**PROPOSAL BISNIS**

**RENCANA USAHA MOLEN MINI ANEKA RASA**

**“Molen Mini Aneka Rasa”**

****

|  |  |
| --- | --- |
| Owner  Nama perusahaan  Alamat  Bidang usaha  Jenis produk  No.Hp | : Noval Rafasya \_ 2153025002  : Molen Mini Aneka Rasa  : Waykanan  : Molen  : Molen Mini  : 082278423236 |

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar belakang**

Kue molen adalah sejenis jajanan pasar yang sehat dan nikmat. Makanan ringan yang termasuk jenis jajanan pasar ini banyak disukai oleh masyarakat luas, baik dari kalangan orang tua, anak muda maupun anak-anak. Meskipun tidak menjadi menu wajib setiap harinya, namun kue yang satu ini selalu saja ingin dinikmati oleh banyak orang dalam waktuwaktu santai ataupun dalam acara-acara khusus. Kue molen banyak memiliki penggemar karena dari kota kecil sampai yang besar, dari desa sampai ke kota, sangat mudah kita menemukan makanan jajanan pasar yang satu ini. Kendati penjual makanan seperti kue molen memang sudah banyak dijumpai di sekitar kita, akan tetapi kebanyakan hanya berbahan dasar pisang.

Potensi pasar yang masih terbuka lebar, memberikan peluang bagi mitra untuk bisa meraih keuntungan besar dari bisnis kue molen. Agar tak kalah bersaing dengan pedagang kue yang lain, Mitra disarankan bisa mencari ide yang lebih kretif dan berbeda dari penjual lainnya. Contohnya saja bila biasanya kue molen identik dengan isi pisang, Mitra bisa membuka usaha kue molen yang berbeda dari biasanya yaitu usaha kue molen dengan aneka macam piliahn rasa. Tujuan membuat variasi rasa yang beragam ini agar konsumen tidak merasa bosan dengan rasa yang itu-itu saja dan akan terus tertarik untuk membeli kue molen

Berdasarkan diskusi dengan kedua mitra kegiatan diketahui bahwa, masyarakat seringkali bosan. Hal ini dapat disebabkan karena molen selama berpuluh-puluh tahun selalu memiliki rasa yang sama, masih asli dan belum dikombinasikan atau memiliki variasi rasa yang lainnya. Menurut Faridah dkk (2008) bahan penambah aroma makanan yang aman terdiri dari Bahan yang digunakan sebagai penambah rasa dapat berasal dari bahan alami seperti ekstrak buah-buahan, vanili, kapulaga, susu, cokelat, madu, dan lain sebagainya. molen dengan bahan alami akan memiliki aroma yang lebih khas. Pelatihan juga dilakukan mengenai penggunaan bahan perwarna yang aman seperti pewarna kue, gula merah (gula jawa), daun pandan dan suji, kunyit, coklat, atau caramel.

Berdasarkan hasil analisa terhadap situasi existing maka diketahui permasalahan prioritas mitra adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan mitra tidak menentu dalam industri jajana Fluktuasi pendapatandipengaruhi oleh cuaca, jumlah pesanan atau hari raya yang kemudian berpengaruh terhadap jumlah produksi.

2. Perubahan cuaca menghambat proses produksi. Pembuatan molen pisang sangat bergantung pada sinar matahari karena ada proses penjemuran.

3. Bentuk, rasa, dan kemasan molen pisang sangat sederhana. Molen pisang hanya dikemas dengan menggunakan plasti bening yang direkatkan ujungnya, tanpa di press. Rasa yang diproduksi adalah rasa asli (original) atau manis, dan bentuk pisang.

4. Pemotongan molen dari adonan menjadi bentuk tipis masih diserahkan kepada pihak ketiga atau pihak lain. Hal ini karena, mitra maupun keluarga mitra tidak memiliki skill dalam proses tersebut.

5. Penggunaan jajan upakara telah banyak digantikan oleh makanan ringan buatan pabrik (snack) atau digantikan menjadi bentuk yang lainnya, misalkan minuman kaleng dan lain sebagainya.

6. Produk yang sudah digoreng akan melempem (tidak renyah) dan menjadi liat (tidak kaku namun tidak mudah putus) dalam beberapa hari apabila tidak dibungkus dengan baik atau kedap udara.

