

Materi Ajar: Proposal Usaha Makanan Khas Daerah

I. Pendahuluan

1. Pengertian Proposal Usaha (Business Plan):

- Proposal usaha atau business plan adalah dokumen tertulis yang merinci seluruh rencana bisnis, termasuk tujuan, strategi, analisis pasar, serta rencana operasional dan keuangan. Proposal ini penting untuk menarik investor, mendapatkan pinjaman, atau sebagai panduan dalam menjalankan usaha.

2. Tujuan Pembuatan Proposal Usaha:

- Memberikan gambaran yang jelas tentang rencana bisnis.
- Meyakinkan investor atau pemberi pinjaman.
- Menyusun strategi bisnis yang matang.
- Menjadi panduan operasional bagi pemilik usaha.

II. Komponen Proposal Usaha

1. Profil Usaha dan Tujuan

- **Profil Usaha:** Informasi dasar tentang usaha seperti nama usaha, lokasi, jenis produk, visi dan misi, serta nilai-nilai usaha.
- **Tujuan Usaha:** Alasan didirikannya usaha, misalnya untuk memperkenalkan makanan khas daerah ke pasar yang lebih luas atau untuk melestarikan kuliner tradisional.

2. Aspek Pasar

- **Deskripsi Pasar:** Analisis mengenai kondisi pasar saat ini, termasuk tren, preferensi konsumen, dan peluang pasar.
- **Target Pasar:** Spesifikasi segmentasi pasar yang dituju, misalnya berdasarkan demografi, geografis, atau psikografis.

3. Aspek Pemasaran

- **Strategi Pemasaran:** Cara untuk mempromosikan produk, seperti melalui media sosial, iklan, atau event kuliner.
- **Analisa SWOT:**
 - **Strengths (Kekuatan):** Faktor internal yang menguntungkan usaha, seperti keunikan produk.
 - **Weaknesses (Kelemahan):** Faktor internal yang bisa menjadi penghambat, seperti keterbatasan modal.
 - **Opportunities (Peluang):** Peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan, seperti peningkatan minat terhadap kuliner tradisional.
 - **Threats (Ancaman):** Tantangan eksternal yang mungkin dihadapi, seperti persaingan pasar.

4. Aspek Produksi

- **Deskripsi Produk:** Penjelasan rinci tentang produk, seperti nama produk, jenis makanan, dan keunikan produk.
- **Jenis Produk:** Varian produk yang ditawarkan, seperti rasa atau ukuran yang berbeda.
- **Komposisi Produk:** Daftar bahan-bahan yang digunakan untuk membuat produk.
- **Proses Pembuatan Produk:** Tahapan dalam pembuatan produk dari awal hingga produk siap dijual.

- **Label dan Pengemasan Produk:** Desain label dan kemasan yang menarik serta sesuai dengan standar keamanan pangan.
- 5. **Aspek Organisasi dan Manajemen**
 - **Struktur Organisasi:** Penjelasan tentang tim manajemen, termasuk peran dan tanggung jawab setiap anggota.
 - **Estimasi Pengeluaran:** Rincian biaya yang dibutuhkan untuk produksi, distribusi, pemasaran, dan operasional lainnya.
 - **Penetapan Harga Jual:** Perhitungan harga jual berdasarkan biaya produksi dan margin keuntungan yang diinginkan.
 - **Estimasi Laba:** Perkiraan keuntungan yang akan diperoleh setelah semua biaya dikurangi dari pendapatan penjualan.

III. Contoh Proposal Usaha Makanan Khas Daerah: "Kue Tradisional XYZ"

1. **Profil Usaha:**
 - Nama Usaha: "Kue Tradisional XYZ"
 - Lokasi: Kota ABC
 - Jenis Produk: Kue basah tradisional khas daerah XYZ
 - Visi: Menjadi produsen kue tradisional yang terdepan dalam kualitas dan rasa.
 - Misi: Menghadirkan cita rasa asli kue tradisional XYZ kepada masyarakat luas.
2. **Aspek Pasar:**
 - **Deskripsi Pasar:** Kue tradisional semakin diminati karena tren kembali ke makanan sehat dan alami. Pasar potensial meliputi kalangan ibu rumah tangga dan pecinta kuliner tradisional.
 - **Target Pasar:** Masyarakat perkotaan usia 25-45 tahun yang peduli dengan budaya dan kuliner lokal.
3. **Aspek Pemasaran:**
 - **Strategi Pemasaran:** Menggunakan media sosial untuk mempromosikan kue, berpartisipasi dalam bazar kuliner, dan memberikan diskon pada pembelian pertama.
 - **Analisa SWOT:**
 - **Strengths:** Rasa autentik dan bahan alami.
 - **Weaknesses:** Skala produksi terbatas.
 - **Opportunities:** Tren kuliner tradisional yang meningkat.
 - **Threats:** Persaingan dengan produsen kue modern.
4. **Aspek Produksi:**
 - **Deskripsi Produk:** Kue basah dengan rasa manis alami dari gula merah dan tekstur lembut.
 - **Jenis Produk:** Varian rasa original dan pandan.
 - **Komposisi Produk:** Tepung ketan, santan, gula merah, daun pandan.
 - **Proses Pembuatan Produk:** Pengolahan tepung, pencampuran dengan santan dan gula, pengukusan dalam cetakan bambu, pendinginan, dan pengemasan.
 - **Label dan Pengemasan Produk:** Kemasan plastik biodegradable dengan label berdesain tradisional.
5. **Aspek Organisasi dan Manajemen:**
 - **Struktur Organisasi:** Pemilik (manajer utama), koki, asisten dapur, bagian pemasaran.
 - **Estimasi Pengeluaran:**
 - Bahan baku: Rp 5.000.000/bulan

