

Buku Panduan

PROPOSAL USAHA



Panduan Lengkap Penyusunan
Proposal Usaha Pada Mata Kuliah
Kewirausahaan



Di Susun Oleh:
Siti Nurjanah, M. Pd.



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Kewirausahaan di Indonesia kini semakin berkembang pesat seiring dengan dukungan yang dilakukan oleh Pemerintah, Pihak swasta maupun institusi pendidikan melalui berbagai program kewirausahaan seperti bantuan modal, pendampingan usaha, training kewirausahaan, dll. Berkembangnya Kewirausahaan seiring dengan tumbuhnya wirausaha-wirausaha baru yang dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat dan dapat meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat. Agar usaha berjalan pada jalan yang benar maka seorang wirausaha harus menyusun proposal usaha karena dasar dari sebuah usaha yang akan dijalankan adalah adanya perencanaan usaha dalam membangun usaha yang besar. Melalui buku panduan ini saya ingin memberikan gambaran serta pedoman kepada wirausaha baru mengenai cara penulisan proposal usaha agar mereka dapat mengembangkan usaha kedepannya melalui penawaran ide usaha mereka kepada calon investor ataupun pihak perbankan melalui proposal usaha.

Tentu saja dalam penulisan buku panduan ini masih terdapat banyak kesalahan baik kata, kutipan maupun isi buku panduan ini sendiri dan penulis berharap bahwa pembaca dapat memberikan masukan yang membangun kepada buku panduan ini untuk perbaikan kedepannya. Semoga buku panduan ini dapat berguna bagi pembaca maupun kewirausahaan Indonesia.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I KONSEP DASAR PROPOSAL USAHA.....	1
A. Pengertian Proposal Usaha.....	2
B. Manfaat Proposal Usaha.....	3
C. Pihak-Pihak yang membutuhkan Proposal Usaha.....	4
D. Petunjuk penyusunan proposal usaha.....	5
 BAB II SISTEMATIKAN PENYUSUNAN PROPOSAL USAHA.....	6
A. Halaman Sampul.....	7
B. Kata Pengantar.....	7
C. Daftar Isi.....	7
D. BAB I PENDAHULUAN.....	7
E. BAB II PERENCANAAN USAHA.....	8
F. BAB III ANALISA USAHA.....	9
G. BAB IV ANALISA KEUANGAN.....	9
H. BAB V PENUTUP.....	12
 BAB III CONTOH PROPOSAL USAHA.....	15
 KATA PENGANTAR.....	29

BAB

1



Konsep Dasar Proposal Usaha



A.Pengertian Proposal Usaha

Proposal usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan yang menggambarkan semua unsur yang relevan, baik internal maupun eksternal mengenai usaha atau proyek baru. Proposal usaha digunakan sebagai bahan pertimbangan dan penilaian untuk memperoleh dana investasi yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha yang direncanakan. Dalam menyusun proposal usaha perlu diperhatikan beberapa faktor yaitu :

1. Tujuan yang realistik

Tujuan yang hendak dicapai hendaknya disesuaikan dengan kemampuan, spesifik dan dapat diukur serta ada kesatuan antara waktu dan parameternya.

2. Fleksibilitas

Harus mudah disesuaikan dengan perkembangan usaha dan memungkinkan munculnya alternatif strategi yang dapat diformulasikan

3. Batasan waktu

Sub-sub tujuan porposal usaha harus secara berkesinambungan dan adanya evaluasi waktu atau kemajuan yang akan dicapai di dalam usaha

4. Komitmen

Usaha perlu mendapat dukungan dari seluruh pihak yang terlibat, baik itu dari pihak keluarga, mitra bisnis, karyawan dan pihak-pihak lainnya.

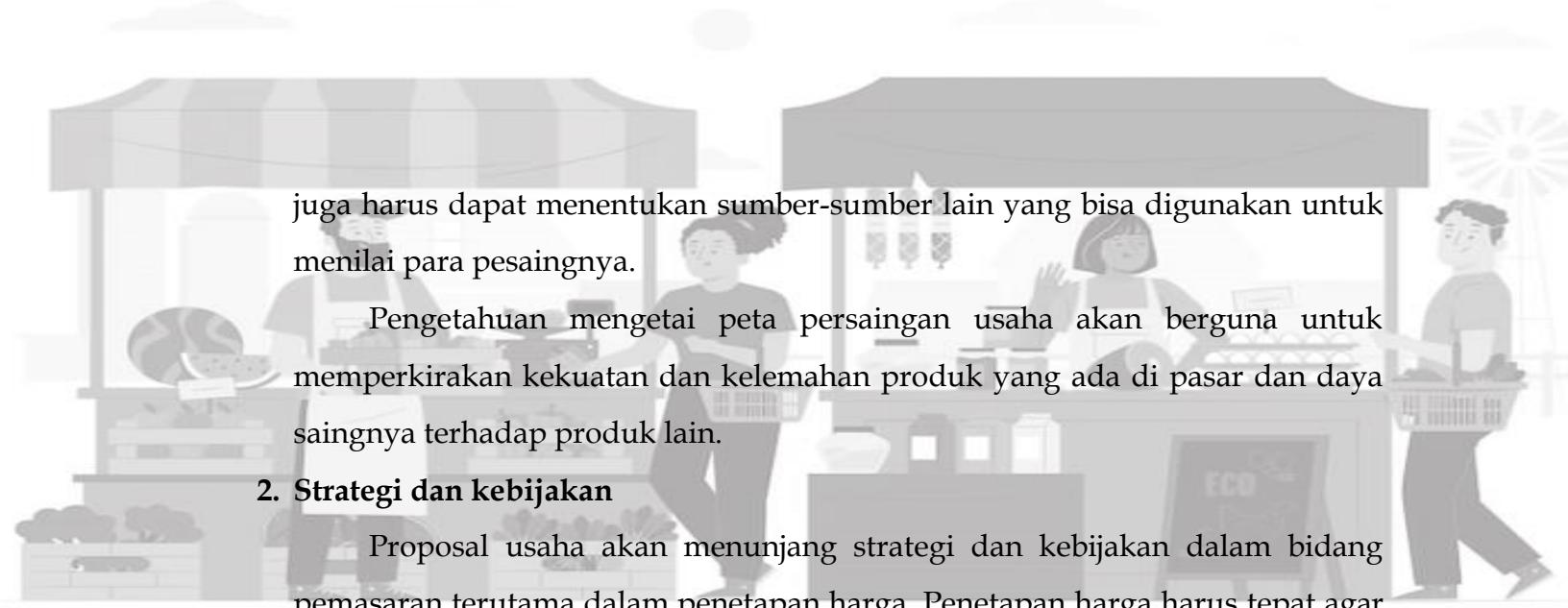
Adapun kegunaan dari proposal usaha diantaranya :

1. Sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan usaha
2. Sebagai alat untuk menentukan kelayakan kegiatan usaha (*feasibility study*)
3. Sebagai alat untuk meyakinkan penanam modal dan pemberi kredit (kreditur)
4. Sebagai pedoman penilaian kegiatan usaha

Ada dua faktor yang menunjang isi proposal usaha yaitu :

1. Analisis situasi persaingan

Wirausaha harus mengidentifikasi faktor-internal dan eksternal yang sekiranya akan mendukung serta menghambat pencapaian usaha, wirausaha



juga harus dapat menentukan sumber-sumber lain yang bisa digunakan untuk menilai para pesaingnya.

Pengetahuan mengetai peta persaingan usaha akan berguna untuk memperkirakan kekuatan dan kelemahan produk yang ada di pasar dan daya saingnya terhadap produk lain.

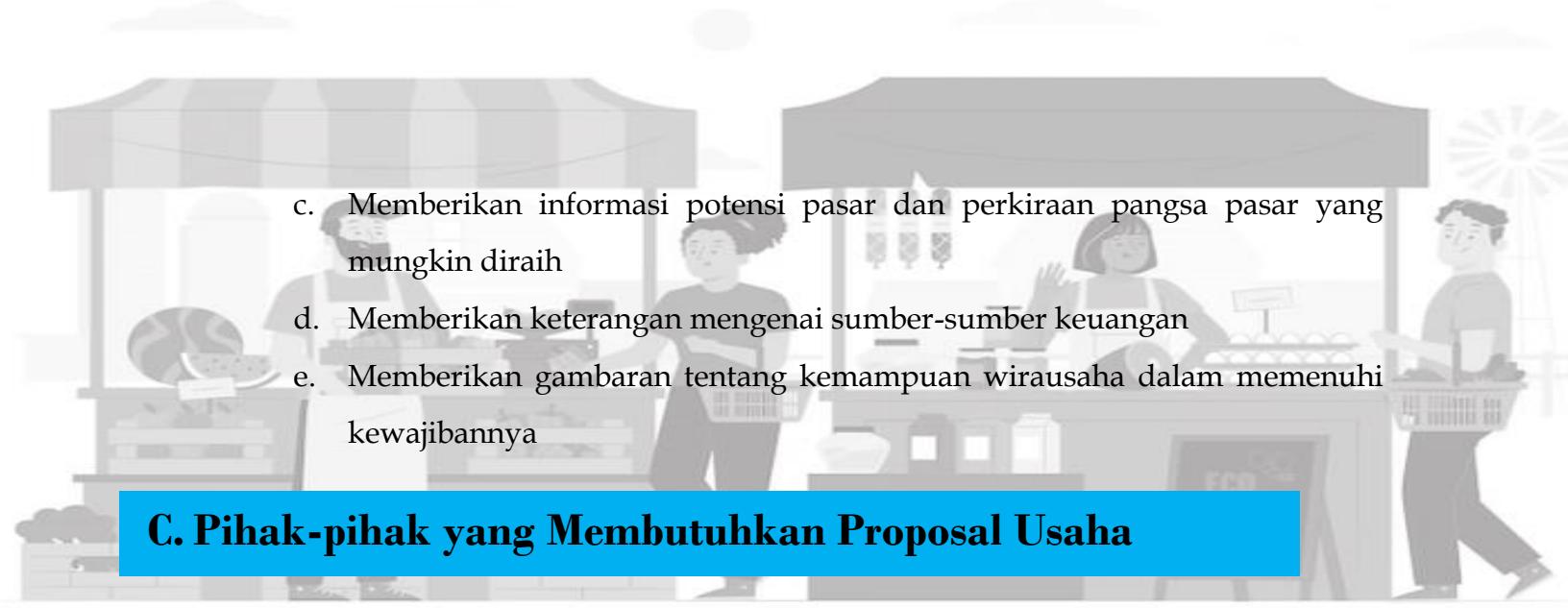
2. Strategi dan kebijakan

Proposal usaha akan menunjang strategi dan kebijakan dalam bidang pemasaran terutama dalam penetapan harga. Penetapan harga harus tepat agar bisa diterima dan menghasilkan keuntungan.

