Nama :Febryan Hary Prasetyo

Kelas :XI.TKR 5

TUGAS REMEDIAL PKWU

**KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Alloh SWT karena atas rahmat dan keridoannya,kami bisa membuat suatu gagasan usaha yang Insya Alloh akan bermanfaat bagi kami sebagai pemilik usaha, investor, dan umumnya masyarakat.

            FRIMA RIZKY FOOD ialah nama yang saya buat untuk kegiatan usaha ini,yang begerak di bidang produksi kue ( gorengan).

Kami sangat berterima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung, memberi saran, dan masukan–masukannya untuk kelancaran usaha ini. Khususnya kepada dosen pembimbing kami, yang sangat berperan dalam pengarahan kegiatan usaha ini.

Penyusun

Febryan Hary Prasetyo

**DAFTAR ISI**

**Kata Pengantar**...................................................................................... 1

**Bab 1 Profil Perusahaan**

A.    Deskripisi Umum  Perusahaan............................................... 4

B.     Riwayat Perusahaan.............................................................. 4

C.     Visi dan Misi Perusahaan...................................................... 4

D.    Jenis Usaha yang Dikelola..................................................... 5

E.     Jenis Usaha yang Direncanakan............................................ 5

**Bab II Kegiatan Pasar dan Pemasaran**

A.    Lingkungan Usaha................................................................ 6

B.     Kondisi Pasar........................................................................ 6

C.     Rencana Pemasaran............................................................... 6

**Bab III  Faktor Penghambat dan Pendukung**

A.    Faktor Penghambat .............................................................. 7

B.     Faktor Pendukung................................................................. 7

C.     Analisis SWOT...................................................................... 8

**Bab IV Aspek Produksi**

A. Alokasi Usaha ........................................................................ 10

B. Fasilitas dan Peralatan Produksi............................................. 10

C. Bahan Baku............................................................................ 11

D. Proses Produksi...................................................................... 12

E. Proses Pengerjaan.................................................................... 13

**Bab V Aspek Keuangan**

A.  Drap Anggaran bisnis............................................................. 14

**Bab VI Penutup**

A.  Antisipasi Masa Depan.. 17

B.  Kesimpulan.................... 17

**Lampiran**

A.  Struktur Organisasi Perusahaan.............................................. 18

**BAB I**

**PROFIL PERUSAHAAN**

**A.**  **Deskripsi Umum Perusahaan**

FRIMA RIZKY FOOD merupakan suatu kegiatan usaha yang bergerak di bidang makanan yaitu pembuatan kue (gorengan).

Kegiatan usaha ini bertujuan untuk melatih kemampuan mahasiswa dalam bidang kewirausahaan.

**B.**  **Riwayat Perusahaan**

FRIMA RIZKY FOOD dibentuk oleh kami untuk berwirausaha dan sebagai implementasi dari mata kuliah manajemen industri jurusan pendidikan teknik elektro, Fakultas Pendidikan Kejuruan dan Teknologi, Universitas Pendidikan Indonesia.

**C.**  **Visi dan Misi Perusahaan**

VISI

Dengan berlandaskan iman dan taqwa FRIMA RIZKY FOOD menjadi salah satu perusahaan yang paling maju, produktif, dan berkompetitif di Indonesia.

MISI

1.    Menciptakan tenaga kerja yang ahli dan kompeten serta memiliki imtaq dan iptek yang kuat.

2.    Memuaskan konsumen.

3.    Menjadi perusahaan yang terdepan di bidangnya.

4.    Memperluas lapangan kerja untuk kemakmuran mahasiswa dan masyarakat sekitar tempat produksi pada khususnya dan masyarakat Indonesia pada umumnya.

**D.**  **Jenis Usaha yang Dikelola**

FRIMA RIZKY FOOD bergerak di bidang makanan yaitu pembuatan kue (gorengan). Kami memilih usaha di bidang makanan karena usaha ini disesuaikan dengan kebutuhan dan dengan skill  yang kami miliki serta faktor pendukung yang memadai untuk megembangkan usaha ini.