7. Molen pisang yang dibuat biasanya dijual atau dipasarkan kepada pemesan yang berasal dari daerah Denpasar dan sekitarnya, atau dijual pada pengecer di pasar Badung.

8. Kedua mitra jarang melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran, sehingga seringkali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui secara pasti..

Saya juga ingin memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar, khususnya pada masyarakat di daerah pabrik yang akan saya buat nanti, karena nanti nya masyarakat tidak perlu bingung lagi jika ingin membeli molen mini aneka rasa dengan harga yang terjangkau. Di beberapa tahun setelah berdiri nya pabrik molen aneka rasa ini saya ingin ada peningkatan kapasitas produksi dengan pembelian alat pencetak adonan, alat tersebut dapat meningkatkan produksi sampai 2000 cetakan molen lebih dalam waktu sehari.

Tujuan utama di bisnis ini adalah menyediakan lapangan kerja dan membuat perusahaan Molen Mini Aneka rasa agar bisa menarik minat masyarakat.

Berdasarkan paparan latar belakang serta fenomena yang ada, maka penulis tertarik untuk menjadikan Usaha Molen Mini Aneka Rasa sebagai objek pengamatan dalam pembuatan proposal untuk mengetahui analisis studi kelayakan penambahan kapasitas produksi pada usaha industri roti Djati baru bakery.

1. **Visi dan Misi Bisnis**

Visi dari bisnis molen mini ini adalah menjadikan molen mini sebagai makanan cemilan yang terbaik dan banyak menawarkan berbagai macam rasa agar konsumen tidak bosan dengan molen mini yang saya buat.

Misi dari bisnis molen mini ini adalah sebagai berikut:

1. Mengutamakan rasa dan kualitas dalam pembuatan,
2. Sebagai salah satu alternative pilihan menu molen yang dapat dinikmati dengan pilihan saos sesuai selera,
3. **Tujuan Bisnis**

Tujuan dari bisnis desain grafis ini, yaitu:

1. Memberikan inovasi dan kreasi baru dari jajanan sosis untuk menjadi jajanan ringan yang dapat diminati oleh masyarakat khususnya Kota Semarang.
2. Sebagai salah satu alternative pilihan menu molen yang dapat dinikmati dengan pilihan saos sesuai selera.
3. Menciptakan rasa nyaman bagi konsumen yang berkunjung dengan menikmati pilihan sosis molen aneka rasa.
4. Membuat usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan.

**BAB II**

**BISNIS ROTI “DJATI BARU BAKERY’**

1. **ASPEK PEMASARAN**
2. **Gambaran Umum Pasar (STP)** 
   * 1. **Segmentasi pasar**

Konsumen dari bisnis molen mini ini adalah umum untuk semua usia dan semua gender.  
Kami juga akan menjual molen mini ini sampai ke dalam desa dimana tempat yang jauh dari pasar.

* + - * 1. **Target pasar**

Manfaat untuk customer mereka dapat membeli molen mini ini di warung warung terdekat. Jadi target pasarnya adalah seluruh masyarakat umum khususnya warung atau toko sembako atau kantin sekolah.

* + - * 1. **Positioning**

Usaha molen mini ini memang sudah banyak yang serupa tetapi beda nya di

produk kami, kami tidak menggunakan bahan pengawet.

1. **Brand**
2. **Nama perusahaan**

Nama perusahaan molen mini yang kami buat ini adalah Molen Mini Aneka Rasa. Kami memilih nama tersebut karena menurut kami nama tersebut relevan dangan proyek yang sedang kami kembangkan.

1. **Karakteristik brand/merek**

Di perusahaan molen mini ini kami menjual berbagai macam molen mini yang berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, rencana nya molen mini kami juga akan tersebar di seluruh indonesia sehingga memudahkan para konsumen untuk membeli dan transaksi sehingga kosumen akan merasa sangat nyaman dan puas. Untuk meningkatkan kepuasan terhadap konsumen, kami akan selalu bertanya kepada konsumen tentang apakah mereka merasa puas atau tidak, dengan begitu kami dapat mengetahui kenapa konsumen merasa tidak puas dan memperbaiki nya. Karena kepuasan konsumen merupakan hal yang sangat penting bagi kami.

