

PROPOSAL USAHA MENDOAN CITA RASA INDONESIA



Nama : Dicky Sudrajat

No. : 06

Kelas : XI TSP

PEMERINTAH KABUPATEN BANYUMAS

DINAS PENDIDIKAN PEMUDA DAN OLAHRAGA

SMK NEGERI 2 PURWOKERTO

Jalan Jend. Gatot Soebroto 81 Telp. (0281) 635061 Purwokerto

PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga kami dapat menyusun proposal usaha “Mendoan Citarasa Indonesia” tanpa suatu halangan apapun.

Tujuan disusunnya proposal usaha ini diantaranya sebagai tugas akhir pembelajaran kewirausahaan di SMK Negeri 2 Purwokerto, melatih siswa untuk dapat menyusun proposal usaha agar siap ketika nanti lulus dari sekolah dan membuat proposal agar bisa direalisasikan dan disetujui oleh pihak-pihak yang dapat memberikan kerja sama dengan kami. Proposal usaha ini kami buat dengan sebenar-benarnya berdasarkan hasil survei di lapangan dan juga dari narasumber yang ada di Kabupaten Banyumas.

Kami juga mengucapkan terima kasih atas dukungan dan kerja samanya dari berbagai pihak sehingga kami dapat menyelesaikan proposal usaha ini, di antaranya :

1. Ir. H. Sartono, M.Pd selaku kepala SMK Negeri 2 Purwokerto yang telah memberikan kesempatan serta izin kepada kami untuk dapat bersekolah di SMK Negeri 2 Purwokerto
2. Drs. Miftahudin selaku Waka Kesiswaan sebagai penanggung jawab teknis serta pendamping dari segala kegiatan siswa di SMK Negeri 2 Purwokerto.
3. Bapak/Ibu Guru Kewirausahaan SMK Negeri 2 Purwokerto yang telah memberikan pembelajaran dari kelas X hingga kelas XII sehingga kami dapat menjadi siswa yang memiliki jiwa-jiwa interpreneurship.
4. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan support dan bantuannya dari awal pembuatan sampai terselesainya proposal ini.
5. Teman-teman yang senantiasa menghibur dan memberikan wawasan serta referensi.
6. Pihak-pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu kami ucapkan terima kasih atas bantuan, bimbingan, waktu dan doa restunya yang berhubungan langsung dengan pelaksanaan kegiatan kunjungan industri.

Di akhir kata penulis menyadari bahwa dalam penyusunan proposal usaha ini masih banyak kekurangan dan kesalahan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan namun kami membuat proposal ini dengan sebenar-benarnya dan sesuai dengan realitas yang ada, oleh karena itu kami sangat membutuhkan kritik serta saran yang dapat membangun dari pembaca demi kesempurnaan proposal usaha ini. Kami juga meminta maaf mungkin dalam kata-kata banyak yang tidak sesuai hati pembaca, karena kesempurnaan hanya milik-Nya. Demikian kata pengantar ini kami buat dengan sebaik-baiknya, semoga dapat bermanfaat khususnya bagi diri penulis sendiri dan pembaca pada umumnya serta dapat disetujui dan direalisasikan.

Penulis

DAFTAR ISI

Cover	1
Kata Pengantar	2
Daftar Isi	4
Lembar Pengesahan	6
BAB I PENDAHULUAN	7
A. Latar Belakang	7
B. Permasalahan	7
C. Tujuan	8
BAB II INFORMASI USAHA	9
A. Jenis usaha	9
B. Produk	9
C. Visi dan Misi	9
D. Gambaran Produk	10
E. Tempat usaha	10
BAB III DESKRIPSI ASPEK-ASPEK USAHA	11
A. Organisasi perusahaan	11
B. Jadwal kegiatan usaha	12
BAB IV ASPEK PEMASARAN PRODUK	13
A. Penelitian dan Analisis	13
a. Produk yang dipasarkan	13
b. Profil konsumen yang dituju	13
c. Target pasar	13
B. Rencana pemasaran	14
a. Strategi Promosi	14
b. Penetapan harga & daya saing	14
BAB V PENGEMBANGAN DAN RENCANA DESAIN	16
A. Pengembangan	16
B. Rencana Desain	16
BAB VI ASPEK PERUSAHAAN	17
A. Analisa lokasi	17
B. Peralatan	18
C. Transportasi	18
D. Tenaga kerja	18
E. Masalah potensial	19
F. Risiko	19
G. Tindakan alternatif	19
BAB VII ASPEK KEUANGAN/PERMODALAN	20

