

BUSINESS PLAN

“CAKE PELANGI DADAR GULUNG”

Disusun Untuk Memenuhi Tugas

Mata Kuliah Kewirausahaan



*Building
Future
Leaders*

Dosen Pengampu

Dr. Dedi Purwana, E.S., M. Bus.

Disusun oleh :

Siti Nafilah

8105164118

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2018

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkatnya saya dapat menyelesaikan tugas *business plan* yang diberikan oleh bapak Dr. Dedi Purwana, E.S., M. Bus. sebagai dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan. *Business Plan* merupakan salah satu faktor pengukur bagi mahasiswa dalam memenuhi mata kuliah Kewirausahaan, dimana dari rencana bisnis yang dibuat bisa menjadi jembatan bagi seseorang untuk memulai suatu usaha.

Saya menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari sempurna, baik dari teknik penulisan maupun materi mengingat kemampuan yang kami miliki. oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu saya harapkan demi kesempurnaan makalah ini.

Sebelumnya, saya mohon maaf jika terdapat kata-kata yang kurang berkenan. Semoga dengan penyusunan makalah ini memberikan manfaat bagi pembaca sehingga dapat menambah pengetahuan dan pemahaman diri. Akhir kata, saya sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan makalah ini. Semoga Allah SWT senantiasa meridhai segala usaha kita. Aamiin.

Jakarta, 4 April 2018

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	3
RINGKASAN EKSEKUTIF (<i>Executive Summary</i>)	5
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	6
1.2. Visi dan Misi	7
1.3. Tujuan dan Manfaat	8
1.4. Data Perusahaan	8
1.5. Data Pemilik.....	8
1.6. Konsep Usaha.....	8
BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	
2.1. Aspek Pasar	10
2.1.1. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran	10
2.1.2. Jenis Produk yang Dipasarkan	10
2.1.3. Target Pasar	10
2.1.4. Pesaing	10
2.1.5. Sasaran Pembeli	11
2.1.6. Diferensiasi	11
2.1.7. STP	11
2.2. Aspek Pemasaran	12
2.2.1. Promosi	12

2.2.2.	Pengembangan Pasar	13
2.2.3.	Pengembangan Produk	13
2.2.4.	Langkah-langkah Promosi	13
2.3.	Analisis SWOT.....	13
2.4.	Analisa 4P	15
2.5.	Distribusi	16
BAB III ASPEK PRODUKSI		
3.1.	Deskripsi Produk.....	17
3.2.	Jenis Produk	17
3.3.	Kualitas Produk.....	18
3.4.	Komposisi Produk	18
3.5.	Proses Pembuatan Produk	18
3.6.	Pengemasan Produk	19
BAB IV ASPEK KEUANGAN		
4.1.	Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha.....	20
4.2.	Proyeksi Rugi/Laba.....	24
4.3.	Proyeksi BEP	25
BAB V ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN		
5.1.	Resiko/Hambatan	26
5.2.	Tindakan Alternatif	26
BAB VI PENUTUP		
6.1.	Kesimpulan	28
6.2.	Saran.....	28

Ringkasan Eksekutif

Pelangi dadar gulung merupakan sebuah kuliner yang memproduksi dan menjual dadar gulung tetapi tidak seperti biasanya. Dengan modifikasi rasa keju, coklat, coklat putih, buah, dan sebagainya yang membuat kue ini berbeda dan menjadi unik dengan varian warna dari kulit kue tersebut. Usaha ini adalah usaha homemade yang kemudian dipromosikan melalui media sosial (instagram, WhatsApp, Line, dsb). kue ini merupakan kue sederhana khas indonesia yang cocok menemani seseorang dipagi hari dengan secangkir kopi atau teh hangat. Selain, pengantar makan dipagi hari, pelangi dadar gulung dapat dijadikan sebagai dessert atau bisa dijadikan makanan penunda lapar dengan kandungan gizi dari isian kue tersebut.

Executive Summary

Pelangi Dadar Gulung are a culinary that produces and sells rolled dumplings but not as usual. With modifications to the taste of cheese, chocolate, white chocolate, fruit, and so on which makes this cake different and unique with the color variant of the cake skin. This effort is a homemade endeavor which is then promoted through social media (instagram, WhatsApp, Line, etc.). This cake is a typical Indonesian simple cake suitable to accompany someone in the morning with a cup of coffee or warm tea. In addition, introductory meal in the morning, rainbow omelet can be used as a dessert or can be used as food hunger delay with nutritional content of the cake stuffing.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Dengan dorongan pihak keluarga dalam memotivasi seorang anak untuk berwirausaha, merupakan salah satu pendukung utama yang dikatakan sebagai modal awal anak untuk membuka usaha. Terlebih, jika melihat keadaan perekonomian Indonesia saat ini, dimana masih banyak kalangan yang tidak memiliki pekerjaan dikarenakan lapangan pekerjaan yang masih kurang memadai. Jumlah lapangan pekerjaan tidak sebanding dengan jumlah penduduk yang setiap harinya kunjung bertambah. Oleh sebab itu, saat ini sangat dibutuhkan bibit-bibit seorang wirausahawan yang bisa menciptakan lapangan kerja untuk orang lain sehingga pengangguran di Indonesia pun bisa lambat laun berkurang.

