

Rencana Bisnis

OKFOOD.ID

[HOME INDUSTRI]

[MALANG, 30 MARET 2019]

disusun oleh:

[OKTA SUGI ASTUTI]

[OWNER & FOUNDER]

[JALAN MERAPI NO. 26 RT/RW 1/1 JARAK-PLOSOKLATEN-KEDIRI]

No. Telepon [081615660481]

Alamat E-mail [tatafood@gmail.com]

DAFTAR HALAMAN

DAFTAR HALAMAN	3
1. RINGKASAN EKSEKUTIF	4
2. LATAR BELAKANG PERUSAHAAN	5
2.1 DATA PERUSAHAAN	5
2.2 BIODATA PEMILIK / PENGURUS.....	6
2.3 STRUKTUR ORGANISASI.....	6
2.4 KONSULTAN PENDAMPING	7
2.5 SUSUNAN PEMILIK / PEMEGANG SAHAM	7
3. ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN	8
3.1 PRODUK / JASA YANG DIHASILKAN.....	8
3.2 GAMBARAN PASAR.....	10
3.3 TARGET ATAU SEGMENT PASAR YANG DITUJU	12
3.4 TREND PERKEMBANGAN PASAR	12
3.5 PROYEKSI PENJUALAN	12
3.6 STRATEGI PEMASARAN	13
3.7 ANALISIS PESAING.....	13
3.8 SALURAN DISTRIBUSI	14
4. ANALISIS PRODUKSI.....	15
4.1 PROSES PRODUKSI	15
4.2 BAHAN BAKU DAN PENGGUNAANNYA	17
4.3 KAPASITAS PRODUKSI.....	17
4.4 RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI	18
5. ANALISIS SUMBERDAYA MANUSIA (SDM)	19
5.1 ANALISIS KOMPETENSI SDM.....	20
5.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM	20
5.3 RENCANA KEBUTUHAN PENGEMBANGAN SDM.....	20

6.	RENCANA PENGEMBANGAN USAHA.....	21
6.1	RENCANA PENGEMBANGAN USAHA	21
6.2	TAHAP-TAHAP PENGEMBANGAN USAHA.....	22
7.	ANALISIS KEUANGAN.....	23
7.1	LAPORAN KEUANGAN	23
7.2	RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI	26
7.3	RENCANA ARUS KAS (CASH – FLOW)	27
7.4	RENCANA KEBUTUHAN PINJAMAN.....	29
7.5	RENCANA PENGEMBALIAN DANA PINJAMAN	30
7.6	AGUNAN YANG DIMILIKI	30
8.	ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA.....	31
8.1	DAMPAK TERHADAP MASYARAKAT SEKITAR	31
8.2	DAMPAK TERHADAP LINGKUNGAN	31
8.3	ANALISIS RESIKO USAHA.....	31
8.4	ANTISIPASI RESIKO USAHA	31
	LAMPIRAN.....	32
A.	ANALISIS LINGKUNGAN BISNIS	32
B.	KELENGKAPAN PERIJINAN	37
C.	PETA LOKASI.....	38
D.	FOTO PRODUK	39
E.	DOKUMENTASI PRODUKSI.....	40

1. RINGKASAN EKSEKUTIF

Nama perusahaan yang saya ambil adalah OKFOOD.ID, nama ini diusung dari sebuah konsep yang menyajikan olahan cemilan asli dan berbagai olahan yang telah kita inovasi dengan berbagai varian rasa namun tanpa menghilangkan keaslian dari olahan produk tersebut dan resep asli produk itu sendiri, dan fokus kita pada kali ini adalah Roti Isi / roti dengan isian.

Perusahaan ini bergerak dalam bidang cemilan, khususnya dapat kita sebut dengan roti isi dengan berbagai varian rasa dan inovasi terbaru sesuai dengan perkembangan dan minat konsumen. Nama ini memiliki arti yaitu OK berasal dari awal huruf depan nama saya yaitu **OKTA** dan **FOOD** sendiri karena perusahaan ini bergerak dalam bidang makanan, sedangkan ID itu karena proses pemasaran yang kita laksanakan adalah berbasis online khususnya dan bisa juga offline pada umumnya.

Usaha cemilan ini saya kembangkan karena dari dahulu hingga sekarang penggemarnya dari jasa makanan tidak pernah berkurang, namun malah laku besar di pasaran. Dan yang pasti bisa digunakan dalam acara hajatan, perkawinan ataupun lainnya. Jenis jenis olahan yang perusahaan saya produksi adalah fokus kepada roti isian yang memiliki berbagai varian isi sesuai keinginan masyarakat.

Langkah untuk pengembangan usaha ini sendiri adalah melalui pemasaran dengan media internet (sosial media) kemudian kita stok di toko atau warung, dan berbagai sekolah di sekitar daerah saya, yang nantinya diharapkan dapat membuka toko besar dan cabang hingga dapat menjadi besar. Dan target penjualan dalam setiap harinya adalah untuk permulaan bisa mencapai angka 50 pesanan dan mengalami kenaikan setiap harinya 50 pesanan baru, sehingga dapat mempercepat laju pemasaran.

Rencana kebutuhan dana tentunya adalah milik saya pribadi dan meminjam kepada keluarga, disini saya menekankan tidak meminjam kepada pihak bank. Karena selain terlalu ribet dan selalu ada pengembalian bunga. Sehingga dana yang saya dapatkan dari keluarga tersebut saya maksimalkan agar memperoleh hasil yang terus meningkat dan dapat mengembalikannya dengan cepat. Dana Jaringan Usaha Kecil Indonesia Online <http://www.usaha-kecil.com> yang saya dapatkan tentunya adalah untuk pengembangan usaha tersebut.

2. LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

2.1 DATA PERUSAHAAN

1. Nama Perusahaan	OKFOOD.ID
2. Bidang Usaha	HOME INDUSTRI
3. Jenis Produk / Jasa	CEMILAN
4. Alamat Perusahaan	Jl. Merapi No. 26 – Jarak – Plosoklaten - Kediri
5. Nomor Telepon/Fax	081615660481
6. Alamat E-mail	tatafood@gmail.com
7. Bank Perusahaan	BANK RAKYAT INDONESIA
8. Bentuk Badan Hukum	HOME INDUSTRI
9. Nomor Akte Pendirian	
10. N P W P	
11. Mulai Berdiri	2018

2.2 BIODATA PEMILIK / PENGURUS

1. Nama	OKTA SUGI ASTUTI
2. Jabatan	OWNER DAN FOUNDER
3. Tempat dan Tanggal Lahir	KEDIRI, 8 OKTOBER 1997
4. Alamat Rumah	Jl. Merapi No. 26 – Jarak – Plosoklaten - Kediri
5. Nomor Telepon	081615660481
6. Nomor Fax	
7. Alamat E-mail	tatafood@gmail.com
8. Pendidikan Terakhir	SMA
9. Pengalaman Kerja	JUALAN ONLINE

2.3 STRUKTUR ORGANISASI



2.4 KONSULTAN PENDAMPING (jika ada)

- NAMA KONSULTAN PENDAMPING : Ibu Nihyatu Aslamatis S. SE., MM
- BIDANG PENDAMPINGAN : Perencanaan dan Pengaraha tentang Bisnis Plan
- MULAI PENDAMPINGAN : 02 April 2018
- JANGKA WAKTU DAMPINGAN : 1X Dalam Seminggu

2.5 SUSUNAN PEMILIK / PEMEGANG SAHAM

NAMA	Jumlah Saham	Nilai Saham	Persentase
DEWI MUKAYATI	1	500.000,-	10%
OKTA SUGI ASTUTI	1	500.000,-	10%
ZEIN ALVIN DIAN MAHENDRA	1	500.000,-	10%
T O T A L	3	1.500.000,-	30%

3. ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

3.1 PRODUK / JASA YANG DIHASILKAN

1. Produk yang dihasilkan berupa olahan cemilan, khususnya roti isi / risol roti.
2. Jenis Produk : Cemilan
3. Karakteristik : Gurih, Nikmat, Tahan Lama dan Tanpa Pengawet
4. Komponen : Cemilan : Roti tawar, isian (sosis, ayam, daging, coklat, stroberi, dll), saos, tepung bumbu, tepung panir

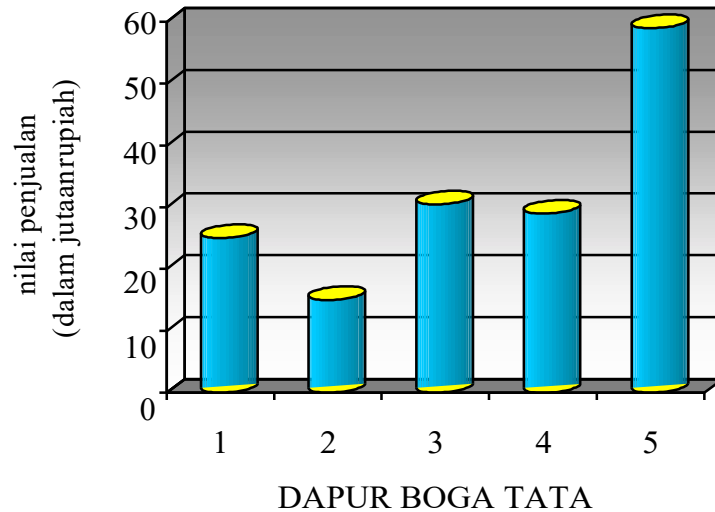


KEUNGGULAN PRODUK YANG DIMILIKI

1. Rasanya yang dijamin nikmat, karena menggunakan bumbu-bumbu dapur dan rempah pilihan, tanpa penyedap rasa.
2. Terdapat berbagai variasi rasa dalam produk olahan cemilan sehingga masyarakat tidak cepat bosan.
3. Tahan lama dan tidak cepat terkena jamur atau basi karena menggunakan pengawet alami tanpa bahan pengawet buatan sehingga aman dikonsumsi, namun untuk menjaga kualitas rasa cemilan ini hanya disajikan 1 hari langsung habis. Namun sebenarnya bisa tahan hingga ± 3 hari
4. Kemasan yang menarik dan rapi sehingga menarik pembeli untuk membelinya serta harga yang terjangkau, Sehingga cocok untuk kalangan manapun
5. Tambahan aneka garnish yang membuat produk cantik dan menarik

3.2 GAMBARAN PASAR

DATA NILAI PENJUALAN (3 – 5 TAHUN TERAKHIR)



Analisis:

Pada nilai penjualan dari tahun ke-1 sampai tahun ke-5, terdapat kenaikan penjualan sekaligus penurunan penjualan, pada tahun ke 2 yang mana dari tahun ke 1 terdapat penurunan dan pada tahun ke 3, 4, dan 5 mengalami kenaikan terus menerus. Penurunan penjualan dikarenakan jumlah pemesan yang relatif sedikit.

Kenaikan penjualan dikarenakan permintaan produk pada momen-moment tertentu seperti adanya hajatan, pernikahan dan masih banyak lagi yang membuat orderan semakin meningkat.

KEGIATAN PEMASARAN DAN PROMOSI YANG SUDAH DILAKUKAN☐ **PERSONAL SELLING**

Selling yang saya lakukan dalam perusahaan ini guna memperluas jangkauan pasar adalah dengan cara branding produk di masyarakat sekitar, kemudian melakukan penjualan online, dan penitipan di toko toko atau pasar dan sekolah.

☐ **PAMERAN**

Kemudian untuk pameran sendiri, dengan mengikuti even PEMDA yaitu pameran UMKM guna banyak konsumen yang mengetahuinya.

☐ **BROSUR**

Dengan membuat pamflet atau brosur serta banner di depan rumah agar masyarakat sekitar minimal menjadi tahu

☐ **ADVERTISING / IKLAN**

Memperkenalkan dengan iklan di media sosial agar dapat semakin luas pasarnya.

3.3 TARGET ATAU SEGMENT PASAR YANG DITUJU

GAMBARAN KARAKTERISTIK PEMBELI / PENGGUNA

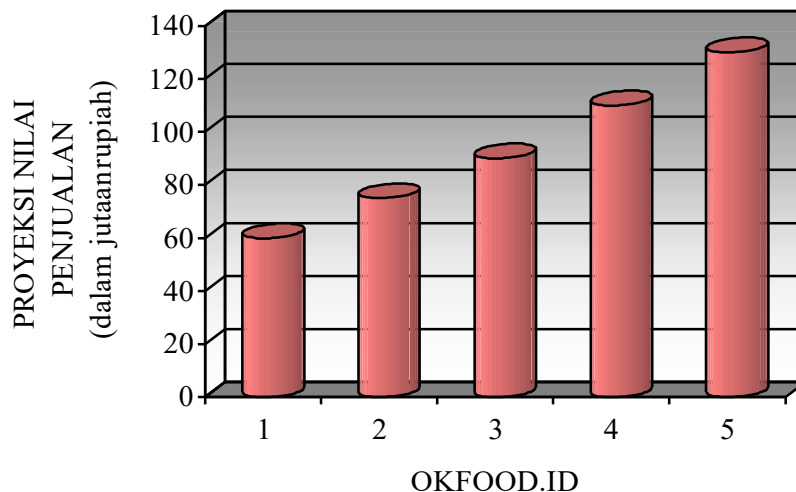
Segmen pasar individu, kantor, atau acara keluarga, atau bisa pegawai-pegawai pemerintahan dan kantor. Semua jenis kelamin baik laki-laki atau perempuan, semua usia dan semua golongan kelas sosial.

3.4 TREND PERKEMBANGAN PASAR

PERKIRAAN JUMLAH
DAN NILAI RATA-RATA
PERMINTAAN PRODUK
PER TAHUN

Jumlah stock produk kami selalu terbaru dan sesuai dengan pemesanan tiap harinya, jadi selalu ada konsumen yang memesan dan selalu memproduksi setiap hari sesuai jumlah pesanan, untuk perkiraan jumlah permintaan pertahun kami menaksirkan sekitar 800 lebih produk terjual.

3.5 PROYEKSI PENJUALAN



Dalam nilai proyeksi di atas, dapat disimpulkan dari perkembangan pasar mulai ditahun 1 sampai tahun ke 5, dapat di simpulkan bahwa akan terdapat perkembangan pasar dari tahun 1 sampai ke 5 dan pada penjualan tahun 1 masih proses pengenalan produk olahan dari kombinasi cita rasa local dan luar (barat) pada konsumen. Dan semakin lama konsumen juga semakin mengenal produk ini.

3.6 STRATEGI PEMASARAN

☐ PENGEMBANGAN PRODUK

Menciptakan dan mengelola produk olahan dari cita rasa nusantara dan modern Indonesia agar tetap dikenal masyarakat guna (mencari pasar) dan profit.

☐ PENGEMBANGAN WILAYAH PEMASARAN

Dengan memasarkannya secara online, lalu menjualnya ke berbagai tempat (kantin sekolah, toko, psar, dll) agar target pasar semakin luas.

☐ KEGIATAN PROMOSI

Melalui Media Offline dan Online, dan langkah awal adalah dengan menjadi sponsor di acara keluarga, agar semua orang mengetahuinya dan mempermudah penjualan.

