

# PROPOSAL

## BISNIS USAHA KUE BROWNIES COKLAT



# **Bab 1**

## **Pendahuluan**

### **1.1. Latar belakang**

Perkembangan pada bidang ekonomi dan teknologi yang begitu pesat di dunia dan masyarakat kita saat ini telah merubah pola hidup di masyarakat. Kemajuan ini telah membuat kesibukan pada masing masing individu untuk mencukupi kebutuhan ekonominya masing masing agar hidup lebih layak. Dalam usaha usaha pemenuhan kebutuhan inilah yang menyita waktu yang banyak, sehingga pada sebagian masyarakat membutuhkan makanan siap saji. Makanan siap saji untuk sarapan atau santap siang di kala kesibukan, begitu banyak variasi dan jenisnya salah satunya Brownies. Pemanfaatan Brownies sebagai makanan penganan untuk sarapan pagi dan makanan pengisi diwaktu sibuk terasa cukup banyak membantu. Atas dasar analisis kebutuhan, maka diperoleh sebuah peluang bisnis untuk membuat sebuah usaha pembuatan kue Brownies Amanda.

### **1.2. Visi dan Misi**

Visi: - Dapat mempopulerkan Brownies sebagai makanan siap saji

- Dapat menjadikan Brownies sebagai usaha Franchise dalam 3 tahun.

Misi: - Membantu masyarakat dalam pemenuhan makanan sehat dan bergizi

- Membantu masyarakat dalam kebutuhan lapangan kerja.

### **1.3. Tujuan**

Tujuan usaha pembuatan Brownies ini adalah untuk mencari keuntungan disamping memberikan kemudahan bagi pemenuhan akan makanan siap saji yang sehat dan bergizi.

## Bab 2

### Pembahasan Produk

#### 2.1. Pengenalan Produk

Brownies adalah kue cokelat yang banyak digemari, baik oleh orang dewasa maupun anak-anak. Brownies sudah ada sejak tahun 1920. Saat itu brownies dikenal sebagai kue yang diberi penyedap rasa seperti rasberi atau vanila. Namun, brownies biasanya berwarna kecokelatan sehingga sering disebut kue cokelat dan dikenal dengan nama brownies (*brown* = cokelat). Brownies dibedakan menjadi dua, yaitu brownies kukus dan brownies panggang. Bentuk dan rasa brownies kukus hampir sama dengan brownies panggang. Bedanya, brownies panggang lebih kering daripada brownies kukus. Brownies dapat dibuat dengan aneka rasa seperti cokelat, keju, jeruk, kacang, hingga *moccacino*.

Beberapa alasan yang menjadikan permintaan akan kue ini cepat berkembang, karena rasa yang enak dan lezat. Sebagai kue yang datang dari luar negeri, pamornya lumayan populer. Komposisi bahannya termasuk dari bahan pilihan memang menghasilkan rasa yang enak. Kandungan telur, gula, margarin atau mentega cukup dominan menghasilkan rasa lezat legit dan tekstur yang gurih. Masa simpan yang relatif lebih lama dan hampir sama dengan bakery mempermudah distribusi tanpa rasa khawatir bau, sering jadi pertimbangan saat memilih brownies. Brownies lebih tahan simpan karena kandungan airnya yang sedikit dan kandungan gulanya cukup banyak. Gula bisa dianggap sebagai salah satu pengawet alami. Usaha brownies berkembang cepat karena pembuatan kue ini relatif mudah dan bisa dilakukan dari rumah. Tidak perlu keahlian seorang chef dan tidak perlu modal besar untuk merintis usaha brownies. Dengan modal pengukus dan sedikit modal operasional usaha ini bisa segera dimulai. Brownies jika dibuat dengan bahan pilihan yang baik akan membuat harga jual menjadi tinggi.

## **2.2. Gambaran Usaha**

### **A. Produk**

Bahan baku pembuat brownies cukup mudah diperoleh. Bahan baku dapat dibeli di warung, supermarket, atau toko-toko langganan. Menjaga hubungan baik dengan toko pemasok bahan baku dapat dijadikan strategi untuk mendapatkan bahan baku berkualitas dengan harga relatif murah. Salah satu bahan baku utama pembuatan brownies adalah cokelat. Karena itu, cokelat yang digunakan untuk membuat brownies sebaiknya cokelat bermutu. Brownies juga tersedia dalam berbagai aneka rasa seperti cokelat, keju, jeruk, kacang, hingga *moccacino*.

### **B. Pengemasan**

Brownies dengan berat sekitar 0,5 kg dapat dikemas menggunakan kotak berukuran 10 x 30 x 5 cm. Brownies dengan ukuran lebih besar dapat dikemas menggunakan kotak berukuran 20 x 20 x 5 cm.

