

## CHI&PANG FAMILY



### CONTACT US :

ALAMAT : **Jl. H. Amil Abas No. 56 Jaticempaka, Pondok Gede, Kota Bekasi, Jawa Barat.**

No . HP : **0856-9473-3924**

Instagram : **@Chi.pang\_family**

# **BAB 1**

## **OVERVIEW**

### **1.1 Business Background**

Awal mula terbentuknya nama produk kami yaitu Chi & Pang Family berasal dari kami yang sangat menyukai makanan khas Cina dan Jepang dari situ kami mulai berfikir untuk membuat suatu bisnis makanan dan terciptalah nama produk kami yaitu “Chi” singkatan dari nama negara China dan “Pang” singkatan dari nama negara Jepang dan “Family” yang berarti produk ini dibuat dengan rasa kekeluargaan yang sangat dekat.

Di saat awal merintis kami mengeluarkan dua produk makanan Dimsum yang berasal dari China dan Okonomiyaki dan juga minuman menyegarkan yaitu Lemon Tea. Alasan kami memilih produk tersebut karena produk-produk tersebut adalah produk yang sangat khas dengan negara China dan Jepang dan juga kami sebagai bagian dari orang yang sangat menyukai makanan - makanan China dan Jepang ingin membuat para orang awam merasakan makanan khas China dan Jepang dengan cita rasa yang unik yang mungkin sangat berbeda dari makanan khas Indonesia

### **1.2 Vision & Mission Statement**

#### **1.2.1 Visi**

Ingin memperkenalkan produk makanan khas luar Indonesia yang mempunyai rasa yang enak dan menarik dan juga cita rasa yang berbeda dari makanan khas Indonesia

#### **1.2.2 Misi**

- A. Menyediakan makanan yang bergizi dan berkualitas
- B. Memberikan pelayanan terbaik dan selalu berusaha memberikan kepuasan kepada pelanggan
- C. Memaksimalkan standar nilai ekonomi

### **1.3 Product Description**

#### **A. Dimsum**



Produk yang kami buat ini dibuat dengan bahan-bahan diantaranya : daging ayam dan sayuran yang bergizi dan bermutu.

### **B. Okonomiyaki**



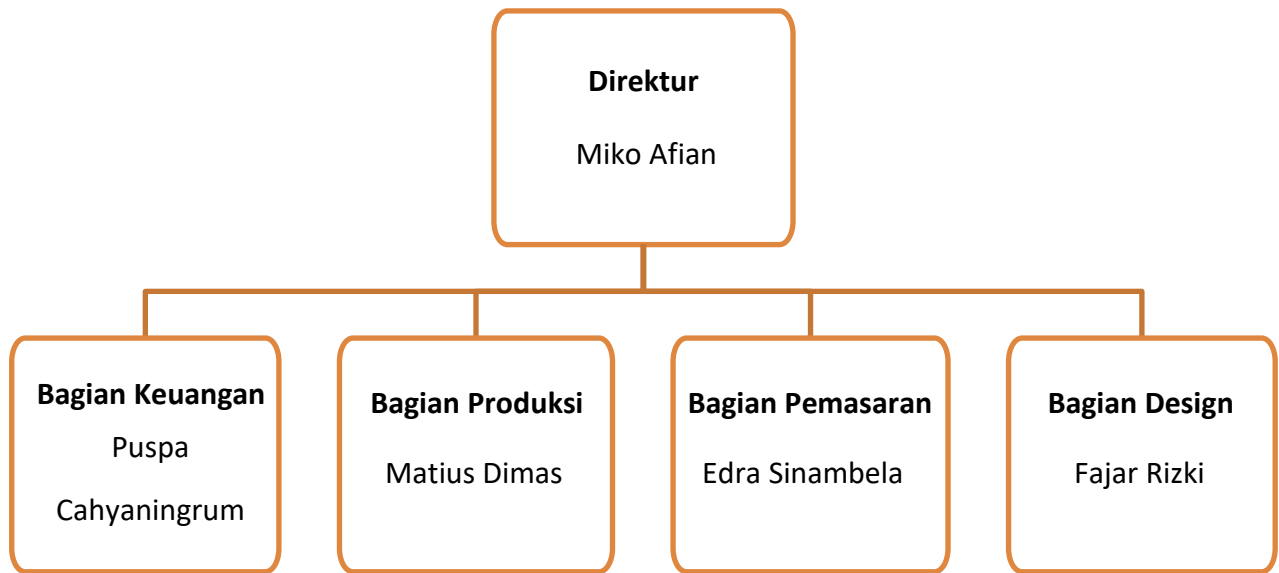
Makanan yang di buat dengan bahan-bahan: telur, kol, dan saus asam manis, dan makanan ini mengandung gizi yang tinggi

### **C. Lemon Tea**



Minuman manis dan asam yang menimbulkan kesegaran yang baik buat tubuh.