Peluang bisnis atau berwirausaha pada sektor makanan sangat terbuka lebar karena semua manusia pasti membutuhkan makanan. Pengusaha harus pandai dan kreatif dalam menciptakan suatu usaha dalam bidang makanan. Karena, pada era zaman sekarang, semakin kreatif seseorang membuat suatu usaha akan semakin menarik perhatian konsumen untuk mencoba kuliner tersebut.

Dadar gulung merupakan salah satu makanan pengantar masyarakat Indonesia di pagi hari. Siapa yang tidak tahu kue sederhana dengan isian kelapa yang cocok ditemani dengan secangkir kopi hangat. Namun, pada saat ini kue dadar tersebut sudah mulai menghilang di muka bumi karena seiring banyak makanan yang menggantikan kue tersebut.

Oleh karena itu, dengan adanya peluang yang menjanjikan ini maka saya berencana untuk merancang usaha kuliner “Pelangi Dadar Gulung” yang tentunya saya melakukan diferensiasi dalam bidang usaha ini agar para konsumen lebih tertarik untuk membeli produk saya. Pelangi Dadar gulung yang dimaksud disini ialah warna dari kulit lumpia itu yang menyerupai warna pelangi atau dapat *request* warna, seperti hijau, merah

jambu, ungu, dan sebagainya. Pembuatan kue ini yang bersifat kreatif dilakukan dengan cara yang sangat sederhana, tetapi lebih higienis, serta akan dijual dengan harga yang sangat terjangkau, maka tentunya hal ini akan menarik minat masyarakat untuk membelinya.

1.2. Visi dan Misi

Visi

“Menciptakan produk makanan yang sederhana nan berkualitas serta banyak diminati atau disukai masyarakat dengan mengedepankan tampilan yang unik dan menarik.”

Misi

- Terus melakukan inovasi – inovasi agar selalu menarik minat beli masyarakat.
- Menjaga kualitas produk agar menjadi produk yang berkualitas.
- Selalu membuat kesan yang baik kepada setiap pelanggan.
- Menyediakan layanan bagi konsumen yang ingin memberikan saran.

1.3. Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dan manfaat untuk menyusun proposal bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Menjadikan mahasiswa lebih kreatif dan inovatif tentang berwirausaha.
2. Melatih mahasiswa agar dapat berwirausaha dengan baik.
3. Untuk memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan.
4. Untuk menambah pengalaman dan pengetahuan tentang berwirausaha.
5. Dapat belajar sendiri dan mengisi waktu luang dengan kegiatan yang bermanfaat dan berorientasi pada masa depan.
6. Untuk selalu berpikir aktif, kreatif dan inovatif serta mengasah kemampuan mahasiswa dalam berbisnis sehingga memunculkan banyak ide-ide baru yang dapat menjadi peluang usaha yang menguntungkan.
7. Untuk membantu berfikir kritis dan objektif atas bidang usaha yang dijalankan

1.4. Data Perusahaan

1	Nama Perusahaan	Pelangi Dadar Gulung
2	Bidang Usaha	Kuliner
3	Jenis Produk	Dadar Gulung
4	Alamat Perusahaan	Jl. Bulak Timur 1 RT 002/ RW 016 No. 25
5	Nomor Telepon	021-8614646
6	Alamat Email	pelangiDarGul@gmail.com

1.5. Data Pemilik

1	Nama	Siti Nafilah
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Tempat, Tanggal Lahir	Jakarta, 13 Agustus 1998
4	Alamat	Jl. Bulak Timur 1 RT 002/ RW 016 No. 25
5	Telepon/HP	0878-8751-4266
6	E-mail	nafilasiti@gmail.com
7	Peran Dalam Perusahaan	Owner

1.6. Konsep Usaha

Pelangi dadar gulung yang merupakan suatu produk dadar gulung yang unik dari kebanyakan produk dadar gulung lainnya, karena memiliki tampilan yang unik dan menarik serta varian rasa atau isi dari dadar gulung, yaitu warna merah muda dengan varian isi selai strawberry, hijau dengan isi keju dan coklat, ungu dengan selai blueberry, dan varian warna isi lainnya. Warna dadar gulung ini bisa berasal dari warna alami seperti hijau daun pandan, merah muda dengan ekstrak buah strawberry, kuning dengan ekstrak buah jeruk, namun akan tetapi jika varian rasa yang menghasilkan warna pastel akan dicampur dengan pewarna makanan. Dengan warna dan varian rasa dari dadar gulung ini akan menarik para konsumen untuk menyicipi rasa dadar gulung ini.

