
MAKALAH E-BISNIS
“RAGOUT CRACKERS”



Oleh:

1. Bunga Adifatillah (20753045)
2. Mauries Irenia Putri (20753078)

Dosen:

Rima Maulini, S.Kom., M. Kom.

D3 – MANAJEMEN INFORMATIKA
JURUSAN EKONOMI DAN BISNIS
POLITEKNIK NEGERI LAMPUNG
2022

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat, taufik, serta Hidayah-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan makalah bertema “Ragout Crackers” yang disusun dalam rangka memenuhi Tugas Mata Kuliah E-Bisnis.

Dalam kesempatan ini kami juga ingin menyampaikan terimakasih kepada Ibu Rima Maulini, S.Kom., M. Kom., selaku dosen pada Mata Kuliah E-Bisnis yang telah membantu dalam kelancaran perencanaan usaha kami.

Kami menyadari bahwa penulisan makalah ini masih jauh dari kata sempurna. Kami mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak untuk kesuksesan dan kelancaran usaha kami.

Akhirnya, semoga makalah ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membaca dan dapat memotivasi seluruh lapisan masyarakat untuk menciptakan usaha kuliner baru serta tetap mencintai produk dalam negeri yang sudah menjadi ciri khas Bangsa Indonesia. Terimakasih.

Bandar Lampung, 9 Desember 2022

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	1
1.3 Tujuan.....	2
II. PEMBAHASAN	3
2.1 Deskripsi Produk	3
2.2 Tahapan Produksi	3
2.3 Cashflow.....	4
2.4 Kemasan Produk.....	6
2.5 Desain Logo	6
2.6 Media Promosi	7
2.7 Metode Pembayaran	7
III. PENUTUP.....	8
3.1 Kesimpulan.....	8
3.2 Saran	8

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang menjadi dasar untuk mencari peluang menuju sukses. Suatu hal yang baru dan berbeda merupakan nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Kewirausahaan adalah sebuah kemampuan untuk menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang terkait dengan nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul. Pada makalah ini dijelaskan tentang pengertian, hakekat, ciri-ciri dan karakteristik dan peran kewirausahaan dalam perekonomian nasional.

Dalam makalah ini kami membahas tentang produk “Ragout Crackers”. Usaha ini awali dengan skala industri kecil rumahan. Produk ini merupakan salah satu produk yang dapat meningkatkan nilai ekonomi dari roti gabin dan menjadi jajanan yang cocok untuk dikonsumsi oleh segala kalangan. Gabin adalah jenis biskuit dengan rasa manis dan gurih. Biasanya, biskuit ini langsung bisa dinikmati dengan secangkir teh panas. Akan tetapi, biskuit ini bisa dikreasikan dengan memberinya berbagai isian manis maupun asin agar cita rasanya semakin nikmat.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa bentuk produk yang akan dijual?
2. Apa saja tahapan dari produksi produk yang akan dijual?
3. Bagaimana perhitungan Cashflow untuk produk yang akan dijual?
4. Apa saja jenis kemasan yang digunakan dalam pemasaran produk?
5. Bagaimana desain logo yang digunakan untuk produk?
6. Apa saja media promosi yang digunakan dalam pemasaran produk?
7. Apa saja metode pembayaran yang digunakan dalam transaksi penjualan produk?

1.3 Tujuan

1. Memahami deskripsi produk yang akan dijual.
2. Mengetahui tahapan-tahapan produksi dari produk yang akan dijual.
3. Mengetahui perhitungan Cashflow untuk produk yang akan dijual.
4. Mengetahui jenis kemasan yang digunakan dalam pemasaran produk.
5. Mengetahui desain logo yang digunakan untuk produk.
6. Mengetahui media promosi yang digunakan dalam pemasaran produk.
7. Mengetahui metode pembayaran yang digunakan dalam transaksi penjualan produk.

II. PEMBAHASAN

2.1 Deskripsi Produk

Kelompok kami memilih untuk menjual produk makanan gurih berbahan dasar roti gabin yang kami beri nama “Ragout Crackers”.

Produk yang kami buat berbeda dengan produk-produk olahan gabin yang biasanya bercita rasa manis, melainkan dengan roti gabin sebagai pemeran utama dalam produk ini dikombinasikan dengan tambahan isian “ragout” atau isian berupa campuran sayuran (disini kami menggunakan wortel, kentang, dan jagung) serta sosis dan yang dimasak dengan tambahan susu dan bumbu-bumbu lainnya, sehingga memberikan cita rasa yang *creamy* dengan melalui proses penggorengan yang kemudian menghasilkan tekstur produk yang *crispy* di luar dan lembut di dalam.