B. Manfaat Proposal Usaha

Ada beberapa manfaat/keuntungan yang dapat diperoleh seorang wirausaha dengan penyusunan proposal usaha diantaranya :

1. Memberikan gambaran kepada pihak lain tentang profil perusahaan
2. Mengundang orang-orang yang potensial untuk bergabung dan bekerja sama
3. Memperoleh kesempatan mengembangkan usaha
4. Mengatur pembentukan kerja sama yang saling menguntungkan dengan perusahaan lain, serta mendapatkan calon relasi usaha yang lebih luas
5. Membantu wirausaha memahami persaingan dalam faktor ekonomi dan analisis keuangan yang masuk dalam subjek proposal usaha sehingga dapat mendekati asumsi-asumsi secara cermat tentang seberapa besar tingkat keberhasilan yang dicapai
6. Dapat memperoleh pinjaman maupun penyertaan modal dari investor, bank dan pihak potensial lainnya
7. Memperjelas sumber-sumber dana pengelolaan usaha karena proposal usaha dapat :
 - a. Memberikan gambaran awal akan kemampuan manajerial wirausaha
 - b. Mengidentifikasi risiko kritis pada saat-saat penting, sehingga mempermudah penentuan langkah antisipasi



- c. Memberikan informasi potensi pasar dan perkiraan pangsa pasar yang mungkin diraih
- d. Memberikan keterangan mengenai sumber-sumber keuangan
- e. Memberikan gambaran tentang kemampuan wirausaha dalam memenuhi kewajibannya

C. Pihak-pihak yang Membutuhkan Proposal Usaha

Ada beberapa pihak yang memerlukan proposal usaha diantaranya :

1. Pengusaha

Bagi pengusaha, proposal usaha merupakan dokumen tertulis lengkap dan rinci tentang perencanaan usaha (*business plan*) yang akan dilakukan dan digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi pelaksanaan dari usaha yang direncanakan.

2. Investor

Bagi investor, proposal usaha merupakan gambaran tentang prospek usaha dan kemungkinan-kemungkinan keuntungan yang dapat diperoleh, dapat djadikan bahan pertimbangan dalam menentukan kemungkinan berinvestasi dalam usaha yang direncanakan.

3. Perbankan/lembaga keuangan

Melalui proposal usaha, pihak perbankan dapat menilai mengenai prospek kesinambungan dan kemampuan usaha yang direncanakan dalam membayar semua kewajiban finansialnya, digunakan sebagai dasar penilaian dalam menentukan penyaluran kredit.

4. Pemerintah

Melalui proposal usaha, pemerintah dapat menilai mengenai sumbangan usaha yang dilaksanakan terhadap kegiatan ekonomi maupun dampak sosial yang ditimbulkan bagi masyarakat secara keseluruhan.

D.Petunjuk penyusunan Proposal Usaha

Menetapkan jenis usaha yang diinginkan sekaligus menguntungkan adalah pekerjaan yang tidak mudah. Seorang wirausaha harus mencari informasi selengkap-lengkapnya, kira-kira usaha apa paling cocok dan menguntungkan di kemudian hari. Setelah memiliki keyakinan yang mantap dan keterampilan yang sesuai, langkah selanjutnya adalah menyusun proposal usaha. Proposal usaha harus dibuat dan disusun berdasarkan analisis wirausahawan dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis ini meliputi kekuatan usaha, kelemahan yang harus diantisipasi, peluang yang harus diambil dan ancaman yang akan dihadapi terutama para pesaing. Dalam menyusun proposal usaha, wirausahawan harus memperhatikan petunjuk-petunjuk diantaranya :

1. Menetapkan jenis usaha yang dinginkan
2. Menetapkan aspek produk yang akan dibuat
3. Menetapkan aspek pemasaran produk
4. Menetapkan aspek teknis penyaluran produk (distribusi)
5. Menetapkan aspek organisasi dan manajemen
6. Menetapkan aspek yuridis
7. Melaksanakan aspek administrasi
8. Mengetahui aspek sumber keuangan
9. Mempelajari aspek kebijakan pemerintah daerah
10. Mempelajari aspek AMDAL (Analisis Dampak Lingkungan)

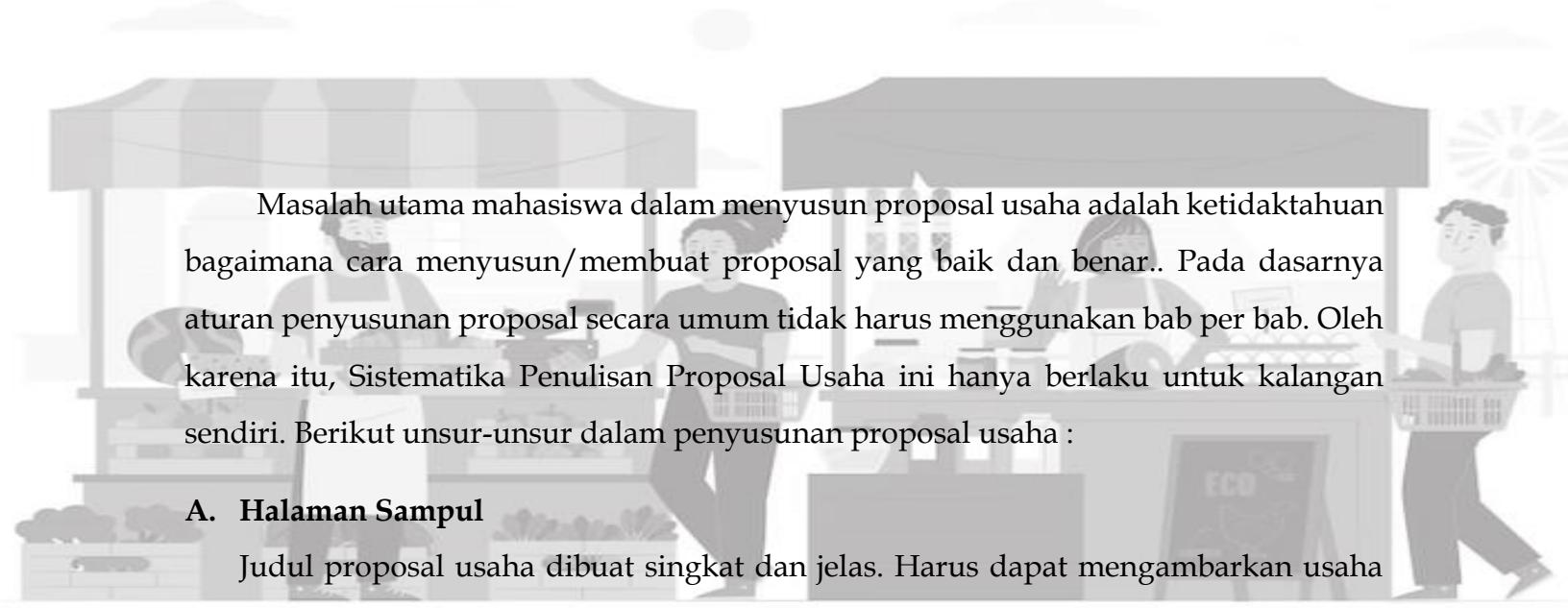
BAB

2



Sistematika Penulisan Proposal Usaha





Masalah utama mahasiswa dalam menyusun proposal usaha adalah ketidaktahuan bagaimana cara menyusun/membuat proposal yang baik dan benar.. Pada dasarnya aturan penyusunan proposal secara umum tidak harus menggunakan bab per bab. Oleh karena itu, Sistematika Penulisan Proposal Usaha ini hanya berlaku untuk kalangan sendiri. Berikut unsur-unsur dalam penyusunan proposal usaha :

A. Halaman Sampul

Judul proposal usaha dibuat singkat dan jelas. Harus dapat mengambarkan usaha yang akan dilaksanakan. Perlu diperhatikan pemenggalan kata yang tepat saat pergantian baris. Judul proposal diletakkan pada baris pertama sebelum latar belakang.

B. Kata Pengantar

Kata pengantar umumnya berisi ucapan terima kasih kepada segenap pihak yang telah memberi bantuan dalam penyusunan Proposal Usaha tersebut. Pada bagian bawah kata pengantar dicantumkan :

1. Kota, bulan, dan tahun terbit dalam satu baris dengan jarak dua baris dari teks yang ditulis dengan huruf kapital pada setiap awal kata.
2. Dengan jarak satu baris dari kota terbit diketik kata “Penulis” atau “Penyusun”.

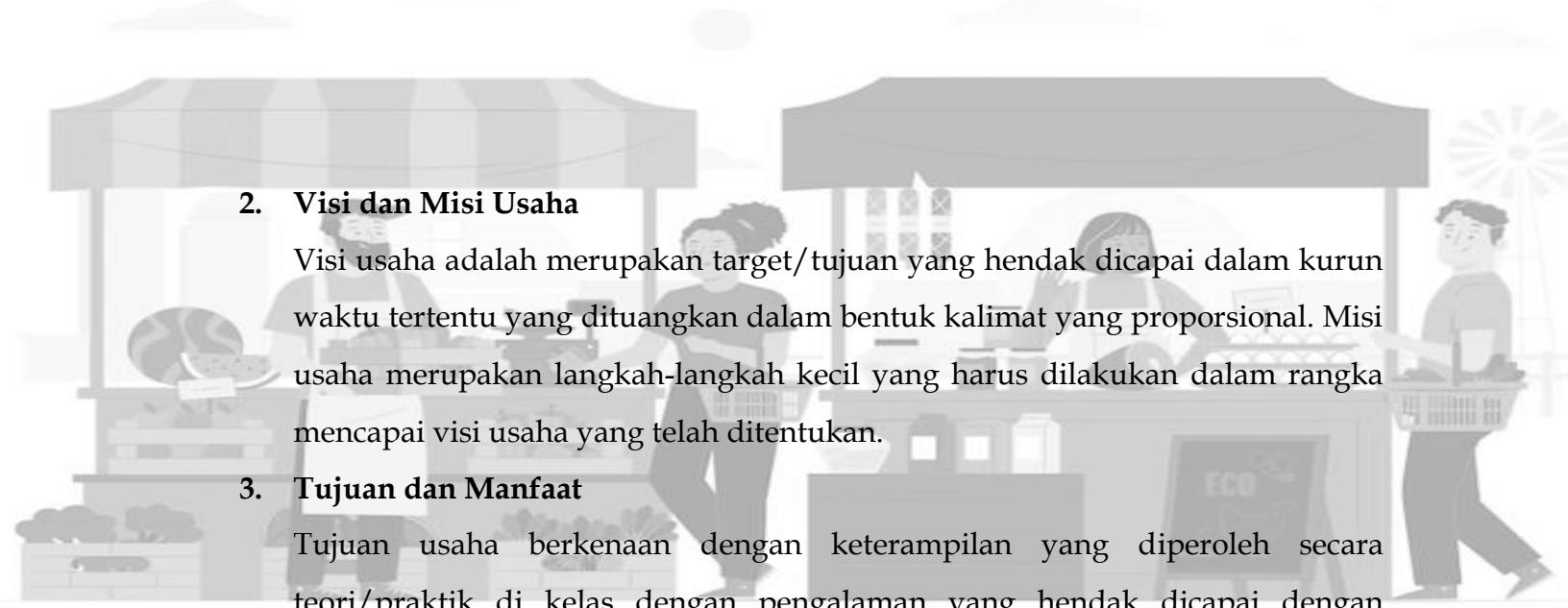
C. Daftar Isi

Berisi judul bab dan sub bab beserta halamannya. Halaman untuk di atas diberi nomor halaman dengan menggunakan angka romawi, peletakkannya di bawah dan di tengah.

