

PROPOSAL PENJUALAN KUE CUCUR JAJANAN TRADISIONAL INDONESIA
(*di buat untuk memenuhi tugas uas bisnis digital*)

Dosen pengampu :

Wartarius S,Kom,MTI



Di usulkan oleh:

Raden Lina Sari 2113046091

KELAS A
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA
LAMPUNG FAKULTAS KEGURUAN DAN
ILMU PENDIDIKAN UNIVERSITAS
LAMPUNG
2023

DAFTAR ISI

Contents

DAFTAR ISI.....	2
DAFTAR TABEL.....	3
TABEL GAMBAR.....	4
BAB 1.PENDAHULUAN.....	5
Latar Belakang.....	5
Rumusan Masalah.....	6
Tujuan.....	6
Luaran Kegiatan.....	6
Manfaat.....	6
BAB2.GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA.....	8
Analisis Potensi Usaha.....	8
Analisis Proses Produksi.....	8
Promosi.....	8
Rencana Pemasaran.....	10
BAB3.METODE PELAKSANA.....	11
Tahap awal.....	11
Tahap inti.....	11
Tahap akhir.....	12
BABIV.....	13
Rancangan Biaya.....	13
Rancangan Biaya BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN.....	13
Jadwal Kegiatan.....	13
LAMPIRAN.....	14
Lampiran 1.Justificasi Anggaran Kegiatan.....	14

DAFTAR TABEL

Tabel 1 . Ringkasan Anggaran Biaya

Tabel 2. Jadwal Kegiatan

TABEL GAMBAR



BAB 1.PENDAHULUAN

Latar Belakang

Makanan tradisional merupakan wujud budaya yang berciri khas kedaerahan yang mencerminkan potensial daerah masing-masing. Berbagai daerah di Indonesia mempunyai beranekaragam masakan, jajanan dan minuman tradisional yang memungkinkan masyarakat Indonesia memilih dan mengonsumsi makanan yang lezat, sehat dan aman, sesuai dengan moral budaya dan keyakinan masyarakat (Susanto, 1995). Makanan tradisional berguna untuk mempertahankan hubungan antar manusia dan dapat pula dijual untuk menunjang pendapatan suatu daerah. Kue cucur merupakan salah satu makanan tradisional yang berasal dari Lampung Barat seperti upacara pernikahan, potong rambut bayi, dan acara keagamaan. Makanan sejenis kue cucur bisa ditemukan di Sumatera Barat dikenal dengan nama pinyaram, akan tetapi bahan baku yang digunakan pada pembuatan pinyaram sedikit berbeda dengan kue cucur karena pada pembuatan pinyaram tidak menggunakan tepung terigu sedangkan pada pembuatan kue cucur menggunakan tepung terigu. Bahan utama dalam pembuatan kue cucur terdiri dari tepung terigu protein sedang, tepung beras, dan gulapisir. Kue cucur sebagai produk pangan gorengan memiliki kandungan minyak yang cukup tinggi, berasal dari minyak yang terserap oleh makanan selama proses penggorengan (Sartika, 2009). Faktor-faktor yang mempengaruhi penyerapan minyak ditentukan oleh suhu dan lama proses pengolahan (Muchtadi, 2010). Suhu pemanasan, lama pemanasan dan frekuensi penggorengan mengakibatkan perubahan minyak menjadi lebih kental, terbentuk bau dan rasa yang tidak diinginkan dengan warna yang keruh. Kerusakan atau ketengikan minyak dapat disebabkan oksidatif dan hidrolitik minyak. Ketengikan oksidatif terjadi karena proses oksidasi oleh oksigen terhadap asam lemak tidak jenuh dalam minyak. Sementara itu, hidrolitik terjadi karena adanya air dalam minyak. Proses hidrolisis dipercepat oleh suhu, kadar air dan kelembaban relative. (Ketaren, 2008).

Untuk mencegah kerusakan pada minyak dapat ditambahkan antioksidan. Antioksidan merupakan senyawa yang dapat menunda, menghambat, atau mencegah proses oksidasi pada lemak minyak yang terdapat di makanan sehingga tidak menyebabkan ketengikan atau kerusakan. Disamping itu antioksidan juga diperlukan untuk melindungi tubuh dari pengaruh senyawa.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diperoleh rumusan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana cara memvariasikan rasa cucur tanpa menghilangkan unsur tradisional?
2. Bagaimana mengemas kue cucur dengan semenarik mungkin?
3. Bagaimana strategi marketing kue cucur sebagai peluang usaha yang menjanjikan?

