

BUSINESS PLAN

“MY CAKE”



Oleh:

Puji Lestari 2113025011

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Deskripsi Produk	1
1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	1
1.4 Tujuan dan Manfaat.....	1
BAB II PEMBAHASAN.....	3
2.1 Rencana Produksi dan Operasional.....	3
2.2 Rencana Sumber Daya Manusia	3
2.3 Rencana Pemasaran.....	4
2.4 Keunggulan Produk.....	4
2.5 Analisis SWOT	4
2.6 Competitor Analysis	5
2.7 Rencana Keuangan	5
BAB III PENUTUP	7
3.1 Kesimpulan.....	7
3.2 Saran	7

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kue pancong atau bandros ini merupakan makanan tradisional yang cukup populer di Indonesia. Dikarenakan kue pancong ini berasal dari Jakarta, maka kue pancong juga sering disebut dengan makanan khas Betawi. Kue pancong ini bentuknya mirip dengan kue pukis. Bahan baku kue pancong sendiri juga cukup mudah untuk didapatkan yaitu campuran tepung beras, santan, garam, gula pasir, dan kelapa parut. Kue pancong ini memiliki rasa yang khas yaitu manis dan asin serta memiliki tekstur yang lembut sehingga mulai dari anak-anak hingga lansia bisa menikmatinya.

Kue pancong yang dikreasikan menjadi camilan modern, dapat mengangkat kearifan lokal yaitu makanan tradisional. Kuliner yang sifatnya simple dan inovatif serta memiliki rasa yang bermacam-macam banyak digemari oleh kalangan pelajar, mahasiswa dan masyarakat umum khususnya kuliner yang memiliki harga terjangkau.

Tujuan utama usaha ini adalah untuk memperkenalkan kembali kuliner lokal dengan versi yang lebih modern, sehingga diharapkan mampu menarik minat generasi milenial. Selain itu, dengan beberapa varian topping yang ditawarkan diharapkan mampu menarik minat konsumen sehingga mendapatkan keuntungan yang besar.

Hal utama yang mendasari saya untuk menuangkan ide usaha ini kedalam proposal saya adalah kemudahan bahan baku untuk didapatkan, alat yang digunakan juga tidak terlalu banyak, harga pasaran yang cukup tinggi sehingga saya bisa mendapatkan untung, dan sasaran konsumen yang beragam.

1.2 Deskripsi Produk

Bisnis ini merupakan bisnis dalam bidang kuliner yaitu kue pancong lumer dengan topping berbagai rasa. Bisnis ini memiliki nama “My Cake”. Dengan nama yang lebih trendi, saya berharap dapat menarik rasa penasaran konsumen.

1.3 Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Memperkenalkan kembali jajanan tradisional dengan tampilan yang lebih modern.

Misi

Menjual produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau dan pelayanan yang maksimal sekaligus mengangkat kearifan lokal.

1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan adanya business plan ini diantaranya:

1. Untuk mengetahui proses produksi yang dilakukan.
2. Untuk mengetahui metode pemasaran yang dilakukan.

3. Untuk mengetahui kelayakan usaha untuk terus dijalankan.

Manfaat pendirian usaha yang ingin dicapai:

1. Mengenalkan kembali jajanan tradisional dengan tampilan yang modern.
2. Menciptakan lapangan pekerjaan.

BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Rencana Produksi dan Operasional

