.

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 5. Percaya diri

- Percaya terhadap diri sendiri juga menjadi faktor keberhasilan wirausaha. Wajar saja harus memiliki kepercayaan diri yang tinggi, karena bisnis tersebut yang membangun dan pengusaha yang menjalankan. Ketidakpercayaan terhadap diri sendiri bisa menghambat pengambilan setiap keputusan dalam berbisnis

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 6. Kreativitas

- Persaingan di dunia usaha sangatlah berat. Seorang pengusaha harus berhadapan dengan pengusaha lainnya dengan bidang usaha yang sama, bahkan terkadang dengan kualitas produk yang serupa pula. Jika bersaing seperti itu mungkin akan sulit mencapai kesuksesan. Oleh karenanya, perlu menggunakan kreativitas untuk menjadi beda dengan orang lain

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 7. Kecerdasan dalam wirausaha

- Jika tidak bisa menghadapi setiap tantangan yang muncul, potensi menyerah di tengah jalan alias bangkrut bisa terjadi. Oleh sebabnya, pengusaha perlu cerdas dalam menjalankan bisnis. Cerdas mengatasi masalah yang ada dan cerdas menentukan setiap keputusan bisnis.

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 8. Kemampuan Kerjasama dalam tim

- Faktor keberhasilan wirausaha tidak bisa ditentukan dari sang pemilik saja, tapi juga ke seluruh pihak yang terlibat, termasuk karyawan. Sebagai pemimpin, harus mementingkan kerja sama tim, tidak boleh egois.

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 9. Kesabaran

- Faktor keberhasilan wirausaha selanjutnya adalah kesabaran. Pengusaha harus sabar menghadapi berbagai masalah yang dihadapi seperti sabar menghadapi konsumen, sabar menghadapi klien, bahkan sabar menghadapi pemasukan yang terus menurun

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 10. Pengalaman

- Pengalaman juga bisa menjadi faktor keberhasilan wirausaha. Pengalaman bisa menjadi guru yang paling tepat untuk menentukan sesuatu dengan tepat

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 11. Faktor Koneksi

- Dalam dunia profesional, koneksi menjadi hal yang penting, bahkan bisa disebut sebagai penentu keberhasilan usaha. Koneksi dengan sesama pengusaha, klien, dan bahkan sahabat sangat bermanfaat untuk bisnis. Dengan koneksi, pengusaha bisa berpotensi membangun bisnis lebih besar lagi.

# Faktor Keberhasilan Seorang Nutripreneur

## 12.Faktor Kepemimpinan

- Seorang pengusaha memiliki tanggung jawab terhadap nasib bisnis dan juga karyawan yang dimiliki. Mengatur bisnis dan bawahan secara bersamaan bukanlah hal mudah. Tapi, pengusaha bisa sukses jika memiliki faktor kepemimpinan yang baik. Kepemimpinan bisa menuntut bisnis menuju arah yang diinginkan. Namun, cara memimpin yang tidak baik justru dapat membuat bisnis bangkrut.

# **Faktor Kegagalan Seorang Nutripreneur**

- 1. Tidak jujur dalam mengelola usaha.**
- 2. Tidak kompeten sama sekali dalam bidang bisnisnya alias hanya modal nekat.**
- 3. Tidak memiliki kemampuan manajemen keuangan yang baik.**
- 4. Tidak sepenuhnya bersemangat dalam mengembangkan usaha.**
- 5. Kurangnya keahlian manajemen sumber daya manusia yang baik.**



# Terima Kasih

Agus Riawan  
Program Studi Sarjana Gizi  
Fakultas Ilmu Kesehatan  
Universitas Pahlawan Tuanku  
Tambusai

 [riawanagus39@gmail.com](mailto:riawanagus39@gmail.com)

 +6281276339394