## 1.4 Organization Structure



### 1. **Direktur**

Melakukan pemantauan, evaluasi dan bertanggung jawab dari hasil kerja para karyawan

### 2. **Bagian keuangan**

Melakukan perhitungan modal ,pengeluaran ,pemasukan , evaluasi dan pendaptan agar tidak terjadi kesalahan yang dapat menyebabkan kerugian perusahaan

### 3. **Bagian Produksi**

Bertugas melakukan proses produksi agar stock tetap aman dan terpenuhinya permintaan pelanggan

### 4. **Bagian Pemasaran**

Bertugas memasarkan produk ke masyarakat dan media social

### 5. **Bagian Desain**

Bertugas mendesain iklan ,poster,banner dan menu agar menarik pelanggan

## BAB II

### LAYOUT BUSINESS MODEL CANVAS

Nama Bisnis : Chi&Pang Family		Dirancang oleh : Tim Chi&Pang Family		
Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
1. Pasar penyedia bahan baku 2. Toko Plastik 3. Toko Sticker 4. Frozen Food	1. Memproduksi makanan dan minuman 2. Membuat promo dan pemasaran produk 3. Memberikan pelayanan terbaik kepada Customer	1. Dimsum, dibuat dengan bahan yang berkualitas rasa yang unik. 2. Okonomiyaki, Makanan yang mengandung protein yang membuat tubuh sehat 3. Lemon Tea, Minuman segar yang diolah dengan lemon pilihan yang berkualitas	1. Mengadakan diskon di event-event tertentu yang bertujuan untuk menarik pelanggan	1. Pelajar 2. Mahasiswa 3. Masyarakat sekitar
	Key Resources		Channels	
	1. Sumber daya manusia yang kompeten 2. Memberikan varian inovasi baru pada menu yang sudah ada 3. Peralatan dan perlengkapan sesuai yang dibutuhkan		1. Sosial media 2. Banner 3. Orang-orang sekitar	
Cost Structure		Revenues Streams		
1. Biaya peralatan dan perlengkapan 2. Biaya bahan baku 3. Biaya promosi 4. Biaya gaji 5. Biaya Tranportasi 6. Biaya lain-lain		1. Hasil penjualan produk 2. Modal sendiri 3. Promo-promo event tertentu		

### **1. Key partners**

Kami bekerja sama dengan penjual sayur, toko frozen food, toko plastik, dan toko stiker.

### **2. Key activities**

Aktivitas yang kami lakukan adalah memproduksi makanan dan minuman yang terinspirasi dari makanan jepang dan china yaitu okonomiyaki dan dimsum, membuat promo dan memasarkan produk kami, dan memberikan pelayanan terbaik kepada customer.

### **3. Key resources**

Sumber daya yang kita miliki adalah manusia yang kompeten, memberikan varian inovasi baru pada menu yang sudah ada, dan peralatan dan perlengkapan sesuai yang dibutuhkan.

### **4. Value proposition**

Nilai tambah yang diberikan kepada para customer adalah menawarkan hal yang baru ataupun modifikasi dari produk yang sudah berada dipasaran.

Contoh:

1. Dimsum, dibuat dengan bahan yang berkualitas sehingga mempunyai rasa yang lezat.
2. Okonomiyaki, jarang ada orang yang mengetahui makanan asal jepang ini membuat orang penasaran dengan rasanya. Kedepannya akan ada varian baru yang bermunculan
3. Es lemon, minuman manis dan asam yang cocok dipadukan dengan makanan apapun.

### **5. Customer relationship**

Mengadakan diskon di event-event tertentu yang bertujuan menarik pelanggan.