Outlet Pelangi dadar gulung juga terdapat di lokasi yang strategis yang dapat dijangkau oleh kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Suasana yang diciptakan outlet pelangi dadar gulung pun bersih dan nyaman, sehingga para konsumen dapat menyantap langsung produk pelangi dadar gulung di outlet dan juga dapat langsung dibawa pulang. Selain dadar gulung dengan tampilan yang unik dan menarik harga pelangi dadar gulung pun terjangkau dan dapat disantap dari usia anak – anak hingga dewasa. Pelangi dadar gulung bisa memudahkan pelanggan untuk memesan makanan, tidak perlu datang atau mengantre di outlet, para pelanggan dapat memesan dadar gulung ini dengan order ke pelangi dadar gulung. Selain itu, pelangi dadar gulung juga menyediakan jasa *cash on delivery* dan gratis antar bila pelanggan berada di kawasan daerah Duren Sawit Jakarta Timur.

BAB II

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

2.1. Aspek Pasar

2.1.1. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran

Usaha penjualan pelangi dadar gulung ini merupakan usaha kecil yang dijalankan dari awal dengan membuka satu outlet yang berlokasi di rumah pemilik. Jika usaha ini berhasil atau sukses dan dapat mencapai tujuan yang diharapkan, maka pemilik akan memperbesar usaha ini dengan membuka cabang-cabang.

2.1.2 Jenis Produk yang Dipasarkan

Produk yang saya pasarkan merupakan dadar gulung dengan berbagai varian rasa dan isi yang mempunyai tampilan yang unik yaitu warna – warni dan juga memiliki kandungan yang bergizi.

2.1.3. Target Pasar

Produk dadar gulung bisa dinikmati oleh berbagai kalangan mulai dari anak sekolah, mahasiswa, pegawai kantoran, ibu rumah tangga, sampai dengan lansia sekalipun dapat menikmati produk ini karena menggunakan bahan-bahan yang alami dan berkualitas.

2.1.4. Pesaing

Untuk saat ini kami mempunyai beberapa pesaing. Seperti pedagang kue keliling dan dadar gulung yang dititipkan di beberapa warung. Walaupun dadar gulung sudah sedikit demi sedikit menghilang saat ini. Namun, pengaruh pesaing terhadap penjualan dadar gulung sedikit berpengaruh karena para pesaing sudah terlebih dahulu berjualan dadar gulung dan juga tempat berjualannya yang cukup strategis sehingga banyak orang yang melakukan aktivitas disekitar ditempat tersebut dan sering membeli dadar gulung di sana.

2.1.5. Sasaran Pembeli

Sasaran dari Pelangi dadar gulung ini adalah para penikmat kue ringan di pagi hari atau tambahan kue untuk hajatan, dari semua kalangan mulai dari anak sekolah, pegawai kantoran, mahasiswa, ibu rumah tangga, dan lain-lain. Terutama yang sangat tertarik dengan tampilan dadar gulung yang unik.

2.1.6. Differensiasi

Strategi diferensiasi yang dilakukan dadar gulung adalah diferensiasi produk yang mencakup pada tampilan yang menarik yaitu terdapat berbagai varian warna dan kandungan gizi yang dihasilkan dari kue tersebut.

2.1.7. Strategi STP (*Segmentation ,Targeting ,Positioning*)

1) *Segmentation*

a. Demografis

Segmentasi ini dilakukan dengan membagi pasar ke dalam kelompok-kelompok berdasarkan variabel demografis seperti: Usia, jenis kelamin, besarnya keluarga, pendapatan, ras, pendidikan, pekerjaan.

1. Umur

Produk pelangi dadar gulung ini dapat dikonsumsi oleh kaum anak-anak hingga dewasa.

2. Jenis Kelamin

Produk pelangi dadar gulung dapat dikonsumsi oleh semua jenis kelamin.

3. Pendapatan

Produk pelangi dadar gulung ini dapat dibeli dengan pendapatan konsumen, dimana pendapatan konsumen golongan menengah keatas dan golongan menengah kebawah. Karena Produk pelangi dadar gulung memiliki harga yang terjangkau untuk golongan menengah keatas dan golongan menengah kebawah.