1. **Karakteristik perusahaan**

Dalam perusahaan kami akan membangun Trust in the Company, Company Reputation, Company Integrity, dan Perceived Motives of The Company yaitu dengan cara memfokuskan peningkatan kualitas dari produk yang kami hasilkan, dengan begitu konsumen akan mempunyai kepercayaan terhadap perusahaan kami.

1. **Karakteristik konsumen**

Kami dapat membuat konsumen menyukai produk-produk kami dengan menggunakan cara brand experience yaitu membuat pengalaman yang berkesan baik terhadap penggunaan produk-produk kami sehingga konsumen akan sangat percaya terhadap produk-produk kami

1. **Segmenting ( segmentasi pasar )**

Segmentasi pasar merupakan sebuah proses membagi target pasar menjadi lebih kecil dengan kategori yang lebih spesifik. Target pasar merupakan orang yang menjadi konsumen dan menjadi sasaran penjualan suatu produk/perusahaan.

Terdapat empat variabel yang digunakan dalam segmentasi pasar konsumen yaitu :

1. **Segmentasi Geografis**.

Segmentasi geografis produk ini biasa nya menyasar ke semua konsumen yang membutuhkan.

1. **Segmentasi demografis.**

Segmentasi demografis dari perusahaan saya yaitu “Molen Mini Aneka Rasa”yang menjual beraneka ragam rasa Molen, adalah orang tua, anak remaja, maupun anak anak kecil.

1. **Segmentasi psikografis**

Segmentasi psikografis produk “ Molen Mini Aneka Rasa “ ini menyasar kepada anak sekolahan atau warung yang ramai di kalangan masyarakat, yang hobi jajan dan suka mengemil.

Segmentasi perilaku ini harus memperhatikan: purchasing behavior, mencari variasi dari produk saya, occasion purchasing, dan loyalitas customer

1. **Targeting (Penentuan Pasar)**

Menentukan target pasar merupakan hal yang harus ada. Dalam merintis usaha dan melakukan pemasaran, proses ini sangat penting untuk dilakukan.

1. Contoh Target Pasar “Molen Mini Aneka Rasa”

Produk yang akan dipasarkan adalah Molen mini ini dengan berbagai macam rasa. Produk akan ditawarkan secara online di beberapa kota khusus nya di lampung, tetapi jika menggunakan media social akan lebih banyak kota kota yang terjangkau.

1. Produk ini menyasar target dengan demografi sebagai berikut:

* Semua kalangan usia pria dan wanita
* Warung di daerah pedesaan
* Pengampas atau pengepul

1. Karakteristik psikologis pelanggan yaitu :

* Hoby mengemil
* Lebih sering jajan
* Menyukai makanan ringan

Produk ini menyasar konsumen yang memiliki daya beli menengah yakni Rp5.000 hingga Rp20.000.

1. **Penempatan Produk (Positioning)**

Manfaat produk: Menunjukkan manfaat dan kegunaan produkmu yang berbeda dengan kompetitor.

1. Contoh positioning juga bisa dilihat dari beberapa aspek, yaitu:

* Harga produk: Menjual produk roti "Molen Mini Aneka Rasa" yang berkualitas dengan harga yang kompetitif atau bahkan lebih terjangkau dari pesaing.
* Kualitas produk: Menjual berbagai macam molen "Molen Mini Aneka Rasa" yang lebih tahan lama dari Produk Molen mini pesaing dan tidak menggunakan bahan pengawet.
* Penggunaan produk: Mengaitkan produk "Molen Mini Aneka Rasa" dengan fitur khusus yaitu pelanggan bisa menukar kembali Molen yang sudah basi dengan molen yang baru.
* Pesaing: Membuat pelanggan "Molen Mini Aneka Rasa" bahwa bisnismu baik dari pesaing.

1. **Analisis SWOT Pada proposal rencana usaha Molen "Molen Mini Aneka Rasa"**

Teknik analisis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Teknik ini biasanya diterapkan di dalam seluruh perusahaan atau organisasi secara umum, maupun dalam proyek-proyek tertentu.