### **6. Channels**

Media promosi yang kami gunakan dengan memasang di media sosial seperti instagram, twitter ataupun tiktok, selain itu kami akan menggunakan banner saat berjualan langsung, dan memasarkan kepada orang-orang sekitar.

### **7. Customer segments**

Kami mempunyai target pemasaran yang meliputi pelajar, mahasiswa/mahasiswi, dan masyarakat sekitar.

### **8. Cost structure**

Menjelaskan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan bisnis kami.

#### **1. Biaya peralatan dan perlengkapan**

Biaya untuk alat-alat yang dibutuhkan untuk membeli harta atau peralatan yang tidak akan habis nilai jualnya, tetapi akan mengalami penyusutan setiap tahunnya.

#### **2. Biaya bahan baku**

Biaya yang dibutuhkan dan digunakan untuk membuat produk.

#### **3. Biaya promosi**

Biaya yang dibutuhkan untuk pembuatan stiker, brosur, banner, dan lainnya untuk mendukung pemasaran produk.

**4. Biaya gaji**

Biaya yang diberikan kepada karyawan yang telah melaksanakan kewajiban kerja.

**5. Biaya transportasi**

Biaya yang dikeluarkan untuk melakukan transportasi.

**6. Biaya lain-lain**

Biaya yang tidak tercantum dalam salah satu perkiraan yang terdapat dalam suatu transaksi.

**9. Revenues streams**

Sumber yang turut menambah pendapatan perusahaan meliputi hasil dari penjualan produk, modal sendiri, dan promo event tertentu.

### BAB III

#### LAYOUT BUSINESS PLAN

##### 3.1 Business Preparation Budgets

Modal awal untuk mendirikan usaha kuliner ini diambil dari masing-masing anggota. Sehubungan dengan kondisi pandemi seperti ini, maka kami menetapkan iuran dari setiap anggota sebesar Rp 220.000.

No.	Nama Anggota	Jumlah
1.	Miko Afian	Rp. 220.000
2.	Puspa Cahyaningrum	Rp. 220.000
3.	Matius Dimas	Rp. 220.000
4.	Edra Sinambela	Rp. 220.000
5.	Fajar Rizki	Rp. 220.000
<b>TOTAL</b>		<b>Rp . 1.100.000</b>

Dalam usaha kuliner ini, kami memiliki modal awal sebesar Rp. 1.100.000. Sementara itu, untuk anggaran biaya persiapan yang kami butuhkan dalam mendirikan usaha ini adalah sebagai berikut :

##### FIXED COST (FC)

Keterangan	Jumlah
Pembelian Peralatan	Rp. 287.000
<b>Total</b>	<b>Rp. 287.000</b>

##### VARIABLE COST (VC)

Keterangan	Jumlah
Biaya Pembuatan Okonomiyaki	Rp. 215.000
Biaya Dimsum	Rp. 250.000
Biaya Pembuatan Es Lemon Tea	Rp. 120.000
Biaya X – BANNER	Rp. 65.000
Biaya Bahan Baku Pembantu	Rp. 110.000
<b>Total</b>	<b>Rp. 760.000</b>



Dengan demikian dari modal awal 1.100.000 akan digunakan untuk biaya bahan baku dan biaya keperluan lainnya dalam proses pembuaan produk kami sebesar rp. 1.047.000. adapun sisa modal sebesar 53.000 akan kami jadikan sebagai simpanan usaha kami dan akan digunakaan sewaktu waktu apabila terdapat keperluan mendadak.

### 3.2 Business Execution Budgets

No.	Keterangan Bahan Baku	Jumlah	Harga
<b>Bahan Baku</b>			
1.	Sayur Kol	1 Kg	Rp. 25.000
2.	Daun Bawang	4 Ikat	Rp. 10.000
3.	Saus Okonomiyaki	1 Kg	Rp. 25.000
4.	Katsuboshi	300 Gr	Rp. 40.000
5.	Dashi	100 Gr	Rp. 15.000
6.	Tepung Instan	1 Kg	Rp. 30.000
7.	Mayones	1000 ml	Rp. 20.000
8.	Minyak	1 Liter	Rp. 25.000
9.	Telur	1 Kg	Rp. 25.000
10.	Dimsum Frozen	100 pcs	Rp. 225.000
11.	Saus Dimsum	300 ml	Rp. 25.000
12.	Bubuk Teh Lemon	1 Pack	Rp. 55.000
13.	Lemon	1 Kg	Rp. 60.000
14.	Es Batu	2 pcs	Rp. 5.000
<b>Bahan Baku Pembantu</b>			
15.	Gas 3 Kg	1 Tabung	Rp. 22.000
16.	Kompor	1 Unit	Rp. 150.000
17.	Wajan Penggorengan	1 Unit	Rp. 35.000
18.	Kukusan	1 Unit	Rp. 40.000
19.	Biaya Transportasi	-	Rp. 20.000
20.	Spatula	1 Unit	Rp. 15.000
21.	Capitan	1 Unit	Rp. 25.000