- Gaji karyawan: Rp 3.000.000/bulan
- Biaya operasional (listrik, air): Rp 1.000.000/bulan
- Total Pengeluaran: Rp 9.000.000/bulan
- **Penetapan Harga Jual:** Harga per kue Rp 10.000, dengan target penjualan 1.500 kue/bulan.
- **Estimasi Laba:** Laba bersih = (Harga jual x jumlah penjualan) - Total Pengeluaran = (Rp 10.000 x 1.500) - Rp 9.000.000 = Rp 6.000.000

FORMATIF 1
PROPOSAL USAHA

JAWABLAH PERTANYAAN DI BAWAH DENGAN BENAR !

1. **Apa tujuan utama dari pembuatan proposal usaha?**
 - a) Menambah pengeluaran usaha
 - b) Membuat laporan keuangan bulanan
 - c) Menarik investor atau pemberi pinjaman
 - d) Meminimalkan pajak usaha
 - e) Memperbesar modal usaha
2. **Apa yang termasuk dalam aspek pasar pada proposal usaha?**
 - a) Struktur organisasi
 - b) Deskripsi produk
 - c) Analisa SWOT
 - d) Target pasar
 - e) Proses pembuatan produk
3. **Apa komponen utama dalam aspek produksi pada proposal usaha?**
 - a) Deskripsi produk, jenis produk, proses produksi
 - b) Analisa SWOT dan target pasar
 - c) Strategi pemasaran dan label produk
 - d) Profil usaha dan tujuan
 - e) Estimasi pengeluaran dan laba
4. **Apa tujuan dari analisis SWOT dalam proposal usaha?**
 - a) Mengukur jumlah produk yang akan dijual
 - b) Menganalisis kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal
 - c) Memilih target pasar
 - d) Menentukan harga jual
 - e) Menghitung laba bersih usaha
5. **Apa yang dimaksud dengan deskripsi produk dalam proposal usaha?**
 - a) Penjelasan tentang bahan baku produk
 - b) Penjelasan rinci mengenai jenis dan karakteristik produk
 - c) Penjelasan tentang target pasar
 - d) Penjelasan tentang struktur organisasi
 - e) Penjelasan tentang pengemasan produk
6. **Mengapa aspek pemasaran penting dalam proposal usaha?**
 - a) Untuk menentukan besar biaya pengeluaran
 - b) Untuk memaksimalkan pendapatan usaha
 - c) Untuk mengetahui struktur organisasi
 - d) Untuk mengetahui proses produksi
 - e) Untuk memperkirakan harga jual produk

7. **Apa yang dimaksud dengan target pasar dalam proposal usaha?**
- a) Jumlah produksi barang per bulan
 - b) Jumlah uang yang diinvestasikan
 - c) Kelompok konsumen yang menjadi sasaran penjualan produk
 - d) Strategi untuk meningkatkan laba
 - e) Biaya pengemasan produk
8. **Apa fungsi dari label produk?**
- a) Menambah nilai estetika produk
 - b) Mencantumkan informasi tentang produk dan merek
 - c) Mengurangi biaya pengemasan
 - d) Meningkatkan biaya produksi
 - e) Menentukan target pasar
9. **Komponen utama dalam aspek organisasi dan manajemen meliputi...**
- a) Jenis produk dan analisis pasar
 - b) Struktur organisasi dan estimasi pengeluaran
 - c) Analisa SWOT dan pengemasan produk
 - d) Deskripsi produk dan harga jual
 - e) Proses produksi dan promosi produk
10. **Dalam proses pembuatan produk, faktor utama yang harus diperhatikan adalah...**
- a) Kecepatan produksi
 - b) Bahan baku dan metode pembuatan
 - c) Pengemasan produk
 - d) Strategi pemasaran
 - e) Estimasi pengeluaran
11. **Apa yang termasuk dalam komposisi produk?**
- a) Jenis target pasar
 - b) Bahan-bahan yang digunakan dalam produk
 - c) Strategi promosi
 - d) Struktur organisasi
 - e) Label dan pengemasan
12. **Apa yang dimaksud dengan estimasi laba?**
- a) Jumlah biaya yang dihabiskan
 - b) Jumlah modal yang dibutuhkan
 - c) Perkiraan keuntungan yang akan diperoleh
 - d) Harga jual produk
 - e) Target penjualan per bulan
13. **Penetapan harga jual produk dilakukan berdasarkan...**
- a) Biaya pengemasan
 - b) Keuntungan yang diinginkan dan biaya produksi
 - c) Jumlah pesaing di pasar
 - d) Estimasi pengeluaran
 - e) Struktur organisasi

