Kategori : kuliner

PROPOSAL SEBAGAI TUGAS MATA KULIAH BISNIS DIGITAL

ROASTING MI LK

Diusukan oleh:

Ashabul Irvan (2113046042

UNIVERSITAS LAMPUNG BANDAR LAMPUNG

2023

BAB I LATAR BELAKANG 5

BAB 2 DESKRIPSI USAHA 6

DESKRIPSI USAHA 6

1. Tujuan mulia 6

2. Konsumen potensial 6

3. Produk 7

4. Sumber daya 8

5. Pemasaran 9

6. Keuangan 9

BAB 3 RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN . 12

BAB 4 PENUTUP 14

RINGKASAN

Produk yang diusulkan merupakan bentuk diversifikasi pengolahan teh menjadi minuman yang memiliki cita rasa yang berbeda dari teh pada umumnya dengan inovasi packing and delivery, Inovasi ini merupakan variasi usaha minuman the dengan rasa yang berbeda dari lainnya sekaligus membuka peluang usaha berbasis bersahabat dengan konsumen, minuman ini berbeda dengan teh susu yang ada pada umumnya dipasaran dan dipadukan dengan inovasi pada packing and delivery, inovasi lainnya adalah pada bentuk kemasan yang unik, produk ini akan memiliki kesan mewah namun ekonomis karena harga yang ditawarkan cukup terjangkau yaitu Rp 10,000,-/pcs,

BAB I LATAR BELAKANG

Teh merupakan minuman yang sudah ada sejak zaman dahulu bahkan sejak era kerajaan. Pada masa kini teh menjadi minuman yang sangat disukai oleh berbagai

kalangan mulai dari anak anak, remaja,bahkan dan tentunya orang dewasa. Tinggi nya minat konsumen akan teh harus diimbangi dengan variasi variasi akan olahan teh sehingga pembeli tidak bosan akan citarasa teh yang itu itu saja. Selain itu pengemasan juga menjadi factor penting mengingat minat anak muda akan kebutuhan media social yang dimana dengan packaging yang menarik tentunya akan menarik minat anak muda untuk membeli produk tersebut.

Usaha roastingmilk packing and delivery membutuhkan banyak aspek yang harus dikaji lebih mendalam, salah satunya masalah pemasaran. Aspek pemasaran menjadi faktor terpenting untuk dapat memenuhi targetan produksi. Dengan pemasaran yang baik, maka keberlanjutan bisnis roastingmilk packing and delivery dapat terjaga. Selain itu juga, faktor teknis dan pelayanan juga perlu diperhatikan, sehingga bisnis yang lebih bersahabat dengan konsumen akan lebih mendatangkan keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu, pentingnya langsung melakukan kewirausahaan roastingmilk packing and delivery

BAB 2 DESKRIPSI USAHA

1. Tujuan Mulia

Tujuan mulia dari usaha ini adalah mempromosikan gaya hidup sehat dan kebahagiaan melalui makanan yang lezat dan bernutrisi. Teh dan susu yang digunakan sebagai bahan dasar produk ini mengandung berbagai nutrisi penting seperti magnesium, kalium, flour, natrium, kalsium, seng, mangan dan cuprum. Dengan menyediakan alternatif minuman yang sehat dan enak, usaha ini berupaya untuk mendorong pola asupan yang seimbang dan gaya hidup yang lebih baik.

Membangun Kemitraan dengan Petani Lokal: Usaha roastingmilk berkomitmen untuk bekerja sama dengan petani teh lokal dalam memasok bahan baku, yaitu teh. Melalui kemitraan ini, usaha ini mendukung keberlanjutan ekonomi petani lokal dan membantu mempromosikan pertanian lokal. Dengan memilih bahan baku dari petani lokal, usaha ini juga

mengurangi dampak lingkungan yang dihasilkan oleh rantai pasokan yang panjang.