Tujuan

Adapun tujuan penyusunan Proposal Program Kreativitas Mahasiswa ini yaitu sebagai berikut.

1. Mampu menghasilkan ekstrak dan wangipadaku cucur terhadap karakteristik kue cucur
2. Mampu menemukan cara untuk memasarkan jajanan tradisional kue cucur
3. Agar memahami bagaimana tahap dalam membangun suatu usaha/bisnis

Luaran Kegiatan

Luaran yang diharapkan dari pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa ini adalah sebagai berikut.

1. Menghasilkan makanan tradisional kue cucur yang dapat memuaskan pelanggan
2. Menciptakan calon-calon wirausaha melalui usaha pembuatan jajanan tradisional kue cucur
3. Membangun suatu usaha yang memiliki prospek bagus untuk masa depan yang menjanjikan.
4. Menciptakan sistem manajemen perusahaan yang kuat yang memungkinkan perusahaan ini terus berkembang secara berlanjut dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat luas.
5. Terciptanya karya ilmiah untuk publikasi publik.

Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari hasil Program Kreativitas Mahasiswa ini adalah sebagai berikut.

1. Bagi penulis Memberikan wawasan dan pengalaman baru tentang seperti apa dunia wirausaha yang sebenarnya, belajar bagaimana mengambil langkah yang tepat untuk memulai suatu usaha atau bisnis dengan potensi yang baik, dan menanamkan jiwa wirausaha yang kuat.

2. Bagimitrausaha

Menerima potensi keuntungan dari penjualan produk ini dan menarik lebih banyak konsumen.

3. Bagi Masyarakat ketika menggunakan

Memberikan rasa aman kepada masyarakat ketika memakan kue kami karena menggunakan bahan yang tidak mengandung bahan pengawet, tidak menimbulkan bahaya kesehatan seperti keracunan makanan dll

BAB 2.GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

AnalisisPotensiUsaha

Seperti sudah dijelaskan di latar belakang sebelumnya bahwa produk jajanan tradisional kue cucur cita rasa yang kami buat ini unik karenamemberikan kelezatan dari gula merah yang sudah ada. Kelompok kami berinisiatif untuk mencoba memanfaatkan kelezatan tersebut sebagai potensi usaha yang akan kami buatmenjadi jajanan tradisional , selain itu juga dimanfaatkan untuk menambah pendapatan dari berjualan kue cucur.



Gambar1.Contohproduk.

AnalisisProsesProduksi

Proses produksi produk ini dilakukan dengan persiapan yang baik danperencanaan yang sangatmatang. Mulaidari perencanaadesain produk hingga dari kualitas rasa supaya menarik minat konsumen khususnya sesuai minat masyarakat dan supaya tidak membahayakan bagi konsumen. Desain dan kualitas rasa produk akan terus dilakukan pembaharuan supaya tidak monoton dan dapat menarik konsumen yang lebih luas lagi. Selain itu, dalam pemilihan bahan baku produk yang dipilih memiliki kualitas diatas rata-rata tetapi memiliki harga yang terjangkau. Maka dari itu dapat dianalis usaha produksi ini akan mampu menghasilkan produk kue cucur yang berkualitas, harga terjangkau dan memiliki biaya produksi yang rendah, hal tersebut dilakukan demi kepuasan konsumen, profil yang besar dan keberlangsungan usaha ini kedepannya.

Promosi

Proses promosi pada usaha produk kue cucur ini dilakukan secara offline dan online Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke konsumen sambil menjajakan produk. Secara online atau melalui media sosial sepertiFacebook,Instagram,danlainnyadilakukandengandenganfotoproduk ataupun video dokumentasi tentang produk kue cucur ini sehingga akan menarik

minat konsumen. Dengan hal tersebut produk ini akan cepat dikenal oleh masyarakat sehingga proses promosi ini akan menjadi kunci keberhasilan dalam pemasaran produk.