4. Segmentasi Demografik Multivariasi

Produk pelangi dadar gulung ini diarahkan pada segmentasi umur, jenis kelamin dan pendapatan sehingga produk dapat secara maksimal diterima oleh konsumen dan memberikan suatu kepuasan konsumen .

2) Targeting

Setelah memetakan pasar, tahap targeting adalah membidik kelompok konsumen mana yang akan kita sasar atau strategi target market. Setiap perusahaan pasti mempunyai target penjualan produksinya, dalam hal ini target pemasaran pelangi dadar gulung adalah anak – anak, remaja hingga dewasa. Hal ini disebabkan karena produk pelangi dadar gulung memiliki tampilan yang unik dan menarik bagi anak – anak dan remaja dan juga rasa yang lezat dan bergizi juga akan menjadi hal yang menarik bagi konsumen dewasa. Terlebih untuk para remaja atau dewasa yang memiliki hobby mencari makanan-makanan yang unik, namun tidak menghilangkan ciri khas negara Indonesia.

3) Positioning

Pada posisi pasar pelangi dadar gulung merupakan makanan yang bergizi tanpa adanya bahan kimia yang berbahaya. Kami juga berinovasi pada warna dadar gulung yang mempunyai berbagai varian warna dan rasa yang lezat dan memiliki kandungan yang bergizi dan mampu memberikan kesan cantik, dan lezat agar konsumen lebih tertarik dan juga diimbangi oleh bahan dasar yang memberikan gizi baik.

2.2. Aspek Pemasaran

2.2.1. Promosi

Promosi yang akan kami lakukan dengan menyebarkan brosur tempat-tempat ramai dan menyebarkannya di sosial media seperti Blogger, Facebook, Twitter, BBM, dan lain-lain. Pada bulan-bulan pertama kami juga akan memberikan diskon maupun potongan harga kepada para konsumen, agar para konsumen tertarik terhadap produk kami dan dapat berkunjung kembali.

2.2.2. Pengembangan Pasar

Setelah berhasil pada usaha pertama ini. Kami akan mencoba untuk membuka cabang “Pelangi Dadar Gulung” baik didalam kota maupun luar kota agar nantinya para konsumen bisa lebih mengenal keunikan dan citarasa dari makanan ini.

2.2.3. Pengembangan Produk

Pengembangan produk kedepan untuk produk pelangi dadar gulung ini hanya dikembangkan dengan cara penyajian ataupun cara pendistribusian ke langganan. Dadar gulung yang unik dan menarik pastinya akan menjadi salah satu daya tarik bagi para konsumen.

2.2.4. Langkah-langkah Promosi

Pada permulaan kami akan mencoba memberikan potongan harga pada konsumen dan terus mempertahankan citarasa yang kami punya tanpa mengubahnya ke yang lebih buruk.

2.3. Analisis SWOT

1. KEKUATAN (*strength*)

- a. Pelangi dadar gulung memiliki tampilan yang unik dan menarik karena memiliki berbagai varian warna sehingga membuat konsumen ingin merasakan produk ini
- b. Selain varian warna kulit dari dadar gulung ini, ragam varian rasa pun kami sajikan dalam kue ini.
- c. Pelangi dadar gulung memiliki rasa yang lezat karena pemilihan bahan baku yang berkualitas.
- d. Harga pelangi dadar gulung sangat terjangkau bagi semua kalangan.
- e. Lokasi outlet yang letaknya strategis sehingga mudah dijangkau oleh konsumen baik dengan kendaraan pribadi atau kendaraan umum.
- f. Terdapat layanan sistem pemesanan online sehingga konsumen dari berbagai daerah di Jakarta dapat memesan produk ini dengan tambahan biaya pengiriman.

2. KELEMAHAN (*weakness*)

a. Produk hanya satu jenis

Produk yang ditawarkan hanya satu jenis dari kebanyakan kue sederhana yang ada, jika selera konsumen terus berubah, bukan tidak mungkin produk ini akan di tinggalkan dan beralih ke produk lain yang lebih inovatif.

b. Masa *expired* singkat

Dadar gulung ini memiliki masa *expired* yang singkat, bisa disimpan didalam lemari pendingin namun cita rasa dari kue ini dapat berkurang jika disimpan didalam lemari pendingin karena kue ini dapat keras.

3. PELUANG (*opportunities*)

a. Selera

Produk pelangi dadar gulung membuat kue ini menjadi lezat dan mempunyai berbagai varian warna dan rasa dari isi dadar gulung ini. Inovasi warna ini juga dimaksudkan untuk membidik/menarik semua segmen pasar sehingga produk pelangi dadar gulung menjadi suatu selera dimasyarakat sebagai peluang untuk mendapatkan lebih banyak profit.

b. Persaingan

Melihat dari persaingan peluang bisnis ini akan sangat menjanjikan sekali, hal ini karena saingan untuk usaha ini bisa dikatakan belum banyak.