Menciptakan Peluang Kerja dan Pengembangan Sumber Daya Manusia: Usaha ini bertujuan untuk menciptakan peluang kerja dan membantu pengembangan sumber daya manusia di komunitas sekitar. Dalam upaya ini, usaha roastingmilk memberikan pelatihan dan pendidikan kepada karyawan mengenai produksi, kualitas, dan pemasaran produk. Dengan memberdayakan tenaga kerja lokal, usaha ini berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dan peningkatan kualitas hidup masyarakat.

2. Konsumen potensial

Target market dari produk **ROASTINGMILK** dapat dikategorikan sebagai berikut :

- **Demografi**

  Target market jika dilihat dari segi demografi, menyisir masyarakat umum baik anak-anak maupun orang dewasa, serta mencakup keseluruhan yakni laki-laki dan perempuan

- **Geografi**

  Jika dilihat secara geografi ataupun kewilayahan, target market terkhusus menyisir masyarakat Bandar Lampung, meskipun tidak menutup kemungkinan terdapat konsumen dari luar provinsi bahkan luar pulau dengan pembelian melalui *marketplace.*

3. Produk

Teh dan susu merupakan komoditas yang cukup besar di Indonesia Sehingga banyak terdapat di berbagai daerah dan mudah mendapatkannya. Teh dan susu merupakan salah satu minuman yang sangat disukai oleh masyarakat. Cara pembuatannya sangat sederhana dan mudah dikerjakan oleh siapa pun. Dari pemahaman akan dunia usaha, sangat diharapkan produk yang sebaiknya dihasilkan untuk dapat bersaing dan diterima oleh kalangan masyarakat. Oleh karena itu, saya lebih memilih usaha untuk pembuatan roastingmilk ini. Karena usaha ini

terbilang mudah dan cepat di terima oleh masyarakat. Karena perpaduan antara the dan susu sudah tidak asing lagi menjadi minuman yang nikmat dan menyegarkan ini di kalangan masyarakat, sehingga orang pun tak akan bosan untuk terus mencoba roasting milk. Dari produk ini, saya akan menjamin kualitas produk ini. Dari kualitas ini saya dapat melihat bagus atau tidaknya keberhasilan dalam pengenalan wirausaha dari produk ini. Nantinya produk yang dihasilkan dapat menjadi produk yang berkembang dalam lingkungan masyarakat.

Roastingmilk ini adalah produk minuman yang dibuat dengan mencampurkan teh,gula dan susu. Dengan tambahan topping yang sesuai akan citarasa dari minuman ini. Tujuan pengolahan minuman ini adalah untuk menambah nilai dan meningkatkan/memperpanjang kemanfaatan dari the dan susu. Roastingmilk ini memiliki rasa yang manis dan segar, diolah dari the dan susu pilihan sehingga menghasilkan cita rasa yang nikmat dan tidak membosankan.

4. Sumber daya

Struktur Organisasi:

- Direktur Utama : Ashabul Irvan
- Manajer Operasioanl : rio palani
- Manajer Personalia : maharo kaisar ramadan
- Manajer Pemasaran : m. rasyid al fajri

Uraian Tugas:

- Direktur Utama:
  1. Mempimpin perusahaan dengan membuat kebijakan- kebijakan perusahaan.
  2. Memilih,menentukan,mengawasi para pekerjan
  3. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan dan melaporkan laporan pada pemegang saham.

- Manajer Operasinal:
  1. Mengawasi jalannya operasional perusahaan.
  2. Meninjau dan memmbangun kinerja yang optimal.

- Manajer Personalia:
  1. Meningkatkan sistem operasional. 2. Mengalokasikan SDM yang tepat.

  3. Merekrut dan memberhentikan karyawan. 4.

  Jembatan antara manajemen dengan staff.

- Manajer Pemasaran:
  1. Mengontrol arus keluar masuk kas.
  2. Merencanakan anggaran perusahaan.
  3. Mengelola fungsi akuntasi dalam.