D. BAB I PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Pada bagian ini diuraikan argumentasi atau justifikasi perlunya usaha ini dilakukan. Disinggung pula usaha sejenis yang pernah dilakukan serta perbedaannya dengan usaha sekarang. Uraian dimulai dari hal-hal yang bersifat umum menuju hal yang berhubungan dengan topik (produk) yang dibahas/ditawarkan.



2. Visi dan Misi Usaha

Visi usaha adalah merupakan target/tujuan yang hendak dicapai dalam kurun waktu tertentu yang dituangkan dalam bentuk kalimat yang proporsional. Misi usaha merupakan langkah-langkah kecil yang harus dilakukan dalam rangka mencapai visi usaha yang telah ditentukan.

3. Tujuan dan Manfaat

Tujuan usaha berkenaan dengan keterampilan yang diperoleh secara teori/praktik di kelas dengan pengalaman yang hendak dicapai dengan melakukan praktik usaha nyata di lingkungan masyarakat. Manfaat usaha merupakan dampak perbaikan yang dapat diperoleh setelah tercapainya tujuan.

4. Luaran yang diharapkan

Penjelasan mengenai produk yang akan dihasilkan dan diharapkan sehingga membentuk nilai positif dan optimis terhadap opini publik terhadap sebuah rencana yang akan dan sedang dijalankan.

E. BAB II PERENCANAAN USAHA

1. Nama dan Deskripsi Singkat Usaha

Nama usaha ditulis dengan jelas, singkat dan padat yang merepresentasikan usaha yang akan dijalankan.

2. Jenis Usaha

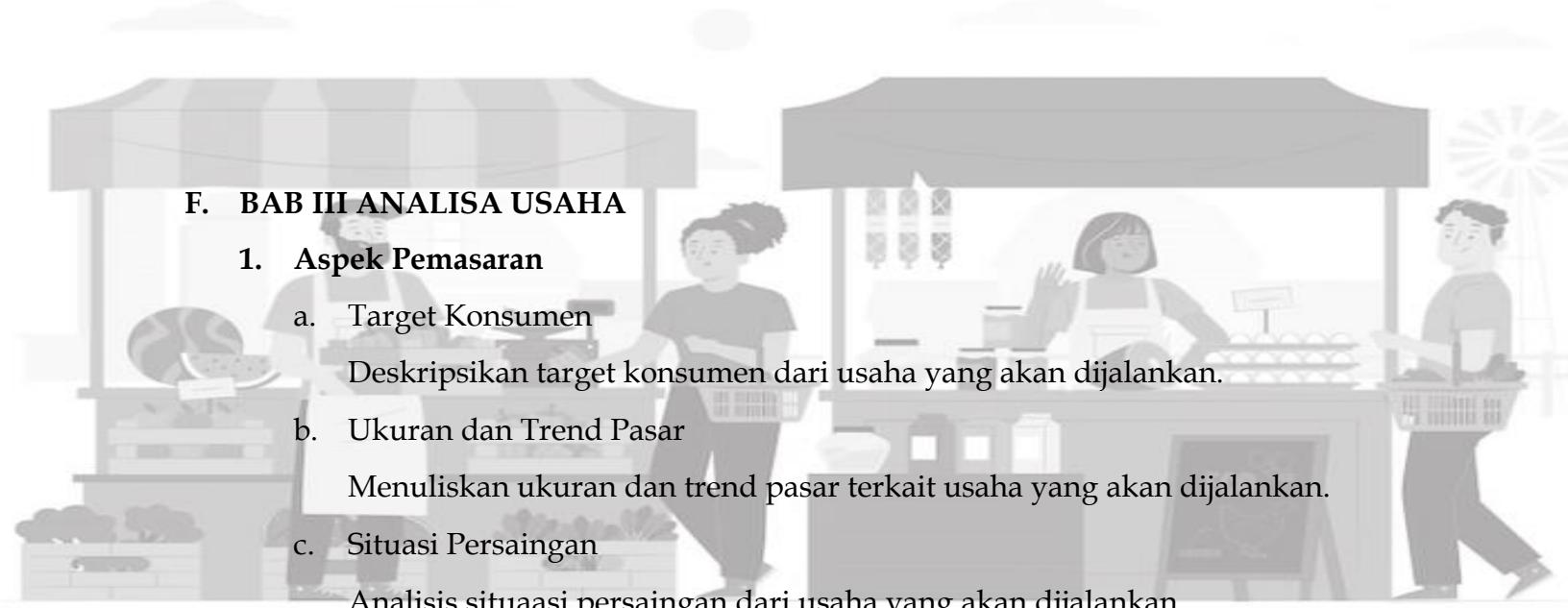
Deskripsi singkat tentang jenis usaha yang akan dijalankan bergerak dibidang apa. Apakah makanan, *fashion*, jasa, dan lain-lain.

3. Keunggulan Produk

Mendeskripsikan keunggulan dari produk yang akan dihasilkan untuk menarik minat dari konsumen.

4. Lokasi Usaha

Mendeskripsikan secara singkat lokasi usaha agar konsumen dapat menemukan produk yang akan dibuat dengan mudah.



F. BAB III ANALISA USAHA

1. Aspek Pemasaran

a. Target Konsumen

Deskripsikan target konsumen dari usaha yang akan dijalankan.

b. Ukuran dan Trend Pasar

Menuliskan ukuran dan trend pasar terkait usaha yang akan dijalankan.

c. Situasi Persaingan

Analisis situasi persaingan dari usaha yang akan dijalankan.

d. Strategi Pasar

Menjelaskan terkait strategi pasar yang akan dilakukan terhadap produk yang dihasilkan.

2. Analisis SWOT

Mendeskripsikan terkait Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunities (Peluang), Threats (Ancaman) dari produk yang akan dihasilkan.

G. BAB IV ANALISA KEUANGAN

1. Modal yang dibutuhkan

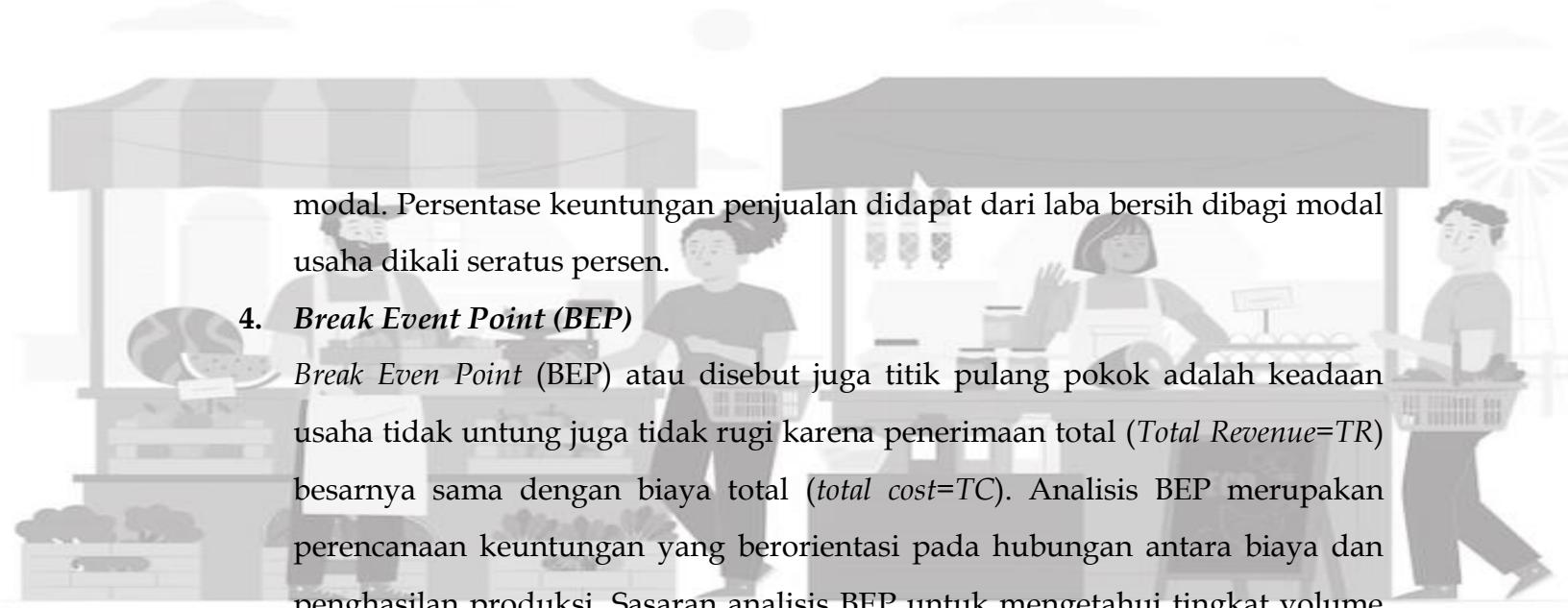
Perhitungan Modal dimaksud adalah bahan baku produk yang dibutuhkan, ditambah biaya-biaya lain yang diperlukan dalam proses praktik penjualan, seperti biaya promosi, transportasi, packing dll, dilengkapi dengan harga dan jumlah total.