☐ STRATEGI PENETAPAN HARGA

Dengan cara melihat harga di pasaran, kemudian kita tetapkan dengan harga terendah namun cukup / pantas dengan mempertimbangan komposisi dari hasil produksi. Agar orang orang tertarik dan membeli. Harga yang ditawarkan untuk cemilan ini adalah @ 3.000,-

3.7 ANALISIS PESAING

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Jajanan di pasar dan supermarket	1. kualitas terjamin 2. tempat terjangkau	1. harga cenderung mahal 2. harus datang ke tempat
Cemilan di resto / rumah makan (Dessert)	1. sudah terkenal 2. rasa terjamin banyak orang suka	1. harga mahal 2. tidak membuat kenyang karena sedikit

3.8 SALURAN DISTRIBUSI

WILAYAH PEMASARAN DAN JALUR DISTRIBUSI **SAAT INI**

1. Wilayah Pemasaran

- | | | |
|---|-----|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Lokal | 100 | % |
| <input type="checkbox"/> Regional | | % |
| <input type="checkbox"/> Nasional | | % |
| <input type="checkbox"/> Ekspor | | % |

2. Jalur Distribusi

- | | |
|--|--------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Individu | <input type="checkbox"/> Distributor |
| <input type="checkbox"/> Industri | <input type="checkbox"/> Retailer |
| <input type="checkbox"/> Pemerintah | <input type="checkbox"/> Eksportir |
| <input type="checkbox"/> Lain – Lain | |

3. Alamat Showroom /
Counter

Penjualan (Milik Perusahaan)

- | |
|-------------------|
| 4. Rumah (Kediri) |
| 5. Kantin Sekolah |
| 6. Toko dan Pasar |

WILAYAH PEMASARAN DAN JALUR DISTRIBUSI **YANG DIRENCANAKAN**

1. Wilayah Pemasaran

- | | | |
|-----------------------------------|----|---|
| <input type="checkbox"/> Lokal | 50 | % |
| <input type="checkbox"/> Regional | 50 | % |
| <input type="checkbox"/> Nasional | | % |
| <input type="checkbox"/> Ekspor | | % |

2. Jalur Distribusi

- | | |
|---|--------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Individu | <input type="checkbox"/> Distributor |
| <input checked="" type="checkbox"/> Industri | <input type="checkbox"/> Retailer |
| <input type="checkbox"/> Pemerintah | <input type="checkbox"/> Eksportir |
| <input checked="" type="checkbox"/> Lain – Lain | |

3. Rencana Lokasi
Showroom /
Counter Penjualan

- | |
|-------------------|
| 1. Rumah (Kediri) |
| 2. Buka Cabang |

4. ANALISIS PRODUKSI

4.1 PROSES PRODUKSI

CONTOH PRODUKSI ADALAH ROTI ISI / RISOL ROTI

SISIPKAN JUGA FOTO-FOTO PROSES PRODUKSI.

PROSES PRODUKSI	BAHAN BAKU	TEKNOLOGI	MESIN
Penyiapan bahan - bahan	Roti tawar, isian, tepung bumbu, tepung panir	Tradisional	
Pemasakan adonan	Miyak Goreng		Kompore Gas
Pengemasan adonan	Plastik atau kertas	Tradisional	

ADONAN 1

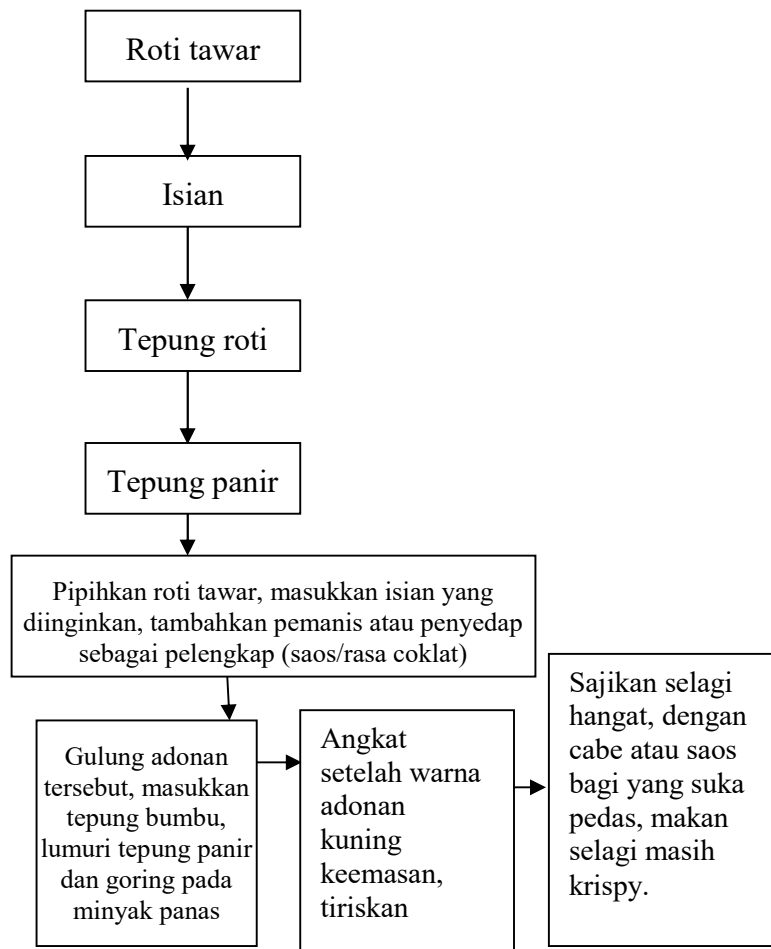
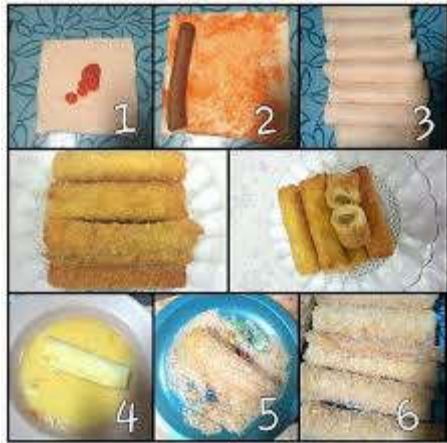


FOTO PRODUKSI*KEUNGGULAN PROSES YANG DIMILIKI*

- semua produk olahan dibuat dari bahan bahan alami tanpa pengawet dan zat berbahaya
- semua proses yang dilakukan adalah sesuai dengan takaran pas demi menjaga kualitas rasa
- setiap tahap yang dilakukan selalu memperhatikan sterilisasi bahan dan alat demi terhindarnya dari bakteri dan kuman.
- Ditester oleh tester handal yang dipercaya guna menjaga kualitas rasa yang selalu tepat dan cocok untuk semua kalangan.
- Para pekerjanya pun diharuskan menggunakan peralatan yang aman untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan bermutu tinggi.

4.2 BAHAN BAKU DAN PENGGUNAANNYA

BAHAN BAKU	KEBUTUHAN RATA-RATA PER BULAN	SUMBER
Roti tawar	50 bungkus	PASAR TRADISIONAL/ TOKO
Tepung bumbu	25 bungkus	PASAR TRADISIONAL/ TOKO
Tepung panir	1 Kg	PASAR TRADISIONAL/ TOKO

BAHAN PENOLONG	KEBUTUHAN RATA-RATA PER BULAN	SUMBER
Sosis	20 Bungkus	PASAR TRADISIONAL/ TOKO
Saos dan mayonis	15 bungkus	PASAR TRADISIONAL/ TOKO
Isian coklat atau rasa manis lainnya	1 bungkus	PASAR TRADISIONAL/ TOKO

4.3 KAPASITAS PRODUKSI

FASILITAS DAN MESIN PRODUKSI YANG DIMILIKI

FASILITAS & MESIN PRODUKSI *)	Jumlah	Total Nilai
WAJAN	1	100.000
TEFLON	2	600.000
KOMPOR GAS BESAR	2	3.000.000
TOTAL	6	3.700.000

*) tanah, bangunan, mesin dan peralatan produksi

KAPASITAS
PRODUKSI RATA-
RATA PER BULAN

RATA-RATA PERBULAN DAPAT
MEMPRODUKSI SEBANYAK 300 PCS.