1. Lokasi Perusahaan
Kantor pusat pada bisnis ini berada di Kp Baru, Bandarlampung. Rencana penjualannya sendiri akan diperjualbelikan melalui media sosial yakni WhatsApp dan Instagram.
2. Lokasi Usaha
Produksi kue pancong lumer ini akan dilakukan di lingkungan kampus Unila dengan bantuan platform pesan makanan secara online. Objek atau sasaran pemasarannya sendiri adalah mahasiswa dan masyarakat di Bandar Lampung dan sekitarnya.
3. Pembuatan Produk
 - a. Bahan
 - 1 buah kelapa parut
 - 300 gram tepung beras
 - 600 ml santan kelapa
 - 1 sdm garam halus
 - 1 sdm gula pasir
 - Aneka topping coklat leleh
 - b. Cara Pembuatan
 - Siapkan alat dan bahan dalam pembuatan kue pancong ini.
 - Setelah itu rebus santan hingga mendidih.
 - Aduk santan secara terus-menerus agar santan tidak pecah.
 - Setelah santan mendidih matikan kompor angkat dan sisihkan.
 - Kemudian buat adonan dengan mencampurkan tepung beras dengan parutan kelapa dan garam.
 - Aduk semua bahan sampai bahan tercampur dengan merata
 - Setelah itu masukkan santan tadi yang sudah direbus secara perlahan sambil terus aduk.
 - Cetak adonan menggunakan cetakan kue pancong.
 - Setelah kue pancong matang, angkat dan disajikan dengan menggunakan topping aneka coklat leleh.

2.2 Rencana Sumber Daya Manusia

Dalam usaha saya saat ini belum berencana merekrut tenaga kerja. Akan tetapi jika usaha yang saya dirikan berkembang pesat, sangat memungkinkan untuk membuka lowongan pekerjaan. Pada saat ini, yang menempati posisi pada juru masak, tim pemasaran, dan tim distribusi masih di pegang oleh owner My Cake.

2.3 Rencana Pemasaran

1. Jenis Produk yang Ditawarkan

Jenis produk yang ditawarkan terdapat 3 macam topping, yaitu:

- Kue pancong lumer topping coklat
- Kue pancong lumer topping matcha
- Kue pancong lumer topping tiramisu

2. Promosi

Sasaran utama produk ini adalah mahasiswa dan masyarakat sekitar. Produk ini pun dijual dengan harga yang terjangkau dan tampilan yang lebih menarik. Dalam hal promosi, saya akan mempromosikan produk ini ke media sosial. Strategi ini paling murah dan mudah dilakukan karena hanya bermodalkan pamflet atau review melalui media sosial. Media sosial yang digunakan yakni WhatsApp dan Instagram.

2.4 Keunggulan Produk

Olahan kue pancong adalah salah satu makanan khas masyarakat betawi. Kue ini memiliki cita rasa gurih ini banyak disukai oleh masyarakat mulai dari kalangan anak-anak hingga kalangan dewasa. Namun seiring kemajuan dalam bidang kuliner, banyak olahan makanan modern yang masuk dan secara tidak langsung menggeser olahan makanan tradisional seperti kue pancong ini.

Hal ini saya dijadikan peluang untuk mengembangkan usaha ini. Disini saya mencoba untuk membuat sebuah hidangan makanan tradisional kue pancong, dengan topping aneka coklat leleh dengan berbagai rasa. Produk ini sedikit berbeda dengan produk kue pancong kebanyakan, karena biasanya tidak diberi topping sedemikian rupa. Pemasaran produk ini akan lebih banyak terfokus untuk pemasaran yang memanfaatkan teknologi. Dengan memanfaatkan platform pesan makanan secara online, dapat memudahkan saya dalam hal keefisienan bisnis.

2.5 Analisis SWOT

1. Tujuan

Adanya analisa SWOT dalam usaha ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan sehingga tujuan dari usaha "My Cake" ini dapat tercapai.

2. Profil Usaha

Usaha ini merupakan usaha dalam bidang kuliner dengan nama brand "My Cake" yang berfokus pada jajanan lokal yakni kue pancong yang diinovasikan menjadi jajanan yang lebih modern. Usaha ini bertujuan untuk memperkenalkan kembali kuliner lokal dengan versi yang lebih modern, sehingga diharapkan mampu menarik minat generasi milenial. Selain itu, dengan beberapa varian topping yang ditawarkan diharapkan mampu menarik minat konsumen sehingga mendapatkan keuntungan yang besar. Dengan adanya inovasi dalam usaha ini yaitu inovasi yang menyesuaikan dengan jajanan-jajanan kekinian, penulis mengambil peluang bahwa penikmat jajanan kekinian akan menjadi target pasar dari usaha ini.

