

PROPOSAL USAHA

“SPAGHETTI PENTOL”



PENYUSUN:

NAMA: MUHAMMAD SADRIYANNOR

KELAS: XII a PEMASARAN

SEKOLAH : SMK NEGERI 3 BANJARMASIN

PROGRAM KEAHLIAN: PEMASARAN

2014/2015

LEMBAR PENGESAHAN

Proposal usaha spaghetti pentol ini telah disetujui dan disahkan untuk disajikan pada ujian produktif tingkat SMK program keahlian pemasaran tahun pelajaran 2014/2015, yang diadakan di SMKN 3 Banjarmasin.

Banjarmasin, februari 2015



Guru pembimbing

Ketua jurusan

Rusmaliansari

Norma Olfah

NIP. 19680925 199203 2 010

NIP. 19690903 200604 2 004

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya milik Allah SWT. Shalawat dan salam selalu tercurahkan kepada Rasulullah SAW. Berkat limpahan dan rahmat-Nya penyusun mampu menyelesaikan tugas proposal ini guna memenuhi tugas ujian praktek.

Dalam penyusunan tugas atau materi ini, tidak sedikit hambatan yang penulis hadapi. Namun penulis menyadari bahwa kelancaran dalam penyusunan materi ini tidak lain berkat bantuan, dorongan, dan bimbingan orang tua dan orang lain dan semua orang telah membantu saya, sehingga kendala-kendala yang penulis hadapi dapat teratasi.

Proposal ini disusun untuk memenuhi tugas ujian praktik tingkat SMK yang diselenggarakan oleh SMK Negeri 3 Banjarmasin dan bagi para pembaca agar dapat memperluas ilmu yang berkaitan tentang kewirausahaan, yang kami sajikan berdasarkan pengamatan dari berbagai sumber informasi, referensi, dan berita. Proposal ini di susun oleh penyusun dengan berbagai rintangan. Baik itu yang datang dari diri penyusun maupun yang datang dari luar. Namun dengan penuh kesabaran dan terutama pertolongan dari Allah akhirnya makalah ini dapat terselesaikan.

Semoga proposal ini dapat memberikan wawasan yang lebih luas dan menjadi sumbangan pemikiran kepada pembaca khususnya para murid di SMK Negeri 3 Banjarmasin. Saya sadar bahwa proposal ini masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna. Untuk itu, kepada guru pembimbing saya meminta masukannya demi perbaikan pembuatan makalah saya di masa yang akan datang dan mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca

Penyusun,

Muhammad Sadriyannor

NIS. 1211812

DAFTAR ISI

▪ Sampul depan	1
▪ Lembar pengesahan	2
▪ Kata pengantar	3
▪ Daftar isi	4
A. Latar belakang	5
B. Visi usaha	6
C. Misi usaha	6
D. Analisa peluang usaha	6
E. Analisis S.W.O.T	7
F. Marketing mix	8
G. Perhitungan modal	10
H. Harga jual	11
I. Perhitungan laba rugi	11
J. Analisa keuntungan	11
K. Cara membuat	12
L. Kesimpulan	13
M. Saran	13
▪ Daftar pustaka	14

A. LATAR BELAKANG

Pada saat ini banyak sekali masyarakat yang lebih menyukai makanan siap saji dengan rasa yang enak dan harga relatif murah, namun kualitas tetap terjamin. Untuk memenuhi permintaan masyarakat tersebut harus diciptakan suatu kegiatan usaha yang sifatnya kreatif, inovatif dan memiliki daya saing yang tinggi, sehingga dapat menarik perhatian masyarakat untuk membeli produk yang kita tawarkan.

Salah satu makanan siap saji adalah “spagheti”. Spagetti adalah makanan dari Italia yang cocok dengan lidah orang Indonesia. Dulu spaghetti di kenal sebagai makanan kalangan atas, namun sekarang spaghetti dapat dinikmati oleh semua kalangan.

Oleh karena itu, ini dapat menjadi peluang usaha bagi saya untuk menjual “Spagetti Pentol” yang enak namun dengan harga yang terjangkau oleh semua kalangan. Walaupun spaghetti termasuk makanan berat tetapi sekarang banyak yang menganggap spaghetti sebagai makanan pelengkap.