A.	Perencanaan Modal	20
B.	Modal investasi	20
C.	Analisa biaya tiga bulan pertama	20
D.	Analisa pendapatan	21
E.	Analisa rugi laba	21
F.	Perhitungan BEP	22
G.	Analisa harga jual	22
BAB VIII PENUTUP		23
A.	Kesimpulan	23
B.	Harapan dan impian ke depan	23



PEMERINTAH KABUPATEN BANYUMAS
DINAS PENDIDIKAN PEMUDA DAN OLAHRAGA
SMK NEGERI 2 PURWOKERTO

Jalan Jend.Gatot Soebroto 81 Telp.(0281) 635061 Purwokerto 53116

Lembar Pengesahan
Proposal Usaha
“Mendoan Cita rasa Indonesia”

Wali Kelas,

Edy Priyono, S.Pd
NIP. 19720728 200801 1 009

Penyusun,

Dicky Sudrajat
NIS. 1210529

Guru Kewirausahaan

Suwandi, S.Pd.M.M
NIP. 19691013 200801 1 009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kedelai adalah salah satu jenis biji-bijian yang di dalamnya terdapat banyak manfaat bagi tubuh manusia. Kedelai di Indonesia dapat diolah menjadi banyak makanan khas dari mulai tahu, kecap, tempe, mendoan, susu dan lain sebagainya. Namun sekarang kita sudah sangat jarang di negeri yang akan kaya ini, kedelai untuk mengolah makanan khasnya sendiri membeli dari luar negeri yang memiliki kualitas yang lebih baik. Sebenarnya ada apa dengan Indonesia? Entahlah kita juga tidak tahu.

Kedelai di Kabupaten Banyumas juga bisa diolah menjadi banyak makanan, dari mulai tempe, tempe mendoan, kripik tempe, tahu, susu kedelai, dsb. Kami juga heran walaupun di sini bukan Jakarta yang menjadi pusat dari segala pusat di Indonesia namun kota Purwokerto juga tidak kalah hebatnya. Dalam sebuah daerah pasti memiliki sebuah ciri khasnya masing-masing, dari mulai bahasa hingga makanan. Makanan adalah hal yang selalu dibutuhkan oleh seluruh makhluk hidup tanpa hal itu makhluk hidup akan mati. Sehingga makan adalah salah satu kebutuhan pokok manusia.

B. Permasalahan

Berawal dari keprihatinan kami melihat kondisi di mana kurang berkembangnya pengembang dalam hal budaya dan tradisi di Indonesia dari mulai makanan sampai rumah serta pakaian tradisi mulai ditinggalkan oleh generasi mudanya. Kita tahu bahwa Banyumas sendiri memiliki kebudayaan yang berbeda dan unik dibandingkan dengan daerah lainnya semisal dari bahasa hingga tradisi yang ada. Di sini kami ingin mengembangkan budaya Banyumas dalam hal makanan karena Banyumas sendiri memiliki banyak makanan khas yang ada dari mulai getuk goreng Sokaraja hingga tempe mendoan. Namun kami tidak mau ataupun belum sampai semua bidang kita kembangkan kami mulai dari "Tempe Mendoan" Terlebih dahulu.

Makan akan selalu dilakukan oleh manusia dan hal itu tidak akan ditinggalkan mungkin hanya metodenya saja yang mungkin bisa berubah. Manusia memiliki selera yang berbeda karena perbedaan budaya dan iklim dengan kata lain agar bisa menarik pasar maka kita harus bisa menyediakan banyak tipe/jenis makanan karena lidah manusia berbeda.