2. Harga Jual Produk

Harga Jual merupakan hasil perhitungan yang diperoleh dari : Jumlah Perhitungan Modal dibagi Jumlah produk yang akan dipasarkan.

3. Perhitungan Laba/Rugi

Perhitungan Laba/Rugi disampaikan dengan mengacu pada contoh perhitungan keuangan perusahaan pemasaran. Contoh perhitungan : harga pokok produk dikali jumlah produk dipasarkan menghasilkan jumlah penjualan bersih. Laba bersih didapat dari penjualan bersih produk dikurangi jumlah



modal. Persentase keuntungan penjualan didapat dari laba bersih dibagi modal usaha dikali seratus persen.

4. *Break Event Point (BEP)*

Break Even Point (BEP) atau disebut juga titik pulang pokok adalah keadaan usaha tidak untung juga tidak rugi karena penerimaan total (*Total Revenue=TR*) besarnya sama dengan biaya total (*total cost=TC*). Analisis BEP merupakan perencanaan keuntungan yang berorientasi pada hubungan antara biaya dan penghasilan produksi. Sasaran analisis BEP untuk mengetahui tingkat volume titik pulang pokok/impas berada. Dalam kondisi lain, analisis BEP digunakan untuk membantu pemilihan jenis produk atau proses dengan mengidentifikasi produk atau proses yang mempunyai total biaya terendah untuk suatu volume harapan.

Ada 4 komponen yang berkontribusi terhadap nilai BEP yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual dan Pendapatan

a. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

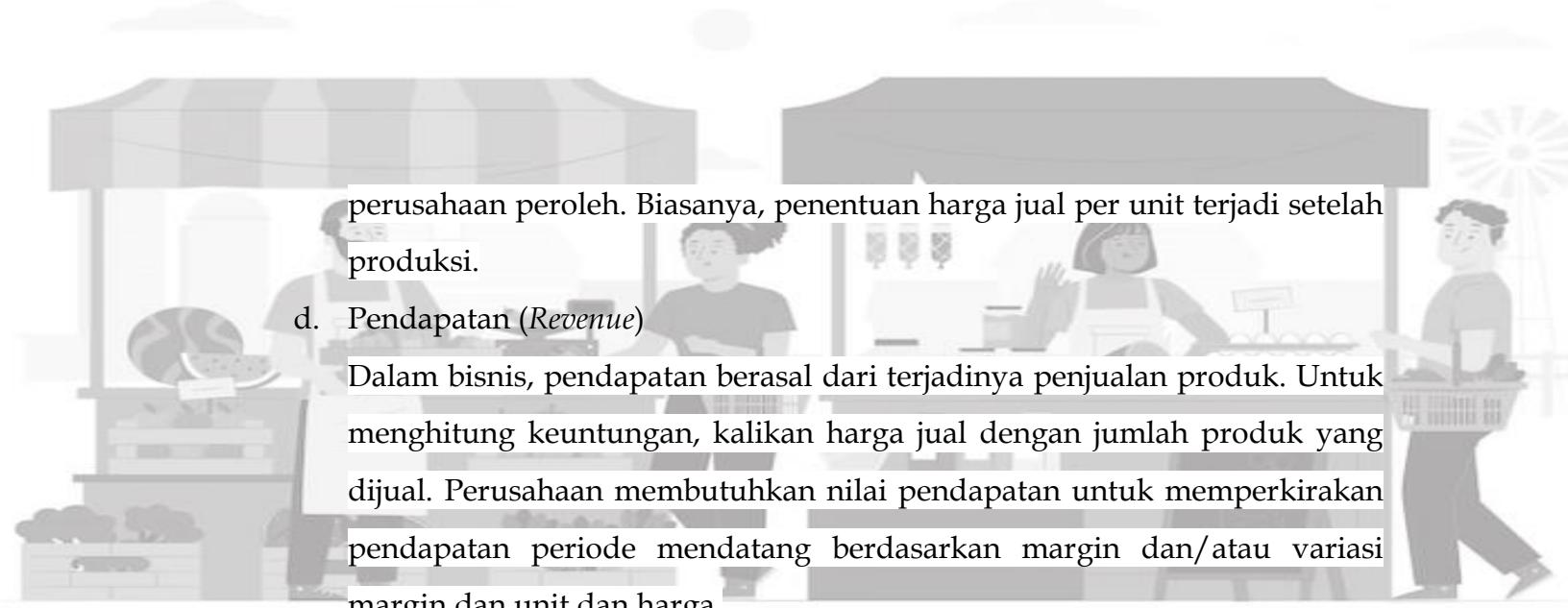
Fixed cost adalah biaya yang tetap konstan terlepas dari perubahan dalam proses produksi. Perubahan yang dimaksud adalah kemampuan perusahaan untuk memproduksi barang dari waktu ke waktu. Contoh biaya tetap adalah penyusutan, tenaga kerja, sewa bangunan atau gudang.

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang nilainya bervariasi per unit. Terjadinya perubahan biaya karena seiring volume kapasitas produksi yang dapat berubah dalam menanggapi permintaan pasar. Volume produksi dengan *variabel cost* berkaitan karena jika satu meningkat, yang lain akan mengikuti. Contoh biaya variabel termasuk listrik, bahan baku, dan transportasi.

c. Harga jual (*Price*)

Harga jual adalah jumlah dari semua biaya yang terkait dengan memproduksi item ditambah nilai keuntungan atau margin yang akan



perusahaan peroleh. Biasanya, penentuan harga jual per unit terjadi setelah produksi.

d. Pendapatan (*Revenue*)

Dalam bisnis, pendapatan berasal dari terjadinya penjualan produk. Untuk menghitung keuntungan, kalikan harga jual dengan jumlah produk yang dijual. Perusahaan membutuhkan nilai pendapatan untuk memperkirakan pendapatan periode mendatang berdasarkan margin dan/atau variasi margin dan unit dan harga.

Penghitungan titik impas terdiri dari 2 jenis yaitu sebagai berikut:

1) Biaya tetap dibagi marjin kontribusi per unit (hasilnya dalam unit)

Marjin kontribusi per unit adalah harga jual per unit dikurangi dengan biaya variabel per unit, dihitung dengan Rumus sebagai berikut :

Marjin kontribusi per unit

$$= \text{Harga jual per unit (P)} - \text{Biaya variabel per unit (V)}$$

$$\text{Maka BEP} = \frac{\text{Biaya tetap (FC)}}{\text{Marjin kontribusi per unit (P-V)}}$$

Ilustrasi perhitungan BEP_{unit}:

Sebuah perusahaan menghasilkan produk setiap harinya sebanyak 1.000 unit. Biaya varabel yang dibutuhkan untuk membuat 1 unit produk adalah sebesar Rp. 1.500,00 dan biaya tetapnya sebesar Rp. 500.000,00. Perusahaan tersebut menjual produknya dengan harga Rp. 2.500,00 per unit. Hitunglah jumlah produk yang harus diproduksi agar perusahaan mencapai titik impas!

Marjin kontribusi per unit = Harga jual per unit (P) - Biaya variabel per unit (VC)

$$= \text{Rp. } 2.500.000 - \text{Rp. } 1.500.000$$

$$= \text{Rp. } 1.000.000$$

$$EP = \frac{\text{Biaya tetap (FC)}}{\text{Marjin kontribusi per unit (P - V)}}$$

$$EP = \frac{500.000}{1.000}$$

$$EP = 500 \text{ bungkus}$$



Pembuktian titik impas :

Hasil penjualan : 500 bungkus x Rp. 2.500,00 =Rp. 1.250.000,00

Biaya variabel : 500 bungkus x Rp. 1.500,00= Rp. 750.000,00

Marjin Kontribusi = Rp. 500.000,00

Biaya tetap = Rp. 500.000,00

Laba perusahaan = Rp. 0

- 2) Biaya tetap dibagi rasio margin kontribusi terhadap penjualan (hasilnya dalam Rupiah)

Rasio marjin kontribusi adalah marjin kontribusi dibagi dengan nilai penjualan. Yang dimaksud dengan rasio marjin kontribusi adalah penjualan dikurangi biaya variabel, hasilnya dibagi dengan penjualan dikali seratus persen

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{penjualan} - \text{biaya variabel}}{\text{penjualan} \times 100\%}$$

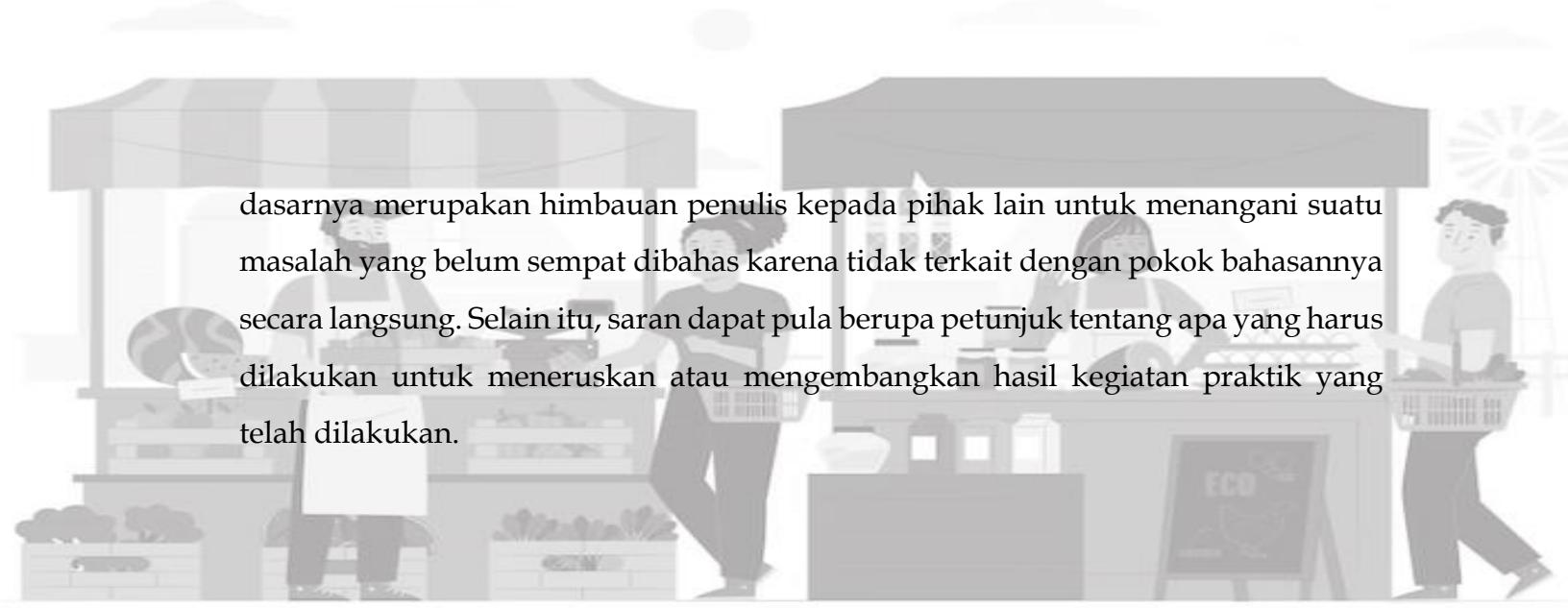
$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{penjualan}} \right)}$$

H. BAB V PENUTUP

Bab penutup terdiri dari kesimpulan dan atau saran. Kesimpulan merupakan jawaban atas permasalahan yang dirumuskan dalam latar belakang serta relevansinya dengan tujuan. Isinya harus didasarkan pada pembahasan bab-bab utama. Semua hasil yang ditemukan dalam bab utama dikemukakan pada bagian ini.

