**PROPOSAL**

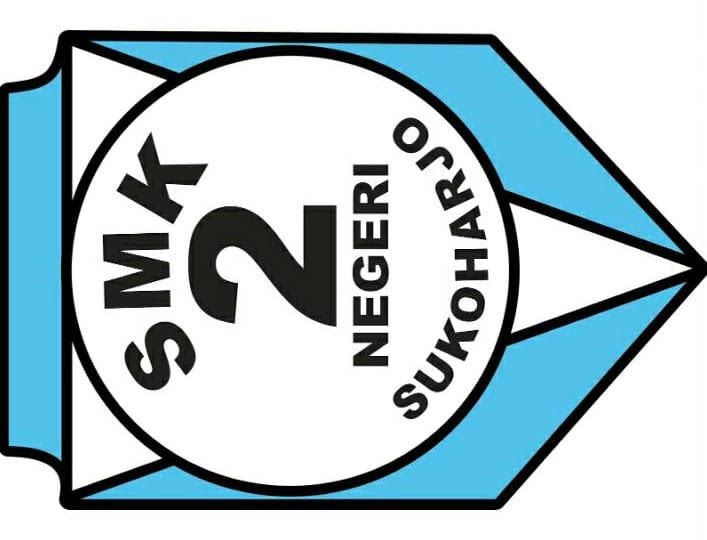
**PENDIRIAN HOME INDUSTRY CV. LABIRITH**

Tugas ini disusun untuk memenuhi tugas mata pelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan

Semester 1 Tahun Pelajaran 2024-2025

Guru Pembimbing:

Bapak.Sunardi, S.Pd.,M.Pd

  
  
  
  
  
Disusun oleh :

ERNAWATI SUSILOWATI

NO ABSEN: 01

KELAS : XI TM A

SMK NEGERI 2 SUKOHARJO

BEGAJAH, SUKOHARJO TELP./FAX.(0271)591588 Kode Pos 57515E-mail : [smknegeri2sukoharjo@yahoo.co.id](mailto:smknegeri2sukoharjo@yahoo.co.id)

**BAB 1**

**PENDAHULUAN**

**A.LATAR BELAKANG PEMBUATAN PROPOSAL USAHA**

Proposal usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan untuk mengembangkan semua unsur yang relevan,sehingga orang luas tertarik untuk menjalin kerjasama. Dalam pembuatan proposal ini ada dua aspek alasan yang penting yaitu :

Alasan Edukasi : Proposal ini bertujuan untuk mengukur kemampuan siswa untuk berwirausaha. Alasan Bisnis : Merupakan persyaratan wirausahawan sebagai pemilik dan pemegang inisiatif dalam membuka usaha. Mengundang orang orang yang potensial untuk bergabung dan bekerja sama. Mengatur pembentukan kerjasama dengan perusahaan lain yang sudah ada dan saling menguntungkan. Menjamin adanya fokus tujuan dari berbagai personil yang ada dalam perusahaan.

**B. ALASAN MEMILIH USAHA**

Kami memilih usaha ini karena proses-prosesnya cukup mudah untuk pemula bagi kami yang baru mendirikan usaha baru. Selain itu usaha donat ini banyak pengusaha lain yang meminati usaha ini sehingga para pengusaha lainnya berlomba-lomba mempromosikan donat dengan harga paling murah tetapi kualitas produk itu kurang terjamin dari segi apapun dengan untung yang didapat masih relative kecil.

Saya berbeda dengan menawarkan produk yang terjamin dari banyak segi baik kesehatan, kualitas, kuantitas dan brand produk tersebut dengan membuat rasa khas dengan bentuk donat berbeda. Maka saya telah menyiapkan semua rencana usaha dengan sedetail detailnya agar usaha ini semakin maju dan berkembang.

**C. VISI DAN MISI PERUSAHAAN**

**VISI :** Mampu bersaing di dunia bisnis dan menciptakan lapngan pekerjaan serta menjadi wirausahawan sukses.

**MISI :** 1. Membuat produk yang berkualitas dan bermanfaat bagi konsumen.

2. Lebih menguasai bidang bisnis serta dapat mengembangkan usaha ini.

3. Mengembangkan makanan dengan harga yang dapat dijangkau masyarakat menengah keatas.

4. Kreatif dan inovatif dalam membuat rasa atau model bentuk donat yang baru.

5. Teliti dalam berusaha, menciptakan daya Tarik baru makanan berkelas, dengan menjamin mutu, kualitas dan kuantitas produk.