C. Tujuan

Kami ingin membuat mendoan dengan banyak cita rasa karena :

1. Agar kami bisa menarik pasar di Indonesia bahkan dunia.
2. Mengembangkan dan melestarikan budaya di Indonesia dalam lingkup Banyumas
3. Menjadi contoh dan pelopor untuk generasi muda agar ikut serta membangun kebudayaan untuk bangsa dan negara.
4. Menjadi wirausahawan muda yang sukses

5. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain.
6. Membuat inovasi dan kreasi dalam hal makanan tradisional.

BAB II INFORMASI USAHA

Berdasarkan kajian analisis peluang bisnis dari berbagai aspek, baik tempat, modal, SDM, proses usaha, kondisi pasar dan konsumen, maka usaha bisnis ini layak untuk dilakukan. Adapun usaha kami bernama “Mutuara”.

Mutuara adalah barang yang berkilau sehingga usaha dibangun untuk menjadi bersinar dan terkenal dari seluruh penjuru Indonesia bahkan dunia. Mutuara berasal dari seekor kerang yang mungkin tidak begitu bermakna bagi manusia namun itu bisa memberikan sesuatu yang berkilau dan indah.

Untuk lebih rinci tentang pembahasan informasi usaha telah kami bedakan berdasarkan sub yang ada di bawah ini, antara lain :

A. Jenis Usaha

Kami akan mendirikan usaha jenis perdagangan barang yaitu usaha rumahan yang memproduksi makanan khas daerah Banyumas

B. Produk

- a. Nama Produk : Mendoan cita rasa Indonesia
- b. Karakteristik Penting :
- c. Memiliki berbagai variasi rasa makanan yang belum pernah ada.
- d. Makanan khas yang kami produksi sudah terkenal namun dengan kemasan yang berbeda.
- e. Dapat dinikmati oleh semua kalangan dari bawah menengah hingga kelas atas.

C. Visi dan Misi

Visi : “Melestarikan, Terfavorit, dan Mendunia.”

Misi :

- Membuat produk dengan inovatif dan kreatif
- Bekerja sama dengan perusahaan lain
- Melakukan produksi dengan higienis cepat dan terpercaya.
- Memberikan reward kepada pegawai dan konsumen

D. Gambaran Produk

Cara pengolahannya :

- a. Siapkan mangkuk dan tuangkan bumbu ke dalam mangkuknya.
- b. Tambahkan air secukupnya dan aduk hingga merata.
- c. Kupas tempe mendoan dari bungkusnya
- d. Masukkan mendoan ke dalam bumbu aduk hingga mendoan tercampur dengan bumbu
- e. Tuangkan minyak goreng ke dalam wajan dan panaskan
- f. Mendoan diangkat dan tiriskan agar tepung tidak terlalu banyak

- g. Goreng mendoan hingga matang sesuai selera
- h. Tiriskan dan hidangkan selagi masih hangat.
- E. Tempat Usaha
 - a. Tempat Produksi : Jl. Dulang mas II Rt 2/2 Desa Sampang Kec. Sampang Kab. Cilacap.
 - b. Tempat Penjualan :
 - i. Kios di Pusat Oleh-oleh khas Banyumas
 - ii. Penjualan secara Keliling ke desa-desa
 - iii. Antar ke pedagang perantara
 - iv. Via Pasar Online

BAB III DESKRIPSI ASPEK-ASPEK USAHA

A. Organisasi perusahaan

Organisasi usaha yang baik perlu ditunjang adanya satu struktur organisasi yang dapat mendukung usaha tersebut, karena struktur organisasi dapat menunjukkan kerangka kerja dan susunan pola tetap hubungan-hubungan Siantar fungsi-fungsi, bagian dan posisi maupun orang yang menunjukkan tugas dan wewenang serta tanggung awang yang berbeda dalam suatu organisasi.

Dalam organisasi ini kami memiliki struktur kepegawaian agar terciptanya pembagian tugas secara jelas dan mudah untuk dikontrol oleh manager/direktur perusahaan kami

Adapun struktur organisasi “Mutuara” adalah :

Pembentukan struktur tersebut didasarkan oleh kebutuhan organisasi usaha kami sehingga tidak begitu kompleks. Ini juga didasarkan pada SDM dan kemampuan di masing-masing bidang.