Rencana Pemasaran

Proses pemasaran produk ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke target pasar yang telah ditentukan sebelumnya selain itu dilakukan dengan menitipkan di toko toko makanan ringan dan juga di kantin kantin sekolah maupun kampus. Selain itu, juga dapat dilakukan dengan mendirikan stan pada acara-acara yang dibuat oleh pihak kampus ataupun lainnya seperti acara bazar, pasar malam ataupun lainnya. Secara online dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram, dan lainnya. Dengan media sosial maka akan mempermudah konsumen dalam pemesanan barang, selain melalui media sosial kami akan memasarkan produk kami ini di toko online, karena pada zaman sekarang masyarakat cenderung lebih banyak melakukan transaksi jual beli shopee, lazada, dsb

BAB3.METODE PELAKSANA

Secara umum, kegiatan produksi produk Nougat Cita Rasa ini dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu

Tahap awal

Pada tahap awal, akan dilakukan beberapa perencanaan sebelum melakukan tahap produksi, promosi dan pemasaran :

- a. Pertama-tama akan dilakukan perencanaan tentang bagaimana varian rasa yang akan dibuat dalam proses produksi, selain itu akan dilakukan perencanaan proses promosi dan pemasaran , bagaimana supaya kue cucur ini dapat menarik minat masyarakat terhadap produk ini.
- b. Melaksanakan rapat anggota tentang kegiatan survei ke mitra usaha, serta persiapan alat dan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi.
- c. Merencanakan dan mempersiapkan kualitas rasa serta perencanaan video dokumentasi untuk kegiatan promosi.

Tahap inti

Pada tahap inti ini, akan dilakukan tiga proses, yaitu proses produksi, promosi dan pemasaran :

- d. Proses produksi. Pada tahapan ini dilakukan oleh penyusun dengan mengikuti perencanaan yang sudah disepakati pada rapat anggota. Proses produksi direncanakan akan dipasarkan setiap hari sesuai dengan jangka waktu pelaksanaan kegiatan.
- e. Proses promosi, tahap promosi akan dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke konsumen sambil menjajakan produk, dan secara online atau melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan lainnya dilakukan dengan mengunggah foto produk ataupun video dokumentasi tentang produk kue cucur ini sehingga akan menarik minat konsumen.
- f. Pemasaran, tahap pemasaran ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan menitipkan di toko toko makanan ringan dan juga tempat kantin sekolah dan kampus. Secara online dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan lainnya. Dengan media sosial maka akan mempermudah konsumen dalam pemesanan barang.

Tahap akhir

Tahap akhir akan dilakukan evaluasi. Evaluasi kegiatan akan dilakukan secara bertahap dari awal sampai akhir kegiatan, yang meliputi

- g. Evaluasi terhadap kapasitas produksi
- h. Kualitas produk
- i. Ketercapaian target pemasaran
- j. Kendala-kendala atau hambatan yang dialami selama pelaksanaan proses kegiatan.
- k. Selain itu juga akan dilakukan pemecahan masalah untuk mengembangkan usaha ini jika ada kekurangan baik dalam kapasitas produksi, kualitas produk dan lainnya. Evaluasi ini akan dilakukan melalui kesepakatan dalam rapat anggota oleh tim pelaksana.

BABIV

BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

Rancangan Biaya

Rancangan Biaya

tabel4.1Rancangan Biaya

No	Jenis pengeluaran	Biaya(Rp)
1.	Peralatan penunjang	2.000.000
2.	Bahan Habis Pakai	5.596.000
3.	Perjalanan atau Transportasi	400.000
4.	Lain-lain	1.335.000
Jumlah total dari dikti(Rp)		9.331.5000
5.	Swadaya	Rp.1000.000
Jumlah total(Rp)		Rp.13.224.000

Jadwal Kegiatan

Tabel4.2Jadwal Kegiatan

NO.	Pelaksanaan kegiatan	Bulan			
		Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4
1.	Perencanaan	X			
2.	Survei bahan-bahan		X		
3.	Pelatihan dan praktek			X	
4.	Promosi				X
5.	Poduksi	X	X	X	X
6.	Pemasaran	X	X	X	X
7.	Evaluasi	X	X	X	X
8.	Pembuatan Laporan			X	X