14. **Apa yang termasuk dalam tujuan usaha pada proposal?**
- a) Mengukur laba dan rugi usaha
 - b) Menyediakan arahan untuk pencapaian visi usaha
 - c) Menentukan label produk
 - d) Memperkirakan biaya promosi
 - e) Menghitung komposisi produk
15. **SWOT terdiri dari Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan...**
- a) Target
 - b) Hasil
 - c) Teknik
 - d) Threats
 - e) Pengeluaran
16. **Dalam analisis SWOT, kelemahan (Weaknesses) merujuk pada...**
- a) Faktor internal yang menjadi hambatan
 - b) Faktor eksternal yang memberikan keuntungan
 - c) Peluang untuk mengembangkan usaha
 - d) Tantangan dari luar yang menghambat usaha
 - e) Komposisi produk yang salah
17. **Apa yang dimaksud dengan aspek pemasaran dalam proposal usaha?**
- a) Metode memproduksi barang
 - b) Cara memasarkan dan mendistribusikan produk
 - c) Cara menyiapkan bahan baku
 - d) Metode menghitung laba
 - e) Estimasi biaya produksi
18. **Pengemasan produk memiliki fungsi utama untuk...**
- a) Menghemat biaya
 - b) Memperindah tampilan produk
 - c) Melindungi produk dan menarik perhatian konsumen
 - d) Mempercepat proses produksi
 - e) Mengurangi biaya promosi
19. **Dalam proposal usaha, estimasi pengeluaran bertujuan untuk...**
- a) Menentukan target penjualan
 - b) Menghitung biaya yang diperlukan dalam produksi dan operasional
 - c) Menetapkan keuntungan perusahaan
 - d) Mengurangi biaya promosi
 - e) Menghitung jumlah karyawan
21. **Apa yang dimaksud dengan profil usaha dalam proposal usaha?**
- A. Rencana pemasaran produk
 - B. Informasi dasar tentang usaha seperti nama, lokasi, dan visi
 - C. Analisis keuangan usaha
 - D. Strategi produksi produk
 - E. Rincian biaya operasional

22. Tujuan utama pembuatan proposal usaha adalah untuk:

- A. Menentukan harga jual produk
- B. Menarik investor atau pemberi pinjaman
- C. Mendesain kemasan produk
- D. Menghitung biaya produksi
- E. Menetapkan strategi pemasaran

23. Apa yang termasuk dalam visi usaha?

- A. Rincian biaya bahan baku
- B. Gambar produk
- C. Gambaran jangka panjang tentang tujuan usaha
- D. Strategi promosi
- E. Analisis pesaing

26. Deskripsi pasar dalam proposal usaha mencakup:

- A. Rincian biaya produksi
- B. Analisis kondisi pasar dan tren konsumen
- C. Struktur organisasi usaha
- D. Strategi pemasaran
- E. Proses pengemasan produk

27. Segmentasi pasar berdasarkan demografi mencakup:

- A. Minat dan hobi konsumen
- B. Usia, jenis kelamin, pendapatan
- C. Lokasi geografis
- D. Gaya hidup
- E. Semua jawaban benar

28. Peluang pasar dapat diidentifikasi melalui:

- A. Analisis SWOT
- B. Penetapan harga jual
- C. Desain produk
- D. Struktur organisasi
- E. Proses pengemasan

29. Tren pasar yang meningkat dalam kuliner tradisional menunjukkan:

- A. Menurunnya minat konsumen
- B. Peluang untuk memperluas usaha
- C. Persaingan yang semakin ketat
- D. Penurunan harga bahan baku
- E. Semua jawaban salah

31. Strategi pemasaran yang efektif dapat mencakup:

- A. Pengurangan biaya produksi
- B. Promosi melalui media sosial
- C. Peningkatan jumlah karyawan
- D. Pengemasan produk yang mahal
- E. Semua jawaban salah

