

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



**Owner** :  
**Nama Perusahaan** :Bakwan Hungaria  
**Bidang Usaha** :Kuliner  
**Jenis Produk** :Bakwan Berbahan Kentang



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

**A. DATA PRIBADI**

Nama :  
Tempat dan Tgl lahir :  
Jenis kelamin : LAKI-LAKI  
Alamat :  
Agama : ISLAM  
Pekerjaan : MAHASISWA  
Nomor KTP :  
No.HP :  
Email :

**B. DATA USAHA**

Nama Perusahaan : BAKWAN HUNGARIA  
Bidang Usaha : KULINER  
Jenis Produk : BAKWAN BERBAHAN KENTANG  
Lokasi Usaha : JL. SRIJAYA NEGARA BUKIT BESAR, PALEMBANG  
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 kuliner 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 pinggir 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 Gurih 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.
4. Tempat usaha ini direncanakan di Politeknik Negeri Sriwijaya Jalan Sriwijaya Negara Bukit Besar Palembang, lokasi ini saya pilih karena tempatnya sangat strategis untuk dipasarkan karena kebanyakan mahasiswa lebih memilih untuk membeli makanan-makanan ringan ketika sedang istirahat maupun sedang bersantai-santai di kantin.

#### **F. PASAR dan STRATEGI PEMASARAN**

1. Target pasar  
Target Pasar terutama adalah Mahasiswa di Politeknik Negeri Sriwijaya, Mahasiswa Universitas Sriwijaya dan seluruh masyarakat yang berdomisili disekitar Jl. Sriwijaya Negara Bukit Besar Palembang.  
Berdasarkan survei yang saya lakukan, disekitar Jl. Sriwijaya Negara Bukit Besar Palembang belum ada usaha yang menjual produk yang sama.

Dalam jangka panjang saya yakin usaha ini berpotensi untuk dikembangkan dan dibuka cabang ditempat yang berbeda.

## 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	4 KG	5.000	20.000
2	Telur	4 Butir	4.000	4.000
3	Bawang Putih	1 Ons	4.000	4.000
4	Penyedap	2 Bungkus	2.000	2.000
5	Terigu	2 KG	16.000	16.000
6	Saos Pedas	1 Botol	9.000	9.000
7	Minyak Goreng	1 Kemasan	25.000	25.000
	<b>Total</b>			<b>80.000</b>

### KETERANGAN:

Produksi dan Biaya Bahan Baku Bakwan Hungaria :			
Tiap hari	200 Buah		
Tiap bulan (25 hr)	5.000 Buah		
Biaya Bahan baku per satuan produk		400	
Biaya Bahan baku per bulan (5000 buah)		<b>2.000.000</b>	

## 2 Kebutuhan Modal

No	BAHAN	VOLUME		BIAYA	JUMLAH
1	Biaya investasi				
	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. Pamarut Kentang	1	Unit	300.000	300.000
	f. LPJ 3 KG	1	Unit	150.000	150.000
	g. Kompor Gas	1	Unit	300.000	300.000
	Sub total				<b>3.650.000</b>
2	Biaya Operasional Per Bulan				
	-Bahan baku 1 bulan (25 hr)	5000	Buah	400	2.000.000
	- Biaya tenaga kerja	1	Orang	1.000.000	1.000.000
	- Biaya pemasaran dan kemasan	25	Hr	10.000	250.000
	Sub total				<b>3.250.000</b>
	<b>Total Kebutuhan Modal</b>				<b>6.900.000</b>

## Proyeksi Pendapatan dan Biaya

No	ITEM	VOLUME		JUMLAH	TOTAL
1	Penjualan				
	Penjualan per bulan (25 hari)	5000	Buah	1.000	<b>5.000.000</b>
2	Biaya Produksi				
	-Bahan Baku	5000	buahx Rp. 400	2.000.000	
	- Biaya tenaga kerja	1	Orang	1.000.000	
	- Biaya pemasaran dan kemasan	25	Hr	250.000	
	Total biaya			<b>3.250.000,-</b>	
3	Keuntungan				<b>Rp. 1.750.000</b>

## I. KESIMPULAN

Proposal bisnis ini layak untuk dibiayai karena dari sisi analisis pengembangan usaha serta peningkatan potensi usaha dapat lebih cepat untuk berkembang serta dari prospek keuangan cukup menguntungkan dan memiliki prospek pasar yang baik.

Palembang, 28 Mei 2013

Mengetahui

Fasilitator Pelatihan

Peserta pelatihan

Moh. Mujayin

XXXXXXXXXXXXXXXX