**D. TUJUAN**

Melalui hal ini saya berusaha untuk :

* Belajar dan mencari pengalaman berwirausaha
* Berperan sebagai pencipta lapangan pekerjaan
* Memenuhi kebutuhan masyarakat
* Menanggulangi pengangguran sejak dini

**E. ANALISA SWOT**

*Strength (Keunggulan)*

1. Produk mudah dipasarkan
2. Cita rasa produk yang khas
3. Harga termasuk murah
4. Bentuk panganan yang menarik dan berbeda beda
5. Kualitas produk yang baik

*Weakness (Kelemahan)*

1. Membutuhkan tenaga kerja yang mampu membuat rasa khas enak, lezat, bergizi
2. Kerugian akibat barang rusak
3. Kurangnya karyawan dalam produksi

*Opprtunity (Peluang)*

1. Banyak orang tua maupun anak-anak yang meyukai
2. Proses distribusi mudah
3. Masyarakat yang kini lebih pintar dan modern yang lebih mementingkan kualitas produk dari pada harga yang murah
4. Gaya/trend masyarakat modern yang tidak mau ketinggalan jaman untuk mencoba/membeli sesuatu.

*Treatment (Ancaman)*

1. Adanya pesaing yang membuat donat jenis lain dengan harga setara.

*Kesimpulan*

Bahwa usaha tersebut layak dilakukan dengan perbandingan S + O = 5 dan W + T = 2

**F. JADWAL KEGIATAN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NO | HARI | KEGIATAN | PENANGGUNG JAWAB |
| 1. | Senin-kamis | Memproduksi dan mendistribusikan | Semua anggota |
| 2. | Jumat | Libur | Semua anggota |
| 3. | Sabtu-Minggu | Memproduksi dan menjual | Semua anggota |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Uraian Program Kerja | Tanggal Mulai | Tanggal Selesai | Penanggung Jawab |
| Penentu Jenis Usaha | 01-01-2024 | 02-01-2024 | Semua anggota |
| Menyusun Bussines Plan | 03-01-2024 | 07-01-2024 | Semua anggota |
| Menyusun Anggaran Biaya | 08-01-2024 | 12-01-2024 | Semua anggota |
| Melakukan Proses Anggaran | 13-01-2024 | 20-01-2024 | Semua anggota |

**BAB 2**

**TINJAUAN UMUM**

**ASPEK MANAJEMEN USAHA**

Rangkuman Eksekutif

Manajemen pemasaran adalah suatu usaha untuk merencanakan, mengimplementasikan serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar tercapai semua tujua organisasi serta efektif dan efisien. Fungsi manajemen pemasaran untuk menganalisis pasar dan lingkungan pemasarannya, sehingga diperoleh keuntungan untuk mendapat peluang usaha.

Sasaran Usaha

Sasaran utama (pelanggan) dari bisnis ini adalah semua masyarakat. Sebab jika usaha ini dikenali masyarakat dan disenangi maka keuntungan yang didapat sangat banyak dan dapat mensejahterakan wirausaha serta membuat lowongan pekerjaan bagi pengangguran.

**NAMA PERUSAHAAN**

Nama perusahaan dari pengajuan ini adalah CV. LABIRITH.

**LOKASI USAHA**

Pemilihan lokasi usaha memang sangat penting. Memilih tempat usaha harus hati-hati demi kelancaran usaha memilih lokasi harus strategis dan banyak dilalui orang. Usaha ini bertempat di jl. Jendral Soedirman.

**NAMA PRODUK**

Nama produk adalah nama yang diberikan kepada barang dagangan yang fungsinya untuk mengetahui nama panganan tersebut. Nama produk yang dipilih adalah **“EATDONAT”**. Diharapkan konsumen dapat mengingat apa yang mereka makan dan brand ini diharapkan sebagai keberuntungan bagi kami.