4. ANCAMAN (*threats*)

a. Akan banyak pihak lain yang akan meniru usaha pelangi dadar gulung ini, terutama keunikan dan produknya hal ini tentu akan membuat saingan yang baru bagi kita.

b. Adanya pedagang – pedagang asongan atau tradisional yang ada di masyarakat dan berkeliling menjualkan dagangan dadar gulung mereka dengan harga yang lebih murah.

2.4. Analisa 4P

1. Produk (*Product*)

Produk pelangi dadar gulung ini merupakan makanan pengantar atau *Dessert* yang cocok dimakan untuk para penggemar jajanan khas Indonesia. Disamping itu makanan ini tidak menggunakan bahan pengawet yang membahayakan dan aman dikonsumsi. Untuk menarik minat pelanggan, produk makanan pelangi dadar gulung dikemas dan disajikan menarik, praktis, dan siap dimakan.

2. Harga Jual (*Price*)

Harga jual produk pelangi dadar gulung disesuaikan dengan harga para pesaing yakni seharga Rp. 3.500,00 untuk satu buah dadar gulung. Untuk satu porsi bentuk pelangi dengan warna merah, kuning, hijau, dan biru dikenakan harga satu porsinya Rp. 13.000,00. Dengan tampilan menarik serta rasa yang lezat dan bergizi, Pelangi dadar gulung ini dapat menarik minat para konsumen dan juga kaya akan protein serta sebagai makanan penunda lapar.

3. Promosi (*Promotion*)

Promosi pelangi dadar gulung dilakukan dengan memberikan *discount* untuk pembelian dalam satu bulan pertama. Promosi yang akan kami lakukan dengan menyebarkan brosur tempat-tempat ramai dan menyebarkannya di sosial media seperti Instagram, Twitter, Line, *Whatsapp* dan lain-lain. Pada bulan-bulan pertama kami juga akan memberikan diskon maupun potongan harga kepada para konsumen, agar para konsumen tertarik terhadap produk kami dan dapat berkunjung kembali.

4. Sistem Pemasaran dan Distribusi (*Place*)

Tempat yang kami gunakan dalam usaha ini adalah tempat tinggal pemilik yang berlokasi strategis di pinggir jalan raya dan dapat diakses oleh kendaraan pribadi maupun umum.

2.5. Distribusi

Tempat penjualan produk pelangi dadar gulung berada di tempat yang strategis, Dengan jumlah penduduk yang padat di sekitar tempat penjualan. Hal ini yang cukup mendukung kegiatan perdagangan tersebut. Karena, strategis akan sedikit banyak menimbulkan Efek untuk membeli jajanan sederhana ini, Orang yang tadinya belum tahu keberadaan Produk kita serta keunikan yang kita miliki dengan lebih cepat diketahui, dengan demikian Faktor Manusia yang biasanya suka mencoba coba hal hal baru akan timbul.

BAB III

ASPEK PRODUKSI

3.1. Deskripsi Produk

Pelangi dadar gulung merupakan produk kue sederhana yang sering dijumpai masyarakat, namun pada saat ini kue tersebut sudah mulai perlahan-lahan menghilang di pasaran. Memiliki tampilan yang unik dan menarik dengan adanya varian warna dari kulit dadar gulung tersebut dan varian isi atau rasa dari dadar gulung. Dengan warna dadar gulung yang menarik, terlebih jika memilih paket pelangi dari dadar gulung tersebut. Hal ini yang menambah kesan cantik dari produk ini. Karena dadar gulung akan disusun seperti bentuk pelangi yang indah. Dengan warna dadar gulung yang beragam seperti warna hijau yang berasal dari daun sugi atau daun pandan, warna kuning dengan campuran buah jeruk, warna merah dengan campuran buah strawberry, dan warna lainnya. Dihidangkan selagi hangat bersama secangkir kopi atau satu gelas juice buah membuat pelangi dadar gulung menjadi sasaran *dessert* atau makanan pengantar yang pas untuk disantap

3.2. Jenis Produk

Jenis produk yang ada pada “Pelangi Dadar Gulung” terdiri dari satu pcs dadar gulung atau satu paket pelangi yang terdiri dari warna-warna pelangi seperti merah, kuning, hijau, biru. Atau konsumen bisa memesan paket warna pastel.

Jika konsumen ingin memilih tambahan menu di luar paket, maka ada tambahan jenis menu yaitu :

- Pancake pelangi
- Pelangi dingin (*Ice cream*)
- Kue cubit pelangi

3.3. Kualitas Produk

Kualitas produk yang kami berikan sangatlah berkualitas karena bahan-bahan yang digunakan merupakan bahan-bahan alami tanpa mengandung pengawet apapun.