### **C. Perlengkapan Usaha**

Usaha skala rumah tangga pembuatan brownies membutuhkan perlengkapan seperti oven, kompor, tabung gas, *mixer*, loyang, dan baskom. Harga beli perlengkapan usaha dapat dilihat di bagian analisis usaha.

### **D. Tenaga Kerja**

Jumlah tenaga kerja minimal pada usaha pembuatan brownies adalah dua orang. Tenaga kerja bagian pengolahan dapat diupah Rp 1.750.000/bulan. Jika memiliki toko sendiri dibutuhkan tenaga kerja untuk melayani pembeli. Pilih tenaga kerja yang ramah dan sabar dalam melayani pembeli.

### **E. Penetapan Harga**

Harga jual brownies dengan berat 0,5 kg sekitar Rp 25.000/dus. Sedangkan untuk ukuran 1 kg dijual dengan harga Rp 50.000. Harga dapat berubah sewaktu-waktu tergantung perubahan harga bahan baku.

## **2.3. Promosi dan Penjualan**

### **a. Promosi**

Banyak cara dapat dilakukan untuk mempromosikan brownies. Promosi dapat dilakukan melalui online dengan memanfaatkan media social dan program reseller, spanduk, kartu nama atau melalui konsumen dari mulut ke mulut.

### **b. Target market**

Target market yang akan membidik pasar menengah atas. Untuk pasar menengah keatas harus Brownies dengan kualitas istimewa, dalam artian mutu dan pelayanan yang baik yang harus diutamakan.

Pangsa pasar menengah keatas ini terdiri dari berbagai elemen di masyarakat yaitu: Pekerja di kantor, ibu rumah tangga, anak sekolah.

Untuk memenuhi target pemasaran kelas menengah ini harus ada siasat agar brownies laku terjual dipasaran yaitu kue tetap lezat, promosi dan dengan harga terjangkau. Dengan kondisi ekonomi dan lokasi penjualan yang bagus akan menjadi pangsa pasar yang besar mengingat jumlah penduduk Jakarta yang berjumlah 10 juta orang.

### **c. Penjualan**

Untuk mencapai target yang telah ditentukan dan keuntungan yang ingin dicapai dilakukan dengan berbagai strategi penjualan.

Strategi penjualan yang dilakukan meliputi:

1. Menyewa konter yang ada di Mall.

Untuk penyewaan konter ini harus dilihat dari lokasi dan tempatnya. Diusahakan yang strategis yang menjadi tempat lalu lalang pengunjung.

2. Menjual secara online.

- Dengan menggunakan media website dan berbagai media sosial.
- Dengan memanfaatkan program reseller.

3. Menjual dipasar tradisional / toko kue.

Penjualan dengan cara ini ada berbagai macam pilihan seperti:

- Memiliki toko sendiri.
  - Menitipkan pada toko toko yang menjual kue.
  - Menjual putus pada toko yang menjual kue. Sistem seperti ini biasanya sangat jarang terjadi.
4. Menjual di supermarket / mini market biasanya dengan system konsinyasi / titip jual.
  5. Ditawarkan ke kantor-kantor, koperasi-koperasi dapat dilakukan dengan cara menitipkan brosur brownies kepada resepsionis dengan imbalan komisi. Ditawarkan ke pusat-pusat keramaian seperti pasar, mal, dan tempat-tempat hiburan. Penjualan seperti ini biasanya dilakukan menggunakan jasa *sales*.
  6. Menjual ditempat tempat wisata, dengan cara membuat sebuah konter.
  7. Menjual ditempat peristirahatan di jalan toll.
  8. Menjual di kantin kantin sekolah.

#### **2.4. Resiko**

Resiko usaha pembuatan brownies antara lain penggunaan bahan baku dengan mutu yang kurang baik atau komposisi bahan-bahan pembuat yang tidak sesuai sehingga brownies yang dihasilkan rasanya kurang enak.

Risiko lain terkait daya tahan brownies. Brownies panggang dapat tahan sekitar 10 hari, sementara brownies kukus hanya sekitar empat hari. Karena itu, pastikan jumlah produksi sesuai dengan perkiraan penjualan agar pengusaha tidak mengalami kerugian.

Untuk mengantisipasi kemungkinan resiko yang terjadi, dilakukan system informasi online penjualan secara terbatas untuk konter konter milik sendiri sehingga jika ada kekurangan dapat dibuat sesuai dengan kebutuhan dan permintaan.

#### **2.5. Tip dan Trik Usaha Brownies**

1. Ulet dalam menjalankan usaha sehingga usaha dapat berkembang.
2. Senantiasa menjaga hubungan baik dengan pelanggan.
3. Selalu memakai bahan yang terbaik agar mutu dan rasa selalu terjaga.
4. Lakukan promosi secara rutin.