<b>Packaging</b>			
22.	Sticker	100 Pcs	Rp. 10.000
23.	Garpu Plastik	1 Pack	Rp. 5.000
24.	Sumpit	2 Pack	Rp. 15.000
25.	Gelas Plastik	1 Pack	Rp. 15.000
26.	Cup Dimsum	2 Pack	Rp. 20.000
27.	Cup Okonomiyaki	2 Pack	Rp.. 20.000
28.	Tutup Gelas Plastik	1 Pack	Rp. 5.000
<b>Biaya Lain</b>			
29.	X – BANNER	1 Unit	Rp. 65.000
<b>Total Biaya Produksi</b>			<b>Rp. 1.047.000</b>

**Penetapan Harga Jual :**

1. Okonomiyaki = Rp. 8.000
2. Dimsum = Rp. 14.000 / 3 pcs
3. Es lemon tea = Rp. 7.000

**3.3 Break Event Point**

**A. Harga Pokok Okonomiyaki**

Harga Pokok = Modal : Unit Produksi  
= Rp. 215.000 : 50 pcs  
= Rp. 4.300

Perkiraan Laba/Keuntungan

Laba yang diinginkan 80%

= 80% x Rp. 4.300

= Rp. 3.440

Harga Jual = Rp. 3.440 + Rp. 4.300

= Rp. 7.740 → dibulatkan menjadi Rp. 8.000

**Besarnya Keuntungan = Rp. 8.000 x 50 pcs**

**= Rp. 400.000**

Kapasitas produksi 50 unit

Harga jual 8.000

Maka total penjualan= 8.000 x 50= 400.000

FC / unit = Rp. 287.000 / 50 = 5.740

VC / unit = Rp. 215.000 / 50 = 4.300

$$\begin{aligned}\text{BEP (unit)} &= \frac{\text{FC}}{\text{Price} - \text{VC / unit}} = \frac{\text{Rp. 287.000}}{\text{Rp. 8.000} - \text{4.300}} \\ &= 77 \text{ unit}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC}} = \frac{\text{Rp. 287.000}}{1 - \text{Rp. 4.300}} \\ &= \frac{\text{Rp. 287.000}}{\text{P}} = \text{Rp. 8.000} \\ &= \text{Rp. 620.000}\end{aligned}$$

## B. Harga Pokok Dimsum

Harga Pokok = Modal : Unit Produksi

= Rp. 250.000 : 33 pcs

= Rp. 7.576

Perkiraan Laba/Keuntungan

Laba yang diinginkan 80%

= 80% x Rp. 7.576

= Rp. 6.060

Harga Jual = Rp. 6.060 + Rp. 7.576

= Rp. 13. 636 → dibulatkan menjadi Rp. 14.000

**Besarnya Keuntungan = Rp. 14.000 x 33 pcs**

**= Rp. 462.000**

Kapasitas produksi 33 unit

Harga jual 14.000/3pcs

Maka total penjualan= 14.000 x 33 = 462.000

FC / unit = Rp. 287.000 / 33 = 8.700

VC / unit = Rp. 250.000 / 33 = 7.500

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{FC}}{\text{Price} - \text{VC / unit}} = \frac{\text{Rp. 287.000}}{\text{Rp. 14.000} - 7.500} \\ &= 44 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC}} = \frac{\text{Rp. 287.000}}{1 - \text{Rp. 7.500}} \\ &= \frac{\text{P}}{\text{Rp. 14.000}} \\ &= \text{Rp. 618.500} \end{aligned}$$

