

PROPOSAL PENGAJUAN PRODUKSI KUE KERING

Proposal ini di susun untuk memenuhi tugas Ujian Tengah Semester matakuliah
Kewirausahaan

Dosen pengampu : Ni'matuz Zuhroh, M.Si



Oleh

Alinatul Khusna 10140099

JURUSAN PENDIDIKAN GURU MADRASAH IBTIDAIYAH

FAKULTAS TARBIYAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

April, 2013

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan penduduk tidak sebanding dengan pertumbuhan ekonomi. Pada kondisi masyarakat saat ini sungguh sebuah dilema kehidupan yang tetap dijalani oleh setiap lapisan masyarakat. Lapangan pekerjaan yang sulit menjadi harapan bagi sebagian orang untuk mendapatkannya dan terkadang harus bersaing untuk mendapatkannya. Disini perlu sebuah kreatifitas atau ide untuk mencari peluang bahkan menciptakan lapangan pekerjaan baru.

Sebuah keharusan bagi setiap individu maupun instansi untuk dapat menciptakan lapangan pekerjaan dalam rangka menciptakan sebuah tatanan kehidupan yang seimbang. Untuk itulah kami disini sebagai bagian dari pelaku masyarakat merupakan generasi muda yang mencoba untuk berbuat dan berfikir kreatif dalam menciptakan peluang usaha untuk mencari sumber-sumber penghasilan yang sedikit banyak dapat membantu kehidupan kami maupun orang lain.

Selama ini masih banyak orang yang berfikiran bahwa kue kering adalah salah satu jenis sajian yang hanya ada pada saat hari raya dan acara-acara khusus lainnya. Oleh sebab itu tidak mengherankan jika melihat sebagian kalangan masyarakat menganggap bahwa usaha kue kering itu sebagai usaha yang musiman. Karena sifatnya musiman maka usaha kue kering tidak dapat dijadikan sebagai sumber mata pencaharian yang bisa diandalkan setiap tahunnya. Bukan rahasia lagi, jika bisnis kue memang paling mendulang di saat hari raya besar. Tetapi jika kita tidak dapat mencermati dan memanfaatkan setiap peluang usaha yang ada, sekecil apapun usaha itu maka usaha kue kering dapat dijalankan setiap hari. Dengan adanya kreativitas dari kita maka usaha yang akan kita kembangkan tidak akan sia-sia dan akan terus maju mengikuti perkembangan zaman.

1.2 Tujuan Pendirian

Makalah ini disusun untuk memenuhi tugas Ujian Tengah Semester matakuliah Kewirausahaan guna merencanakan pembangunan usaha kecil menengah yang bergerak dalam bidang produksi sekaligus penjualan makanan (kue kering).

BAB II

ANALISIS INDUSTRI

Usaha kue kering ini adalah usaha yang paling mudah untuk dikembangkan. Karena banyaknya peminat kue kering ini. Dan kue ini juga termasuk jenis makanan yang mudah diterima diberbagai kalangan masyarakat. Mulai dari anak-anak, remaja, dan para orang tua. Alasan kami memilih bisnis ini dikarenakan jenis makanan kue kering banyak disukai kalangan masyarakat. Bukan hanya itu bahan-bahan untuk membuat kue kering ini pun sangat mudah untuk diperoleh. Proses pembuatan kue kering ini sangat mudah. Modal yang dibutuhkan tidak begitu banyak namun mampu memberikan keuntungan yang besar. Sehingga modal yang dikeluarkan dapat kembali dengan cepat. Untuk proses produksi tidak terlalu sulit. Karena kita bisa menjualnya diberbagai tempat. seperti dikantin-kantin kantor, di berbagai sekolah, dikampus, di supermarket atau bahkan lewat online.