3. Analisis

- *Strength* (kekuatan)
Kekuatan dalam usaha ini terdapat pada inovasi dari usaha itu sendiri, dimana jajanan tradisional yaitu kue pancong yang menjadi jajanan kekinian yaitu dengan menambahkan topping berbagai rasa topping lumer. Dengan nilai keunikan dari usaha ini, akan banyak konsumen yang penasaran ingin mencoba makanan tersebut.
- *Weakness* (kelemahan)
Kelemahan dalam usaha ini adalah makanan ini merupakan makanan basah sehingga masa penyimpanannya yang tidak lama.
- *Opportunities* (peluang)
Usaha makanan tradisional kue pancong ini belum terlalu banyak pesaingnya, sehingga masih banyak peluang.
- *Threat* (ancaman)
Makanan dengan topping-topping tersebut dapat dikategorikan sebagai bisnis yang mengikuti tren sesaat.

2.6 Competitor Analysis

Pada saat ini, hal yang dapat menjadi pesaing dari bisnis ini adalah:

1. Usaha atau bisnis yang serupa.
2. Bisnis yang mengusung ide yang sama.
3. Usaha makanan ringan yang juga banyak diminati.

2.7 Rencana Keuangan

1. Sasaran / Tujuan Keuangan
Sasaran keuangan adalah untuk tabungan (modal usaha agar lebih baik dan pendidikan).
2. Analisis arus kas
Rencana pendapatan : 5.000.000 /bulan
Rencana pengeluaran : 2.000.000/bulan
3. MyCake (Kue Pancong Lumer) memiliki data-data dan rencana produksi sebagai berikut:
Biaya variabel per produk 9.000
 - a. Biaya produk
 - Bahan baku :5.000
 - Kemasan : 500
 - Jasa : 4.500Harga jual per produk 10.000
 - b. Biaya tetap
 - Biaya tempat : 500.000
 - Listrik dan air : 200.000Total biaya tetap Rp 700.000
 - c. Menghitung BEP Produk

$\text{BEP Unit} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual Per Produk} - \text{Biaya Variabel Per Produk})$

$\text{BEP Unit} = \text{Rp } 700.000 / (\text{Rp } 10.000 - \text{Rp } 9.000)$

$\text{BEP Unit} = \text{Rp } 700.000 / \text{Rp } 1.000$

$\text{BEP Unit} = \text{Rp } 700$

Jadi, BEP per unit adalah Rp. 700/produk

d. Menghitung BEP Rupiah

$\text{BEP Rupiah} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Kontribusi Margin Per Produk} / \text{Harga Jual Per Jasa})$

$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 700.000 / (\text{Rp } 1.000 / \text{Rp } 10.000)$

$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 700.000 / 0,1$

$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 7.000.000$

Jadi, BEP rupiah adalah Rp 7.000.000

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa usaha MyCake ini dari segi ide, target pasar, hingga rencana keuangan berupa modal dan lain-lain, memiliki prospek yang menjanjikan kedepannya. Kemudahan bahan baku untuk didapatkan, alat yang digunakan juga tidak terlalu banyak, harga pasaran yang cukup tinggi sehingga saya bisa mendapatkan untung, dan sasaran konsumen yang beragam menjadi alasan terbesar mengapa usaha ini layak untuk dijalankan. Namun dibalik itu juga terdapat tantangan terbesar dalam pemasaran produk MyCake ini berupa makanan ini merupakan makanan basah sehingga masa penyimpanannya yang tidak lama.

3.2 Saran

Tantangan utama dalam menjalankan usaha My Cake ini adalah terkait masa penyimpanan produk yang tidak lama karena sifat makanan basah. Berikut beberapa saran untuk mengatasi tantangan tersebut:

1. Membuat tempat penyimpanan yang dapat memperpanjang masa simpan produk tanpa mengorbankan kualitas. Teknologi seperti pendinginan cepat atau pengemasan vakum bisa membantu memperpanjang masa simpan.
2. Menjaga produksi sesuai dengan permintaan pasar untuk menghindari kelebihan stok yang dapat merugikan akibat masa simpan yang pendek.
3. Mengembangkan variasi produk yang memiliki masa simpan lebih lama tanpa mengorbankan kualitas.