### C. Harga Pokok Lemon Tea

Harga Pokok = Modal : Unit Produksi

= Rp. 120.000 : 35 cups

= Rp. 3.428

Perkiraan Laba/Keuntungan

Laba yang diinginkan 80%

= 80% x Rp. 3.428

= Rp. 2.743

Harga Jual = Rp. 2.743 + Rp. 3.428

= Rp. 6.171 → dibulatkan menjadi Rp. 7.000

**Besarnya Keuntungan = Rp. 7.000 x 35 cups**

**= Rp. 245.000**

Kapasitas produksi 35 unit

Harga jual 7.000

Maka total penjualan= 7.000 x 35 = 245.000

FC / unit = Rp. 287.000 / 35 = 8.200

$$VC / \text{unit} = \text{Rp. } 120.000 / 35 = 3.500$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{FC}}{\text{Price} - \text{VC} / \text{unit}} = \frac{\text{Rp. } 287.000}{\text{Rp. } 7.000 - 3.500} \\ &= 82 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC}} = \frac{\text{Rp. } 287.000}{1 - \text{Rp. } 3.500} \\ &= \text{Rp. } 574.000 \end{aligned}$$

### 3.4 Profit Revenue Sharing

#### 3.5.1 Perhitungan Keuntungan Okonomiyaki

##### Bahan Baku

Keterangan	Jumlah	Harga
Kol	1 kg	25.000
Daun bawang	2 Ikat	10.000
Dashi	100g	15.000
Tepung instan	1 kg	30.000
Saus okonomiyaki	1kg	25.000
Mayones	1kg	20.000
Minyak	1 liter	25.000
Katsuboshi	250gr	40.000
Telur	1 kg	25.000
<b>Total</b>		<b>215.000</b>

**Bahan Baku Pembantu**

Keterangan	Jumlah	Harga
<b>Bahan Baku Pembantu</b>		
Wajan Penggorengan	1 Unit	35.000
Kompor	1 Unit	150.000
Gas 3 Kg	1 Unit	22.000
Spatula	1 Unit	15.000
<b>Packaging</b>		
Cup Okonomiyaki	2 Pack	20.000
Sumpit	2 Pack	15.000
Stiker	100 pcs	10.000
<b>Biaya Lain</b>		
X - BAANNER	1 Unit	65.000
<b>TOTAL</b>		<b>342.000</b>

Jadi, total modal yang diperlukan adalah sebesar Rp. 215.000

Perkiraan modal :

Modal Rp.215.000 mampu memproduksi 50 pcs

$$\begin{aligned}\text{Harga Pokok Okonomiyaki} &= 215.000 : 50 \text{ pcs} \\ &= 4.300\end{aligned}$$

Perkiraan Laba / Keuntungan :

Laba yang inginkan 80%

$$\begin{aligned}&= 80\% \times 4.300 \\ &= 3.440\end{aligned}$$

$$\text{Harga Jual} = 3.440 + 4.300$$

$$= 7.740 \text{ dibulatkan } 8.000$$

**Target :**

$$\begin{aligned}\text{A. Target perhari} &= 8.000 \times 50 \text{ pcs} \\ &= 400.000\end{aligned}$$

B. Target perbulan = 400.000x 30 hari  
= 12. 000.000

C. Target pertahun = 12.000.000 x 12 bulan  
= 144.000.000

### 3.5.2 Perhitungan Keuntungan Dimsum

#### Bahan Baku

Keterangan	Jumlah	Harga
Dimsum frozen	100 pcs	225.000
Saus dimsum	300 ml	25.000
<b>Total</b>		<b>250.000</b>

#### Bahan Baku Pembantu

Keterangan	Jumlah	Harga
<b>Bahan Baku Pembantu</b>		
Kukusan	1 Unit	40.000
Kompor	1 Unit	150.000
Gas 3 Kg	1 Unit	22.000
Capitan	1 Unit	25.000
<b>Packaging</b>		
Cup Dimsum	2 Pack	20.000
Garpu Plastik	1 Pack	5.000
Stiker	100 pcs	10.000
<b>Biaya Lain</b>		
X – BANNER	1 Unit	65.000
<b>TOTAL</b>		<b>337.000</b>

Jadi, total modal yang dibutuhkan adalah sebesar Rp. 250.000

Perkiraan modal :