2.1 Rencana Jangka Pendek

- Produk kue kering ini lebih dikenal oleh masyarakat umum
- Produk kue kering ini bisa didapatkan di toko-toko kue, swalayan atau bahkan supermarket
- Mempunyai varian rasa baru
- Adanya bonus dengan minimum pembelian Rp.100.000

2.2 Rencana Jangka Menengah

- Pemasaran bisa dilakukan secara delivery order
- Pembelian diatas Rp.250.000 free delivery order
- Free member card untuk pembelian di atas Rp.200.000
- Pemasaran melalui toko on-online

2.3 Rencana Jangka Panjang

- Membuka outlet atau gerai resmi
- Memperluas produksi dengan membuka outlet cabang diberbagai daerah

BAB III

PRODUKSI

Didalam proses pembuatannya kue kering keadaan atau tempat produksi haruslah bersih dan higienis. Agar pembuatan kue tidak terhambat dengan keadaan setempat. Selain itu tempat juga menjadi cerminan dalam pembuatan kue kering, karena jika tempat pembuatan kue tidak bersih otomatis kue yang dibuat terkena kotoran dan mudah terjangkit penyakit. Dan semua ini akan dapat mengurangi rasa dari kue tersebut. Maka dari itu tempat produksinya harus bersih dan terjaga dari kotoran. Dan kue-kue basah dan kering yang dihasilkan pun dapat masak dengan benar dan jauh dari asumsi negatif dari tempat yang tidak bersih.

3.1 Gambaran Produk



Nama produk : Biskuit jahe lapis coklat

3.2 Bahan yang Dibutuhkan

Bahan dasar

- 200 gr mentega
- 150 gr gula halus
- ½ sdt vanili bubuk
- 1 kuning telur
- 1 sdm jahe parut

Bahan ayak

- 300 gr tepung terigu protein sedang

Bahan coklat oles

- 200 gr dark cooking coklat, lelehkan
- 1 sdt mentega tawar
- 75 ml susu cream

3.3 Alat Produksi

- Mixer atau alat pengaduk manual
- Tempat untuk mengaduk adonan (baskom)
- Sendok
- Timbangan kue
- Gelas ukur
- Kantong semprot segitiga
- Cetakan berbentuk bintang
- Loyang
- Oven manual atau microwave
- Kompor
- Toples mika plastic

3.4 Cara Produksi

- Kocok mentega, gula halus, vanili bubuk, kuning telur, dan jahe parut hingga lembut, lalu masukkan tepung terigu, kemudian aduk rata.
- Masukkan adonan ke dalam kantong semprot segitiga, beri cetakan bintang di ujungnya. Semprotkan bentuk bunga.
- Panggang dalam oven bersuhu $\pm 130^0$ Celcius hingga matang kuning kecoklatan kurang lebih 25 menit. Lalu angkat.
- Dinginkan. Oles bagian bawah kue dengan coklat oles lalu gabungkan dengan kue yang lain. Segera masukkan ke dalam toples mika plastic.

BAB IV

PEMASARAN

4.1 Target

Visi

“ Menciptakan usaha sampingan terbaik di Malang dan membentuk jiwa kemandirian”

Misi

- Memberikan kemudahan dalam melayani kebutuhan kue kering.
- Menciptakan lapangan pekerjaan.
- Membangun semangat enterprenuer / berwirausaha.
- Membangun kemandirian mahasiswa dalam menghadapi tantangan global.
- Terciptanya ekonomi bersama yang mandiri.
- Terbentuknya usaha sampingan terbaik yang mengedepankan pelayanan, kenikmatan dan keberkahan

4.2 Sasaran

- Anak-anak
- Anak muda
- Ibu rumah tangga
- Semua kalangan

4.3 Cara Pemasaran

Usaha ini terbilang booming di pasaran karena penjualannya yang cukup laris. Karena kue yang dijual sesuai dengan selera pasar dan harganya pun terjangkau di kalangan masyarakat. Sehingga para pembeli pun banyak berminat untuk membeli kue ini. Kue ini terbuat dari bahan-bahan alami tanpa campuran bahan kimia sedikit pun dan juga tanpa di beri bahan pengawet. Rasa khas yang melekat

pada kue ini serta harga yang ekonomis membuat kue kering ini semakin banyak diminati oleh berbagai kalangan baik anak-anak maupun orang tua. Selain rasanya yang enak dan harganya yang ekonomis banyak masyarakat lainnya yang berminat memesan kue ini. Penjual juga menaruh alamat dan juga nomor telepon, sehingga bagi yang ingin memesan dapat langsung menghubungi rumah produksi kue tersebut. Penjualan kue ini juga di promosikan dengan cara memberikan bonus kepada para pembeli yang membeli di atas harga Rp. 100.000. Karena sudah banyaknya peminat untuk membeli kue, maka dibukalah outlet resmi dan took on-line untuk mempermudah para peminat untuk memesan kue ini. Apalagi jaman sekarang ini, orang-orang hanya ingin cara yang simple untuk melakukan pemesanan makanan untuk melengkapi makanan di acaranya. Hanya tinggal datang atau menelfon bahkan bisa pesan lewat toko on-line kuepun siap untuk di antar ke alamat tempat tujuan. Bisnis kue ini bisa dikatakan cukup berkembang dengan cepat di kalangan masyarakat.