B. Jadwal kegiatan usaha

NO	Tanggal	KEGIATAN	WAKTU	KETERANGAN
1	31/12/2014	Pembelian Kedelai - 08.00	
2	31/12/2014	Rendam Kedelai	10.00 - 16.00	tujuan : agar mengembang
3	31/12/2014	Kedelai di rebus	16.00 - 18.00	tujuan : agar mudah pada saat digiling

4	31/12/2014	Kedelai di rendam dengan biang ragi	18.00 - 07.30	
5	01/01/2015	Kedelai di pisahkan dari raginya	07.30 - 07.45	
6	01/01/2015	Kedelai di Giling	07.45 - 09.00	tujuan : agar mendapatkan mendoan yang tipis
7	01/01/2015	Kedelai di siram air panas	09.00 - 09.30	
8	01/01/2015	Kedelai di campur ragi	09.30 - 10.00	
9	01/01/2015	Pembuatan Bumbu racik	09.00 - 14.00	
10	01/01/2015	Kedelai di bungkus	10.00 - 18.00	
11	01/01/2015	Pengepackan bumbu	14.00 - 18.00	
12	01/01/2015	Mendoan di hangatkan selama 2 hari	16.00 -	Bisa langsung dikirimkan/difermentasikan
13	01/01/2015	penjualan produk keliling	05.30 - 09.30	
14	01/01/2015	penjualan produk di kios shif 1	08.00 - 17.00	
15	01/01/2015	penjualan produk di kios shif 2	19.00 - 22.00	
16	01/01/2015	penjualan Online	08.00 - 22.00	

BAB IV

ASPEK PEMASARAN PRODUK

A. Penelitian dan Analisis

a. Produk yang dipasarkan

Produk kami terdiri dari 2 komponen utama yaitu tempe mendoan dan tepung bumbunya. Dalam proses produksinya dengan metode yang berbeda. Produk kami dapat bertahan dalam waktu 2-3 hari sehingga dapat dibawa sampai keluar kota. Produk mendoan ini juga sangat merakyat karena di samping enak dan murah mendoan juga dapat dinikmati oleh semua kelas masyarakat.

b. Profil konsumen yang akan dituju

Kami akan memasarkan produk kami kepada 3 golongan besar dalam masyarakat sehingga banyak variasi yang kita buat di antaranya untuk :

1. Pedagang perantara
2. Wisatawan ke Banyumas

3. Masyarakat umum

c. Target pasar

Untuk mengetahui prospek bisnis diperlukan target pasar yang jelas, hal ini sangat penting bagi pengusaha untuk memperoleh gambaran terukur mengenai keberhasilan usaha. Usaha ini di dirikan di lokasi yang strategis dan mudah dijangkau kalangan masyarakat umum.

Adapun Pengusaha menargetkan potensi pasar ditargetkan 60% dari jumlah potensi pasar yang ada Yaitu dengan jumlah konsumen sebanyak ± 5.000 orang yang terdiri dari : Pedagang perantara, wisatawan dan Masyarakat umum lainnya setiap bulannya dengan intensitas penjualan mendoan 3.000 ikat/bulan.

B. Rencana Pemasaran

a. Strategi Promosi

Dalam bisnis , promosi merupakan hal yang tidak kalah penting ,karena dengan promosi yang baik maka produk akan mudah dikenal oleh masyarakat. Dengan melihat kondisi dan potensi tempat usaha , maka bagaimana menentukan cara yang tepat untuk mempromosikan produk bisnis.

Usaha dalam mendorong pemasaran dalam mencapai target usaha dapat dilakukan dengan Promosi dan iklan yang kami buat dengan banyak media yaitu :

1. Media sosial (facebook, situs jual beli, dan blog)
2. Melakukan door to door (berkeliling)
3. Menjual secara langsung

Untuk awal kita melakukan pengenalan produk dengan berbagai sampel agar masyarakat bisa menerima dan membeli produk yang akan kami pasarkan. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa dengan usaha promosi ini dengan tujuan agar tercapainya target pasar yang telah direncanakan.

b. Penetapan harga & Daya saing

Setelah dilakukannya analisis dengan melihat kemampuan & daya beli masyarakat maka harga produk ditetapkan sebagai berikut :