Modal 250.000 mampu memproduksi sebanyak 33 pcs dengan budle 3pcs setiap penjualan

$$\begin{aligned}\text{Harga pokok dimsum} &= 250.000 : 33\text{pcs} \\ &= 7.576\end{aligned}$$

Perhitungan laba/ keuntungan:

Laba yang inginkan 80%

$$= 80\% \times 7.576$$

$$= 6.060$$

$$\text{Harga Jual} = 6.060 + 7.576$$

$$= 13.636 \text{ dibulatkan } 14.000$$

**Target :**

$$\begin{aligned}\text{A. Per hari} &= \text{Rp. } 14.000 \times 33 \text{ pcs} \\ &= \text{Rp. } 462.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{B. Per bulan} &= \text{Rp. } 462.00 \times 30 \text{ hari} \\ &= \text{Rp. } 13.860.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{C. Per tahun} &= \text{Rp. } 13.860.000 \times 12 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp. } 166.320.000\end{aligned}$$

### 3.5.3 Perhitungan Keuntungan Lemon Tea

#### Bahan Baku

Keterangan	Jumlah	Harga
Lemon tea bubuk	1 pack	55.000
Lemon	1kg	60.000
Es batu	2 pcs	5.000
<b>Total</b>		<b>120.000</b>

#### Bahan Baku Pembantu

Keterangan	Jumlah	Harga
<b>Packaging</b>		
Gelas Plastik	1 Pack	15.000
Tutup Gelas Plastik	1 Pack	5.000



Stiker	100 pcs	10.000
<b>Biaya Lain</b>		
X – BANNER	1 Unit	65.000
<b>TOTAL</b>		<b>95.000</b>

Jadi, total modal yang dibutuhkan adalah sebesar Rp. 120.000

Perkiraan permodalan :

Modal Rp. 120.000 mampu produksi sebanyak 35 cups

Harga pokok Lemon Tea =  $\text{Rp. 120.000} : 35\text{cups}$

= Rp. 3.428

Perkiraan Laba / Keuntungan

Laba yang inginkan 80%

=  $80\% \times \text{Rp. 3.428}$

= Rp. 2.743

**Harga jual** =  $2.743 + 3.42$

= 6.171 dibulatkan 7.000

**Target :**

A. Per hari =  $\text{Rp. 7.000} \times 35 \text{ cups}$

= Rp. 245,000

B. Per bulan =  $\text{Rp. 245,000} \times 30 \text{ hari}$

= Rp. 7.350.000

C. Per tahun =  $\text{Rp. 7.350.000} \times 12 \text{ bulan}$

= Rp. 88.200.000

Maka Harga pokok Penjualan dan harga jual adalah sebagai berikut :

**HPP**

Okonomiyaki = Rp. 215.000

Dimsum = Rp. 250.000

Lemon Tea = Rp. 120.000 +  

---

= Rp. 585.000

**Harga jual**

Okonomiyaki = Rp. 400.000

Dimsum = Rp. 462.000

Lemon Tea = Rp. 245.000 +  

---

= Rp. 1.107.000

Laba kotor = Harga jual - HPP  
= Rp. 1.107.000 – Rp. 585.000  
= Rp. 522.000

Laba bersih = Laba Kotor – Biaya Lain-Lain  
= Rp. 522.000 – Rp. 65.000  
= Rp. 457.000

## **BAB IV**

### **CLOSER**

Seperti yang kita tahu, Dimsum dan Okonomiyaki sudah mendunia seperti di Malaysia, dan Singapura. Kami juga berharap makanan ini bisa populer di Indonesia karena terkenal dengan harga yang cukup murah, mudah dibuat oleh siapapun dan tentunya makanan ini bisa mengenyangkan. Usaha ini diharapkan membawa dampak yang baik untuk berbagai pihak.

Keberhasilan suatu usaha tidak luput dari implementasi strategi-strategi yang telah kami susun. Untuk itu, kami membutuhkan kesiapan dan ketepatan dalam mengimplementasikan strategi tersebut. Saran dan masukan dari berbagai pihak sangat kami butuhkan demi tercapainya tujuan usaha kami.

## LAMPIRAN

### 1. LOGO



### 2. BROSUR



### 3. X- BANNER



### 4. DAFTAR MENU