- Manajer Pemasaran:
  1. Menyusun strategi pemasaran.
  2. Menganalisis peluang usaha dan menyesuaikan dengan kondisi pasar.
  3. Merencanakan perluasan pangsa pasar dan jaringannya

5. Pemasaran

Penjualan *Online* Melalui *Marketplace*

Saat ini perkembangan teknologi semakin pesat, penjual dan pembeli suatu produk tidak perlu bertemu untuk melakukan transaksi, yakni dilaksanakan secara *online* melalui berbagai *marketplace*. Dengan menggunakan strategi penjualan *online* ini, akan semakin banyak target market yang dapat dijangkau, serta tentu saja produk dapat bersaing serta mengikuti perkembangan teknologi.

Social Media Advertisement

Sosial media merupakan hal yang sedang digandrungi oleh seluruh kalangan saat ini, ini merupakan peluang dalam pemasaaran, dengan menggunakan *social media advertisement*, tentu saja produk akan semakin cepat dikenal. Dalam *social media advertisement*, dapat ditentukan untuk wilayah mana saja, usia berapa saja, yang akan dijangkau, dan opsi lain

yang dapat dipilih secara manual dan tentu saja disesuaikan dengan kebutuhan.

6. Keuangan

Berikut adalah hasil analisis ekonomi kelayakan usaha Keripik Pisang :

Tabel 1 . Hasil Analisis Ekonomi Kelayakan Usaha

Jenis Produk	Proses Produksi	Harga	Total Harga (Rp)
Roastingmilk+keju	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 10.000	Rp. 400.000
Roastingmilk + oreo	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 10.000	Rp. 400.000
Roastingmilk +	40 kemasan	Rp. 10.000	Rp. 400.000
Coco crunch	(1 x produksi)		
Roastingmilk + coocies	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 10.000	Rp. 400.000
Roastingmilk original	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 10.000	Rp. 400.000
Total Pendapatan ((P1)/Produksi			**Rp. 2.000.000**
Total Pendapatan (P2)/Bulan = P1 x 3 Kali Produksi = Rp. 3.000.000 x 3			**Rp. 6.000.000**

Perhitungan :

a) Analisis R/C Ratio

Analisi R/C ratio adalah untuk mengetahui perbandingan antara total penerimaan dengan biaya produksi yang dikeluarkan pada satu periode produksi.

R/C = total penerimaan / biaya produksi

= Rp 6.000.000 / Rp 4.470.000

= Rp 2,0

Setiap mengeluarkan biaya Rp 1,00 akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 2,00 sehingga usaha ini efisien untuk dijalankan.

b) Analisis Payback Period

Estimasi jangka waktu pengembalian investasi usaha ini dapat ditunjukkan dengan menghitung nilai pay back period. Paybackperiod usaha :

Payback period = Nilai investasi / Keuntungan per bulan
= Rp 6.365.000 / Rp 6.000.000
= 0,7

Dari hasil perhitungan paybackperiod di atas, dihasilkan angka sebesar 0,7 bulan, Artinya, dalam jangka waktu 0,7 bulan modal ini akan kembali,

c) Analisis BEP

BEP unit adalah jumlah produksi yang dihasilkan untuk mencapai titik impas, Nilai titik impas dari suatu usaha Keripik Pisang selama satu bulan produksi adalah :

- BEP Produksi = Total Biaya Produksi / harga perkemasan
  = Rp 4,470,000 / Rp 10,000 = 298 kemasan
- BEP Harga = Total Biaya Produksi / Total Jumlah Produksi
  = Rp 4,470,000 / 600 kemasan = Rp 7,450,- / kemasan

Didalam proses produksi dan pemasaran mempertimbangkan BEP Harga, Produksi dan penerimaan,Dari hasil perhitungan didapat BEP Harga sebesar Rp 7.450,- per kemasan . Artinya minimal harga yang harus di tetapkan minimal per bungkus mencapai Rp 7.450,- untuk mengembalikan biaya-biaya (titik impas), sedangkan harga yang kami ambil adalah sebesar Rp 15.000,- per kemasan. Karena Harga lebih dari nilai BEP Harga maka kegiatan Unit Usaha BACRISO layak untuk dilaksanakan atau dengan kata lain menguntungkan.