1. **Stength**

kekuatan dari produk ini diantaranya adalah

1. Memiliki karyawan yang sudah ahli dalam pembuatan Molen
2. Sebagai cemilan penunda lapar yang bisa di konsumsi semua kalangan usia
3. Pembeli juga bisa menjual kembali Makanan molen ini.
4. Dan juga pasti nya Molen Mini ini di jual di toko sembako atau warung yang letak nya strategis
5. Harga antar dan harga no antar, berbeda
6. **Weakness**

Kelemahan dari bisnis ini adalah masih kurang nya tenaga kerja yang ahli atau kompeten di bidang nya

1. **Opportunity**

* Masyarakaat biasa nya lebih menyukai hal yang simple pada saat keadaan sedang mendesak, makanan ini bias untuk penganjal saat lapar.

.

1. **Threat**

* Sudah banyak persaingan perusahaan lain yang lebih modern dalam membuat Makanan molen mini aneka rasa

1. **Perencanaan fasilitas**
2. **Lokasi usaha**
   * 1. **Letak pasar**

Tempat usaha saya nanti akan di kembangkan di dekat pasar agar mempermudah saya dalam mencari bahan bahan nya, dan juga nanti nya molen saya ini bisa untuk di jual di pasar tersebut

* + 1. **Bahan baku**

Bahan baku dalam usaha saya ini hanya ada di toko sembako dan di pasar.

* + 1. **Masyarakat**

Pabrik yang akan saya buat nanti mungkin akan membuat sedikit kebisingan karena banyak nya karyawan nanti, tetapi saya akan mencari tempat yang mungkin agak jauh dari masyarakat agar tidak menganggu masyarakat sekitar.

* + 1. **Peraturan pemerintah**

Saya akan mengembangkan usaha Molen mini ini saya dengan mengantarkan molen ke rumah customer, atau customer bisa ke pabrik saya untuk membeli molen nya.

Karena pemerintah selama ini telah menentukan mana kawasan untuk pemukiman dan mana untuk industri.

* + 1. **Listrik, air, telepon**

Sarana pendukung ini mudah di dapatkan karena dekat dengan pabrik saya nanti.

* + 1. **Transportasi**

Untuk membeli bahan pokok akan menggunakan motor dan mobil milik pabrik, untuk pengiriman pesanan molen mini itu sesuai jumlah pesanan jika banyak maka akan di kirim melalui mobil dan jika sedikit akan di kirim dengan motor.

* + 1. **Sarana prasarana pendukung**

Tersedianya lahan parkir untuk pembeli serta tempat duduk dan meja

* + 1. **Perizinan usaha**

Untuk perizinan usaha saya akan mengajukan nya ke pemerintah

* + 1. **Surat Izin Tempat Usaha (SITU)**

Di gunakan untuk menandakan kalau tempat usaha saya nanti bisa untuk menjalankan bisnis, dan yang berhak merilis izin usaha ini adalah pemerintah daerah.

* + 1. **Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)**

Di ajukan agar bisa melakukan perdagangan.

1. **Regulasi dalam perencanaan bisnis**
2. **Bidang merek**

Saya memberi nama bisnis saya “Molen Mini Aneka Rasa” yaitu menjual Molen dengan berbagai macam rasa

1. **Bidang konsumen**

Jika Molen sudah basi atau kadaluarsa maka Molen nya bisa di tukar kembali dengan yang baru.

1. **Larangan Praktik Monopoli Bisnis**

Praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat menurut UU no.5 Tahun 1999 tentang Praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.

1. **Hukum dagang**
2. **Komunikasi efektif dalam organisasi bisnis**
3. **Pengelolaan Sumber Daya Rencana Molen Mini Aneka Rasa(Molen Mini Aneka Rasa)**
4. **Sumber Daya Manusia**

Dalam sumber daya manusia pada bisnis Molen Mini Aneka Rasa adalah saya sebagai pemilik usaha dan beberapa karyawan saya sebagai pekerja untuk mengembangkan bisnis. Dengan memperhatikan :

Jumlah sumber daya manusia sudah sesuai dengan formasi dan kebutuhan karena pada bisnis bukan bisnis yang besar dengan hanya 2 orang bisnis bisa berjalan dengan baik

Kemampuan dan skill dalam bidangnya.

1. **Money (Uang)**

Untuk pencapaian bisnis uang yang saya gunakan dalam kegiatan bisnis awal saya menggunakan uang tabungan saya, setelah bisnis berjalan saya akan menggunakan hasil dari pemasukan yang akan saya putar kembali untuk bisnis saya.