4.4 RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI

STRATEGI DAN TAHAP-TAHAP RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI

1. Membuat kemasan yang unik dan menjadi ciri khas tersendiri bagi produk tersebut.
2. Membuat produk dengan pengemasan spesial untuk hari-hari istimewa
3. Menambah berbagai toping atau varian rasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan customer
4. Melakukan inovasi pada cara pengolahan atau konsumsi makanan dan cemilan tersebut. Dengan sedikit menambah produk produk baru saat produk awal sudah laku dipasaran.
5. Melakukan pencampuran rasa dari rasa primer yang sudah dimiliki produk anda untuk menciptakan sensasi rasa baru.
6. Tetap menjaga harga agar selalu stabil dan menjadikan harga yang seminim mungkin, karena selera masyarakat adalah murah, namun tetap enak dalam hal harga.

RENCANA PENAMBAHAN FASILITAS DAN MESIN PRODUKSI

FASILITAS & MESIN PRODUKSI *)	Jumlah	Harga Satuan	Total Nilai
Planetary Mixer	1	2.550.000	2.550.000
Gas Deep Fryer GTA GF73	1	2.900.000	2.900.000
Blender Profesional	1	2.750.000	2.750.000
Membangun Toko / Outlet (Depan Rumah)	1	5.000.000	5.000.000
TOTAL	3		13.200.000

*) tanah, bangunan, mesin dan peralatan produksi

TARGET KAPASITAS
PRODUKSI RATA-RATA
PER BULAN *)

TARGET SETELAH ADANYA PENAMBAHAN
FASILITAS ADALAH DAPAT MENCAPAI 3000
PCS DALAM SETIAP BULANNYA.

*) setelah penambahan fasilitas dan mesin produksi

5. ANALISIS SUMBERDAYA MANUSIA (SDM)**5.1 ANALISIS KOMPETENSI SDM**

TINGKAT PENDIDIKAN	Jumlah
Tidak Lulus SD	-
SD	-
SMP	-
SMU	2
D1	2
D3 / Sarjana Muda	3
Sarjana	3
TOTAL	10

BAGIAN / DEPT.	Jumlah
Manajemen	1
Bagian Produksi	2
Bagian Pemasaran	2
Bagian Administrasi	2
Lain - Lain	3
TOTAL	10

KEUNGGULAN DAN KOMPETENSI SDM LAIN-LAIN

1. Keahlian dalam bidang IT terkait desain produk dan desain lainnya.
2. Keahlian dalam hal pemasaran, marketing baik online maupun offline
3. Keahlian dalam hal produksi berbagai macam barang

5.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM

JABATAN	TINGKAT PENDIDIKAN	PENGALAMAN (TAHUN)	KETERAMPILAN KHUSUS
Kepala Produksi.	Minimal Sarjana	2	Kemampuan memasak
Kepala Pemasaran	Minimal SMA/Sederajat	1	Mampu menguasai dan tau situasi pasar, pandai bicara didepan umum, PD
Staff Administrasi	SMK/SMA	1	Mampu mengoperasikan komputer
Staff Keuangan	Sarjana	2	Memiliki keahlian accounting

5.3 RENCANA KEBUTUHAN PENGEMBANGAN SDM

JABATAN	JUMLAH KEBUTUHAN	TENAGA YANG TERSEDIA	TENAGA YANG HARUS DIREKRUT
Kepala produksi.	2	1	1
Kepala Pemasaran	2	2	0
Staff Administrasi	2	1	1
Staff Keuangan	1	1	0
Kepala Packing	2	1	1
Lain-Lain	1	1	0

6. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

6.1 RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

ISIKAN SESUAI DENGAN BAGIAN 3, 4 DAN 5.

☐ STRATEGI PEMASARAN

- Pengembangan produk dan inovasi produk
- Pengembangan wilayah pemasaran baik online maupun offline
- Perluasan dan penggencaran promosi dan iklan
- Pengemasan dibuat dengan semenarik mungkin

☐ STRATEGI PRODUKSI

- Pembuatan kemasan yang unik untuk menjadi ciri khas
- Pembuatan kemasan yang special dihari tertentu
- Melakukan inovasi pada cara pengolahan / konsumsi dari makanan tersebut
- Penambahan variasi rasa sesuai keinginan konsumen yang banyak digemari

☐ STRATEGI ORGANISASI DAN SDM

- Tahapan dalam SDM benar-benar kita perhatikan mulai dari proses pemilihan dan seleksi karyawan kita pilih yang sudah pengalaman atau ahli dibidangnya.
- Adanya evaluasi dan perbaikan kerja guna menjaga stabilitas pemasaran, produksi dan lainnya guna mengatasi keluhan konsumen jika ada.
- Pemberian reward atau rekreasi bersama guna menjaga hubungan antar pegawai dan atasan agar tetap kompak, stabil dan menjaga hubungan kekeluargaan agar tetap harmonis.

☐ STRATEGI KEUANGAN

- Menjaga kualitas harga agar tetap murah namun kualitas rasa dan sajian makanan tetap istimewa
- Pilihan harga bahan baku yang murah agar terciptanya hasil produksi yang murah
- Prosentase pembagian keuangan yang berimbang antara pengembalian modal, laba, gaji karyawan, dan untuk dana sosial masyarakat.

6.2 TAHAP-TAHAP PENGEMBANGAN USAHA

KEGIATAN	bulan ke -											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pengembangan inovasi produk	•											
Perluasan target pasar		•										
Pengembangan atau pembaruan kemasan	•											
Pembukaan outlet ditengah kota					•							
Peambahan karyawan					•							

7. ANALISIS KEUANGAN

7.1 LAPORAN KEUANGAN

LAPORAN ARUS KAS

OKFOOD.ID

TAHUN 2019-2020

	DES. 2018	JAN. 2019	FEB. 2019
A. PENERIMAAN			
Penerimaan Penjualan	5.000.000	7.000.000	8.000.000
Penerimaan Pinjaman	0	0	0
<i>Sub Total Penerimaan</i>	5.000.000	7.000.000	8.000.000
B. PENGELUARAN			
Pembelian Asset (Investasi)	1.500.000	0	0
Pembelian Bahan Baku	1.000.000	2.000.000	2.500.000
Pembelian Bahan Pembantu	0	0	0
Upah Buruh Produksi	300.000	300.000	300.000
Transport (Pengiriman Produk)	150.000	150.000	150.000
Biaya Produksi Lain-Lain	0	0	0
Gaji Pimpinan	0	0	0
Gaji Staf Administrasi dan Umum	0	0	0
Biaya Pemeliharaan	0	0	0
Biaya Pemasaran	100.000	0	100.000
Alat Tulis Kantor	50.000	0	0
Listrik, Air, Telepon	30.000	30.000	30.000
Biaya Administrasi Lain-Lain	0	0	0
Angsuran Pokok	0	0	0
Biaya Bunga	0	0	0
Biaya Pajak	50.000	50.000	50.000
<i>Sub Total Pengeluaran</i>	3.180.000	2.530.000	3.130.000
C. SELISIH KAS	1.820.000	4.470.000	4.870.000
D. SALDO KAS AWAL	5.000.000	7.000.000	8.000.000
E. SALDO KAS AKHIR	1.820.000	4.470.000	4.870.000

