

**PROPOSAL USAHA**  
**BAKWAN HUNGARIA**  
**“Cita Rasa Kentang Indonesia”**



**Owner** : Latifah Irsyadiyatul Jannah  
**Nama Perusahaan** : Bakwan Hungaria  
**Nama Usaha** : Kuliner  
**Jenis Produk** : Bakwan Berbahan Ketang

**PROPOSAL USAHA**  
**BAKWAN HUNGARIA**  
**“Cita Rasa Kentang Indonesia”**

**A.DATA PRIBADI**

Nama : Latifah Irsyadiyatul 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 kuiner 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 antara 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 Gurah 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
	-Biayapemasaran dan kemasan	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	5000buahx Rp.400	2.000.000	
	-Biayatenagakerja	1 Orang	1.000.000	
	-Biayapemasaran dan kemasan	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. Sesuai 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 Irsyadiyatul Jannah

NPM.2313053042