**E.**  **Jenis Usaha yang Direncanakan**

Kami sepakat untuk membuat suatu usaha di bidang makanan yaitu pembuatan kue (gorengan). Dengan jenis kuenya yaitu Risol, Molen, Dadar Gulung, dan Pastel. Kami yakin usaha ini akan berkembang dengan baik karena kami sudah menjalin kerjasama dengan beberapa warung, kantin-kantin di setiap fakultas UPI, KOPMA UPI, serta beberapa kantin universitas lainnya.

**BAB II**

**KEGIATAN PASAR DAN PEMASARAN**

**A.**  **Lingkungan Usaha**

Di Bandung tepatnya di Gegerkalong jenis usaha di bidang makanan khususnya kue memiliki peluang yang sangat menjajikan, karena makanan adalah kebutuhan primer manusia, ditambah lagi dengan banyaknya jumlah mahasiswa UPI sekitar lebih dari 50.000 mahasiswa dan penduduk di Gegerkalong dan sekitarnya. Oleh karena itu kami bertekad mengembangkan usaha pembuatan kue (gorengan), karena ditunjang dari banyaknya  peluang  dalam mengembagkan jenis usaha ini.

**B.**  **Kondisi Pasar**

Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Tetapi, kami menyiasatinya dengan inovasi berbeda dari produk-produk  yang sudah ada. Yaitu, dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang lebih besar, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis. Dengan ini, kami yakin produk yang kami miliki mampu bersaing dan laku dipasaran.

**C.**  **Rencana Pemasaran**

Dengan usaha kue (risol, pastel, molen, dan darlung) yang sudah memiliki pelanggan tetap, maka kami akan menambah pemasarannya dengan membuat brosur untuk mencari agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha ini. Seperti mahasiswa yang menjual di kampus, dan menurut pengalaman cara ini berhasil dengan baik.

**BAB III**

**FAKTOR PENGHAMBAT DAN PENDUKUNG**

Setiap usaha yang dijalankan, pasti ada yang sukses dan ada yang belum sukses seperti halnya usaha ini. Ada beberapa hal yang menurut kami akan menghambat dan sangat mendukung dalam menjalankan usaha ini.

A.    Faktor penghambat tersebut diantaranya :

1.    Banyaknya usaha yang sama

2.    Harga bahan baku yang tidak stabil.

Tapi kami sudah merencanakan untuk memecahkan masalah faktor penghambat tersebut diantaranya yaitu dengan berhati–hati dalam mengelola setiap anggaran dana yang akan dikeluarkan. Sedangkan untuk mengatasi faktor yang kedua, yakni harga bahan baku tidak stabil, kami menyiasatinya dengan membeli bahan baku langsung kepada petani setempat agar memperoleh harga yang lebih murah.

B.     Faktor pendukung usaha ini diantaranya :

1.    Kondisi tempat, dan peralatan yang memadai

2.    Higienis dan harga yang relatif terjangkau

3.    Merupakan salah satu bagian produk yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat.

C.     ANALISIS SWOT

a.       Strength (kekuatan)

                                                  i.      Memiliki SDM dengan etos kerja yang baik.

                                                ii.      Memiliki banyak relasi pemasaran, seperti warung, kantin-kantin di setiap fakultas UPI, KOPMA UPI, serta beberapa kantin universitas lainnya.

                                              iii.      Harga produk ekonomis dan higienis

                                              iv.      Inovasi rasa yang berbeda dengan produk lainya.

b.      Weakness (kelemahan)

                                                  i.      Kurangnya modal untuk menjalankan bisnis ini

                                                ii.      Harga bahan baku yang tidak stabil

c.       Opportunity (peluang/kesempatan)

                                                  i.      Mitra kerja yang banyak

                                                ii.      Budaya masyarakat yang konsumtif

d.      Threat ( hambatan)

                                                  i.      Banyaknya kompetitor yang bergerak dibidang yang sama

**BAB IV**

**ASPEK PRODUKSI**

**A.**  **Alokasi Usaha**

FRIMA RIZKY FOOD berlokasi di jalan Gegerkalong Girang gang Gegersuni      1 NO 82.

Kami memilih lokasi tersebut, karena tempatnya dekat dengan daerah pemasaran. yaitu disekitar kampus-kampus terkemuka, dan warung-warung yang dekat dengan lokasi usaha tersebut.