LAPORAN LABA RUGI

OKFOOD.ID

TAHUN 2020

A. HASIL PENJUALAN	
Penjualan	60.000.000
<i>Sub Total Hasil Penjualan</i>	<i>0</i>
B. BIAYA PRODUKSI / VARIABEL	
Bahan Baku	24.500.000
Bahan Pembantu	0
Upah Buruh Produksi	3.500.000
Transport (Pengiriman Produk)	2.000.000
Biaya Lain-Lain	0
<i>Sub Total Biaya Produksi</i>	<i>30.000.000</i>
C. BIAYA TETAP	
Gaji Pimpinan	0
Gaji Staf Administrasi dan Umum	0
Biaya Pemeliharaan	0
Penyusutan	0
<i>Sub Total Biaya Tetap</i>	<i>0</i>
D. BIAYA ADMINISTRASI	
Biaya Pemasaran	12.000.000
Alat Tulis Kantor	600.000
Listrik, Air, Telepon	360.000
Biaya Lain-Lain	0
<i>Sub Total Biaya Administrasi</i>	<i>12.960.000</i>
E. TOTAL BIAYA (B + C + D)	42.960.000
F. Laba Sebelum Pajak (A - E)	17.040.000
G. Pajak	600.000
H. Laba Bersih (F - G)	16.440.000

LAPORAN NERACA

OKFOOD.ID

TAHUN 2020

AKTIVA**A. AKTIVA LANCAR**

Kas	30.000.000
Piutang	0
Persediaan:	0
Bahan Baku	24.500.000
Bahan Pembantu	0
Barang Jadi	0
Jumlah Aktiva Lancar	74.500.000

B. AKTIVA TETAP

Tanah	0
Bangunan	0
Peralatan	3.700.000
Penyusutan	0
Lain - Lain	0
Jumlah Aktiva Lancar	3.700.000
JUMLAH AKTIVA (A + B)	78.200.000

PASIVA**C. HUTANG JANGKA PENDEK**

Hutang Dagang	0
Hutang Jatuh Tempo	0
Lain - Lain	0
Jumlah Hutang Jangka Pendek	0

D. PINJAMAN JANGKA PENDEK

Pinjaman Jangka Panjang	0
Lain - Lain	0
Jumlah Pinjaman Jangka Panjang	0

E. MODAL

Modal Disetor	10.000.000
Laba Ditahan	0
Jumlah Modal	0
JUMLAH PASIVA (C + D + E)	10.000.000

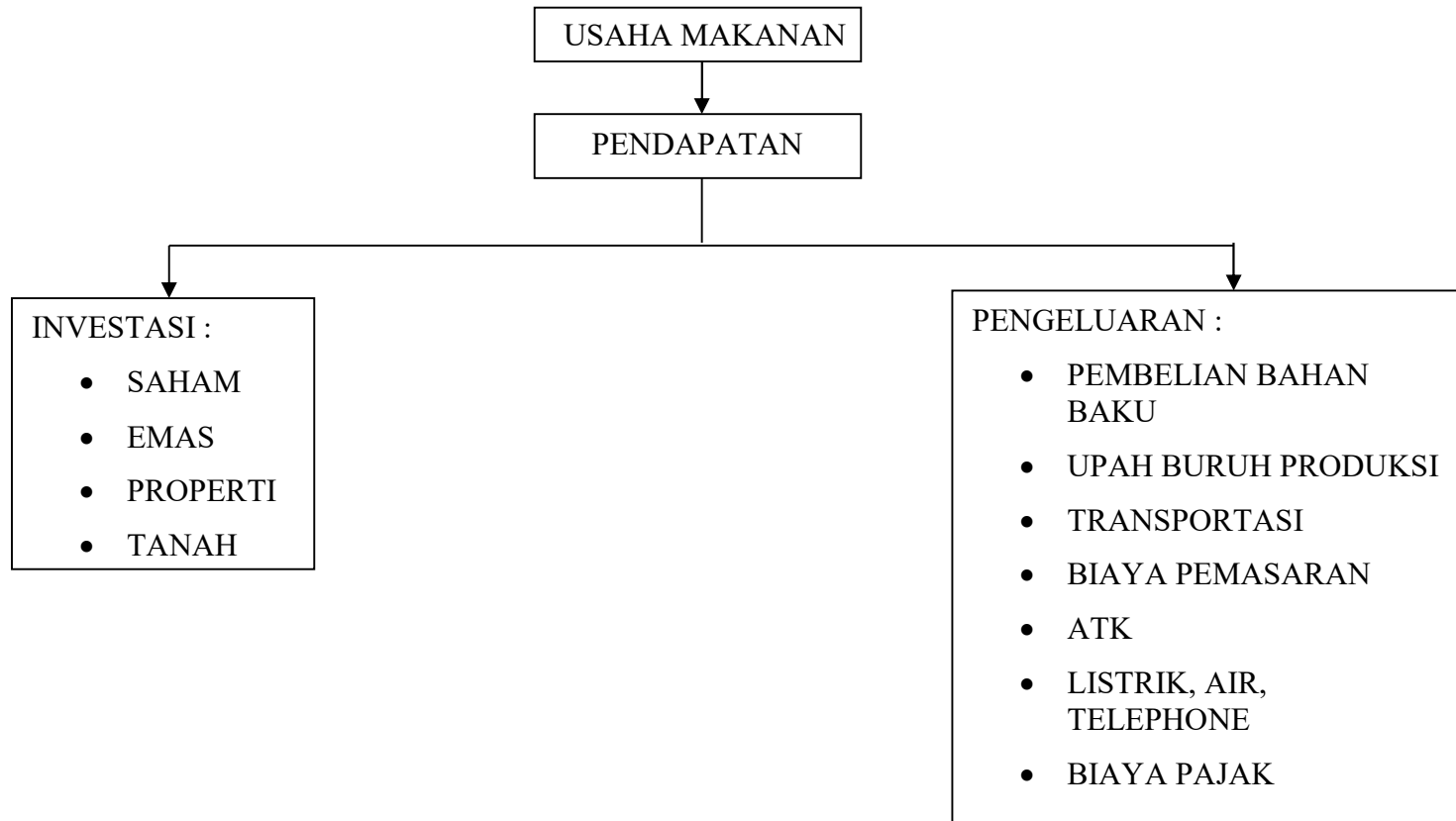
7.2 RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI

KEBUTUHAN INVESTASI	Jumlah	Harga Satuan	Total Nilai
PLANETARY MIXER	1	2.550.000	2.550.000
GAS DEEP FRYER GTA GF73	1	2.900.000	2.900.000
BLENDER PROFESONAL	1	2.750.000	2.750.000
TOTAL	3		8.200.000

¹⁾ sesuai dengan Bab 4.4 Rencana Pengembangan Produksi lihat tabel Rencana Penambahan Fasilitas dan Mesin Produksi

²⁾ sesuai dengan Bab 7.3 Tahapan Pengembangan Teknologi Informasi lihat tabel Rencana Penambahan Peralatan dan Sistem Informasi

7.3 RENCANA ARUS KAS (CASH – FLOW)



RENCANA ARUS KAS (dalam ribuan rupiah)