Saran adalah suatu bagian dari akhir kegiatan yang telah dilaksanakan yang boleh tercantum atau tidak, tergantung pada penulis. Jika penulis merasa perlu memberi saran sehubungan dengan masalah yang dihadapi, maka bagian saran itu perlu dicantumkan. Sebaliknya, jika penulis merasa tidak perlu memberikan saran kepada pembaca, saran dengan sendirinya juga tidak perlu dicantumkan. Saran pada



dasarnya merupakan himbauan penulis kepada pihak lain untuk menangani suatu masalah yang belum sempat dibahas karena tidak terkait dengan pokok bahasannya secara langsung. Selain itu, saran dapat pula berupa petunjuk tentang apa yang harus dilakukan untuk meneruskan atau mengembangkan hasil kegiatan praktik yang telah dilakukan.

BAB

3



Contoh Proposal Usaha





PROPOSAL USAHA

“SPICY RISAY (RISOL AYAM SAYUR)”



Mata Kuliah : Kewirausahaan
Kode Mata Kuliah : UNI1620209
SKS : 3
Kelas : 3G
Dosen Pengampu : 1. Prof. Dr. Sowiyah, M. Pd.
2. Siti Nurjanah, M. Pd.

Disusun Oleh:

1. Andika Ekatama
2. Della Pratiwi
3. Dhoa Natalia Pasaribu
4. Eni Tri Sundari
5. Fharaz Ananda

PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2024

KATA PENGANTAR

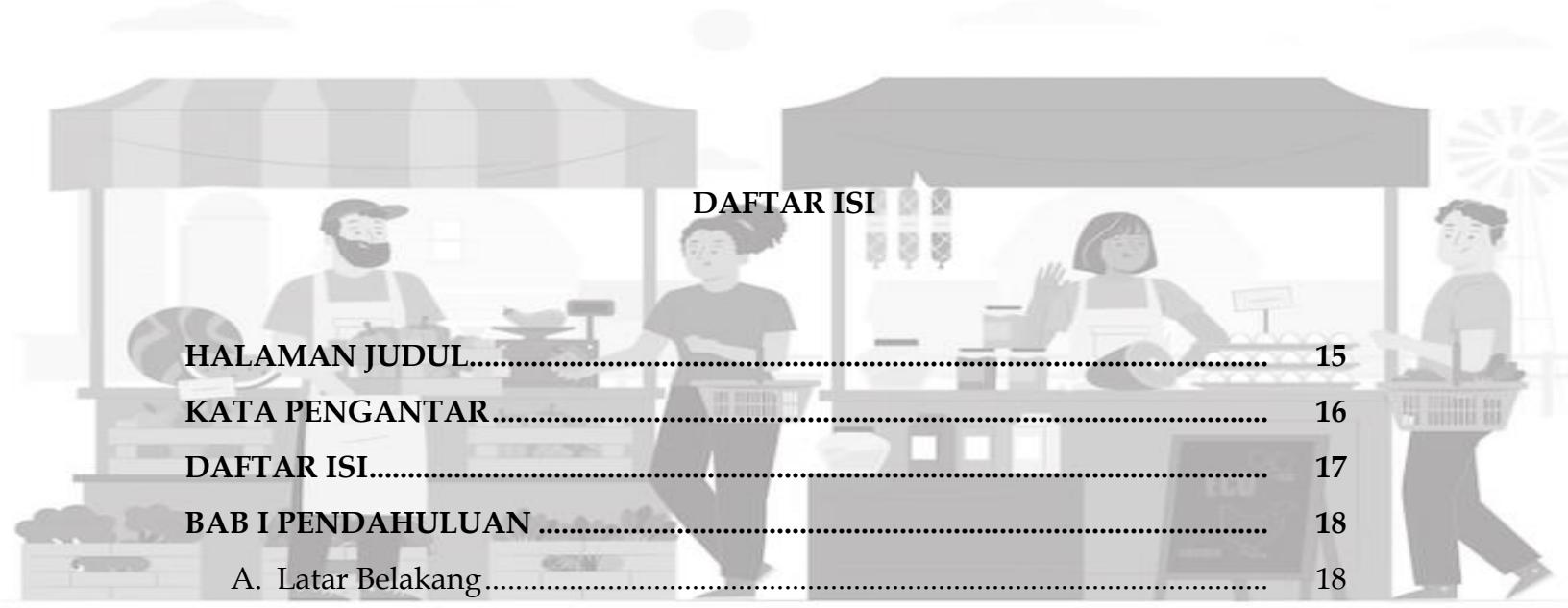
Segala puja dan puji syukur kehadirat Allah Swt., yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, sehingga kami dapat menyelesaikan Proposal Usaha Makanan ini dengan tepat waktu.

Terimakasih kepada semua pihak yang telah terlibat dan memberikan dukungan serta motivasi sehingga proposal ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyadari bahwa penyusunan proposal ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan untuk perbaikan penyusunan proposal di masa yang akan datang.

Akhirnya, semoga proposal ini dapat menjadi bahan referensi di perpustakaan sekolah sehingga bermanfaat bagi penulis khususnya, umumnya bagi pembaca..

Lampung, 17 Oktober 2024

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	15
KATA PENGANTAR.....	16
DAFTAR ISI.....	17
BAB I PENDAHULUAN	18
A. Latar Belakang	18
B. Visi dan Misi Usaha	18
C. Tujuan dan Manfaat	19
D. Luaran yang Diharapkan.....	19
BAB II PERENCANAAN USAHA	20
A. Nama dan Deskripsi Singkat Usaha.....	20
B. Jenis Usaha	20
C. Keunggulan Produk.....	21
D. Lokasi Usaha.....	21
BAB III ANALISA USAHA	22
A. Aspek Pemasaran.....	22
B. Analisis SWOT	22
BAB IV ANALISA KEUANGAN	24
A. Modal yang Dibutuhkan.....	24
B. Harga Jual.....	26
C. Perhitungan Laba dan Rugi.....	27
D. <i>Break Event Point (BEP)</i>	27
BAB V PENUTUP	28



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis di Indonesia pada saat ini memang sangat terbuka luas, banyak bidang yang dapat di selami untuk kepentingan bisnis. Banyaknya peluang bisnis di Indonesia memang tak lepas dari perkembangan teknologi dan zaman yang terus menerus berkembang. Perkembangan teknologi dan segala aspek kehidupan membuat keinginan dari tiap individu untuk memenuhi kebutuhan semakin meningkat.

Indonesia memiliki tingkat konsumtif yang sangat tinggi apa lagi dari segi konsumennya. Sudah menjadi rahasia umum bahwa di Indonesia sering terjadi trend, trend ini setiap waktu terus silih berganti mengalami perubahan. Lagi lagi perkembangan ini didasari oleh perkembangan zaman yang sudah sangat modern.

Bisnis di bidang makanan dan minuman juga terdampak proses ini. Banyak sekali makanan dan minuman viral di setiap waktu, ini bisa menjadi peluang bisnis bagi setiap pelaku bisnis yang menjalankannya termasuk minuman “SPICY RISAY” ini menjadi hal yang unik dan sedang dalam fase trending. Keuntungan tentu sangat menjanjikan mengingat daya konsumtif terutama kaum muda sangatlah tinggi, maka dari itu bisnis makanan SPICY RISAY sangat memungkinkan untuk menghadirkan keuntungan yang besar.

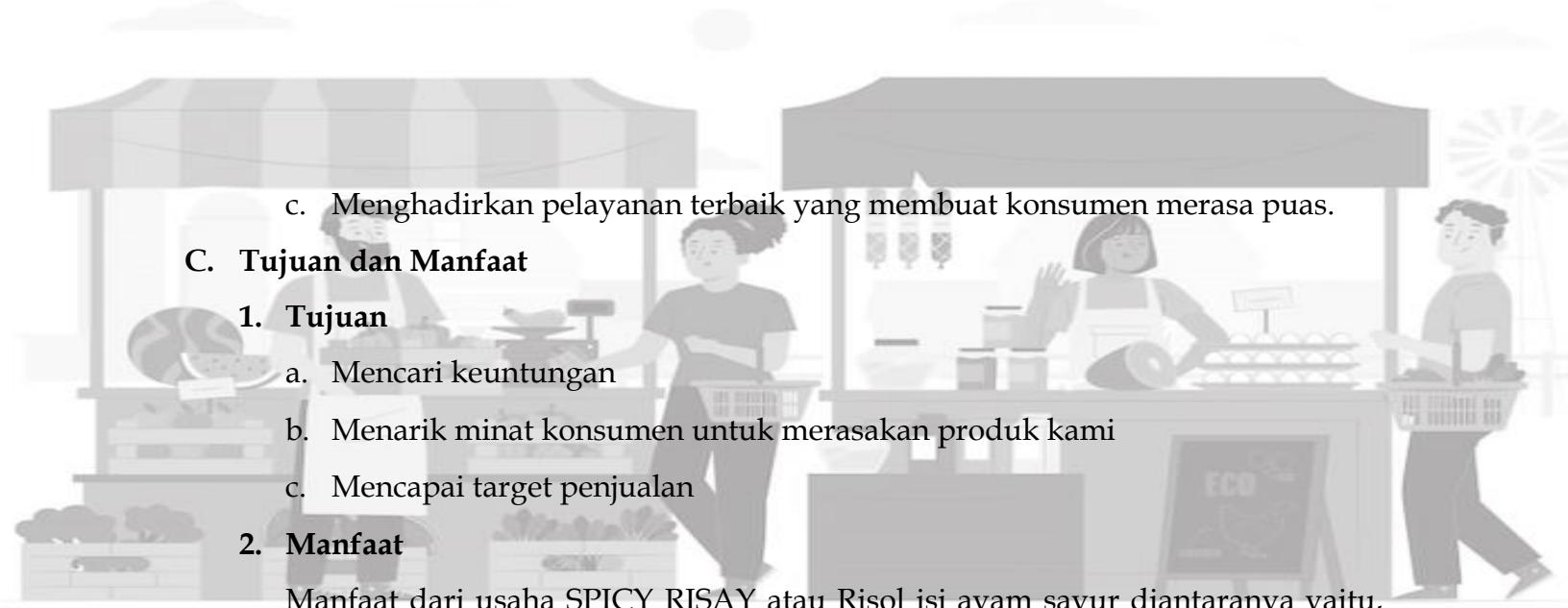
B. Visi dan Misi Usaha

1. Visi Usaha

“Menjadi usaha makanan cepat saji yang dikenal luas oleh masyarakat dengan citra positif sebagai hidangan yang menyehatkan”

2. Misi Usaha

- a. Menyediakan menu makanan dengan bahan-bahan berkualitas
- b. Menawarkan menu makanan dengan harga terbaik



- c. Menghadirkan pelayanan terbaik yang membuat konsumen merasa puas.

