

BAB 1

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Usaha adalah sesuatu bentuk yang dapat menghasilkan uang dan dapat meningkatkan taraf hidup seseorang untuk lebih baik. Suatu badan usaha yang dijalankan dapat menghasilkan laba, atau pendapatan yang semaksimal mungkin, kita menyelenggarakan usaha yang bermanfaat dan menguntungkan dalam kesejahteraan hidup. Selain itu, dalam menjalankan usaha harus mengikuti hukum-hukum ekonomi yang rasional serta norma-norma kebiasaan dalam dunia usaha sehingga dapat membantu pembangunan yang sedang dilaksanakan oleh pemerintah.

Agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, pemerintah tidak hanya bekerja sendiri. Tetapi juga membuka luas bagi pihak swasta untuk berpartisipasi memenuhi permintaan akan kebutuhan pokok masyarakat yang makin meningkat.

Aktivitas perdagangan, merupakan suatu komponen ekonomi dan merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat, maka saya berinisiatif untuk membuka usaha rumah tangga yang bergerak dibidang produksi gorengan, yang berbahan dari tepung kanji. Tepung kanji banyak sekali ditemukan di daerah yang subur dengan tumbuhan singkong, tepung kanji dapat juga di buat atau di masak menjadi apa saja sesuai keinginan kita.

BAB 2

ISI RENCANA USAHA

A. Nama Usaha

Usaha rumah tangga yang bergerak dibidang produksi gorengan yang terbuat dari bahan baku Kanji ini, kami menamakan usaha rumah tangga tersebut "*PETRIK FOOD*"

B. Rencana Lokasi Usaha

Lokasi usaha yang direncanakan untuk pembuatan Petrik, akan diproduksi di desa. Karangmangu bertempat di kediaman Bapak Ari Kecamatan Keramat Mulya, Kabupaten Kuningan Provinsi Jawa Barat.

C. Target Pelanggan

Target pelanggan untuk penjualan petrik ini adalah semua elemen yang berada di kampus SMK karya Nasional Kuningan.

D. Jenis Usaha

Usaha yang akan saya kelola adalah usaha rumah tangga yang memproduksi gorengan yang berbahan baku tepung kanji.

E. 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 dicari oleh konsumen.

F. Analisis Swot

- Strength (kekuatan)
 - 1) Memiliki SDM dengan etos kerja yang baik.
 - 2) Harga produkekonomisdanhigienis
 - 3) Inovasi rasa yang berbeda dengan produk lainnya.
- Weakness (kelemahan)
 - 1) Kurangnya modal untuk menjalankan bisnis ini
 - 2) Harga bahan baku yang tidak stabil.
- Opportunity (peluang/kesempatan)
 - 1) Tempat yang strategisdalampenjualan
 - 2) Budayamasyarakat yang konsumtif
- Threat (hambatan)
 1. Banyaknya kompetitor yang bergerak dibidang yang sama

BAB 3 ASPEK PRODUKSI

A. Fasilitas dan Peralatan Produksi

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

PERALATAN	JUMLAH
Kompor gas	1 buah
Penggorengan	1 buah
Penyaringan	1 buah
Baskom	1 buah
Panci	1 buah
Kuali	1 buah
Plastik	1 pak

B. Bahan Baku

Bahan baku yang kami gunakan adalah:

PETRIK		
Bahan	Jumlah	Harga
Terigu	1,5 Kg	Rp. 6.000,-
Tepung Kanji	¼Kg	Rp. 2.000,-
Garam	1 Bungkus	Rp. 1.000,-
Bumbu	-	Rp. 5.000,-

Minyak Goreng	1 Kg	Rp. 10.000,-
Jumlah Total		Rp. 24.00,-

C. Proses Produksi

- 1) Siapka tepung terigu dan tepung kanji.
- 2) Campurkan tepung terigu dan tepung kanji pada baskom atau wadah yang telah di sediakan.
- 3) Seduhlah dengan air mendidih secukupnya.
- 4) Aduk adonan di atas hingga merata.
- 5) Setelah mengental buat adonan dengan cara di geleng geleng membentuk bulatan lonjong.
- 6) Rebus adonan yang telah dibuat tadi pada air mendidih yang telah disediakan
- 7) Angkat dan tiriskan.
- 8) Diamkan beberapa saat kemudian gorenglah satu persatu.
- 9) Petrik pun jadi untuk dapat menikmatinya masukan bumbu yang sudah jadi sesuai selera.

BAB 4

ASPEK KEUANGAN

1) Rencana Produksi

- a. Jenis Produk :Kue (gorengan "PETRIK")
- b. Jumlah Produksi : 300 biji

2) Aspek Modal

a. Bahan baku

PETRIK		
Bahan	Jumlah	Harga
Terigu	1,5 Kg	Rp. 6.000,-
Tepung Kanji	¼ Kg	Rp. 2.000,-
Garam	1 Bungkus	Rp. 1.000,-
Bumbu	-	Rp. 5.000,-
Minyak Goreng	1 Kg	Rp. 10.000,-
Jumlah Total		Rp. 24.000,-

3) Perhitungan Keuntungan

§ Harga Jual : Rp. 1.000,-/ bungkus (8 biji) x 37 = Rp. 37.000,-

§ Harga Beli Bahan Baku : Rp. 24.000,-

Jadi keuntungan yang didapat adalah

: Rp. 37.000 -24.000 = Rp. 13.000,-

BAB 5

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 (gorengan) 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.