Spagetti pentol adalah inovasi dari spaghetti yang ditambahkan pentol iris di atasnya, yang akan menambah rasa nikmat saat dimakan. Spagetti pentol ini pun menjadi perpaduan makanan antara Italia dan Indonesia.

Dalam memulai usaha, yang pertama kali harus diketahui adalah peluang pasar dan cara menarik minat para konsumen. Peluang pasar yang hendak kita capai dalam bisnis dan bagaimana cara memperoleh order tersebut. Yang kedua adalah kita harus mampu menganalisa keunggulan dan kelemahan pesaing dan kemampuan kita untuk bersaing dengan mereka baik dari sisi harga, pelayanan, dan kualitas harus ditingkatkan. Jangan lupa harus siap menghadapi resiko, dimana resiko bisnis adalah untung atau rugi

Agar usaha ini dikenal masyarakat, tentu saja harus dilakukan promosi, baik dengan cara menyebarkan brosur, memasang iklan di media cetak/elektronik, memasang spanduk ataupun promosi dari mulut ke mulut. Promosi ini dilakukan dengan tujuan untuk menarik minat calon pembeli atas produk yang ditawarkan.

B. VISI USAHA

Visi merupakan gambaran masa depan yang telah ditetapkan dan diusahakan untuk diwujudkan pada masa yang telah ditentukan.

Saya dapat menentukan visi usaha ini, yaitu:

Menjadikan Spaghetti pentol sebagai makanan yang berkualitas dan dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat, dan termasuk dalam salah satu kuliner yang sukses di Banjarmasin dengan omset yang tinggi sehingga dapat membuka cabang yang tersebar diseluruh Indonesia bahkan sampai menembus pasar Internasional dan akan menampung sangat banyak karyawan sehingga dapat mengurangi tingkat kemiskinan dan pengangguran yang ada di Indonesia.

C. MISI USAHA

Misi merupakan cara atau strategi untuk mencapai atau mewujudkan visi yang telah ditetapkan.

Maka saya menyimpulkan bahwa misi usaha ini, adalah:

Menyajikan Spaghetti pentol dengan sangat menjaga kualitas yang baik dan penampilan yang mewah namun dengan modal yang relatif murah, dan dengan promosi yang menarik, baik dan tepat serta pelayanan yang sangat memuaskan bagi konsumen.

D. ANALISA PELUANG USAHA

Target segmen pasar pada saat ini adalah seluruh murid dan guru-guru yang ada di SMK Negeri 3 Banjarmasin, dan apabila sukses saya akan memperluas target pasar saya ke khalayak luas.

E. Analisis S.W.O.T

1. Strength (kekuatan)

Strength yaitu mampu melihat ke dalam produknya sendiri apa yang menjadi kekuatan sehingga dapat mengukur kemampuan dan potensi yang ada pada produknya.

- Kandungan gizi dalam spaghetti pentol ini sangatlah banyak
- Spaghetti pentol ini sangat enak dan dapat memberikan sensasi kenikmatan karena perpaduan rasa dari spaghetti dan pentol
- Harga spaghetti pentol ini sangat terjangkau
- Kualitas spaghetti pentol ini sangat tinggi

2. Weakness (kelemahan)

Weakness yaitu mampu melihat kelemahan yang ada didalam dirinya dengan begitu diharapkan dapat meminimalkan kekurangan dengan cara mau belajar dan memperbaiki diri sehingga dapat mengubah kekurangan menjadi kelebihan.

Saya dapat melihat kelemahan pada produk ini adalah:

- Hasil produksi tidak tahan lama, harus segera dikonsumsi
- Produknya terlalu mudah untuk ditiru oleh pesaing
- Harga bahan baku yang tidak menentu bahkan cenderung naik
- Modal terbatas

3. Opportunity (peluang)

Opportunity yaitu mampu melihat peluang yang ada, dengan mengasah kepekaan dan kreatifitas.

Saya melihat peluang yang muncul sebagai berikut:

- Tempat yang sangat strategis
- Pemasaran yang sangat baik dan efektif
- Peluang pasar masih besar karena belum terlalu banyak pesaing
- Makanan ini sangat disukai oleh anak-anak sampai orang dewasa

4. Theart (ancaman)

Thereath yaitu ancaman yang biasanya berasal dari luar.

Saya memperkirakan ancaman yang akan muncul adalah:

- Adanya pesaing yang menjual produk dengan harga yang tidak terlalu mahal.
- Munculnya produk baru dengan kualitas dan kreasi yang lebih baik.