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

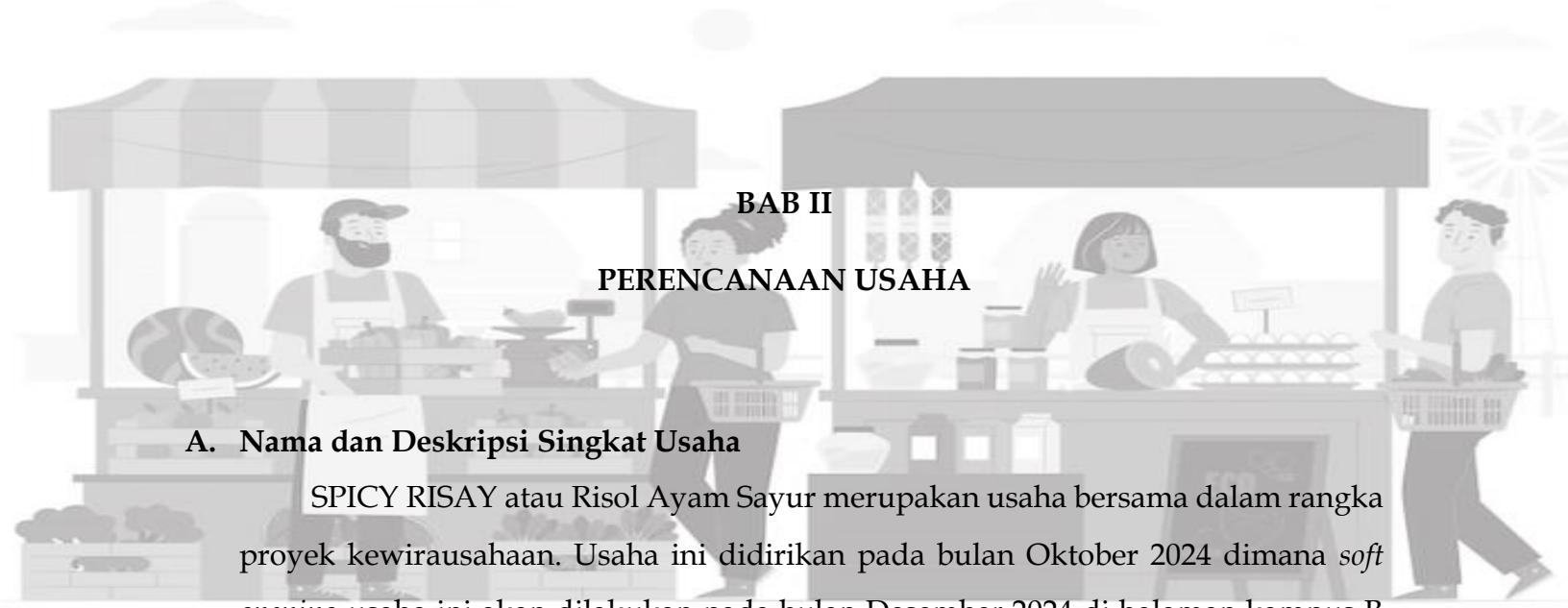
- a. Mencari keuntungan
- b. Menarik minat konsumen untuk merasakan produk kami
- c. Mencapai target penjualan

2. Manfaat

Manfaat dari usaha SPICY RISAY atau Risol isi ayam sayur diantaranya yaitu, kita dapat mendapatkan keuntungan finansial, menjadi wadah bagi mahasiswa untuk mengembangkan kreativitas mahasiswa dalam kewirausahaan

D. Luaran yang diharapkan

- 1. Terciptanya usaha dalam bidang makanan inovatif yang berpotensi profit.
- 2. Meningkatkan kreativitas inovatif mahasiswa dalam rangka bereksperimen serta menemukan hasil karya yang bermanfaat.
- 3. SPICY RISAY diharapkan bisa menjadi cemilan favorit sehingga laris di pasaran dengan variasi rasa pedas yang menarik perhatian konsumen.



BAB II

PERENCANAAN USAHA

A. Nama dan Deskripsi Singkat Usaha

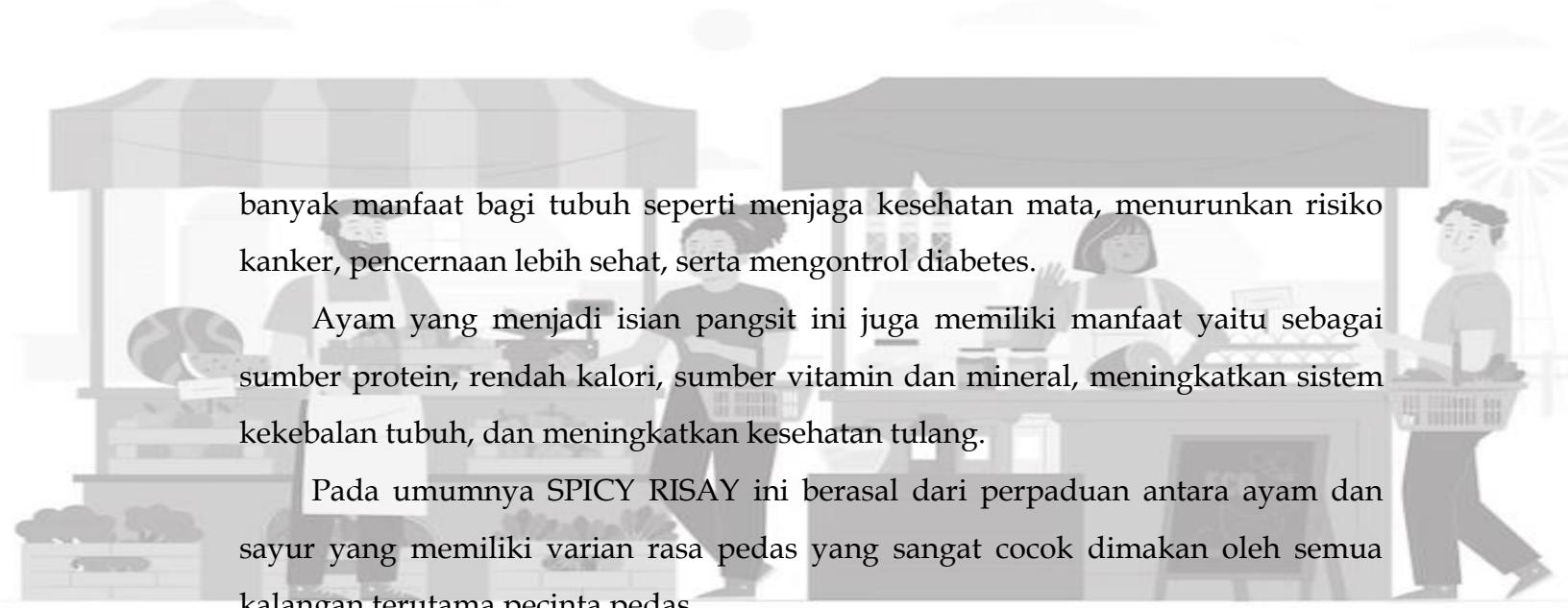
SPICY RISAY atau Risol Ayam Sayur merupakan usaha bersama dalam rangka proyek kewirausahaan. Usaha ini didirikan pada bulan Oktober 2024 dimana *soft opening* usaha ini akan dilakukan pada bulan Desember 2024 di halaman kampus B FKIP Unila yaitu di Kota Metro Lampung.

B. Jenis Usaha

Usaha ini bergerak di bidang kuliner local khususnya jajanan ringan. Risol ayam sayur menggabungkan rasa ayam, sayuran, dan bumbu pedas yang memberikan sensasi rasa yang unik dan menggugah selera. Kombinasi ini dapat menjadi daya tarik bagi konsumen yang mencari pengalaman rasa yang berbeda. Inovasi dalam kuliner tradisional: Produk ini merupakan inovasi dalam kuliner tradisional, menggabungkan elemen-elemen dari kulit lumpia, ayam, dan sayuran dengan sentuhan pedas. Keunikan ini dapat menarik minat konsumen yang mencari pengalaman kuliner yang baru dan menarik.

Usaha risol isi sayur dan ayam ini merupakan makanan inovasi makanan antara kulit lumpia dan ayam. Dan pastinya sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh karena bahan-bahan yang berkualitas dan tentu rasanya bukan sembarang. Risol merupakan makanan yang berguna untuk membungkus berbagai isian. Mengonsumsi risol juga sangat baik sebagai sumber energi. Hal ini karena pangsit mengandung karbohidrat yang cukup tinggi sehingga dapat bermanfaat sebagai sumber energi bagi tubuh.

Sayur isian risol terdiri dari wortel dan daun bawang. Wortel adalah tumbuhan biennial yang menyimpan karbohidrat dalam jumlah besar. Wortel juga mengandung Beta karoten serat, dan air yang cukup tinggi. Manfaat wortel memiliki



banyak manfaat bagi tubuh seperti menjaga kesehatan mata, menurunkan risiko kanker, pencernaan lebih sehat, serta mengontrol diabetes.

Ayam yang menjadi isian pangsit ini juga memiliki manfaat yaitu sebagai sumber protein, rendah kalori, sumber vitamin dan mineral, meningkatkan sistem kekebalan tubuh, dan meningkatkan kesehatan tulang.