**BAHAN BAKU PRODUKSI**

Usaha yang saya jalankan ini berupa pembuata distribusi dan penjualan donat. Dalam proses produksi ini membutuhkan bahan antara lain :

1. Tepung terigu
2. Telur
3. Mentega
4. Gula pasir
5. Ragi
6. Garam
7. Air mineral
8. Susu bubuk

Sehingga perlu dilakukan proses pengolahan lebih lanjut untuk menjadi donat siap jual dan telah dikemas secara rapi dan siap disajikan.

**PERALATAN**

Peralatan adalah alat yang digunakan untuk memproduksi produk yang saya produksi. Berikut adalah alat-alat yang digunakan :

1. Cetakan donat beraneka bentuk
2. Plastik mika atau plastik bening
3. Label
4. Nampan atau Loyang

**PROSES PRODUKSI**

Berikut adalah cara pembuatan donat ;

* Campur tepung terigu, ragi instan, susu bubuk, dan gula pasir lalu aduk rata.
* Tambahkan telur dan air es sedikit-sedikit sambil diuleni sampai kalis
* Masukkan margarin dan garam uleni sampai elastis lalu diamkan selama 15 menit.
* Kempiskan adonan. Timbang masing-masing 40 gram. Bulatkan dan diamkan 10 menit.
* Pipihkan adonan dan lubangi tengahnya.
* Letakkan diloyang yang ditaburi tepung terigu. Diamkan 30 menit sampai mengembang.
* Goreng dalam minyak padat yang sudah dipanaskan sampai matang, angkat dan tiriskan
* Celup ke coklat yang sudah dilelehkan dan taburi meises tunggu sampai kering.

Tahap selanjutnya yaitu pengemasan. Cara mengemas donat cukup mudah. Donat yang sudah jadi dimasukkan kedalam plastic kemasan yang sudah diberi logo.

**BIAYA PRODUKSI**

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi. Pengeluaran biaya produksi pada usaha ini yaitu :

Biaya bahan baku donat Rp. 750.000,-

Biaya kemas dan pembuatan Rp. 250.000,-

Jumlah biaya : Rp. 1.000.000,-

Setiap satu kali produksi selama semiggu saya dapat memproduksi 1000 buah donat. Jadi setiap buah saya perkirakan dari awal sampai akhir proses pembuatan menghabiskan biaya sebesar Rp. 1000,-

**ASPEK PERMODALAN**

**KEUANGAN**

Keuangan merupakan rincian dari biaya-biaya yang diperlukan dalam memperlihtkan biaya produksi, modal (investasi untuk modal awal berdirinya usaha), rencana penjualan, proyeksi, cashlow (1bulan), perhitungan rugi dan laba dan neraca. Beikut adalah rinciannya :

SUMBER MODAL

Modal adalah kolektivitas dari barang-barang yang ada dalam proses produksi. Modal adalah suatu yang sangat penting untuk mendirikan usaha.

Untuk usaha ini memakai 2 sumber modal yaitu modal sendiri dan modal luar. Modal sendiri sebesar Rp. 1.000.000,- selain itu juga meminjam modal dari bank sebanyak Rp. 6.000.000,-

Sumber Modal Investasi

Pada tahap pertama menekan penggunaan nilai investasi secara efektif dan efisien :

|  |  |
| --- | --- |
| Uraian | Jumlah |
| Modal sendiri | Rp. 1.000.000 |
| Modal pembuatan produk | Rp. 150.000 |
| Kemasan | Rp. 100.000 |
| Tepung terigu | Rp. 200.000 |
| Gula | Rp. 150.000 |
| Telur | Rp. 130.000 |
| Margarin | Rp. 50.000 |
| Ragi | Rp. 100.000 |
| Garam | Rp. 10.000 |
| Gas | Rp. 110.000 |
| Keterangan | Rp. 1.000.000  1000 bungkus  1 bungkus Rp. 1000,- |

PROYEKSI SUMBER MODAL

Modal sebesar Rp. 6.000.000,- direncanakan digunakan untuk pembelian aktiva tetap sebesar Rp. 4.000.000,- diwujudkan dalam kas sebesar Rp. 3.000.000,-