3.4. Komposisi Produk

Komposisi dari Pelangi dadar gulung adalah :

- Tepung terigu
- Garam
- Tepung Kanji
- Santan/kara
- Telur
- Minyak
- Air
- Daun pandan/daun sugi
- Strawberry
- Pasta jeruk, dsb.

Untuk isian dadar gulung :

- Keju
- Cokelat
- Cokelat putih
- Meses ceres
- Kismis
- Aneka buah-buahan

3.5. Proses Pembuatan

CARA MEMBUAT DADAR GULUNG :

Example: pembuatan dadar gulung hijau (daun pandan) rasa kelat (keju cokelat)

1. Campurkan tepung terigu dengan telur, tepung kanji, pasta pandan serta garam dan aduk hingga semua bahan tercampur merata
2. Siapkan campuran isi dadar gulung sesuai selera. Misalnya isi kombinasi coklat dengan coklat putih lalu dicampur dengan keju. Hal yang dilakukan ialah panaskan kedua coklat tersebut secara terpisah lalu setelah cair dan sedikit mendingin masukkan kedalam plastik. Jika adonan kulit telah selesai baru ujung plastic tersebut digunting sedikit untuk memudahkan menghiasi dadar gulung tersebut
3. Tuangkan santan dan air perasan dari daun suji pada adonan, sedikit demi sedikit
4. Panaskan wajan dan olesi dengan minyak goreng, setelah itu tuang adonan di atas wajan yang panas, buatlah dadar gulung hingga adonan matang dan menipis
5. Gulung salah satu lembar adonan kulitnya pada adonan isian dan gulung dengan baik sehingga kulit dadar gulung tidak robek, lipat bagian ujungnya sampa rapi dan dadar gulung isi kelat (Keju coklat) pun siap untuk disajikan dan dinikmati bersama anggota keluarga.

3. 6. Pengemasan Produk

Jika konsumen memesan untuk *take away* maka, dadar gulung ini disusun seperti pelangi dengan menggunakan kardus untuk pelindung kue dadar ini agar tetap terlihat cantik. Sementara untuk pesanan langsung dapat disusun menggunakan piring saji.

BAB IV
ASPEK KEUANGAN

4.1. Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha adalah sebesar Rp. 2.950.000,-. Dana tersebut dialokasikan untuk kebutuhan pengeluaran awal produksi. Berikut ini adalah rincian kebutuhan awal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha pada awal produksi.

a. Investasi

No.	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan/Tahun (Rp)
1	Gerobak / Etalase	1	Unit	1.500.000	1.500.000	3	500.000
2	Kompor Gas	1	Unit	150.000	150.000	3	50.000
3	Tabung Gas 3kg	1	Unit	120.000	120.000	3	40.000
4	Blender	1	Unit	200.000	200.000	2	100.000
5	Baskom/mangkuk	2	Unit	12.000	24.000	3	8.000
6	Panci	1	Unit	60.000	60.000	3	20.000
7	Pisau	2	Unit	50.000	100.000	2	50.000
8	Sendok	1	Unit	25.000	25.000	2	12.500
9	Talenan	2	Unit	5.000	10.000	1	10.000
Total Biaya					2.134.000		790.500

b. Bahan baku untuk produksi

No.	Bahan	Jumlah	Total Harga per Produksi	Total Harga per Tahunan
	Bahan Utama			
1	Garam	50 gr	500	165.000
2	Tepung Kanji	2 kg	10.000	3.300.000
3	Tepung Terigu	5 kg	35.000	10.000.000
4	Santan	5 kg	50.000	2.000.000
5	Telur	20 kg	160.000	10.000.000
6	Minyak	10 kg	150.000	9.900.000
7	Daun pandan	100 pcs	30.000	3.000.000
8	Pasta/buah strawberry	5 kg	50.000	5.000.000
9	Pasta/buah orange	5 kg	50.000	5.000.000
10	Pasta /buah naga	5 kg	50.000	5.000.000
11	Mentega	1 kg	25.000	2.000.000
	Bahan Pelengkap :			
1	Keju	20 Kg	200.000	12.000.000
2	Cokelat	10 kg	70.000	8.000.000
3	Cokelat putih	10 kg	80.000	9.200.000
4	Susu kental manis	50 pcs	500.000	15.000.000
5	Kismis	1 kg	20.000	300.000
6	Kacang	2 kg	20.000	300.000
7	Kardus	20 pcs	40.000	11.000.000
8	Sendok Plastik	100 pcs	30.000	9.900.000
Jumlah			1.120.000	121.065.000