Pada umumnya SPICY RISAY ini berasal dari perpaduan antara ayam dan sayur yang memiliki varian rasa pedas yang sangat cocok dimakan oleh semua kalangan terutama pecinta pedas.

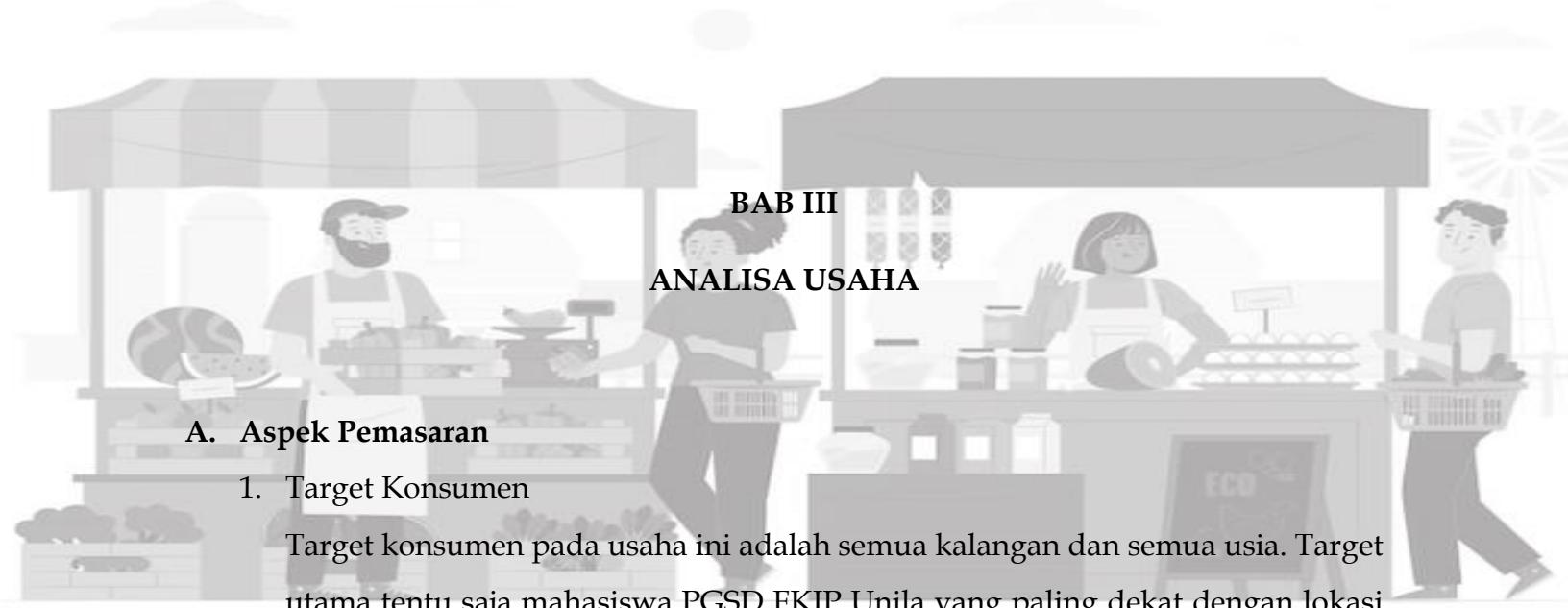
C. Keunggulan Produk

Produk ini mememiliki beberapa keunggulan diantaranya:

1. Kemasan produk yang menarik
2. Dapat dikonsumsi semua kalangan
3. Harga terjangkau
4. Proses produksi terjamin aman dan higenis
5. Bahan-bahan berkualitas dan sehat

D. Lokasi Usaha

Lokasi usaha ini berada di area kampus B FKIP Unila tepatnya di Jalan Budi Utomo Margo Rejo No. 4, Kelurahan Margo Rejo, Metro Selatan, Kota Metro.



BAB III

ANALISA USAHA

A. Aspek Pemasaran

1. Target Konsumen

Target konsumen pada usaha ini adalah semua kalangan dan semua usia. Target utama tentu saja mahasiswa PGSD FKIP Unila yang paling dekat dengan lokasi usaha.

2. Ukuran dan Trend Pasar

Ukuran dan trend pasar disesuaikan dengan standar kebutuhan masyarakat yang sedang terjadi. Jadi, produk ini akan terus berusaha mengembangkan diri dan berinovasi sesuai dengan perkembangan zaman dan selera konsumen.

3. Situasi Persaingan

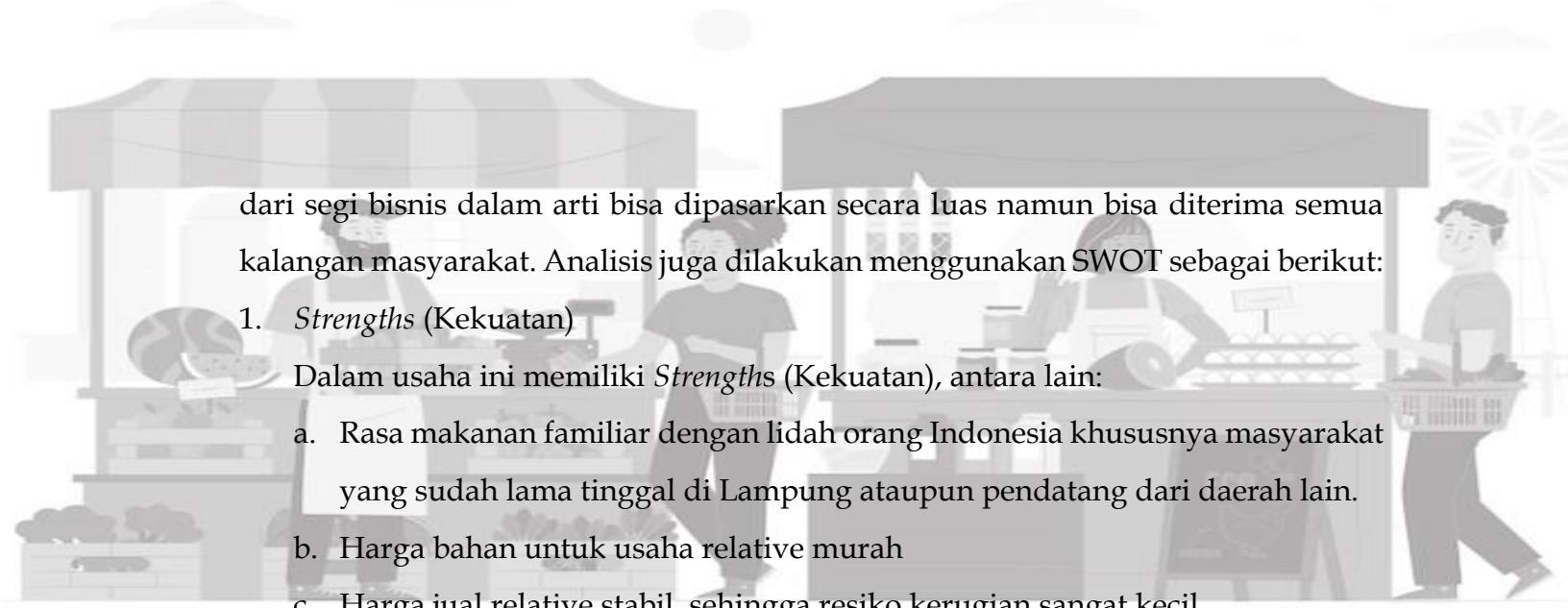
Berdasarkan hasil penelitian sementara, Spicy Risay ini belum ada yang membuat jadi mempunyai daya saing yang rendah dikalangan pecinta risol dan pecinta rasa pedas.

4. Strategi Pasar

Strategi yang digunakan adalah dengan memberikan pelayanan terbaik serta promosi pada soft opening yang menarik dan memberikan kualitas makanan yang baik sehingga menjadi nilai plus dari bisnis ini.

B. Analisis SWOT

Perkembangan dunia usaha saat ini mengalami kemajuan cukup pesat, namun tingkat persaingan cukup ketat, disamping itu banyak bermunculan berbagai macam jenis produk baru, yang mempunyai satu tujuan yang sama yaitu keinginan untuk bisa menghasilkan produk yang bermutu dan dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan atau konsumen serta memperoleh keuntungan yang besar. Analisis disini diperlukan untuk menentukan apakah usaha yang dilakukan sekarang cukup layak



dari segi bisnis dalam arti bisa dipasarkan secara luas namun bisa diterima semua kalangan masyarakat. Analisis juga dilakukan menggunakan SWOT sebagai berikut:

1. *Strengths* (Kekuatan)

Dalam usaha ini memiliki *Strengths* (Kekuatan), antara lain:

- a. Rasa makanan familiar dengan lidah orang Indonesia khususnya masyarakat yang sudah lama tinggal di Lampung ataupun pendatang dari daerah lain.
- b. Harga bahan untuk usaha relative murah
- c. Harga jual relative stabil, sehingga resiko kerugian sangat kecil
- d. Proses pembuatan yang mudah, aman dan higenis
- e. Produk tidak menggunakan pengawet
- f. Bahan-bahan yang digunakan berkualitas

2. *Weakness* (Kelemahan)

Dalam usaha produk ini memiliki *Weakness* (Kelemahan), antara lain:

- a. Juru masak harus benar-benar mengerti mengenai komposisi dari Spicy Risay ini agar cita rasa dapat konsisten tidak berubah-ubah.
- b. Produk ini tidak tahan lama karena merupakan produk makanan basah tanpa bahan pengawet.