OKFOOD.ID
UNTUK TAHUN 2020

	Mar-01	Apr-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Aug-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dec-01
A. PENERIMAAN										
Penerimaan Penjualan	8.000.000	8.100.000	8.100.000	8.500.000	8.200.000	8.000.000	8.550.000	6.850.000	7.800.000	8.200.000
Penerimaan Pinjaman	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<i>Sub Total Penerimaan</i>	<i>8.000.000</i>	<i>8.100.000</i>	<i>8.100.000</i>	<i>8.500.000</i>	<i>8.200.000</i>	<i>8.000.000</i>	<i>8.550.000</i>	<i>6.850.000</i>	<i>7.800.000</i>	<i>8.200.000</i>
B. PENGELUARAN										
Pembelian Asset (Investasi)	0	0	0	0	0	1.500.000	0	1.000.000	0	0
Pembelian Bahan Baku	2.500.000	2.300.000	2.500.000	2.700.000	2.400.000	3.000.000	3.500.000	2.900.000	3.300.000	4.000.000
Pembelian Bahan Pembantu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Upah Buruh Produksi	300.000	300.000	300.000	300.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	700.000
Transport (Pengiriman Produk)	150.000	150.000	150.000	200.000	200.000	200.000	250.000	250.000	250.000	250.000
Biaya Produksi Lain-Lain	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gaji Pimpinan	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gaji Staf Administrasi dan Umum	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Biaya Pemeliharaan	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Biaya Pemasaran	100.000	100.000	0	0	0	100.000	0	100.000	0	0
Alat Tulis Kantor	50.000	50.000	0	0	50.000	0	50.000	0	0	50.000
Listrik, Air, Telepon	30.000	30.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	60.000
Biaya Administrasi Lain-Lain	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Angsuran Pokok	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Biaya Bunga	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Biaya Pajak	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
<i>Sub Total Pengeluaran</i>	<i>3.180.000</i>	<i>2.980.000</i>	<i>3.050.000</i>	<i>3.300.000</i>	<i>2.850.000</i>	<i>5.400.000</i>	<i>4.400.000</i>	<i>4.850.000</i>	<i>4.150.000</i>	<i>5.110.000</i>
C. SELISIH KAS	4.820.000	5.120.000	5.050.000	5.200.000	5.350.000	2.600.000	4.150.000	2.000.000	3.650.000	3.090.000
D. SALDO KAS AWAL	8.000.000	8.100.000	8.100.000	8.500.000	8.200.000	8.000.000	8.550.000	6.850.000	7.800.000	8.200.000
E. SALDO KAS AKHIR	4.820.000	5.120.000	5.050.000	5.200.000	5.850.000	2.600.000	4.150.000	2.000.000	3.650.000	3.090.000

RENCANA ARUS KAS (dalam ribuan rupiah)

OKFOOD.ID

TAHUN 2020 - 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
A. PENERIMAAN					
Penerimaan Penjualan	8.200.000	9.600.000	10.350.000	10.500.000	13.800.000
Penerimaan Pinjaman	0	0	0	0	0
<i>Sub Total Penerimaan</i>	8.200.000	9.600.000	10.350.000	10.500.000	13.800.000
B. PENGELUARAN					
Pembelian Asset (Investasi)	0	0	3.000.000	0	1.000.000
Pembelian Bahan Baku	4.000.000	4.500.000	5.000.000	7.000.000	9.000.000
Pembelian Bahan Pembantu	0	0	0	0	0
Upah Buruh Produksi	700.000	900.000	900.000	1.200.000	1.500.000
Transport (Pengiriman Produk)	250.000	400.000	500.000	700.000	800.000
Biaya Produksi Lain-Lain	0	0	0	0	0
Gaji Pimpinan	0	0	0	0	0
Gaji Staf Administrasi dan Umum	0	0	0	0	0
Biaya Pemeliharaan	0	0	0	0	0
Biaya Pemasaran	0	0	0	0	0
Alat Tulis Kantor	50.000	60.000	70.000	80.000	100.000
Listrik, Air, Telepon	60.000	80.000	100.000	150.000	200.000
Biaya Administrasi Lain-Lain	0	0	0	0	0
Angsuran Pokok	0	0	0	0	0
Biaya Bunga	0	0	0	0	0
Biaya Pajak	50.000	60.000	70.000	80.000	100.000
<i>Sub Total Pengeluaran</i>	5.110.000	6.000.000	9.645.000	9.210.000	12.700.000
C. SELISIH KAS	3.090.000	3.600.000	705.000	1.290.000	1.100.000
D. SALDO KAS AWAL	8.200.000	9.600.000	10.350.000	10.500.000	13.800.000
E. SALDO KAS AKHIR	3.090.000	3.600.000	705.000	1.290.000	1.100.000

KETERANGAN:

Nilai Penerimaan tahun pertama (2001) sama dengan jumlah Penerimaan per bulan untuk tahun pertama (2001), begitu pula dengan nilai pengeluaran. Saldo kas awal tahun pertama (2001) adalah saldo kas awal bulan pertama.

7.4 RENCANA KEBUTUHAN PINJAMAN

TOTAL NILAI KEBUTUHAN
PINJAMAN / MODAL *)

*) sesuai dengan PENERIMAAN PINJAMAN pada tabel
RENCANA ARUS KAS untuk tahun pertama Bab 8.3
Rencana Arus Kas (Cash – Flow)

TOTAL NILAI KEBUTUHAN
MODAL INVESTASI *)

*) sesuai dengan Bab 8.2 Rencana Kebutuhan Investasi

TOTAL NILAI KEBUTUHAN
MODAL KERJA *)

*) total nilai kebutuhan pinjaman / modal dikurangi total nilai kebutuhan modal investasi

7.5 RENCANA PENGEMBALIAN DANA PINJAMAN

JANGKA WAKTU
PENGEMBALIAN *)

*) sesuai dengan masa berakhirnya pembayaran angsuran pokok pada tabel RENCANA ARUS KAS Bab 8.3 Rencana Arus Kas (Cash – Flow)

MASA TENGGANG
PEMBAYARAN *)

*) sesuai dengan masa tenggang pembayaran angsuran pokok pada tabel RENCANA ARUS KAS Bab 8.3 Rencana Arus Kas (Cash – Flow)

7.6 AGUNAN YANG DIMILIKI

1. Jenis Agunan

2. Spesifikasi dan Keterangan
Lain-Lain

3. Aspek Legalitas

4. Nilai Agunan

8. ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA

8.1 DAMPAK TERHADAP MASYARAKAT SEKITAR

- Masyarakat menjadi mudah apabila akan memesan cemilan, karena bisa di antar dan bayar ditempat sisanya uang.
- Masyarakat tidak perlu jauh-jauh harus ke pusat kota
- Untuk penggunaan teknologi kita batasi agar masyarakat dapat terserap tenaga kerjanya. Sehingga teknologi tidak berdampak buruk karena mengakibatkan pengangguran masyarakat sekitar
- Tenaga kerja kita pekerjakan dari masyarakat sekitar, sehingga dapat memperdayakan masyarakat.

8.2 DAMPAK TERHADAP LINGKUNGAN

- Untuk limbah produksi kita minimalisir agar tetap terawat dan limbah yang kita hasilkan dapat kembali dimanfaatkan. Sehingga tidak mencemari lingkungan.

8.3 ANALISIS RESIKO USAHA

- Dalam usaha ini menggunakan sistem pembayaran diawal, bagi yang pesan kita terapkan membayar diawal/DP kemudian selanjutnya dibayar ditempat. Hal ini juga berfungsi apabila pemesan membatalkan maka dari piha kita meskipun mengalami resiko kerugian tidak banyak. Sehingga diusahakan tidak ada uang pinjaman ke dalam Bank.