## 2.6. Analisis Usaha Brownies Skala Rumah Tangga

Asumsi yang digunakan dalam analisis ini sebagai berikut.

1. Masa pakai oven selama 3 tahun.
2. Masa pakai kompor gas selama 3 tahun.
3. Masa pakai *mixer* selama 3 tahun.
4. Masa pakai loyang selama 1 tahun.
5. Masa pakai baskom selama 1 tahun.
6. Masa pakai peralatan lain-lain (parutan, timbangan) selama 1 tahun.
7. Sewa tempat selama 1 tahun.

### 1. Biaya Investasi

• Oven 2 buah @ Rp 1000.000	Rp	2000.000
• Kompor 1 buah	Rp	500.000
• Tabung gas	Rp	400.000
• <i>Mixer</i> 1 buah	Rp	2.500.000
• Loyang 16 buah @ Rp 25.000	Rp	400.000
• Baskom 5 buah @ Rp 24.000	Rp	120.000
• Timbangan 1 buah	Rp	175.000
• Peralatan lain-lain	Rp	800.000
Total investasi	Rp	6.895.000

### 2. Biaya Operasional perbulan

#### — Biaya Tetap

• Penyusutan oven $1/36 \times \text{Rp } 300.000$	Rp	56.000
• Penyusutan kompor $1/36 \times \text{Rp } 500.000$	Rp	14.000
• Penyusutan <i>mixer</i> $1/36 \times \text{Rp } 2.500.000$	Rp	69.500
• Penyusutan loyang $1/12 \times \text{Rp } 400.000$	Rp	33.500
• Penyusutan baskom $1/12 \times \text{Rp } 120.000$	Rp	10.000
• Penyusutan peralatan lain-lain $1/12 \times \text{Rp } 800.000$	Rp	67.000
• Sewa tempat per bulan $1/12 \times \text{Rp } 18.000.000$	Rp	1.500.000
Total biaya tetap	Rp	1.702.400

— **Biaya Variabel**

• Gula pasir 1 kg x Rp 11.000/kg x 30 hari	Rp	330.000
• Tepung terigu 0.35 kg x Rp 9.000/kg x 30 hari	Rp	94.500
• Telur 1 kg x Rp 10.000/kg x 30 hari	Rp	300.000
• Cokelat 2 dus (isi 180 gram) x Rp 15.000/dus x 30 hari	Rp	900.000
• Minyak goreng 2 liter x Rp 12.000/liter x 30 hari	Rp	720.000
• Vanili 1 kg x Rp 180.000/kg	Rp	180.000
• Soda kue 2 pak x Rp 25.000/pak	Rp	50.000
• Dus kue 32 buah x Rp1000/dus x 30 hari	Rp	960.000
• Bahan-bahan lain (kacang mete,cokelat chip, dan keju)	Rp	5.000.000
• Upah tenaga kerja pengolahan 2 orang x Rp 1.750.000/orang	Rp	3.500.000
• Upah tenaga kerja bagian penjualan	Rp	1.750.000
• Biaya promosi	Rp	100.000
• Biaya listrik dan air	Rp	1.000.000
Total biaya variabel	Rp	14.884.500
Total biaya operasional per bulan	Rp	16.634.056

**3. Penerimaan per Bulan**

• Penjualan brownies 25 dus x Rp 30.000/dus x 30 hari	Rp	22.500.000
---	----	------------

**4. Keuntungan per Bulan**

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan} &= \text{Total penerimaan} - \text{total biaya operasional} \\ &= \text{Rp } 22.500.000 - \text{Rp } 16.634.056 \\ &= \text{Rp } 5.865.944\end{aligned}$$

**5. Pay Back Period ( periode untuk kembali modal investasi )**

$$\begin{aligned}\text{Pay back period} &= (\text{Total biaya investasi : keuntungan}) \times 1 \text{ bulan} \\ &= (\text{Rp } 6.895.000: \text{Rp } 5.865.944 ) \times 1 \text{ bulan} \\ &= 1,18 \text{ bulan}\end{aligned}$$



## **Bab 3**

### **Kesimpulan**

Dari pembahasan diatas dapat kita simpulkan bahwa usaha pembuatan brownies cukup memiliki keuntungan yang menjanjikan. Semoga dengan adanya bisnis ini dapat menambah pilihan akan makanan siap saji yang lezat dan bergizi tinggi, disamping dapat penghasilan dan membuka lapangan kerja.

## Referensi

- <http://www.brownieskukusamanda.com>
- <http://www.amandacogroup.com>
-