3. *Opportunities* (Peluang/Kesempatan)

Dalam usaha produk ini memiliki *Opportunities* (Peluang/kesempatan), antara lain:

- a. Peluangnya cukup besar untuk dikembangkan
- b. Saingan yang sedikit karena produk ini masih baru
- c. Memberikan keuntungan yang cukup besar
- d. Banyak orang Indonesia yang menyukai jenis makanan yang kekinian

4. *Threats* (Ancaman)

Terdapat beberapa ancaman di dalam produk yang dihasilkan antara lain:

- a. Produk mudah ditiru
- b. Pelanggan yang mudah bosan



BAB IV

ANALISA KEUANGAN

A. Modal yang Dibutuhkan

1. Investasi

Peralatan	Harga	
Etalase/gerobak	Rp	2,163,000
Wajan penggoreng	Rp	231,500
Cobekan	Rp	97,500
Mesin mixer	Rp	1,879,000
Pisau	Rp	69,000
Meja	Rp	1,472,000
Kursi	Rp	881,500
kompor dan gas	Rp	319,000
Nampan dan serbet	Rp	62,500
Piring	Rp	97,000
Sendok	Rp	69,500
Gelas	Rp	59,000
Garbu	Rp	. 64,500
wadah	Rp	215,500
Peralatan tambahan yang lainnya	Rp	37,500
Jumlah Investasi	Rp	7,718,000

2. Biaya operasional per Bulan

a. Biaya Tetap

Biaya Tetap	Nilai	
Penyusutan etalase/gerobak $1/30 \times \text{Rp } 2.163.000$	Rp	72.100
Penyusutan wajan penggoreng $1/30 \times \text{Rp } 231.000$	Rp	7.700

Penyusutan cobekan 1/30 x Rp. 97.500	Rp	3.250
Penyusutan mesin mixer 1/30 x Rp. 1.879.000	Rp	62.600
Penyusutan pisau 1/30 x Rp. 69.000	Rp	2.300
Penyusutan meja 1/30 x Rp. 1.472.000	Rp	49.000
Penyusutan kursi 1/30 x Rp. 1.472.000	Rp	49.000
Penyusutan kompor dan gas 1/30 x Rp.319.000	Rp	10.600
Penyusutan nampan dan serbet 1/30 x Rp. 62.500	Rp	2.000
Penyusutan piring 1/30 x Rp. 97.000	Rp	3.200
Penyusutan sendok 1/30 x Rp. 69.500	Rp	2.300
Penyusutan gelas 1/30 x Rp. 59.000	Rp	1.900
Penyusutan garbu 1/30 x Rp. 64.500	Rp	2.150
Penyusutan wadah 1/30 x Rp. 215.500	Rp	7.100
Penyusutan peralatan tambahan 1/30 x Rp. 37.500	Rp	1.250
Gaji karyawan	Rp	500.0000
Total Biaya Tetap	Rp	776.450

b. Biaya Variabel

Daging ayam	Rp	76.000	X	30	=	Rp	2.280.000
bawang merah	Rp	21,000	X	30	=	Rp	630,000
bawang putih	Rp	14,000	X	30	=	Rp	420,000
kentang	Rp	20,000	X	30	=	Rp	600,000
wortel	Rp	60,000	X	30	=	Rp	1,800,000
telur	Rp	22,000	X	30	=	Rp	660,000
susu cair	Rp	9,000	X	30	=	Rp	270,000
tepung terigu	Rp	28,500	X	30	=	Rp	855,000
garam	Rp	2,000	X	30	=	Rp	60,000
gula pasir	Rp	6,000	X	30	=	Rp	180,000
merica bubuk	Rp	5,500	X	30	=	Rp	165,000

margarin	Rp	8,000	X	30	=	Rp	165,000
minyak goreng	Rp	35,000	X	30	=	Rp	1,050,000
tepung panir	Rp	31,000	X	30	=	Rp	930,000
pembungkus	Rp	16,500	X	30	=	Rp	495,000
cabai	Rp	12,000	X	30	=	Rp	360,000
saus	Rp	10,000	X	30	=	Rp	300,000
gas lpg	Rp	17,500	X	30	=	Rp	525,000
sewa tempat	Rp	15,000	X	30	=	Rp	450,000
air dan listrik	Rp	13,500	X	30	=	Rp	405,000
Total Biaya Variabel						Rp	12.675.000

Total Biaya Operasional

Biaya tetap + biaya variabel = Rp 776.450 + Rp 12.675.000 = Rp 13.451.450

B. Harga Jual

Harga jual kotor produk ditentukan oleh rumus sebagai berikut:

$$\frac{JM}{JP} = HJ$$

Keterangan:

JM = Jumlah Modal

JP = Jumlah Produk

HJ = Harga Jual

$$\frac{Rp\ 13.451.450}{5.250\ buah} = Rp\ 2.500\ / Rp\ 3.000$$

Jadi harga jual yang bisa digunakan adalah Rp 3.000



C. Perhitungan Laba dan Rugi

1. Pendapatan per bulan

$$175 \text{ buah} \times \text{Rp } 3.000 = \text{Rp } 525.000$$

$$\text{Rp } 525.000 \times 30 \text{ hari} = \text{Rp } 15.750.000$$

2. Keuntungan = Pendapatan - Modal

$$= \text{Rp } 15.750.000 - \text{Rp } 13.451.450$$

$$= \text{Rp } 2.298.550$$

D. Break Event Point (BEP)

1. Rumus BEP untuk menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi BEP

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp } 776.450}{\text{Rp } 3.000 - (\text{Rp } 12.675.000 : 5.250)}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp } 776.450}{\text{Rp } 3.000 - \text{Rp } 2.400}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp } 776.450}{\text{Rp } 600}$$

$$BEP = 1.294 \text{ buah}$$

Jadi, usaha akan mencapai BEP Jika memproduksi risoy sebanyak 1.294 buah.

Artinya apabila perusahaan berhasil memproduksi dalam jumlah tersebut maka tidak akan memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Rumus BEP untuk menghitung berapa rupiah penjualan yang perlu diterima agar terjadi BEP

$$BEP = \left(\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}} \right) \times \text{Harga per unit}$$

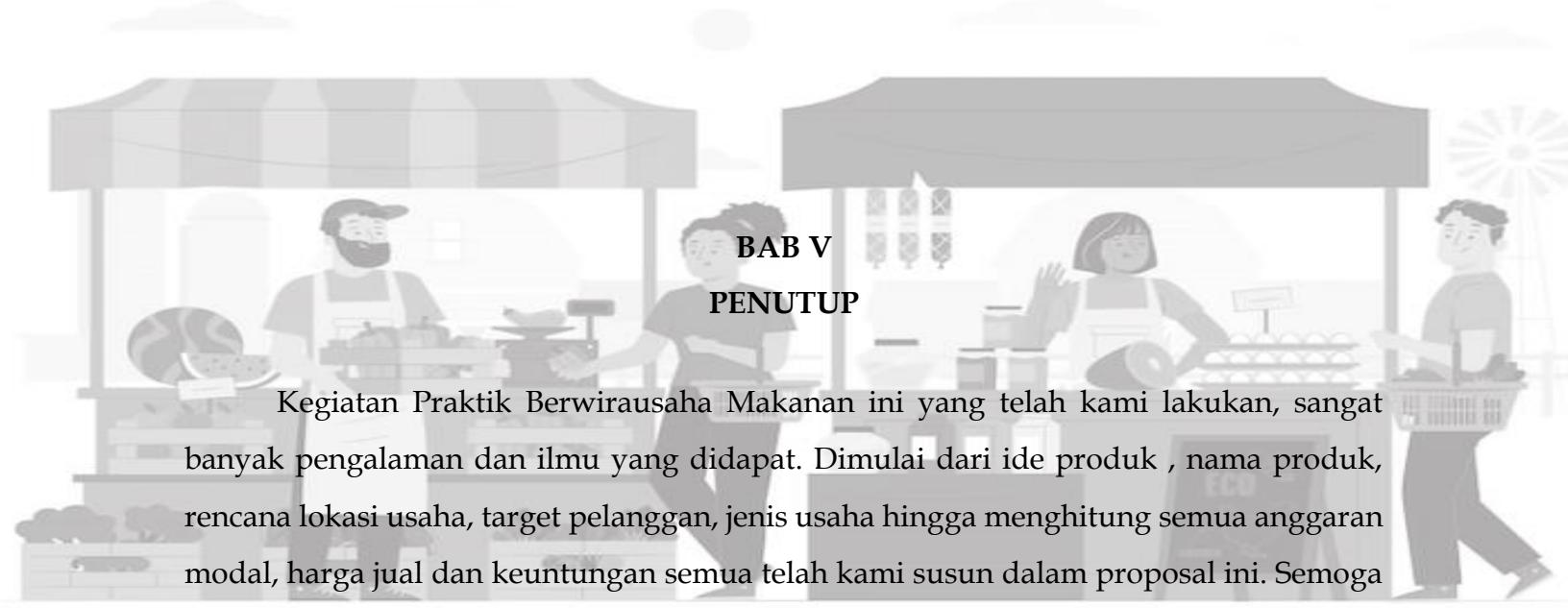
$$BEP = \frac{\text{Rp } 776.450}{(\text{Rp } 3.000 - \text{Rp } 2.400)} \times \text{Rp } 3.000$$

$$BEP = \frac{\text{Rp } 776.450}{\text{Rp } 600} \times \text{Rp } 3.000$$

$$BEP = 1.294 \text{ buah} \times \text{Rp } 3.000$$

$$BEP = \text{Rp } 3.882.000$$

Jadi, usaha harus mencapai penjualan sebanyak Rp 3.882.000 agar mencapai BEP (tidak untung dan tidak rugi)



BAB V PENUTUP

Kegiatan Praktik Berwirausaha Makanan ini yang telah kami lakukan, sangat banyak pengalaman dan ilmu yang didapat. Dimulai dari ide produk , nama produk, rencana lokasi usaha, target pelanggan, jenis usaha hingga menghitung semua anggaran modal, harga jual dan keuntungan semua telah kami susun dalam proposal ini. Semoga semua ini bisa bermanfaat untuk kedepannya, dan bisa digunakan setelah lulus sekolah nanti.

Saran Kami akan terus memperbaiki kualitas dan kemampuan kami sebagai seorang wirausaha , tetap menjaga kualitas produk, jangan terlalu cepat puas, berinovasilah pada masa depan produk dan harus terus berproses dalam mengembangkan ide ide kreatif.

Daftar pustaka

Hasanah, S. (2022). Analisis Usaha Risoles Ayam Tahu Pedas Di Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Jember).

Sujatmiko, Harjo (2020) Produk Kreatif dan Kewirausahaan Teknik Komputer dan Informatika kelas XI, Malang : Kuantum Buku Sejahtera

Patmiyanti, S.Kom (2018) Produk Kreatif dan Kewirausahaan Program Keahlian Teknik Komputer dan Jaringan, Yogyakarta : Andi

Ulfa Rahmah Ayuningsih (2018) Produk Kreatif dan Kewirausahaan semua bidang keahlian, Surakarta : Mediatama

Iman Firmansyah, S.Pd. (2018) Produk Kreatif dan Kewirausahaan SMK/MAK XI, Bandung : Humaniora

Budiyanto, SE. (2017) Produk Kreatif dan Kewirausahaan, Yogyakarta : CV Nusantara

Nurbani, Novita (2016) Modul Diklat PKB Guru SMK Mata Pelajaran Kewirausahaan C, Jakarta : Dirjen GTK Kemendikbud