8.4 ANTISIPASI RESIKO USAHA

- Menghindari pembeli yang melakukan hutang
- Apabila ada yang pesan namun tidak DP maka tidak akan dilayani
- Tidak menerima refund barang yang sudah di pesan kecuali cacat atau kemasan rusak

LAMPIRAN

A. ANALISIS LINGKUNGAN BISNIS

STRENGTH (KEKUATAN): sebutkan asset atau hal yang paling berharga dalam organisasi anda saat ini, berikan komentar seperlunya.	
1. PRODUK <input type="checkbox"/> Harga jual <input type="checkbox"/> Desain dan variasi produk <input type="checkbox"/> Pengemasan & label	Dalam usaha ini kita tekankan pada harga yang murah namun rasa tetap nikmat. Kemudian desain produk yang menarik dan selalu berinovasi agar tidak monoton dan menarik konsumen, serta pengemasan yang rapi dan kita buat sesuai dengan istimewa. Semisal ada event tertentu atau hari tertentu kita sesuaikan desainnya.
2. FUNGSI PEMASARAN <input type="checkbox"/> Promosi dan iklan	Dalam pemasaran kita gencarkan pada promosi dan iklan yang besar-besaran dan berbagai media social dan lainnya.
3. DISTRIBUSI DAN PERSEDIAAN <input type="checkbox"/> Ketepatan waktu pengiriman <input type="checkbox"/> Ketersediaan barang	Ketersediaan barang kita lakukan untuk produk produk yang awet dan tahan lama, meskipun tidak banyak kita usahakan selalu ada. Dan ketepatan pengiriman oleh kurir kami selalu kita prioritaskan cepat agar sampai tujuan tidak dadakan.
4. PELAYANAN PELANGGAN <input type="checkbox"/> Keramahan pelayanan	Keramahan dalam penjualan selalu kita prioritaskan agar para pelanggan suka dan tidak merasa tidak nyaman dengan pelayanan kami.
5. ORGANISASI DAN SDM <input type="checkbox"/> Tingkat keahlian khusus <input type="checkbox"/> Pengalaman kerja	Tingkat keahlian khusus kita peruntukan pada proses desain atau hal hal yang memang membutuhkan keahlian pada bidangnya atau marketing. Sedang untuk pengalaman kerja kita peruntukan bagi mereka yang terdapat pada bagian marketing, produksi, dan lain sebagainya.
6. SISTEM MANAJEMEN <input type="checkbox"/> Sistem pembukuan (akuntansi) <input type="checkbox"/> Sistem administrasi	Dalam bidang ini kita lakukan semua baik dalam akuntansi guna mengetahui jumlah atau siklus penjualannya. Dan system administrasi juga kita terapkan untuk mengetahui keluar masuk penjualan dan barang-barang yang diminati.

<p>7. PRODUKSI</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Biaya produksi <input type="checkbox"/> Fasilitas produksi <input type="checkbox"/> Penanganan limbah produksi 	<p>Biaya produksi kita tekankan yang serendahnyanya, kita carikan pemasok barang baku yang langsung dari distributornya agar mendapat harga rendah. Dan untuk fasilitas produksi kita gunakan tenaga mesin sebagainya agar mempercepat produksi dan tenaga manusia yang berpengalaman. Sedang untuk limbahnya kita minimalisir agar tidak mengganggu lingkungan dan dapat dimanfaatkan kembali.</p>
<p>8. TEKNOLOGI</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Penggunaan teknologi modern 	<p>Penggunaan teknologi modern ini guna menunjang proses produksi dan hasil produksi.</p>
<p>9. PEMANFAATAN TI</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Pemahaman manfaat TI <input type="checkbox"/> Kemampuan operator 	<p>Hal ini kita pilih tenaga ahli dan berpengalaman untuk menciptakan desain produk yang berkualitas dan pemasaran yang luas menggunakan media online dan offline.</p>
<p>10. LAIN-LAIN, SEBUTKAN:</p>	

<p>WEAKNESS (KELEMAHAN): sebutkan permasalahan utama yang timbul di dalam organisasi / perusahaan anda saat ini, berikan komentar seperlunya.</p>	
<p>1. PRODUK</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Perlengkapan (feature) tambahan 	<p>Perlengkapan yang kalah dengan para pengusaha yang sudah besar dan terkenal yang jauh lebih lengkap.</p>
<p>2. FUNGSI PEMASARAN</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Promosi dan iklan <input type="checkbox"/> Tenaga sales 	<p>Promosi dan iklan yang jauh lebih besar jangkauannya dengan toko yang jauh lebih lama berdiri dengan tenaga sales yang lebih banyak</p>
<p>3. DISTRIBUSI DAN PERSEDIAAN</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Kecepatan distribusi <input type="checkbox"/> Ketersediaan barang 	<p>2 hal ini menjadi kekuatan dari toko toko besar yang lebih banyak tersedia barangnya dan proses produksi yang cepat.</p>

4. PELAYANAN PELANGGAN <input type="checkbox"/> Keramahan pelayanan <input type="checkbox"/> Pelayanan purna jual	-
5. ORGANISASI DAN SDM <input type="checkbox"/> Wewenang dan delegasi <input type="checkbox"/> Rekrutmen dan penempatan <input type="checkbox"/> Tingkat keahlian khusus <input type="checkbox"/> Tingkat pendidikan <input type="checkbox"/> Pengalaman kerja <input type="checkbox"/> Jumlah tenaga kerja	Dalam toko yang sang sudah besar tentu managerial organisasi SDM sudah sangat mapan dan tertata rapi, baik penempatan, rekrutmen dan lainnya.
6. SISTEM MANAJEMEN <input type="checkbox"/> Sistem pembukuan (akuntansi) <input type="checkbox"/> Sistem administrasi	-
7. PRODUKSI <input type="checkbox"/> Biaya produksi <input type="checkbox"/> Perencanaan produksi <input type="checkbox"/> Kapasitas produksi <input type="checkbox"/> Kemampuan pemenuhan order <input type="checkbox"/> Fasilitas produksi <input type="checkbox"/> Penanganan limbah produksi	Dalam hal produksi tentu ada kelemananya dengan toko yang sudah berdiri lama banyak pelanggan dan berbagai fasilitas yang dimiliki. Begitupun dengan pemenuhan order pelanggan dan lainnya.
8. TEKNOLOGI <input type="checkbox"/> Penggunaan teknologi modern	Dalam hal teknologi tentu toko yang sudah besar banyak menggunakan teknologi canggih demi memperlancar produksi dan pengembangan usaha lainnya.
9. PEMANFAATAN TI <input type="checkbox"/> Pemahaman manfaat TI <input type="checkbox"/> Ketersediaan perangkat keras <input type="checkbox"/> Ketersediaan perangkat lunak <input type="checkbox"/> Kemampuan operator	Begitupula dengan pemanfaatan TI pasti uga lebih memadai, terampil dan terstruktur.
10. LAIN-LAIN, SEBUTKAN:	

OPPORTUNITIES (PELUANG): sebutkan kesempatan atau peluang yang datang dari luar organisasi yang mungkin dapat diraih oleh organisasi anda saat ini, berikan komentar seperlunya.	
1. PERSAINGAN <input type="checkbox"/> Persaingan untuk usaha sejenis	Untuk persaingan usaha sejenis memang cukup banyak, namun di daerah saya belum ada sehingga ini menjadi peluang untuk usaha saya maju.
2. PEMODALAN <input type="checkbox"/> Hubungan dengan lembaga keuangan (perbankan) <input type="checkbox"/> Kemudahan mendapatkan pinjaman <input type="checkbox"/> Tingkat suku bunga kredit	-
3. KEBIJAKAN PEMERINTAH <input type="checkbox"/> Perijinan dan birokrasi <input type="checkbox"/> Peraturan pemerintah <input type="checkbox"/> Perpajakan <input type="checkbox"/> Kemudahan pengurusan ekspor <input type="checkbox"/> Kebijakan fiskal	-
4. PELUANG PASAR <input type="checkbox"/> Akses dan informasi pasar <input type="checkbox"/> Permintaan pasar <input type="checkbox"/> Perilaku pasar	Dalam hal ini peluang pasar di daerah saya sangat banyak dan belum ada pesaing yang sangat menonjol sehingga kemungkinan besar dapat dikendalikan.
5. PROTEKSI PASAR EKSPORT <input type="checkbox"/> Proteksi pasar ekspor	-
6. KEMAJUAN TEKNOLOGI <input type="checkbox"/> Perkembangan teknologi produksi <input type="checkbox"/> Perkembangan TI	Dalam hal ini sangat menunjang peluang bisnis saya sehingga dapat dipasarkan lebih luas target pasarnya. Dengan pemanfaatan teknologi informasi yang baik.
7. TENAGA KERJA <input type="checkbox"/> Ketersediaan tenaga kerja sesuai kebutuhan <input type="checkbox"/> Serikat pekerja	-
8. BAHAN BAKU <input type="checkbox"/> Mutu bahan baku <input type="checkbox"/> Ketersediaan bahan baku	Dengan mutu bahan baku yang tinggi dan kualitas yang mendukung serta ketersediaan yang mudah sehingga dapat memperkuat produksi usaha saya untuk terus berkembang

9. MASYARAKAT SEKITAR <input type="checkbox"/> Sikap masyarakat terhadap produk	Sikap masyarakat terhadap produk saya sangatlah welcome atau banyak peminatnya dan tertarik sehingga kemungkinan banyak pembeli dan pelanggan sangatlah besar.
10. KONDISI PEREKONOMIAN <input type="checkbox"/> Kondisi perekonomian dan perbankan (keuangan) <input type="checkbox"/> Tingkat suku bunga deposito	-
11. LAIN-LAIN, SEBUTKAN:	

THREATS (HAMBATAN): sebutkan ancaman atau hambatan yang datang dari luar organisasi yang mungkin dapat diraih oleh organisasi anda saat ini, berikan komentar seperlunya.