32. Dalam analisis SWOT, faktor internal termasuk:

- A. Peluang pasar
- B. Ancaman dari pesaing
- C. Kekuatan dan kelemahan usaha
- D. Perubahan regulasi
- E. Semua jawaban salah

33. Strategi pemasaran yang berfokus pada harga pesaing disebut:

- A. Cost-Plus Pricing
- B. Mark-Up Pricing
- C. Competitive Pricing
- D. Value-Based Pricing
- E. Penetration Pricing

34. Promosi produk melalui bazar kuliner termasuk dalam strategi:

- A. Promosi langsung
- B. Promosi tidak langsung
- C. Promosi online
- D. Promosi harga
- E. Promosi fisik

36. Target pasar yang tepat membantu usaha untuk:

- A. Menurunkan biaya produksi
- B. Meningkatkan efektivitas pemasaran
- C. Mengurangi jumlah produk
- D. Meningkatkan jumlah karyawan
- E. Semua jawaban salah

37. Contoh segmentasi psikografis adalah:

- A. Usia dan jenis kelamin
- B. Pendapatan dan pendidikan
- C. Gaya hidup dan minat
- D. Lokasi geografis
- E. Semua jawaban salah

38. Jika target pasar adalah ibu rumah tangga usia 25-45 tahun, maka segmentasi pasar ini berdasarkan:

- A. Demografi

- B. Geografis
- C. Psikografis
- D. Perilaku
- E. Semua jawaban salah

39. Menentukan target pasar membantu dalam:

- A. Menentukan harga jual
- B. Mendesain produk sesuai kebutuhan konsumen
- C. Mengurangi biaya operasional
- D. Meningkatkan kualitas produk
- E. Semua jawaban benar

40. Salah satu manfaat menetapkan target pasar adalah:

- A. Mengurangi biaya bahan baku
- B. Memperjelas strategi pemasaran
- C. Meningkatkan jumlah karyawan
- D. Memudahkan proses produksi
- E. Semua jawaban salah

41. Apa yang termasuk dalam Strengths (Kekuatan) dalam analisis SWOT?

- A. Tingginya biaya produksi
- B. Produk yang unik dan berkualitas
- C. Persaingan yang ketat
- D. Perubahan tren konsumen
- E. Semua jawaban salah

42. Opportunities (Peluang) dalam analisis SWOT dapat mencakup:

- A. Penurunan minat konsumen
- B. Ekspansi pasar baru
- C. Keterbatasan modal
- D. Kualitas produk rendah
- E. Semua jawaban salah

43. Ancaman (Threats) dalam analisis SWOT bisa berasal dari:

- A. Inovasi produk
- B. Persaingan dari pesaing baru
- C. Kekuatan merek
- D. Loyalitas pelanggan
- E. Semua jawaban salah

44. Label dan pengemasan produk harus memenuhi:

- A. Standar keamanan pangan dan menarik bagi konsumen
- B. Rincian biaya produksi
- C. Strategi pemasaran

- D. Analisis SWOT
- E. Semua jawaban salah

45. Struktur organisasi dalam proposal usaha menjelaskan:

- A. Proses produksi
- B. Tim manajemen dan peran masing-masing anggota
- C. Strategi pemasaran
- D. Analisis pasar
- E. Semua jawaban salah

46. Estimasi pengeluaran dalam proposal usaha meliputi:

- A. Hanya biaya bahan baku
- B. Semua biaya yang dibutuhkan untuk produksi, distribusi, pemasaran, dan operasional
- C. Hanya biaya pemasaran
- D. Hanya biaya operasional
- E. Semua jawaban salah

47. Penetapan harga jual dalam proposal usaha didasarkan pada:

- A. Harga pesaing saja
- B. Biaya produksi dan margin keuntungan yang diinginkan
- C. Lokasi usaha
- D. Jumlah karyawan
- E. Semua jawaban salah

48. Estimasi laba dalam proposal usaha dihitung dengan rumus:

- A. Harga jual x jumlah penjualan
- B. Total pendapatan - Total pengeluaran
- C. Biaya produksi + biaya pemasaran
- D. Harga jual / biaya produksi
- E. Semua jawaban salah

49. Apa yang dimaksud dengan margin keuntungan?

- A. Persentase biaya produksi terhadap harga jual
- B. Persentase keuntungan yang diperoleh dari setiap penjualan setelah dikurangi biaya
- C. Total biaya operasional
- D. Harga jual produk
- E. Semua jawaban salah

50. Dalam analisis SWOT, kelemahan (Weaknesses) merujuk pada...

- a) Faktor internal yang menjadi hambatan
- b) Faktor eksternal yang memberikan keuntungan
- c) Peluang untuk mengembangkan usaha

- d) Tantangan dari luar yang menghambat usaha
- e) Komposisi produk yang salah