*1 Tahun Kerja = 330 hari

c. Biaya Operasional

No.	Komponen	Biaya per bulan	Biaya per tahun
1	Listrik & Air	50.000	600.000
2	Gas	20.000	240.000
3	Komunikasi & Informasi Promosi	50.000	600.000
4	Tenaga Kerja 1 orang	1.000.000	12.000.000

5	Pemeliharaan Alat	40.000	480.000
6	Sewa	1.500.000	18.000.000
Jumlah		2.660.000	31.920.000

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha Pelangi Dadar Gulung adalah sebesar Biaya Peralatan + Biaya Bahan Baku + Biaya Operasional

$$= \text{Rp. } 2.369.000 + \text{Rp. } 1.120.000 + \text{Rp. } 2.660.000$$

$$= \text{Rp. } 6.149.000$$

Total Biaya

Biaya Investasi Rp. 2.369.000 / tahun

Biaya Produksi Rp. 121.065.000 / tahun

Biaya Operasional Rp. 31.920.000 / tahun

Biaya Penyusutan Rp. 850.500 / tahun

Harga Pokok Produksi (HPP)

- Biaya Tetap = Biaya Penyusutan + Biaya Operasional

$$= \text{Rp. } 850.500 / \text{tahun} + \text{Rp. } 213.090.000 / \text{tahun}$$

$$= \text{Rp. } 213.940.500 / \text{tahun}$$
- HPP = Biaya Tetap + Biaya Produksi / Jumlah Produksi

$$= \text{Rp. } 213.940.500 + \text{Rp. } 121.065.000 / (100 \times 330)$$

$$= \text{Rp. } 213.940.500 + \text{Rp. } 121.065.000 / (33.000)$$

$$= \text{Rp. } 335.005.500 / 33.000$$

$$= \text{Rp. } 10.151,68 \text{ atau Rp. } 10.500$$

Harga Jual Per Unit

$$\text{Rp } 10.500 \times 25\% = \text{Rp. } 2.625$$

$$\text{Jadi Rp. } 10.500 + \text{Rp. } 2.625 = \text{Rp. } 13.125$$

Atau Harga Jual Rp. 13.000

Analisis R/C

- Total Biaya Produksi = Biaya Produksi + Biaya Operasional
= Rp. 121.065.000 / tahun + Rp. 31.920.000 / tahun
= Rp. 152.985.000 / tahun
- Total Pendapatan = HPP x Jumlah Produksi
= Rp. 10.500 x 33.000 / tahun
= Rp. 346.500.000 / tahun
= Rp. 28.875.000 / bulan
- Keuntungan = Total Pendapatan – Total Biaya Produksi
= Rp. 346.500.000/ tahun - Rp. 152.985.000 / tahun
= Rp. 193.515.000 / tahun
= Rp. 16.126.250 / bulan

$$\begin{aligned} \text{R/C} &= \text{Total Pendapatan} : \text{Total Biaya Produksi} \\ &= \text{Rp. } 346.500.000/ \text{tahun} : \text{Rp. } 152.985.000 / \text{tahun} \\ &= 2,26 \end{aligned}$$

Maka usaha Pelangi Dadar Gulung menguntungkan jika nilai R/C > 1

$$\begin{aligned}
 \text{ROI} &= \text{Keuntungan} : \text{Total Biaya Produksi} \times 100\% \\
 &= \text{Rp. } 193.515.000 / \text{tahun} : \text{Rp. } 152.985.000 / \text{tahun} \times 100\% \\
 &= 126,49\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Jangka Waktu Pengembalian Modal} &= \text{Biaya Investasi} \times \text{Masa Produksi} / \text{Keuntungan} \\
 &= \text{Rp. } 2.369.000 / \text{tahun} \times 1 \text{ tahun} / \text{Rp. } 121.065.000 / \text{tahun} : \text{Rp. } 193.515.000 / \text{tahun} \\
 &= 0,015 \text{ tahun}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis finansial di atas, maka modal usaha atau biaya investasi yang dikeluarkan unruk mendirikan bisnis ini akan kembali dalam jangka waktu 0.015 tahun, dengan jumlah produksi 33.000 bungkus per tahunnya dari 330 hari kerja per tahun.

4.2. Proyeksi Rugi/Laba

Proyeksi rugi-laba dalam satu tahun produksi usaha.