BEP Produksi sebesar 298 kemasan per bulannya. Artinya minimal produksi yang harus dicapai dalam satu bulan harus mencapai 298 kemasan untuk mengembalikan biaya-biaya (titik impas) sedangkan

ratarata tingkat produksinya adalah 600 kemasan per bulan. Karena produksi > dari nilai BEP maka kegiatan Unit Usaha Roasting Milk layak untuk dilaksanakan atau dengan kata lain menguntungkan.

Sedangkan, untuk BEP Penerimaan dari hasil perhitungan didapat BEP Penerimaan sebesar Rp 4.470.000,- rata-rata tiap bulannya. Artinya minimal penerimaan yang harus didapat dalam satu bulan harus mencapai Rp 4.470.000,- untuk mengembalikan biaya-biaya (titik impas) sedangkan penerimaan yang didapat dari hasil penjualan adalah sebesar Rp. 9.000.000,- . Karena Penerimaan lebih besar dari nilai BEP maka kegiatan ushatani Unit Usaha Roasting Milk layak untuk dilaksanakan atau dengan kata lain menguntungkan

BAB 3

RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN

Justifikasi Anggaran Program Rencana Bisnis Mahasiswa (PMW) 1) Biaya Tetap

Peralatan	Satuan	Harga Satuan (Rp/satuan)	Nilai (Rp)
Kompor gas	1	Rp. 300,000	Rp. 300,000
Regulator	1	Rp. 100,00	Rp. 100,000
Tabung Gas	1	Rp. 125.000	Rp. 125.000
Panci	2	Rp. 50.000	Rp. 120,000
Timbangan	1	Rp. 100,000	Rp. 100,000
MesinKemasan	1	Rp. 150,000	Rp. 150,000
Pasah Pisang	2	Rp. 25,000	Rp. 50,000
Sepatula	2	Rp. 20,000	Rp. 20,000
Penyaring	2	Rp. 10,000	Rp. 20,000
Penjepit	2	Rp. 5,000	Rp. 10,000
Pisau	2	Rp. 10,000	Rp. 20,000
Bak	1	Rp. 50,000	Rp. 50,000
Tupperwere	5	Rp. 50,000	Rp. 250,000
Total I nvestasi Harga Tetap			**Rp. 1.295.000**

2) Bahan Habis Pakai

Bahan Baku	Satuan	Harga Satuan (Rp/satuan)	Nilai (Rp)
Teh	30 pcs	Rp. 3500	Rp. 105.000
susu	10 pcs	Rp. 21,000	Rp.210,000
gula	3kg	Rp. 18,000	Rp. 54,000
Standing Pouch	200 pcs	Rp. 1.100	Rp. 220,000
Biaya Bahan Habis Pakai / Produksi			**Rp. 589.000**
Total Bahan Habis Pakai / Bulan = 589.000 x 3			**Rp. 1.767.000**

3) Biaya Bahan Habis Pakai

Bahan Baku	Satuan	Harga Satuan (Rp/satuan)	Nilai (Rp)
Teh	30 pcs	Rp. 3500	Rp. 105.000
susu	10 pcs	Rp. 21,000	Rp.210,000
gula	3kg	Rp. 18,000	Rp. 54,000
Cup premium	200 pcs	Rp. 1.100	Rp. 220,000
Biaya Bahan Habis Pakai / Produksi			**Rp. 589.000**
Total Bahan Habis Pakai / Bulan = 589.000 x 3			**Rp. 1.767.000**

4) Proyeksi Laba Rugi

Angaran	Nilai (Rp)
Biaya Produksi	Rp. **1.767.000**
Akomodasi	Rp. 600.000
Pendapatan	Rp. 6.000.000
Biaya Total	Rp. 3.062.000
Keuntungan	**Rp. 2.938.000**

Perhitungan

Jadi untuk menghitung keuntungan yang didapat, digunakan persamaan sebagai berikut.