F. MARKETING MIX

- Product (Produk)

Kata produk berasal dari bahasa Inggris *product* yang berarti "sesuatu yang diproduksi oleh tenaga kerja atau sejenisnya", sedangkan pengertian dari produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan dan produk jasa.

Produk saya buat ini saya beri nama "Spaghetti pentol" karena terbuat dari perpaduan antara spaghetti yang berasal dari Italia dan pentol yang berasal dari Indonesia.

Spaghetti pentol merupakan makanan yang sangat enak, banyak mengandung berbagai macam gizi yang dibutuhkan oleh tubuh, dan digemari oleh semua kalangan dari anak-anak sampai orang dewasa

- Price (Harga)

Harga(Price) adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh suatu produk. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya (Produk, Promosi dan Distribusi) menyebabkan timbulnya biaya.

Harga yang saya tetapkan cukup terjangkau yaitu sebesar Rp 5.000,00 untuk memenuhi persyaratan persentasi keuntungan yang telah ditetapkan oleh guru pembimbing yaitu dengan batas minimal 30%.

- Place (Tempat)

Tempat Usaha adalah tempat yang digunakan untuk kegiatan-kegiatan perdagangan, industri, produksi, usaha jasa, penyimpanan-penyimpanan dokumen yang berkenaan dengan perusahaan, juga kegiatan-kegiatan penyimpanan atau pameran barang-barang, termasuk rumah tempat tinggal yang sebagian digunakan untuk kegiatan-kegiatan tersebut.

Pada kesempatan kali ini tempat usaha saya adalah di lingkungan SMK Negeri 3 Banjarmasin karena dalam masih dalam masa ujian praktek untuk tingkat SMK tahun ajaran 2014/2015.

- Promotion (Promosi)

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi produsen atau distributor mengharapkan kenaikannya angka penjualan.

Karena saat ini banyak sekali yang menggunakan media sosial dari anak muda samapi orang dewasa, terutama dikalangan anak muda sebagai target utama saya, maka saya tetapkan promosi yang akan saya pergunakan paling utama yaitu melalui media sosial, tetapi promosi dengan cara lain seperti brosur dan secara "Face to face" tetap saya akan pergunakan agar semua semua orang dapat dengan mudah mengenal produk yang akan saya jual.

G. PERHITUNGAN MODAL

• Biaya bahan		
- 1.000 gram Spaghetti “La Fonte”	Rp	25.000,00
- 500 gram Saus Bolognese “La Fonte”	Rp	22.000,00
- 60 gram Keju cheddar “Kraft”	Rp	7.000,00
- Daun sop	Rp	1.000,00
- 30 butir pentol daging sapi	<u>Rp</u>	<u>20.000,00+</u>
Jumlah biaya bahan	Rp	75.000,00
• Biaya tenaga kerja	Rp	10.000,00
• Biaya nota dan pulpen	Rp	3.000,00
• Biaya kemasan	Rp	3.000,00
• Biaya garpu plastik	Rp	2.000,00
• Biaya transportasi	Rp	2.000,00
• Biaya sewa tempat	Rp	1.000,00
• Biaya sewa peralatan	Rp	1.000,00
• Biaya dispay	Rp	1.000,00
• Biaya promosi	Rp	3.000,00
• Biaya listrik, air dan gas LPG	Rp	2.000,00
• Biaya lain-lain	<u>Rp</u>	<u>2.000,00+</u>
Total biaya	<u>Rp</u>	<u>105.000,00</u>

H. HARGA JUAL

Dari bahan-bahan di atas dihasil sebanyak 30 porsi Spaghetti pentol yang dibandrol dengan harga Rp 5.000,00

I. PERHITUNGAN LABA RUGI

Berdasarkan perhitungan modal dan harga jual, maka akan diperoleh perhitungan laba rugi sebagai berikut:

$$\begin{array}{rcl} \text{Total penjualan} - \text{total biaya} & = & \text{laba/rugi} \\ \text{Rp 150.000,00} - \text{Rp 115.000,00} & = & \text{Rp 35.000,00} \end{array}$$

J. ANALISA KEUNTUNGAN

Persentasi keuntungan dari penjualan adalah sebesar 30%, angka ini didapat dari perhitungan sebagai berikut:

