

BUSINESS PLAN COMPETITION

TAHU KRISPI GURIH



Oleh :

Binggi Wilatama 2113046062

PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG

JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

KATAGORI : KULINER



Tugas ini dibuat untuk memenuhi tugas mata kuliah bisnis digital

Oleh :

Binggi Wilatama 2113046062

PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG

JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

DAFTAR ISI

BAB I	4
PENDAHULUAN	4
1.1 LATAR BELAKANG	4
1.2 konsep usaha, visi dan misi	4
BAB II	6
ANALISIS SWOT	6
2.1 Strength (Kekuatan) :	6
2.2 Weakness (Kelemahan) :	6
2.3 Opportunity (Peluang) :	6
2.4 Threat (Ancaman) :	6
BAB III	7
RENCANA USAHA	7
3.1 Nama Usaha yang Digunakan :	7
3.2 Produk yang Dihasilkan :	7
3.3 Target Market :	7
3.4 Strategi Pemasaran :	7
3.5 Sistem Usaha :	8
3.6 Sistem Pembagian Hasil :	8
BAB VI	9
ANALISIS KEUANGAN	9
4.1 Modal yang	9
BAB V	12
PENUTUP	12
5.1 KESIMPULAN	12

BAB I

PENDAHULUAN



1.1 LATAR BELAKANG

Makanan cepat saji memang menjadi salah satu yang disukai oleh masyarakat Indonesia, terlebih lagi itu adalah camilan. Salah satu olahan yang bisa dijadikan makanan cepat saji adalah tahu goreng.

Selain memiliki rasa yang lezat, perpaduan antara manis, pedas, gurih, tahu goreng juga mudah dibuat dan praktis dalam penyajiannya, sehingga tak heran jika banyak yang menyukai olahan tahu.

Melihat potensi kentang tahu yang cukup menjanjikan, maka kami tergerak untuk mendirikan usaha tahu Goreng Gurih. Dengan harapan bisa memanfaatkan potensi tersebut secara maksimal untuk mendapatkan laba yang besar.

1.2 konsep usaha, visi dan misi

Konsep Usaha

Kami ingin menjual tahu goreng yang dihasilkan dari kedelai pilihan yang berkualitas dengan dipadukan bahan lain yang juga berkualitas, sehingga menghasilkan tahu goreng yang sehat dan cukup layak untuk dikonsumsi.

Visi Misi :

Berikut ini adalah visi dan misi yang menjadi landasan kami dalam mendirikan dan mengembangkan usaha ini untuk kedepannya.

Visi :

Menjadi tahu goreng spesial yang banyak disukai oleh semua kalangan. Selain itu, menjadikan tahu Goreng Crispi bisa dikenal luas oleh masyarakat.

Misi :

- Menjadikan usaha ini terus tumbuh dan berkembang.
- Selalu berkomitmen untuk terus berinovasi dan mengembangkan kreativitas sesuai dengan tuntutan zaman.
- Memberikan pelayanan terbaik kepada semua pelanggan.
- Menyediakan tahu goreng berkualitas dengan harga terjangkau yang bisa dibeli oleh siapa saja.

BAB II

ANALISIS SWOT

2.1 Strength (Kekuatan) :

Harga tahu goreng yang kami produksi cukup terjangkau sehingga tidak memberatkan konsumen, kualitasnya terjamin karena dibuat dengan kedelai yang berkualitas dan minyaknya juga berkualitas. Bahan baku utamanya mudah didapatkan.

2.2 Weakness (Kelemahan) :

Managemennya masih terlalu tradisional, modal untuk memproduksi masih terbatas, alat produksi yang digunakan masih terlalu sederhana.

2.3 Opportunity (Peluang) :

Peluang berbisnis camilan yang masih terbuka lebar karena masyarakat banyak yang suka ngemil, rasa tahu goreng yang gurih mudah diterima oleh masyarakat, tahu goreng menjadi salah satu makanan yang cukup favorit.

2.4 Threat (Ancaman) :

Mulai muncul variasi baru dalam sektor bisnis camilan, variasi dan inovasi yang dilakukan mudah ditiru oleh kompetitor, persaingan harga yang membuat margin keuntungan semakin tipis.