LAMPIRAN

Lampiran 1. Justifikasi Anggaran Kegiatan

1. Dana peralatan penunjang

Peralatan penunjang investasi awal					
No	Material	Justifikasi pemakaian	jumlah	Harga	Biaya
1	Spatula	Untuk membolak balik pancuran saat digoreng	5	15.000	75.000
2	pisau	Untuk memotong	5	15.000	75.000
3	Saringan minyak	Untuk menyaring minyak dari kue cucur	5	25.000	125.000
4	Wadah atau baskom	Untuk adonan cucur	10	20.000	200.000
5	capitan	Untuk mengangkat cucur ke mika	6	10.000	60.000
6	nampan	Untuk tempat cucur yang masipanas	10	15.000	150.000
7	Sendok makan	Untuk mengambil adonan yang akan diaduk	1 lusin	15.000	15.000
8	Pemarus keju	Untuk memarus keju	3	15.000	45.000
9	kuas	Untuk mengoles stoping	5	5.000	25.000
10	talenan	Sebagai tempat mengiris buah untuk tambahan cucur	5	20.000	100.000
11	Wadah penjualan	Sebagai tempat wadah mika saat pemasaran ke warung-warung kecil	10 box	60.000	600.000
12	Staples	Untuk menutup mika agar tidak ada udara yang masuk ke kue cucur	3	50.000	150.000
13	Sarung tangan plastik	Sebagai sarung tangan dalam membuat cucur	1 pak	15.000	15.000

14	Toples Besar	Tempat kue cucur sebelum dimasukkan kemika	5	50.000	250.000
15	Gunting	Untuk menggunting label	3	5.000	15.000

				Subtotal(Rp)	2.000.000
--	--	--	--	--------------------------	-----------

2. Danabahan habispakai

Peralatanpenunjanginventasiawal					
No	material	Justifikasi pemakaian	jumlah	Harga satuan	Biaya
1	Teoungberas	Adonancucur	80 kg	20.000	1.600.000
2	Tepungterigu	Campuranadonancucur	40 kg	10.000	400.000
3	Gulamerah	Rasamanispadacucur	10 kg	25.000	250.000
4	Gulapasir	Penambahrasamanis	25 kg	12.000	3.00.000
5	Minyagoreng	Menggorengcucur	50 liter	15.000	750.000
6	mentega	Mengolestoping	8 bungkus	5.000	40.000
7	santan	Rasagurihdanaroma yangkhas	10 liter	25.000	250.000
8	Garam	Penambahrasagurih pasacucur	3 bungkus	8.000	24.000
9	kelapa	Varianrasadanuntuk santan	15 buah kelapa	3.500	52.500
10	Nanas	Varianrasa	15 buah	7.000	105.000
11	pandan	Varianrasa	13 pasta pandan	5.000	65.000
12	durian	Varianrasa	13 pasta durian	5.000	65.000
13	vanila	Varianrasa	13 pasta vanila	5.000	65.000
14	Topingkeju - Kismis - Wijen - cramel	Varianrasa	10kota kecil10 bungkus 10	20.000 20.000 15.000 25.000	45.000

			bungkus 10 bungkus		
15	Isigas	Bahanbakar	2 kali	150.000	300.000
16	Bakingpowder	Pengembangkue	10 pcs	3.500	35.000
17	Kayumanis bubuk	Aromarasa	8 bungkus	5.000	45.000
18	mika	Untukmembungkuskue cucur	9 pak mika	50.000	450.000
Subtotal(Rp)				5.596.500,00	

Perjalanan					
No	Material	Justifikasi pemakaian	jumlah	Harga	Biaya
1	Transportasi	Pembelian BBM untuk pembelianalatdanbahan produksisertapemasaran produkkekotabengkulu	50 liter untuk3 motor	8.000	400.000
Subtotal(Rp)				400.000	

Lain-lain					
No	Material	Justifikasi pemakaian	jumlah	Harga	Biaya
1	Administrasi	Printdanjilid proposal	3	30.000	90.000
2	promosi	Cetakbrosur	200 lembar	2.000	4000.000
3	dokumentasi	Kegiatandancuciphoto	30	5.000	150.000
4	LaporanAkhir	Printdanjilid	3 pandan	25.000	75.000
Subtotal(Rp)				715.000	
Total				1320.596	