$\frac{\text{Laba}}{\text{Jumlah penjualan}} \times 100\% = \dots\dots\%$
$\frac{\text{Rp 45.000,00}}{\text{Rp 150.000,00}} \times 100\% = 30\%$

K. CARA MEMBUAT

- Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat Spaghetti pentol:
 - Spaghetti “La Fonte”
 - Saus Bolognese “La Fonte”
 - Keju cheddar “Kraft
 - Daun sop
 - Pentol daging sapi

- Peralatan yang digunakan untuk membuat spaghetti pentol adalah:
 - Kompor
 - Panci
 - Pisau
 - Piring
 - Saringan
 - Garpu

- Proses pembuatan spaghetti pentol yaitu:
 - Masukkan pasta ke dalam 5 liter air mendidih, tambahkan garam dan minyak goreng secukupnya
 - Aduk sesekali dan masak 8 sampai 10 menit atau sampai tingkat kekenyalan yang diinginkan
 - Tiriskan, lalu hidangkan dengan saus Bolognese “La Fonte” dan pentol daging sapi iris dan keju parut di atasnya, setelah itu hias dengan daun sop.
 - Spaghetti Pentol yang sangat enak pun siap dinikmati.

L. KESIMPULAN

Menurut penulis usaha ini dapat berkembang dan akan mencapai keberhasilan. Penulis sangat yakin bahwa usaha ini akan maju dan terus berkembang karena dilakukan oleh orang-orang yang mempunyai kualitas dan bertanggung jawab dalam menjalankan setiap pekerjaannya. Penulis sadar bahwa usaha ini tidak akan langsung berkembang pesat dan akan mengalami pasang surut dalam suatu usaha. Tapi penulis tetap yakin dan akan terus berjuang untuk terus menerus menjalankan dan mengembangkan usaha ini

M. SARAN

Demikian proposal usaha ini penulis buat dengan mempertimbangkan seluruh aspek-aspek usaha maupun peluang-peluang usaha yang mungkin penulis dapat masukkan dalam dunia bisnis kedepannya. Dengan adanya proposal usaha spaghetti pentol ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pasar atau konsumen khususnya masyarakat Banjarmasin.

Apapun usaha yang akan dijalankan harus memperhatikan segala macam pandangan ataupun peluang yang ada. Itulah kunci keberhasilan suatu usaha yang akan dijalankan. Dan merupakan tantangan bagi wirausahawan muda yang selalu dituntut untuk dapat beradaptasi dengan persaingan bisnis yang sangat ketat. Sehingga dari hal tersebut dapat diketahui bahwa peluang bisnis akan tercipta bila kita mampu menciptakannya. Karena saat ini tentu sangat sulit bagi calon pengusaha muda untuk dapat memasuki dunia bisnis tanpa benar-benar jeli dan paham mengenai bisnis yang akan dia geluti.

Maka dengan adanya proposal ini dapat memberikan sedikit pandangan bahwa peluang bisnis spaghetti pentol ini sangat menjanjikan, namun semua itu juga harus dijalani dengan rajin, tekun, dan pantang menyerah juga disertai dengan kemampuan menganalisa peluang yang baik dan pengolahan (manajemen) yang baik. Dan yakinkan bahwa bisnis apapun yang anda laksanakan dapat bersaing dan berkembang sesuai harapan dan usaha yang sudah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Internet.
- www.google.com
- Siti Aminah. 2014. Proposal usaha “samosa” tahun ajaran 2013/2014. Banjarmasin: SMK Negeri 3 Banjarmasin.
- Dra. Ratna Yuliasuti, M.M, dkk. 2007. Kewirausahaan IA untuk SMK. Yogyakarta: LP2IP Yogyakarta.
- Dra. Ratna Yuliasuti, M.M, Dra. Endang Kadarwati, M.M, dkk. 2008. Kewirausahaan IB untuk SMK. Yogyakarta: LP2IP Yogyakarta.
- Dra. kasminah, Drs. Wahono, Drs. Sudiyono dan Drs. Y. Bambang Sugiarto. 2009. Kewirausahaan IIA untuk SMK. Yogyakarta: LP2IP Yogyakarta.
- Dra. Endang Kadarwati, M.M, dan Dra. Ratna Yuliasuti, M.Si. 2007. Kewirausahaan III untuk SMK. Yogyakarta: LP2IP Yogyakarta.