BAB III

RENCANA USAHA

3.1 Nama Usaha yang Digunakan :

Kami memilih untuk menggunakan nama Tahu Goreng Crispi. Sesuai dengan namanya, Tahu Goreng Crispi memiliki tekstur yang gurih, pedas manis jika di campur dengan bumbunya.

3.2 Produk yang Dihasilkan :

Kami menjual produk kentang goreng yang memiliki kualitas. Adapun variannya antara lain adalah Standard-Cut Fries, Curly Fries, Crinkle-Cut Fries, Tahu Wedges.

Harga yang Ditawarkan :

- Standard-Cut Fries : Rp 12.000
- Curly Fries : Rp 20.000
- Crinkle-Cut Fries : Rp 18.000
- Tahu Wedges : Rp 15.000

3.3 Target Market :

Anak muda dan orang dewasa yang berusia antara 25 tahun hingga 40 tahun. Lebih spesifiknya lagi adalah untuk mereka yang memiliki penghasilan bulanan di atas Rp 5.000.000.

3.4 Strategi Pemasaran :

Membuat promosi yang menarik, baik itu secara offline dan online yang dilakukan secara serius dan berkesinambungan. Promosi offline dengan menyebar brosur di tempat-tempat yang sudah ditentukan.

Promosi online dengan menggunakan sosial media dan membuat iklan di Facebook dan Instagram.

3.5 Sistem Usaha :

Untuk sistem usahanya dilakukan dengan mendirikan outlet di tempat yang nantinya akan kami sewa. Selain menggunakan outlet, kami juga menjualnya melalui Grabfood dan Gofood.

3.6 Sistem Pembagian Hasil :

Karena modalnya yang terbatas, maka kami akan mengajak Anda yang tertarik dengan bisnis ini dan serius mau mengembangkan bisnis ini secara bersama-sama. Modalnya adalah patungan 50% - 50%.

Keuntungannya akan dibagi menjadi 2 atau sistem pembagian hasilnya adalah profit sharing. Laba bersih yang diperoleh setiap bulannya yang akan dibagi menjadi 2.

BAB VI
ANALISIS KEUANGAN

4.1 Modal yang

Dibutuhkan : Peralatan

Keterangan	Harga
Wajan	Rp 200.000
Piring	Rp 500.000
Kursi	Rp 2.000.000
Meja	Rp 2.000.000
Wadah	Rp 300.000
Peralatan Tambahan	Rp 2.000.000

Sewa Tempat

Keterangan	Harga
Biaya Sewa Tempat	Rp 22.000.000
Renovasi Tempat	Rp 8.000.000

Bahan

Keterangan	Harga
Tahu	Rp 1.500.000
Tepung crispy	Rp 1.000.000
Bumbu	Rp 600.000
Minyak Goreng	Rp 1.000.000
Bahan Lainnya	Rp 1.500.000

Operasional Outlet

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 150.000
Peralatan kebersihan	Rp 30.000
Air	Rp 60.000
Lain-lain	Rp 500.000

Promosi

Keterangan	Harga
Facebook	Rp 3.000.000
Brosur	Rp 200.000
Instagram	Rp 3.000.000

Harga Pokok Produksi (HPP)

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Standard-Cut Fries	Rp 7.000	Rp 12.000	Rp 5.000
Curly Fries	Rp 10.000	Rp 20.000	Rp 10.000
Crinkle-Cut Fries	Rp 8.000	Rp 18.000	Rp 10.000
Tahu Wedges	Rp 7.000	Rp 15.000	Rp 8.000

Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Standard-Cut Fries	50 Porsi	Rp 250.000
Curly Fries	30 Porsi	Rp 300.000

Crinkle-Cut Fries	40 Porsi	Rp 400.000
Tahu Wedges	40 Porsi	Rp 320.000
Total	160 Porsi	Rp 1.270.000

Estimasi Balik Modal

Keterangan	Rincian Estimasi
Profit Kotor Bulanan	Rp 38.100.000
Biaya Operasional	Rp 13.100.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 25.000.000

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Harapan saya sebagai pengusaha tahu goreng adalah usaha ini bisa berkembang dengan pesat dan dikenal secara luas. Selain itu, saya juga berharap kepada Saudara yang berkenan untuk bekerja sama dalam mengembangkan usaha tahu Goreng Crispi.