**NERACA AWAL**

PER 1 JANUARI 2019

Aktifa

Kewajiban dan modal

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aktiva lancar |  | Hutang |  |
| Kas | 3.000.000 | Hutang bank | 6.000.000 |
|  | 0 |  | 0 |
| Aktiva Tetap |  | Modal sendiri |  |
| Peralatan | 4.000.000 | Penyetaraan | 1.000.000 |
|  |  |  |  |
| Jumlah | 7.000.000 |  | 7.000.000 |

Rencana Penjualan

Mengingat keterbatasan dana maka rencana penjualan usaha dalam 1 bulan pertama direncanakan sebagai berikut :

Produksi :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Uraian | Jumlah Produksi (unit/potong) | Harga Satuan (Rp) | Jumlah Produksi (Rp) |
| 1. | Bulan Februari | 1000 | Rp. 1000 | Rp. 1.000.000 |
| 2. | Bulan Maret | 1100 | Rp. 1000 | Rp. 1.100.000 |
| 3. | Bulan April | 1200 | Rp. 1000 | Rp. 1.200.000 |
| 4. | Bulan Mei | 1300 | Rp. 1000 | Rp. 1.300.000 |
| 5. | Bulan Juni | 1400 | Rp. 1000 | Rp. 1.400.000 |
|  | Jumlah | 6000 |  |  |

Penjualan :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Uraian | Jumlah Produksi (Unit) | Harga Jual (Rp) | Jumlah Penjualan (Rp) | Laba (Rp) |
| 1. | Bulan 1 | 1000 | Rp. 2000 | Rp. 2.000.000 | Rp. 1.000.000 |
| 2. | Bulan 2 | 1100 | Rp. 2000 | Rp. 2.200.000 | Rp. 1.100.000 |
| 3. | Bulan 3 | 1200 | Rp. 2000 | Rp. 2.400.000 | Rp. 1.200.000 |
| 4. | Bulan 4 | 1300 | Rp. 2000 | Rp. 2.600.000 | Rp. 1.300.000 |
| 5. | Bulan 5 | 1400 | Rp. 2000 | Rp. 2.800.000 | Rp. 1.400.000 |
|  | Total | 6000 |  |  |  |

Cash Flow

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Uraian | Bulan | | | | | | Jumlah |
| Januari | Februari | Maret | April | Mei | Juni |
| Kas awal |  | 3.000.000 | 5.000.000 | 7.400.000 | 10.200.000 | 13.400.000 |  |
| **Penerimaan** |  | | | | | | |
| Penyetaraan /iuran | 1.000.000 |  |  |  |  |  | 1.000.000 |
| Pinjaman Bank | 6.000.000 |  |  |  |  |  | 6.000.000 |
| Penjualan produk |  | 8.000.000 | 8.800.000 | 9.600.000 | 10.400.000 | 11.200.000 | 48.000.000 |
|  | | | | | | | |
| Jumlah Penerimaan | 7.000.000 | 11.000.000 | 13.800.000 | 17.000.000 | 20.600.000 | 24.600.000 | 55.000.000 |
|  | | | | | | | |
| **Pengeluaran** |  |  |  |  |  |  |  |
| Beli barang |  | 4.000.000 | 4.400.000 | 4.800.00 | 5.200.000 | 5.600.000 | 24.000.000 |
| Beli peralatan | 4.000.000 |  |  |  |  |  |  |
| Upah tenaga kerja |  | 1.000.000 | 1.000.000 | 1.000.000 | 1.000.000 | 1.000.000 | 5.000.000 |
| Angsuran bank |  | 500.000 | 500.000 | 500.000 | 500.000 | 500.000 | 2.500.000 |
| Bunga bank |  | 60.000 | 60.000 | 60.000 | 60.000 | 60.000 | 300.000 |
| Transport |  | 440.000 | 440.000 | 440.000 | 440.000 | 440.000 | 2.200.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jumlah | 4.000.000 | 6.000.000 | 6.400.000 | 6.800.000 | 7.200.000 | 7.600.000 | 34.000.000 |
| Saldo akhir | 3.000.000 | 5.000.000 | 7.400.000 | 10.200.000 | 13.400.000 | 17.000.00 |  |