Adapun cara pemasarannya, yaitu:

- Dipasarkan lewat kantin sekolah
- Dipasarkan lewat kantin kantor
- Dipasarkan di supermarket
- Dipasarkan secara on-line
- Toko kue
- Menerima delivery order dengan minimum pembelian

4.4 Kendala

- Munculnya usaha yang sama pasca usaha ini.
- Modal yang selalu berubah pada waktu-waktu tertentu akibat kebijakan ekonomi pemerintah, menyebabkan harga berubah.
- Perubahan selera konsumen.
- Pelanggan yang tidak tetap (khusus mahasiswa) yang setiap tahunnya selalu berganti.

- Keadaan alam yang tidak dapat diperkirakan.
- Harga bahan pokok sering berubah, sehingga laba atau keuntungan yang didapat tidak tetap.

BAB V

KEUANGAN

5.1 Biaya Produksi

No	Jenis Bahan	Harga
1	Mentega	Rp. 3.500/pack
2	Gula pasir	Rp. 11.000/kg
3	Vanili	Rp. 2000/botol
4	Telur	Rp. 13.500/kg
5	Tepung terigu	Rp. 7.000/kg
6	Dark cooking chocolate	Rp. 7.000/pack
7	Susu cream	Rp. 5.000/pack
8	Mentega tawar	Rp. 3.000/pack
9	Jahe	Rp. 1.000/ons

Biaya bahan per-paket

No	Jenis Bahan	Harga
1	200 gr Mentega	Rp. 3.500
2	150 gr Gula pasir	Rp. 1.650
3	½ sdt Vanili	Rp. 1.000
4	1 kuning telur	Rp. 1.000
5	300 gr Tepung terigu	Rp. 2.100
6	200 gr Dark cooking chocolate	Rp. 5.600
7	75 ml Susu cream	Rp. 3.750
8	1 sdt Mentega tawar	Rp. 500
9	1 sdm jahe	Rp. 200
	Total	Rp. 19.300

Biaya peralatan (gas LPG + listrik)/paket = Rp. 5.000

Gaji karyawan/paket = Rp. 10.000

Total biaya produksi kue per-paket = biaya bahan + biaya peralatan + gaji karyawan
= Rp. 19.300 + Rp. 5.000 + Rp. 10.000
= Rp. 34.300

5.2 Harga Jual

Adapun harga jual kue per-paket:

- Kemasan kecil (10 bungkus)

Harga @bungkus = Rp. 5.000

Total = 10 x Rp. 5.000

= Rp. 50.000

- Kemasan besar (2 bungkus)

Harga @bungkus = Rp. 23.000

Total = 2 x Rp. 23.000

= Rp.46.000

5.3 Laba/keuntungan

Laba untuk kemasan kecil = total harga - total biaya produksi

= Rp.50.000 – Rp.34.300

= Rp. 15.700

$$\begin{aligned} \text{Laba untuk kemasan besar} &= \text{total harga} - \text{total biaya produksi} \\ &= \text{Rp.46.000} - \text{Rp.34.300} \\ &= \text{Rp.11.700} \end{aligned}$$

BAB VI

PENUTUP

Kesimpulan dengan berjalannya proses pembuatan kue ini dan sampai menghasilkan kue kering menjadikan bermacam –macam kue yang dapat di jual dan melakukan transaksi terhadap penjual dan pembeli. Hal ini tentu saja telah membuktikan bahwa berbisnis dapat kita lakukan atau kita produksi di mana saja dan dengan berbisnis seperti ini kita juga dapat membuka peluang usah bagi masyarakat untuk berwirausaha. Kritik dan saran dalam penyusunan proposal ini kami harapkan dari para pembaca. Penyusun banyak mengalami kendala, maka penyusun sangat mengharapkan adanya kritik dan saran demi penyempurnaan proposal ini.