PENDAPATAN		TOTAL
1	Penjualan (Rp. 13.000,00 x 100 packs x 330 hari)	Rp. 429.000.000,00
Total Pendapatan		Rp. 429.000.000,00
BIAYA PRODUKSI		TOTAL
1	Biaya Variabel (variable cost)	
Biaya Bahan Baku & Bahan Pendukung		Rp. 121.065.000,00
Biaya Tetap (fixed cost)		
Total Biaya Tetap		Rp.31.920.000,00
Total Biaya Produksi		Rp. 152.985.000,00
Laba (Pendapatan - Biaya Produksi)		Rp. 123.030.000,00

4.3. Proyeksi BEP

PENJUALAN		TOTAL
1	Penjualan (Rp. 13.000,00 x 100 packs x 330 hari)	Rp. 429.000.000,00
Total Penjualan		Rp. 429.000.000,00
BIAYA VARIABEL		TOTAL
1	Biaya Bahan Baku dan Pendukung	Rp. 121.065.000,00
Total Biaya Variabel		Rp. 121.065.000,00
BIAYA TETAP		TOTAL
Total Biaya Tetap		Rp.31.920.000,00
BEP = $FC / 1 - (VC/Pendapatan)$		Rp.44 333.333,3

BAB V

ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

5.1. Resiko/Hambatan

Selain memiliki peluang usaha, kami juga memiliki resiko yang harus dihadapi dan dicari solusinya. Beberapa resiko yang mungkin akan kami hadapi diantaranya adalah:

a. Persaingan

Seiring perkembangan zaman, semakin banyak makanan yang dikreasikan dan dimodifikasi dari aslinya sehingga banyak konsumen juga akan melirik produk – produk seperti itu. Atau bisa jadi pesaing dapat menjiplak hasil produk yang dibuat secara mentah.

b. Daya Tahan Produk

Produk Pelangi dadar gulung tidak bersifat tahan lama, produk ini hanya bertahan satu hari di suhu ruang dan tiga hari didalam kulkas. Produk yang kami hasilkan ini tidak menggunakan bahan pengawet maka dari itu tidak memiliki ketahanan yang cukup lama. Produk yang kami hasilkan tidak tahan lama dikarenakan salah satu bahan yang digunakan ialah santan/kara.

5.2. Tindakan Alternatif

Tindakan yang akan kami lakukan untuk mengatasi resiko dan hambatan tersebut adalah sebagai berikut:

a. Persaingan

Usaha yang kami lakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan melakukan promosi produk secara berkesinambungan serta membuat produk dengan tampilan menarik dengan berbagai warna sesuai dengan selera konsumen yang diminati pada saat ini. Selain itu, menggunakan hak cipta dari produk yang dihasilkan jika produk ini sudah berhasil.

b. Daya Tahan Produk

Upaya untuk mengatasi hal tersebut adalah bisa memperkirakan berapa jumlah penjualan setiap harinya sehingga produk bisa habis setiap harinya.

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Dengan melihat peluang yang ada di pasaran, dimana kue dadar gulung ini sudah mulai hilang perlahan-lahan, saya berinovasi untuk membuat jajanan sederhana khas Indonesia ini bisa dapat terus berkembang di pasaran. Usaha Pelangi dadar gulung ini cukup menjanjikan selain dikarenakan peluang pasar yang ada, penjual dadar gulung belum ada yang berinovasi membuat tampilan dadar gulung ini semakin menarik dengan rasa yang lezat sesuai dengan *trend* zaman sekarang. Diharapkan bisnis ini bisa bersaing dengan makanan lain dan menjadi suatu *trend* yang dapat *booming* di masyarakat, selain terjangkau harga produknya serta menjadi makanan yang sehat dan unik bagi masyarakat.

6.2. Saran

Dari proposal bisnis ini diharapkan usaha ini dapat berjalan lancar, sesuai yang diharapkan dan banyak diminati konsumen. Saran dari saya yaitu dalam berbisnis apapun yang kita miliki harus dapat mempunyai sikap kreatifitas dan inovasi yang tinggi, sehingga para konsumen tidak bosan atau jenuh untuk memakan atau memakai produk yang kita buat. Karena untuk zaman sekarang, jikalau kita tidak berkreasi seunik mungkin, kita dapat terkalahkan oleh para pesaing yang sebenarnya setara kemampuannya dengan diri kita. Dalam berbisnis pembuatan dadar gulung ini kita harus mempunyai konsep untuk menarik para konsumen, sehingga banyak konsumen yang mau membeli produk kita, kita juga harus memperhatikan minat masyarakat untuk pengembangan produk kita, dan juga kita harus mengingat bahwa pembeli adalah raja sehingga kita harus ramah pada setiap konsumen atau pembeli. Oleh karena itu, cerdas diperlukan dalam berwirausaha, dimana kita pintar pencari peluang yang

menguntungkan di pasaran sehingga apa yang kita jual dapat menjadi suatu hal yang disukai masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincah Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.
- Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.
- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.