

TUGAS WIRAUSAHA

“USAHA JUALAN ROTI BAKAR”

DISUSUN OLEH :

NAMA :

KELAS :

SMK

TAHUN 2012

USAHA JUALAN ROTI BAKAR

A. PROFIL USAHA

Seiring dengan perkembangan zaman dan lingkungan, maka orang sekarang mulai berhati-hati dalam memilih dan membeli sesuatu. Salah satu hal dimana orang sangat hati-hati dan teliti sekali dalam memilih dan membeli adalah ketika manusia membeli makanan.

Zaman dahulu orang membeli makanan hanya berpedoman pada rasanya yang enak dan murah, ini terutama bagi kalangan masyarakat menengah kebawah, dua hal inilah yang menjadi prioritas utama dalam membeli makanan. Mereka tidak begitu memikirkan kandungan gizi dan nutrisi yang terkandung didalam makanan yang mereka beli.

Akan tetapi akhir-akhir ini kecenderungan masyarakat kita dalam membeli makanan adalah memperhatikan rasa, gizi yang terkandung dalam makanan tersebut, baru memikirkan harga. Oleh karena itu roti banyak menjadi pilihan manusia untuk makanan ringan, dimana dari segi rasa, roti menawarkan cukup banyak rasa yang ditawarkan dan enak, dari segi gizi juga memenuhi kebutuhan gizi manusia, dari segi harga, roti mudah dijangkau semua kalangan masyarakat.

Dari fenomena diatas maka sangat cocok dan potensial bila kita mendirikan usaha jualan roti bakar, dimana dari segi rasa memenuhi konsumen yaitu enak, dari segi gizi roti bakar sesuai dengan apa yang diinginkan oleh konsumen karena mengandung karbohidrat, protein dll. Dari segi harga roti bakar terbilang mudah dijangkau oleh semua lapisan masyarakat.

B. KEBUTUHAN MODAL AWAL 2 GEROBAG (BIAYA TETAP)

Ø	Membeli Tempat untuk jualan (Gerobag)	:	Rp.	2.000.000,-	
Ø	Membeli Tempat untuk bakar roti (Wajan)	:	Rp.	300.000,-	
Ø	Membeli Kompor Butterfly	:	Rp.	200.000,-	
Ø	Membeli Dekelit 3 x 4 m	:	Rp.	150.000,-	
Ø	Membeli Tempat selai (Toples) 4 buah	:	Rp.	40.000,-	
Ø	Membeli Garpu roti	:	Rp.	15.000,-	
Ø	Membeli Pisau roti	:	Rp.	8.000,-	
Ø	Membeli Solet besar 4 biji	:	Rp.	16.000,-	
Ø	Membeli Solet Kecil 4 biji	:	Rp.	20.000,-	
Ø	Membeli parutan keju 2 buah	:	Rp.	9.000,-	
Ø	Membeli Tempat garpu, pisau, dll	:	Rp.	45.000,-	
Ø	Membuat Sticker dan daftar harga roti	:	Rp.	30.000,-	+
	Jumlah	:	Rp.	2.633.000,-	

C. KEBUTUHAN BULANAN 2 GEROBAG (BIAYA VARIABEL)

Ø	Membeli Selai strawberry 10 kg	:	Rp.	70.000,-	
Ø	Membeli Selai nanas 10 kg	:	Rp.	70.000,-	
Ø	Membeli Simas 12,5 kg	:	Rp.	113.000,-	
Ø	Membeli coklat ceres 12,5 kg	:	Rp.	175.000,-	
Ø	Membeli kacang 4 kg	:	Rp.	56.000,-	
Ø	Membeli susu 36 kaleng	:	Rp.	216.000,-	
Ø	Membeli keju 10 biji	:	Rp.	140.000,-	
Ø	Membeli pisang 1 tondun	:	Rp.	40.000,-	
Ø	Membeli plastik 3 pack	:	Rp.	12.000,-	
Ø	Membeli kertas roti 1 pack	:	Rp.	15.000,-	+
	Jumlah	:	Rp.	907.000,-	

D. KEBUTUHAN 2 HARI SEKALI UNTUK 2 GEROBAG (BIAYA VARIABEL)

Ø Membeli roti 40 biji	:	Rp.	88.000,-	
Ø Membeli minyak tanah 4 liter	:	Rp.	10.000,-	+
Jumlah	:	Rp.	98.000,-	

Maka selama 1 bulan biaya untuk beli roti dan minyak tanah = Rp.98.000,- X 15 = Rp.1.470.000,-

Jadi jumlah total pengeluaran selama 1 bulan : Rp. 907.000,- Rp1.470.000,-+ Jumlah (Total Biaya Variabel) : Rp.2.377.000,-

E. ESTIMASI

Diperkirakan setiap hari 1 gerobag mampu menjual roti sebanyak 8 buah. Maka selama 1 bulan roti yang terjual untuk 1 gerobag diperkirakan : 8 x 30 hari : 240 roti.

Karena kita punya 2 gerobag maka 1 bulan diperkirakan roti yang terjual : 240 x 2 : 480 roti.