**B.**  **Fasilitas dan Peralatan Produksi**

Dalam kegiatan usaha ini kami menggunakan fasilitas yang diperoleh dari modal sendiri, yaitu sebagai berikut :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PERALATAN | JUMLAH | HARGA |
| Kompor gas | 2 buah | Rp. 800.000,- |
| Gilingan | 1 buah | Rp. 400.000,- |
| Katel | 1 buah | Rp. 40.000,- |
| Penyaring | 1 buah | Rp. 15.000,- |
| Susuk | 1 buah | Rp. 10.000,- |
| Box Plastik | 20 buah | Rp. 300.000,- |
| Tabung Gas | 2 buah | Rp. 200.000,- |
| Pengocok | 1 buah | Rp. 15.000,- |
| Plastik | - | Rp. 50.000,- |
| Baskom | 4 buah | Rp. 80.000,- |
| Teplon | 1 buah | Rp. 70.000,- |
| Nampan | 1 buah | Rp. 20.000,- |
| Lain-lain | - | Rp. 100.000,- |
| TOTAL JUMLAH | | Rp. 2.100.000,- |

**C.**  **Bahan Baku**

Bahan baku yang kami gunakan adalah:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| I.      PASTEL | | |
| Bahan | Jumlah | Harga |
| Terigu | 5 Kg | Rp. 25.000,- |
| Telur | 3 Biji | Rp. 3.000,- |
| Mentega | ¼ Kg | Rp. 7.500,- |
| Bumbu | - | Rp. 5.000,- |
| Minyak Goreng | 1,5 Kg | Rp. 17.500,- |
| Bihun | 1 Kg | Rp. 9.200,- |
| Wortel | 5 Kg | Rp. 22.500,- |
| Gas | - | Rp. 6.750,- |
| Jumlah Total | | Rp. 96.450,- |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| II.   RISOL | | |
| Bahan | Jumlah | Harga |
| Terigu | 8 Kg | Rp. 40.000,- |
| Telur + Tepung Roti | - | Rp. 9.000,- |
| Wortel | 10 Kg | Rp. 45.000,- |
| Kentang | 1 Kg | Rp. 3.000,- |
| Bumbu | - | Rp.5.000,- |
| Minyak | 1,5 Kg | Rp. 17.500,- |
| Gas | - | Rp. 6.750,- |
| Jumlah Total | | Rp. 126.250,- |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| III.              MOLEN | | |
| Bahan | Jumlah | Harga |
| Pisang | 10 Kg | Rp. 30.000,- |
| Terigu | 3 Kg | Rp. 15.000,- |
| Gula Tepung | ½ Kg | Rp. 5.000,- |
| Mentega | ¼ Kg | Rp. 7.500,- |
| Minyak | 1,5 Kg | Rp. 17.500,- |
| Gas | - | Rp. 6.750,- |
| Jumlah Total | | Rp. 81.750,- |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| IV.              DADAR GULUNG | | |
| Bahan | Jumlah | Harga |
| Terigu | 3 Kg | Rp. 15.000,- |
| Gula | ¼ Kg | Rp. 2.500,- |
| Pewarna + Pengharum | - | Rp. 3.000,- |
| Kelapa + Gula Aren | - | Rp. 15.000,- |
| Minyak | 1,5 Kg | Rp. 17.500,- |
| Gas | - | Rp. 6.750,- |
| Jumlah Total | | Rp. 59.750,- |

|  |  |
| --- | --- |
| **JENIS MAKANAN** | **BIAYA** |
| **I.**          **PASTEL** | **Rp. 96.450,-** |
| **II.**       **RISOL** | **Rp. 126.250,-** |
| **III.**    **MOLEN** | **Rp. 81.750,-** |
| **IV.**    **DADAR GULUNG** | **Rp. 59.750,-** |
| **TOTAL BIAYA** | **Rp.  364.200,-** |

**D.**  **Proses Produksi**

Dalam proses produksi usaha ini diantaranya :

a)    Menyiapkan bahan yang akan digunakan

b)   Mempersiapkan peralatan yang akan digunakan

c)    Memulai proses pengerjaan

d)   Membersihkan hasil pekerjaan agar lebih baik (finishing).