Tempe Mendoan mentah

- | | | |
|----|----------------------------------|--------------|
| | Harga jual ke pedagang perantara | : Rp 2.500,- |
| c. | Harga langsung ke konsumen | : Rp 2.750,- |
| | d. Harga ke distributor | : Rp 2.250,- |

Tepung bumbu

- | | | |
|----|---------------------|--------------|
| a. | Bumbu rasa Sapi | : Rp 2.500,- |
| b. | Bumbu rasa Ayam | : Rp 2.250,- |
| c. | Bumbu rasa ikan | : Rp 2.000,- |
| d. | Bumbu rasa original | : Rp 1.500,- |

Jika yang ingin membeli produk kami jauh dari tempat usaha kami maka harga akan ditambah dengan ongkos kirim yang disesuaikan dengan jarak tempuh yang dilalui. Penetapan harga produk ini berdasarkan penggunaan peralatan, bahan serta daya saing pasar. Harga saya tentukan berdasarkan laba yang saya inginkan yaitu 25% dari harga pokok produksi.

BAB V

PENGEMBANGAN DAN RENCANA DESAIN

A. Pengembangan

Perkembangan bisnis sangat diharuskan untuk meningkatkan kemampuan usaha adapun pengembangan usaha ini akan dilakukan setahap demi setahap berdasarkan perkembangan potensi pasar dan kemampuan modal yang tersedia. Berdasarkan analisis potensi pasar yang ada, maka lokasi pengembangan usaha pada masa yang akan datang akan dapat dikembangkan baik menambah bahan maupun membuka cabang di wilayah lain, seperti : agen-agen bus dan pusat oleh-oleh dan wisata dengan alasan daerah pengembangan pasar merupakan daerah yang strategis dan potensial karena daerah wilayah pengembangan tersebut memiliki potensi pasar yang sangat prospektif di masa mendatang.

Untuk mendukung pengembangan bisnis ini juga dapat dilakukan dengan meningkatkan kegiatan promosi iklan di media massa selain itu akan menambah berbagai fasilitas kerja melalui investasi peralatan sehingga akan meningkatkan daya tarik konsumen ala tempat usaha yang nyaman dan dapat memberikan pelayanan yang memuaskan.

B. Rencana Desain

Tempat usaha merupakan salah satu bagian dari pelayanan kepada pelanggan untuk tempat usaha hendaknya didesain sedemikian rupa agar dapat memberikan kenyamanan dan keamanan bagi pelanggan. Adapun desain tempat usaha akan dilengkapi dengan fasilitas, antara lain :

- Tempat usaha dan produksi yang nyaman
- Tempat parkir yang luas

- Kipas angin
- Alat yang canggih

BAB VI ASPEK PERUSAHAAN

A. Analisa lokasi

Lokasi usaha menjadi bagian yang amat penting dalam menjalankan usaha untuk itu pemilihan lokasi harus dilakukan berdasarkan analisis lingkungan yang dapat mendukung kegiatan usaha. Adapun pemilihan lokasi usaha setelah dilakukan pengamatan dan berbagai pertimbangan usaha yang ada maka lokasi dipilih sebagai berikut :

- a. Tempat Produksi : Jl. Dulang mas II Rt 2/2 Desa Sampang Kec. Sampang Kab. Cilacap.
- b. Tempat Penjualan :
 - i. Kios di Pusat Oleh-oleh khas Banyumas
 - ii. Penjualan secara Keliling ke desa-desa
 - iii. Antar ke pedagang perantara
 - iv. Via Pasar Online

Dengan alasan sebagai berikut :

- a. Dekat dengan konsumen
- b. Transportasi mudah
- c. Daya beli masyarakat tinggi
- d. Dekat dengan tenaga kerja
- e. Dekat dengan bahan baku

B. Peralatan

Peralatan yang kami butuhkan pada usaha kami adalah sebagai berikut

NO	ALAT	BANYAK
1	Kompor gas	1
2	tabung Gas 3 kg	1
3	mesin penggiling kedelai	1
4	Tampir	1
5	Kukusan	2
6	Grobogan	1
7	Panci	2
8	bak ember	1
9	Blender	1

C. Transportasi

Tempat usaha letaknya sangat strategis, sehingga konsumen mendatangi tempat kami tidak mengalami kesulitan dan di lokasi kami juga adalah lalu lintas jalan provinsi sehingga tidak pernah sepi akan transportasi darat yang berlalu lalang.