1. **Materials (Materi)**

Material yang dibutuhkan adalah peralatan dan bahan baku dalam membuat roti dan itu sangat penting karena sebagai alat utama untuk membuat roti dan menjalani bisnis.

1. **Method (Metode)**

Bisnis menerapkan metode dengan menentukan strategi penjualan yang disusun secara sistematis.

1. **Market (Pasar)**

Market atau pasar untuk bisnis ini adalah secara offline dan online.

1. **Perencanaan Keuangan Bisnis Roti Djati Baru bakery**
2. **Beberapa Unsur dari Perencanaan Keuangan**
3. **Sasaran / Tujuan Keuangan**

Sebagai tabungan dan juga modal untuk mengembangkan usaha kedepan nya.

1. **Laporan Kekayaan Bersih Individu**

sebagai patokan untuk mengukur perkembangan menuju tujuan finansial di masa depan.

1. **Analisis arus kas**

Rencana pendapatan : 8.500.000 /bulan untuk 2000 biji molen

Rencana pengeluaran : 7.000.000 /bulan

1. **Strategi pensiun**

Rencana tersebut harus mencakup strategi untuk mengakumulasi modal pensiun yang diperlukan dan distribusi seumur hidup yang direncanakan.

1. **Rencana manajemen risiko yang komprehensif**

Rencana manajemen risiko mencakup tinjauan menyeluruh atas asuransi jiwa dan kecacatan, pertanggungan kewajiban pribadi, pertanggungan properti dan korban, dan perlindungan jika terjadi bencana.

1. **Rencana investasi jangka panjang**

Rencana investasi ini menetapkan pedoman untuk memilih, membeli dan menjual investasi dan menetapkan tolak ukur untuk penilaian kinerja.

1. **Strategi pengurangan pajak**

Strategi tersebut harus mencakup identifikasi kendaraan investasi yang terkena pajak yang dapat mengurangi pajak penghasilan investasi.

1. **Molen Mini Aneka Rasa memiliki data-data dan rencana produksi sebagai berikut:**
2. **Biaya variabel per unit**

Per unit: 4.500

* Biaya bahan baku :

Tepung : 2.000

Pisang ; 1000

Gula : 1.000

Rasa : 500

Mika : 500

Harga jual per unit : 5000

1. **Biaya tetap**

* Biaya tempat : 600.000
* Listrik dan air : 150.000
* Membayar pekerja : 900.000

1. **Menghitung BEP Unit**

BEP Unit = Biaya Tetap / (Harga Jual Per Unit – Biaya Variabel Per Unit)

BEP Unit = Rp 1.500.000 / (Rp 5000 – Rp 4.500)

BEP Unit = Rp 1.500.000 / Rp 500

BEP Unit = Rp 3000

Jadi BEP per unit dari contoh di atas adalah Rp. 500/unit

Untuk cara menghitung BEP Rupiah

BEP Rupiah = Biaya Tetap / (Kontribusi Margin Per Unit / Harga Jual Per Unit)

BEP Rupiah = Rp 1.500.000 / (Rp 3.000 / Rp 5000)

BEP Rupiah = Rp 1.500.000 / 0,6

BEP Rupiah = Rp 2.500.000

Jadi, BEP rupiah dari contoh di atas adalah Rp 2.500.000

**BAB III**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Usaha pembuatan molen pisang meskipun dengan modal yang terbatas, tetapi dapat untuk mencukupi kebutuhan keluarganya, meskipun  terkadang masih mengalami kekurangan karena masih termasuk usaha kecil.

Untuk menciptakan sebuah produk yang berkulalitas perlu adanya kerjasama tim dan solidaritas antar rekan. Skill dan kemampuan juga di perlukan untuk hasil yang maksimal, manajemen waktu yang baik dapat mengefektifkan pekerjaan dan selesai sesuai deadline yang telah di tentukan.

1. **Saran**

Saran yang dapat saya sampaikan yaitu, sebaiknya usaha ini selalu mempertahankan kualitas rasa dan kebersihan dari produk yang dihasilkan. Semoga usaha pembuatan molen pisang dapat berkembang lebih besar.