**E.**  **Proses Pengerjaan**

Dalam melakukan pekerjaan dilakukan dengan rincian sebagai berikut:

Hari                        : Senin – sabtu

Waktu         : 03.00 – 06.00 WIB

                            15.00 – 17.00 WIB

**BAB V**

**ASPEK KEUANGAN**

A.    Rencana produksi

1.    Jenis produk                       = Kue (risol, pastel, dadar gulung, molen)

2.    Jumlah produksi                 = 1225 biji/hari = 31850 biji/bulan

B.     Biaya tetap

1.    Sewa rumah                        = Rp.700.000 / bulan

2.    Peralatan                             = Rp.2.100.000               +

Jumlah                                = Rp.2.800.000

C.     Biaya variabel

1.     Bahan baku                        = Rp.364.200/ hari

 = Rp.9.469.200/ bulan

2.  Biaya overhead :

- Listrik                               = Rp.100.000/bulan

- Air minum                        = Rp.60.000/bulan

- P3K                                  = Rp.40.000/bulan

- lain-lain                             = Rp.100.000/bulan          +

Jumlah                                = Rp.9.769.200

\*1 bulan kerja dihitung 26 hari

D.    Total Cost                               =  Rp.9.769.200

E.     Rencana pemasaran bulan pertama

            - Harga pokok                         = total cost / jumlah produksi

                                          = Rp.9.769.200/31850

                                          = Rp.306.7 dibulatkan Rp.310 /buah

            - Harga jual :                           = Rp.500

BEP  unit untuk bulan pertama

         500 x = 310x+2.800.000+0

            (500-310) x = 2.800.000

                             x = 2.800.000/190

                             x = 14737

Maka, 14737/1225=12 hari

26 hari-12 hari= 14 hari

Jadi, untuk mengembalikan semua biaya dengan keuntungan 0 rupiah kue harus terjual 14737 buah sedangkan untuk menjual kue sebanyak 14737 buah itu diperlukan waktu sebayak 12 hari. Masa produksi dalam sebulan adalah 26 hari, jadi keuntungan yang diperoleh dibulan pertama ini adalah hasil dari penjualan dalam 14 hari tersebut.

Revenue 1= 14 hari x1225x 500= Rp.8.757.000 kemudian, dikurangi gaiji pegawai tetap sebesar 900000 x 7 orang = Rp.6.300.000. maka,8.757.000-6.300.000= 2.457.000, jadi keuntungan bersih bulan pertama adalah Rp.2.457.000. itu jika seandainya semua biaya yang dikeluarkan ingin kembali dalam produksi bulan pertama.

F.      Rencana pemasaran bulan kedua

            - Harga pokok                                     = total cost / jumlah produksi

                                                      = Rp. Rp.9.769.200/31850

                                                      = Rp.306.7 dibulatkan Rp.310 /buah

            - Harga jual                                         = Rp.500

BEP  unit untuk bulan selanjutnya :

500 x = 310x+700.000+0

              (500-310) x = 700.000

                               x = 700.000/190

                               x = 3684.2 dibulatkan 3685

Maka, 3685/1225=3.5 hari

26 hari- 3.5hari = 22.5 hari

Revenue 2= 22.5 hari x1225x 500= Rp.13.781.250 dikurangi gaiji pegawai tetap sebesar 900000 x 7 orang = Rp.6.300.000. maka, 13.781.250 -6.300.000= 7.481.250, jadi keuntungan bersih bulan kedua dan selanjutnya adalah Rp. 7.481.250.

**BAB VI**

**PENUTUP**

**A.**  **ANTISIPASI MASA DEPAN**

Sebagai wirausahawan yang baik, kami tidak akan membiarkan usaha ini berjalan secara mendatar. Kami akan terus mencoba memperbaiki kualitas pekerjaan kami, agar para peminat dan konsumen puas atas kue yang kami buat. Karena apabila kualitas kue kami tidak kami tingkatkan kemungkinan besar usaha ini tidak akan maju, dan terancam bangkrut.

**B. KESIMPULAN**

Menurut kami usaha ini dapat berkembang dan akan mencapai keberhasilan. Kami sangat yakin bahwa usaha ini akan maju dan terus berkembang karena dilakukan oleh orang–orang yang mempunyai kualitas dalam menjalankan setiap pekerjaan. Kami sadar bahwa usaha ini tak akan langsung berkembang pesat tapi kami akan terus berjuang untuk terus menjalankan dan mengembangkan usaha ini.