D. Tenaga kerja

Menjalankan usaha diperlukan pelayanan yang baik, untuk memberikan pelayanan yang baik maka membutuhkan tenaga kerja yang handal dan terampil di bidangnya. Untuk menjamin kelancaran dari usaha tersebut maka kami membutuhkan tenaga kerja yang di ambil dari lingkungan tersebut yang memiliki keahlian yang kami butuhkan. Daun kebutuhan tenaga kerja untuk usaha tersebut adalah :

NO	JENIS PEKERJAAN	KUALIFIKASI PEKERJAAN	JUMLAH
1	Pembuat mendoan	mempunyai skill, tekun, rajin, sabar, mau belajar	2
2	bagian pengolahan	fisik kuat, tekun, pekerja keras, semangat juang tinggi	1
3	pemasaran	komunikasi bagus, jujur, tekun, penampilan menarik	1

E. Masalah potensial

- a. Peralatan rusak
- b. kehabisan bahan baku
- c. cuaca

F. Risiko

Dalam pengelolaan usaha ini resiko yang mungkin akan dihadapi adalah terjadinya kerugian akibat adanya masalah-masalah potensial yang tidak dapat teratasi dengan baik.

G. Tindakan alternatif

- a. Memperbaiki atau membeli lagi
- b. Mencari bahan baku di daerah lain
- c. Mengantisipasi tingkat kehangatan dengan lampu dsb.

BAB VII

ASPEK KEUANGAN/PERMODALAN

A. Perencanaan Modal

Modal sendiri : Rp 40.000.000,00

B. Modal investasi

NO	MODAL	BANYAK	HARGA PER UNIT	TOTAL
1	Kompur gas	1	Rp200,000.00	Rp200,000.00

2	tabung Gas 3 kg	1	Rp100,000.00	Rp100,000.00
3	mesin penggiling kedelai	1	Rp1,000,000.00	Rp1,000,000.00
4	Tampir	1	Rp250,000.00	Rp250,000.00
5	Kukusan	2	Rp7,500.00	Rp15,000.00
6	Grobogan	1	Rp1,500,000.00	Rp1,500,000.00
7	Panci	2	Rp10,000.00	Rp20,000.00
8	bak ember	1	Rp15,000.00	Rp15,000.00
9	Blender	1	Rp225,000.00	Rp225,000.00
TOTAL				Rp3,325,000.00

C. Analisa biaya tiga bulan pertama

No	Kebutuhan		Banyaknya	hari	Harga	jumlah
A	Bahan					
	1	Kedelai	10 kg	90	Rp8,500.00	Rp7,650,000.00
	2	Daun Pisang	100 batang	90	Rp300.00	Rp2,700,000.00
	3	Tali dari bambu	1 ikat	90	Rp2,000.00	Rp180,000.00
	4	kertas	1 kg	90	Rp2,500.00	Rp225,000.00
	5	Ragi tempe	1 bungkus	2	Rp10,000.00	Rp60,000.00
	6	Biang Tempe	1 ember	1	Rp5,000.00	Rp15,000.00
	7	isi gas 3 kg	1/5	90	Rp20,000.00	Rp360,000.00
	8	Tepung terigu	5 kg	90	Rp10,000.00	Rp4,500,000.00
	9	daging sapi giling	0.1 kg	90	Rp60,000.00	Rp540,000.00
	10	ayam giling	0.1 kg	90	Rp30,000.00	Rp270,000.00
	11	ikan giling	0.25 kg	90	Rp15,000.00	Rp337,500.00
	12	kunyit	0.5 kg	90	Rp5,000.00	Rp225,000.00
	13	bawang putih	0.25 kg	90	Rp15,000.00	Rp337,500.00
	14	lada	0.25 kg	90	Rp10,000.00	Rp225,000.00
	15	ketumbar	0.25 kg	90	Rp10,000.00	Rp225,000.00
	16	garam	0.2 kg	90	Rp2,000.00	Rp180,000.00
B	Upah Pekerja					
	1	Pemilik	1	90	Rp40,000.00	Rp3,600,000.00
	1	pembuat mendoan	2	90	Rp20,000.00	Rp3,600,000.00
	2	pekerja	2	90	Rp20,000.00	Rp3,600,000.00
C	Transportasi					
	1	bensin	2 liter	90	Rp6,700.00	Rp1,206,000.00
D	Uang Makanan		1	90	Rp20,000.00	Rp1,800,000.00
E	Biaya perawatan alat		1	3	Rp100,000.00	Rp300,000.00