Keuntungan = Pendapatan – Biaya Total

= Rp. 6.000.000 – Rp. . 3.062.000

= Rp. **2.938.000**

BAB 4
PENUTUP

Kami yakin bahwa usaha roastingmilk memiliki potensi besar untuk menjadi sukses dan memberikan dampak positif pada masyarakat dan lingkungan sekitar. Dengan produk berkualitas tinggi yang menggabungkan kelezatan, kesehatan, dan tujuan mulia, kami berharap dapat memenangkan hati pelanggan dan membangun kepercayaan yang kuat.

Kami percaya bahwa usaha ini akan menjadi tempat kerja yang inspiratif bagi karyawan kami, memberikan peluang pengembangan pribadi dan profesional serta membantu meningkatkan kualitas hidup mereka. Kami juga berkomitmen untuk terus berkolaborasi dengan petani lokal, mendukung pertumbuhan ekonomi mereka, dan memperkuat hubungan kemitraan yang saling menguntungkan

Kami sangat antusias dan siap untuk melangkah maju dengan usaha Banana Crispy Something. Terima kasih atas perhatian dan dukungan Anda. Bersama-sama, mari kita bergerak menuju masa depan yang cerah dan berkelanjutan.

Daftar Riwayat Hidup Ketua dan Anggota

a) Identitas Ketua

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Ashabul Irvan
2	JenisKelamin	Laki laki
3	Program Studi	Pendidikan Bahasa Lampung
4	NIM	2113046042
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Kotabumi,14 desember 2003
6	Email	Ridooppo66@gmail.com
7	NomorTlp/ HP	082289616922

b) Riwayat penididikan

	SD	SMP	SMA
Nama Instuisi	SD N 04 kota alam	SMP N 03 kotabumi	SMA N 1 Kotabumi
Jurusan			
Tahun Masuk-Lulus	2009-2015	2015-2018	2018-2021

c) Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Waktu dan Tempat

d) Penghargaan dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, asosiasi dan instuisi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Instuisi Pemberi Penghargaan	Tahun

Identitas Diri (Anggota 1)

1	Nama Lengkap	Rio palani

2	Jenis Kelamin	pria
3	Program Studi	Administrasi bisnis
4	NIM	2154191003
5	Tempat, Tanggal Lahir	Metro, 08 Juni 2002
6	E-mail	riopanali8018@gmail.com
7	Nomor HP	08988100523

Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	**Jenis Kegiatan**	**Status dalam Kegiatan**	**Waktu dan Tempat**
1.			

Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	**Jenis Penghargaan**	**Institusi Pemberi Penghargaan**	**Tahun**
1.			

Identitas Diri (Anggota 2)

1	Nama Lengkap	Maharo kaisar ramadan
2	Jenis Kelamin	Laki laki
3	Program Studi	hukum
4	NIM	2113046032
5	Tempat, Tanggal Lahir	Banjar Ratu, 7 Desember 2001
6	E-mail	mahroksr203@gmail.com
7	Nomor HP	088286749509

Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	**Jenis Kegiatan**	**Status dalam Kegiatan**	**Waktu dan Tempat**

1.			

Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1.			

Identitas Diri (Anggota 3)

1	Nama Lengkap	M. rasyid al fajar
2	Jenis Kelamin	Laki laki
3	Program Studi	Teknik geofisika
4	NIM	2112011892
5	Tempat, Tanggal Lahir	Natar, 27 Agustus 2002
6	E-mail	fajarasyid2002@gmail.com
7	Nomor HP	089629168021

Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No.	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1.			

Penghargaan Yang Pernah Diterima

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1.			