Ragout Crackers dapat menjadi pilihan camilan yang tepat karena cita rasanya yang enak dan juga mengenyangkan, serta dengan tetap memperhatikan kandungan nutrisi yang didapatkan dari sayuran.

2.2 Tahapan Produksi

Proses atau tahapan kegiatan produksi pada usaha Ragout Crackers ini dimulai dengan menulis di buku catatan kerja mengenai skema proses yang harus dijalankan mulai dari tahap menerima order, kalkulasi harga serta komponen produksi yang diperlukan, dan pembayaran.

Untuk proses pembuatan Ragout Crackers dilakukan secara “*one day service*”, dimana produk yang dijual akan diproduksi pada hari yang sama dengan hari penjualan atau pengambilan produk.

Kemudian untuk proses pemesanan produk dapat dilakukan dengan pemesanan langsung atau dengan menghubungi melalui nomor telepon, whatsapp, ataupun sosmed *owner* (instagram). Pada jasa *service*, produk dapat diambil secara langsung ke rumah produsen, atau menggunakan jasa pengiriman *online*, tanpa harus pergi keluar rumah. Berikut ini beberapa tahapan dalam membuat Ragout Crackers:

1. Siapkan semua alat dan bahan.

2. Rebus kentang, wortel, dan jagung.
3. Haluskan kentang yang sudah direbus.
4. Pipil jagung yang sudah direbus.
5. Potong sosis dan wortel menjadi dadu kecil.
6. Iris daun bawang.
7. Panaskan minyak, dan masukkan bawang putih lalu tumis hingga wangi.
8. Masukkan terigu perlahan sambil diaduk hingga membentuk gumpalan.
9. Tuang isian sosis, sayuran, susu, dan bumbu-bumbu yang sudah disiapkan secara perlahan sambil diaduk hingga adonan tercampur rata.
10. Koreksi rasa adonan, lalu angkat dan sisihkan.
11. Kocok telur lepas.
12. Ambil isian yang sudah dibuat, lalu taruh di dalam 2 roti gabin dan lumuri dengan telur.
13. Panaskan minyak, lalu goreng Ragout Crackers hingga kecoklatan.
14. Angkat lalu tiriskan.

2.3 Cashflow

Cash flow merupakan laporan mengenai arus kas masuk dan keluar atau kenaikan dan penurunan jumlah uang yang dimiliki oleh bisnis, institusi, atau individu dalam kurun waktu tertentu. Istilah ini digunakan untuk menggambarkan jumlah uang tunai (mata uang) yang dihasilkan atau dikonsumsi dalam jangka waktu tertentu.

Laporan *cash flow* ini bertujuan untuk mengetahui informasi secara riil mulai dari pemasukan kas bisnis hingga kas pengeluaran perusahaan. Dengan informasi tersebut, maka para pengelola bisnis akan lebih mudah untuk mengetahui kondisi kas bisnis di kemudian hari, sehingga bisnis dapat terus berkembang. Berikut ini perhitungan biaya produksi pengeluaran dan keuntungan.

No	Nama	Estimasi Biaya
1	Gabin (10 pack)	70.000
2	Sosis (1 pack)	27.000
3	Wortel (1 ½ kg)	22.000

4	Kentang (2 ½ kg)	42.000
5	Jagung (2 ½ kg)	25.000
6	Daun Bawang	7.000
7	Lada	8.000
8	Penyedap rasa	5.000
9	Garam (1 bks)	2.000
10	Bawang putih	10.000
11	Gula (1/2 kg)	6.000
12	Telur (1/2 kg)	13.000
13	Terigu (1 kg)	10.000
14	Susu (1 liter)	18.000
15	Minyak (2 liter)	35.000
16	Saos sachet (4 pack)	28.000
17	Gas (3 kg)	26.000
18	Kotak	36.000
19	Jasa cetak logo	8.000
20	Plastik	12.000
Total Biaya		410.000

- Menghasilkan 160 pcs dengan rincian

1. 3.500, 1 x 25 pcs = 25 pcs
2. 10.000, 3 x 20 box = 60 pcs
3. 15.000, 5 x 15 box = 75 pcs