1. PERSAINGAN <input type="checkbox"/> Persaingan untuk usaha sejenis <input type="checkbox"/> Persaingan untuk produk substitusi <input type="checkbox"/> Produk import	Hambatannya adalah dengan adanya pesaing yang jauh lebih besar dan lebih dulu berdiri
2. PEMODALAN <input type="checkbox"/> Hubungan dengan lembaga keuangan (perbankan) <input type="checkbox"/> Kemudahan mendapatkan pinjaman <input type="checkbox"/> Tingkat suku bunga kredit	-
3. KEBIJAKAN PEMERINTAH <input type="checkbox"/> Perijinan dan birokrasi <input type="checkbox"/> Peraturan pemerintah <input type="checkbox"/> Perpajakan <input type="checkbox"/> Kemudahan pengurusan ekspor <input type="checkbox"/> Kebijakan fiskal	-
4. PELUANG PASAR <input type="checkbox"/> Akses dan informasi pasar <input type="checkbox"/> Permintaan pasar <input type="checkbox"/> Perilaku pasar	Hambatan dalam peluang pasar adalah dengan adanya produk sejenis yang lebih dahulu sudah laku dipasaran.

5. PROTEKSI PASAR EKSPORT <input type="checkbox"/> Proteksi pasar ekspor	-
6. KEMAJUAN TEKNOLOGI <input type="checkbox"/> Perkembangan teknologi produksi <input type="checkbox"/> Perkembangan TI	-
7. TENAGA KERJA <input type="checkbox"/> Ketersediaan tenaga kerja sesuai kebutuhan <input type="checkbox"/> Serikat pekerja	Dalam hal tenaga kerja pasti ada hambatan, karena usaha ini masih baru sehingga tenaga kerja masih terbatas atau belum ada sehingga produksi pun terbatas, berbeda dengan pengusaha yang telah besar.
8. BAHAN BAKU <input type="checkbox"/> Mutu bahan baku <input type="checkbox"/> Fluktuasi harga bahan baku <input type="checkbox"/> Ketersediaan bahan baku	Begitupun bahan baku, bagi pengusaha awal masih sulit mendapatkan bahan baku yang murah dengan harga langsung dari distributor karena pembelian pun juga belum pembelian besar.
9. MASYARAKAT SEKITAR <input type="checkbox"/> Tuntutan lembaga konsumen <input type="checkbox"/> Sikap masyarakat terhadap produk	Belum banyak masyarakat yang tahu atau dikenal masyarakat karena produk baru.
10. KONDISI PEREKONOMIAN <input type="checkbox"/> Kondisi perekonomian dan perbankan (keuangan) <input type="checkbox"/> Tingkat suku bunga deposito	-
11. LAIN-LAIN, SEBUTKAN:	

B. KELENGKAPAN PERIJINAN

FORMULIR PERMOHONAN SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP KECI/MENENGAH/BESAR)

Nomor : 275/SIUP/I/XVII

Kepada Bupati Kediri

Cq. Kepala Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Kabupaten Kediri

- | | | |
|------|--|--|
| I. | Maksud Permohonan Izin | : Memperoleh SIUP |
| II. | Identitas Perusahaan | |
| | 1. Nama Perusahaan | : OKFOOD.ID |
| | 2. Bentuk Perusahaan | : UKMK |
| | 3. Merek | : OKFOOD.ID |
| | 4. Alamat Perusahaan | |
| | Lokasi Perusahaan | : Jalan Merapi, No. 26
Dusun Jarak Lor – RT/RW 1/1
Desa Jarak – Plosoklaten – Kab.Kediri |
| | Nomor Telephone/Fax | : 081615660481 |
| | 5. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) : | - |
| III. | Identitas Pemilik/Direktur Utama/Penanggung Jawab Perusahaan | |
| | 1. Nama Lengkap | : Okta Sugi Astuti |
| | 2. Tempat/Tanggal Lahir | : Kediri, 08 Oktober 1997 |
| | 3. Alamat Rumah | : Jalan Merapi, No. 26
Dusun Jarak Lor – RT/RW 1/1
Desa Jarak – Plosoklaten – Kab.Kediri |
| | 4. Nomor Telephone/Fax | : 081615660481 |
| | 5. Istri/Suami | |
| | a. Nama | : - |
| | b. Kewarganegaraan | : Indonesia |
| IV. | Modal Disetor dan Kekayaan Bersih | : Rp 500.000,- (Netto) |
| V. | Kegiatan Usaha | |
| | 1. Kelembagaan | : - |
| | 2. Bidang Usaha (sesuai KLUI) | : Makanan |
| | 3. Jenis Barang/Jasa Dagangan Utama | : Makanan (Cemilan) |

Kediri, 3 Maret 2019
Pimpinan Perusahaan,

(Okta Sugi Astuti)

C. PETA LOKASI

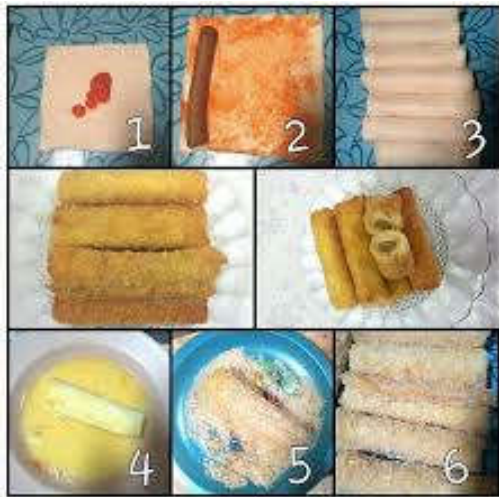


**LOKASI BERADA DI : JALAN MERAPI NO 26 (SEBELAH CV. JARAK AGUNG)
DUSUN JARAK LOR
RT/RW 01/01 - DESA JARAK,
KEC. PLOSOKLATEN. KAB. KEDIRI – JAWA TIMUR**

D. FOTO PRODUK



E. DOKUMENTASI PRODUKSI



1. Pipihkan roti tawar hingga tipis
2. Letakkan isian (kali ini saya pakai sosis) diatas roti
3. Tambahkan mayonais dan saos
4. Gulung roti hingga menutupi isi
5. Masukkan kedalam tepung bumbu
6. Letakkan diatas tepung panir dan balut hingga adonan roti tidak terlihat
7. Masukkan kedalam minyak goreng yang sudah panas
8. Goreng dengan api sedang, hingga berwarna kuning keemasan
9. Angkat setelah warna keemasan
10. Tiriskan, sajikan selagi hangat dan krispy.
11. Bisa tambahkan saos dan cabe sebagai pelengkap bagi yang suka pedas.