

PROPOSAL USAHA
BAKWAN HUNGARIA
“Cita Rasa Kentang Indonesia”



Owner : Latifah Irsyadiyahatul Jannah
Nama Perusahaan : Bakwan Hungaria
Nama Usaha : Kuliner
Jenis Produk : Bakwan Berbahan Kentang

PROPOSAL USAHA
BAKWAN HUNGARIA
“Cita Rasa Kentang Indonesia”

A.DATA PRIBADI

Nama : Latifah Irsyadiyahatul Jannah
Tempat dan Tgl Lahir : 05 September 2004
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Purbolinggo Lampung Timur
Agama : Islam
Pekerjaan : Mahasiswa/Mahasiswi
Nomor KTP :
No.HP : 085609407710
Email :

B.DATA USAHA

Nama Perusahaan : Bakwan Hungaria
Bidang Usaha : Kuliner
Jenis Produk : Bakwan Berbahan Kentang
Lokasi Usaha : Jl.Purbolinggo 2 Lampung Timur
Slogan Usaha : ”Cita Rasa Kentang Indonesia”

C.DASAR PEMIKIRAN

Menciptakan peluang usaha dibidang kuliner merupakan salah satu bentuk usaha yang potensial dalam rangka pendapatan laba yang besar, salah satunya kuliner berbentuk jajanan ringan yang bisa mendapatkan sebuah nilai potensial keuntungan di lingkungan perkotaan, pedesaan maupun lingkungan kampus.

Belakangan ini kuliner yang sifatnya simple dan inovatif serta memiliki rasa yang berbeda banyak digemari oleh kalangan pelajar, mahasiswa dan masyarakat umum khususnya kuliner yang sifatnya jajanan ringan.

Dengan melihat peluang tersebut maka saya tertarik untuk mendirikan usaha dibidang kuliner yang memiliki ciri khas yang berbeda dengan kuliner yang lain. Kuliner yang akan saya tawarkan adalah sejenis bakwan namun bahan yang digunakan untuk membuat bakwan ini bukanlah wartel ataupun sayuran akan

tetapi saya mengkombinasikan anantara potongan-potongan kentang yang diselimuti oleh gandum dan kemudian digoreng.

Usaha ini saya namakan **BAKWAN HUNGARIA** karena sebelumnya ada makanan yang sejenis bakwan di Hungaria yang dinamakan **STRAPACSKA** yang terbuat dari potongan kentang, menemukan ide dari sana maka saya mencoba mengkombinasikan antara nama makanan indonesia dengan nama Hungaria.

D. TUJUAN

1. Menciptakan lapangan kerja sendiri
2. Memiliki penghasilan sendiri
3. Menciptakan inovasi kuliner yang baru dan digemari banyak orang
4. Mengurangi tingkat pengangguran dengan membuka cabang di beberapa lokasi
5. Mengurangi beban pengeluaran keluarga

E.DETAIL PRODUK (bahan baku, proses, dan kapasitas)

1. Bakwan yang kami sajikan berbeda dengan bakwan yang sering dijual di Warung Kopi maupun yang ada di pinggiran jalan karena bahan baku yang kami tawarkan berbeda dengan yang biasanya yaitu kentang yang dipotong kecil-kecil kemudian digoreng setelah dicampurkan dengan bahan baku yang disediakan serta disajikan dengan rasa yang unik dan menarik.
2. Dalam sehari produksi bakwan yang kami hasilkan sebanyak 200 buah dengan 2 inovasi rasa yang berbeda yaitu **OBH** "Original Bakwan Hungaria" dan **Buffering** "Bakwan Pedas Gurih dan Garing", sehingga dapat diprediksi dalam satu bulan kami dapat menjual sebanyak 5000 bakwan dengan harga bahan baku per buah sebesar Rp 400,- dan harga jual per buah sebesar Rp 1.000.-.
3. Laba bersih yang dihasilkan adalah sebesar Rp. 1.750.000,00 perbulan.

F. PASAR dan STRATEGI PEMASARAN

1. Target

Target Pasar adalah Mahasiswa di PGDS FKIP Kampus B yang ada di Metro, anak-anak dan seluruh masyarakat disekitar Kampus B dan di pasar pargoy yang berada di Ganjar Agung Metro.

2. Strategi Pemasaran

- Slogan Bakwan Hungaria, adalah "Cita Rasa Kentang Indonesia CAMKOHA"
- Pembuatan Gerobak Dorong yang unik dan menarik
- Bermitra dengan kantin-kantin sekolah dan perguruan tinggi
- Menerima Pesanan untuk acara

- Promosi akan dilakukan melalui jaringan social media (BlackBerry Messenger, Facebook, Twitter, Pamflet, Brosur, Radio).
- Komitmen pelayanan kami adalah: "Melayani Sepenuh Hati dengan makan yang bersih dan bergizi

G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Untuk menjalankan usaha Bakwan Hungaria ini saya dibantu oleh seorang karyawan yang akan mengolah dalam proses produksi dan pemasaran.