F	Bayar listrik	1	3	Rp100,000.00	Rp300,000.00
G	Sewa tempat	1	3	Rp500,000.00	Rp1,500,000.00
TOTAL					Rp33,936,000.00

D. Analisa pendapatan

banyaknya	hari	Harga	Jumlah	keterangan
10	90	Rp2,500.00	Rp2,250,000.00	bumbu rasa SAPI
20	90	Rp2,250.00	Rp4,050,000.00	bumbu rasa AYAM
20	90	Rp2,000.00	Rp3,600,000.00	bumbu rasa IKAN
50	90	Rp1,500.00	Rp6,750,000.00	bumbu rasa ORIGINAL
50	90	Rp2,750.00	Rp12,375,000.00	KONSUMEN
30	90	Rp2,500.00	Rp6,750,000.00	PEDAGANG PERANTARA
20	90	Rp2,250.00	Rp4,050,000.00	DISTRIBUTOR
PERKIRAAN TOTAL PENDAPATAN			Rp39,825,000	

E. Analisa rugi laba

DESKRIPSI	TOTAL
total pendapatan	Rp39,825,000
total biaya	Rp33,936,000.00
LABA	Rp5,889,000.00

F. Analisa BEP

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Mendoan} &= \frac{\text{Harga produksi}}{\text{harga jual}} \\
 &= \frac{\text{Rp19,143,000.00}}{9,000} \\
 &= \text{Rp 2,127.00}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP bumbu racik} &= \frac{\text{Harga produksi}}{\text{harga jual}} \\
 &= \frac{\text{Rp14,793,000.00}}{9,000} \\
 &= \text{Rp 1643.67}
 \end{aligned}$$

G. Analisa harga jual

$$\text{d. Mendoan} = \text{Rp 2,127.00} + (\text{Rp 2,127.00} \times 25\%)$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp } 2,127.00 + \text{Rp } 531.75 \\
 &= \pm \text{Rp } 2658.75 \\
 \text{e. Bumbu racik} &= \text{Rp } 1643.67 + (\text{Rp } 1643.67 \times 25\%) \\
 &= \text{Rp } 1643.67 + \text{Rp } 410.91 \\
 &= \pm \text{Rp } 2054.58
 \end{aligned}$$

BAB VIII

PENUTUP

A. Kesimpulan

Mengembangkan mendoan dapat meningkatkan kualitas makanan khas Banyumas dan kami yakin bahwa usaha ini akan berhasil karena dari inovasi kreasi bisa menciptakan diferensiasi yang sangat baik.

Usaha mendoan ini juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang di sekitar tempat usaha sehingga juga dapat menciptakan hubungan silaturahmi di lingkungan tersebut.

Usaha ini juga dapat memenuhi akan permintaan mendoan agar dapat dipenuhi dan dinikmati oleh semua orang.

B. Harapan dan impian ke depan

Ke depan kita memiliki gambaran untuk membuka cabang di tiap daerah karena ciri khas satu bangsa karena kebudayaannya yang beragam ketika kita bisa mengembangkan budaya di Banyumas ataupun di kota-kota lain bahkan bangsa lain pasti tidak akan ada bangsa lain yang akan mengklaim bahwa kebudayaan kita adalah miliknya.

Dengan kita membuka cabang kita juga bisa menyiapkan diri dengan adanya pasar bebas dan pasti keuntungan yang didapatkan bisa lebih maksimal.