**Laporan Rugi Laba**

Per 31 Juni 2019

|  |  |
| --- | --- |
| Uraian |  |
| Harga Pokok Penjualan | Rp. 24.000.000 |
| Penjualan | Rp. 48.000.000 |
| Laba kotor | Rp. 24.000.000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Beban Usaha** |  |
| Upah tenaga kerja | Rp. 5.000.000 |
| Bunga bank | Rp. 300.000 |
| Transport | Rp. 2.200.000 |
| Jumlah | Rp. 7.500.000 |
| Laba bersih | Rp. 16.500.000 |

**NERACA AKHIR**

PER 31 JUNI 2019

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Aktiva** |  | **Kewajiban dan modal** |  |
| Aktiva Lancar | Hutang |
| Kas | 17.000.000 | Hutang bank | 3.500.000 |
|  | | | |
| Aktiva tetap |  | Modal sendiri |  |
| Peralatan | 4.000.000 | Penyetaraan | 1.000.000 |
|  |  | Laba usaha | 16.500.000 |
| Jumlah | 21.000.000 | Jumlah | 21.000.000 |

**LAPORAN PERUBAHAN MODAL**

PER 31 JUNI 2019

|  |  |
| --- | --- |
| Modal sendiri | 1.000.000 |
| Laba usaha | 16.500.000 |
| Modal sendiri per 31 juni 2019 | 17.500.000 |

**ASPEK PEMASARAN**

Dalam pemasaran produk menerapkan strategi yaitu produk, price, promotion, dan place

Produk

Didalam upaya memperlancar pemasaran produk yang harus senantiasa ditekankan adalah pengembangan produk yang berkesinambungan tanpa mengurangi ras adan kualitas produk itu sendiri. Disamping itu untuk menarik pelanggan juga dibuat kemasan produk menarik.

Price (harga)

Harga dalam strategi pemasaran adalah suatu komponen yang sangat relative untuk dilakukan tergantung jenis konsumen yang mana akan saya jadikan sasaran. Dalam penetapan harga didasarkan atas tingkat harga yang wajar bagi dua pihak yaitu konsumen dan produsen. Serta terjangkau oleh semua masyarakat. Bentuk rincian :

Total penjualan : Rp. 48.000.000

Total produksi : Rp. 24.000.000 –

Laba kasar : Rp. 24.000.000

Biaya : Rp. 7.500.000 –

Laba bersih : Rp. 16.500.000

Harga beli per produk Rp. 1.000,-

Laba per produk dari bahan Rp. 1.000,-

Sehingga saya menentukan harga jual produk sebesar

Harga jual : Rp. 2000,-

Promotion (promosi)

Promosi dapat dilakukan dengan menitipkan produk ke warung-warung, dan iklan, beberapa cara promosi yaitu :

1. Face to face (bertatap muka langsung)
2. Melalui media social
3. Menggunakan situs jual beli online
4. Bekerja sama dengan pemilik market/took khusus

Place

Distribusi adalah suatu kegiatan menyalurkan kepada konsumen. Distribusi dibagi menjadi dua macam :

1. Distribusi secara langsung
2. Distriusi secara tidak langsung

Mendistribusikan barang secara langsung kepada masyarakat diharapkan produk ini dapat dikenal oleh masyarakat luas.

**KEPEDULIAN TERHADAP LINGKUNGAN SEKITAR**

Pendirian perusahaan sekecil apapun akan memiliki dampak positif/negative kepada masyarakat sekitar. Sebagai perusahaan yang peduli kepada lingkungan, akan dilakukan usaha semaksimal mungkin agar lingkungan yang digunakan terjaga dari segala jenis limbah perusahaan. Selain itu, akan dilakukan pengambilan tenaga kerja dari masyarakat sekitar. Semakin besar perusahaan nantinya, akan memerlukan lebih banyak karyawan. Pengambilan karyawan ini akan diusahakan untuk masyarakat sekitar.

**BAB 3**

**PENUTUP**

Demikian proposal pendirian home industri donat ini diajukan sebagai gambaran dan pedoman dalam perancangan pendiriannya. Dengan tujuan dan manfaat yang  telah direncanakan, semoga pendirian usaha ini segera terwujud dan bermanfaat bagi warga sekitar, masyarakat konsumen maupun daerah.

Sukoharjo, September 2024

Mengetahui Guru Pembimbing, Penyusun,

**SUNARDI, S.Pd.,M.Pd** ERNAWATI SUSILOWATI

NIP.19761112200801 1008 NIS.