H.BIAYA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN MODAL

1.Biaya Bahan Baku untuk 200 Bakwan, Per Hari

| No | BAHAN | VOLUME | BIAYA | JUMLAH |
|----|--------------|----------|--------|--------|
| 1 | Kentang | 4KG | 5.000 | 20.000 |
| 2 | Telur | 4Butir | 4.000 | 4.000 |
| 3 | BawangPutih | 1Ons | 4.000 | 4.000 |
| 4 | Penyedap | 2Bungkus | 2.000 | 2.000 |
| 5 | Terigu | 2KG | 16.000 | 16.000 |
| 6 | SaosPedas | 1Botol | 9.000 | 9.000 |
| 7 | MinyakGoreng | 1Kemasan | 25.000 | 25.000 |
| | Total | | | 80.000 |

KETERANGAN:

| Produksidan Biaya Bahan Baku Bakwan Hungaria: | | | |
|---|------------|-----------|--|
| Tiaphari | 200 Buah | | |
| Tiapbulan(25hr) | 5.000 Buah | | |
| BiayaBahanbakupersatuanproduk | | 400 | |
| BiayaBahanbakuperbulan(5000buah) | | 2.000.000 | |

2.Kebutuhan Modal

| No | BAHAN | VOLUME | | BIAYA | JUMLAH |
|----|---------------------------|--------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | Biayainvestasi | | | | |
| | a.Gerobak | 1 | Unit | 2.500.000 | 2.500.000 |
| | b.Alat Penggorengan | 1 | Unit | 300.000 | 300.000 |
| | c. Spatula | 1 | Unit | 50.000 | 50.000 |
| | d.Peniris Gorengan | 1 | Unit | 50.000 | 50.000 |
| | e.PemarutKentang | 1 | Unit | 300.000 | 300.000 |
| | f.LPJ3KG | 1 | Unit | 150.000 | 150.000 |
| | g.KomporGas | 1 | Unit | 300.000 | 300.000 |
| | Subtotal | | | | 3.650.000 |
| 2 | BiayaOperasionalPer Bulan | | | | |
| | -Bahanbaku1bulan(25hr) | 5000 | Buah | 400 | 2.000.000 |
| | -Biayatenagakerja | 1 | Oran G | 1.000.000 | 1.000.000 |
| | -Biayapemasarandankemasan | 25 | Hr | 10.000 | 250.000 |
| | Subtotal | | | | 3.250.000 |
| | TotalKebutuhanModal | | | | 6.900.000 |

Proyeksi Pendapatan dan Biaya

| No | ITEM | VOLUME | | JUMLAH | TOTAL |
|----|----------------------------|--------|-----------------|-------------|--------------|
| 1 | Penjualan | | | | |
| | Penjualanperbulan(25 hari) | 5000 | Buah | 1.000 | 5.000.000 |
| 2 | BiayaProduksi | | | | |
| | -BahanBaku | 5000 | buahx Rp.400 | 2.000.000 | |
| | -Biayatenagakerja | 1 | Orang | 1.000.000 | |
| | -Biayapemasarandankemasan | 25 | Hr | 250.000 | |
| | Totalbiaya | | | 3.250.000,- | |
| 3 | Keuntungan | | | | Rp.1.750.000 |

I.KESIMPULAN

Kesimpulan bahwa agar produk yang di pasarkan dapat diterima oleh semua kalangan, maka dari itu yang harus dilakukan yaitu:

1. Membuat produk yang bermanfaat, berkualitas dan laku dijual dengan harga terjangkau,
2. Membuat produk lebih cepat dan lebih murah;
3. Memilih dan menentukan wilayah pemasaran yang menguntungkan.

J.Saran

Disarankan bagi mahasiswa yang nantinya akan memulai berwirausaha untuk meperhatikan segala aspek yang berpengaruh terhadap daya jual suatu produk. Seorang wirausaha memang perlu untuk menghadapi sebuah risiko, karena dari proses risiko itu sendiri nantinya akan membawa kepada sesuatu yang lebih besar dari sebelumnya. Sesuau seperti semangat, kerja keras, ulet, serta tidak putus asa adalah sikap yang sangat dibutuhkan oleh seorang wirausaha agar terus berkarya dengan usaha yang di jalankannya.

Metro, 5 November 2024

Mengetahui

Dosen Pengampu

Mahasiswa

Prof.Dr.Sowiyah,M.Pd.

NIP.1960072519840320001

Latifah Irsyadiyahatul Jannah

NPM.2313053042