- Menghitung HPP

$$\begin{aligned}
 &= TC/Q \\
 &= \text{Total biaya} / \text{Jumlah produk jadi} \\
 &= \text{Rp } 400.000 / 160 \\
 &= \text{Rp } 2.562
 \end{aligned}$$

- Harga jual

1. 25 pcs x 3.500 = Rp 87.500
2. 20 box kecil x 10.000 = Rp 200.000
3. 15 box besar x 15.000 = Rp 225.000

$$\text{Total} = \text{Rp } 512.500$$

- Pendapatan = penerimaan – biaya
 = Rp 512.500 – Rp 431.000
 = Rp 102.500

2.4 Kemasan Produk

Produk kami dikemas dengan paper kraft box dan paper bag berbahan dasar kertas grease proof, yang dikenal sebagai kemasan food grade tahan minyak, lemak, dan kelembaban. Kami memilih kemasan ini karena kesesuaian kualitas kemasan dengan produk kami yang cukup berminyak, dengan harapan dapat menjaga kualitas produk kami sampai di tangan konsumen.

Produk ini dijual dengan 3 pilihan packaging atau kemasan, yaitu kemasan Rp 3.500,- yang berisi 1 Ragout Crackers beserta saos sambal kemasan Rp 10.000,- yang berisi 3 Ragout Crackers beserta saos sambal, dan kemasan Rp 15.000,- yang berisi 5 Ragout Crackers beserta saos sambal.

2.5 Desain Logo

Berikut ini desain logo yang digunakan untuk produk kami.



Pada logo ini terdapat beberapa elemen, yaitu :

1. Gambar roti gabin di piring yang berisi bahan-bahan isian sosis, jagung, wortel, dan kentang.
2. Teks bertuliskan “Ragout Crackers” yang merupakan nama produk.
3. Logo dengan warna gradient kuning-oranye-merah.
 - Kuning, warna kuning yang cerah sering dikaitkan dengan kebahagiaan. Sehingga warna ini memiliki makna gembira, energik, penuh sukacita, dan santai oleh karena itu warna kuning sering ditemukan untuk desain kemasan atau logo makanan.

- Oranye, merupakan warna tengah antara merah dan kuning. Warna ini melambangkan kehangatan, semangat, dan kuat.
- Merah, merupakan warna terkuat di antara warna lainnya, karena warna ini lebih cepat menarik perhatian. Warna ini bermakna menarik, berani, nafsu, semangat, kebahagiaan yang menggebu-gebu, dan berapi-api.

2.6 Media Promosi

Media promosi yang kami gunakan dalam pemasaran produk antara lain sebagai berikut :

1. Instagram

Kami akan menggunakan instagram sebagai media promosi produk kami dengan memanfaatkan fitur *instastory* untuk menyebarkan pamflet desain yang di dalamnya memuat informasi mengenai deskripsi produk berupa komposisi yang dilengkapi gambar produk, serta *contact person*. Sehingga dapat menarik pelanggan dan followers dengan produk yang kami jual.

2. Whatsapp

Kami akan menggunakan whatsapp sebagai media promosi produk kami dengan menyebarkan pamflet desain melalui grup-grup chat serta memanfaatkan fitur *broadcast* dan *story* whatsapp. Sehingga dapat menyebarkan produk ke semua kontak whatsapp yang meliputi kerabat dan teman dari luar dengan lebih intens.

2.7 Metode Pembayaran

Metode yang kami gunakan dalam transaksi pemasaran produk kami antara lain sebagai berikut :

1. Cash
2. Qris
3. Shopeepay

III. PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Gabin ragout merupakan salah satu produk yang dapat meningkatkan nilai ekonomi dari roti gabin dan menjadi jajanan yang cocok dikonsumsi oleh segala kalangan.

Faktor produksi Gabin Ragout tergolong cukup murah dan mudah didapat. Sehingga membutuhkan jajanan yang mengandung banyak karbohidrat dari tepung terigu dan gula untuk menambah energi dalam beraktivitas.

3.2 Saran

Dengan membaca makalah ini, penulis juga berharap pembaca dapat termotivasi untuk mengembangkan jiwa kewirausahaannya dengan dimulai dari bisnis kecil, yang diawali dengan membuat bussiness plan atau perencanaan bisnis, agar dapat mempermudah pelaksanaan usaha hingga pengembangannya.