Pendapatan kotor selama 1bulan (harga roti terendah) 480 x Rp.6.000,- = Rp.2.880.000,-

Pendapatan bersih selama 1 bulan : Pendapatan kotor – Pengeluaran Biaya keseluruhan : Rp.2.880.000 - Rp.2.377.000

Pendapatan Bersih selama 1 Bulan : Rp.503.000,-

Padahal dalam sehari roti yang terjual tidak selamanya index harga yang terendah, index harga roti yang terjual bervariasi sesuai dengan permintaan pembeli rasa apa yang pembeli inginkan. Sehingga bukan tak mungkin pendapatan bersih kita selama 1 bulan bisa mencapai lebih dari Rp.503.000,-.

Pendapatan sebesar Rp.503.000,- tersebut adalah pendapatan dari harga jual roti terendah, sedangkan kita mempunyai bermacam-macam harga roti sesuai dengan rasa yang diinginkan ini dapat dilihat pada tabel daftar harga roti berikut ini :

ROTI BAKAR

“LEMBUR KURING”

Jl. Sawangan, Sanggrahan, Mungkid, Blabak

Contac : 081578967277

DAFTAR HARGA

R A S A	HARGA
☺ Nanas/Strawbery	Rp. 6.000,-
☺ Kombinasi Nanas/Strawbery + Kacang	Rp. 6.500,-
☺ Kombinasi Nanas/Strawbery + Pisang	Rp. 6.500,-
☺ Kombanisi Nanas/Strawbery + Coklat	Rp. 7.000,-
☺ Kombinasi Nanas/Strawbery + Keju	Rp. 7.000,-
☺ Coklat + Coklat	Rp. 7.500,-
☺ Kombinasi Coklat + Pisang	Rp. 7.500,-
☺ Kombinasi Coklat + Kacang	Rp. 7.500,-
☺ Pisang + Pisang	Rp. 8.000,-

☺ Kacang + Kacang	Rp.	8.000,-
☺ Kombinasi Kacang + Pisang	Rp.	8.000,-
☺ Kombinasi Keju + Pisang	Rp.	8.500,-
☺ Kombinasi Keju + Coklat	Rp.	8.500,-
☺ Kombinasi Keju + Kacang	Rp.	8.500,-
☺ Keju + Keju	Rp.	9.000,-
☺ Special	Rp.	10.000,-

F. ANALISIS TITIK IMPAS (BEP)

Dalam menghitung analisis titik impas ini kita terlebih dahulu menentukan jumlah total investasi awal.

Investasi awal : Jumlah Biaya Tetap + Jumlah Biaya Total Variabel

: Rp.2.633.000,- + Rp.2.377.000,-

: Rp.5.010.000,-

Kemudian setelah diketahui jumlah total nilai investasi awal maka selanjutnya kita menentukan pendapatan bersih setiap bulan nya .Disini kita menggunakan nilai pendapatan bersih terendah setiap bulan yaitu Rp.503.000,-..

Maka titik balik modal kita (BEP) akan terjadi pada bulan ke : 9,9 bulan ~ 10 bulan.

= Pendapatan Bersih PerBulan - InvestasiAwal

= 503.000, - 5.010.000,

Dari hasil diatas dapat kita ambil kesimpulan bahwa kita akan balik modal pada bulan ke 10, jika pendapatan kita per bulan nya adalah Rp.503.000,-. Padahal pendapatan tersebut terjadi jika selama satu bulan roti yang terjual adalah roti dengan harga terendah yaitu Rp. 6.000,- sedangkan dalam setiap penjualan tentu roti yang terjual adalah dengan harga yang bervariasi sesuai dengan daftar harga yang tertera.

Jadi bukan tidak mungkin kita akan balik modal lebih cepat dari 10 bulan.

G. TENAGA KERJA

Dalam bisnis jualan roti ini kita tidak memerlukan sumber daya manusia yang ahli dan skill yang khusus seperti :sarjana dll, akan tetapi yang diperlukan adalah orang yang mau bekerja secara tekun (telaten), sabar, kerja keras dan tidak gengsi (karena ini merupakan pekerjaan remeh menurut pandangan masyarakat tertentu).

H. LOKASI

System jualan roti ini adalah dapat pemasukan bila ada pembeli (dalam bahasa jawa adang-adang wong toko) maka lokasi yang paling bagus adalah ditempat yang banyak dilalui orang (banyak orang yang melakukan aktifitas) seperti di depan toko (supermarket), di perempatan atau pertigaan jalan dll.

Untuk lokasi yang sudah kami dapatkan yaitu di depan rumah, lokasi cukup bagus karena di pinggir jalan dan dekat toko perbelanjaan (ruko-ruko), dan satu lagi di pinggir jalan

raya Magelang - Jogja tepat nya di depan pabrik kertas Blabak.

I. PESAING

Untuk saat ini kami mempunyai satu pesaing. Pengaruh pesaing terhadap jualan roti kami agak sedikit berpengaruh karena pesaing sudah terlebih dahulu jualan roti bakar dan juga tempat jualan nya agak strategis karena berada disebelah toko supermarket, sehingga banyak orang yang melakukan aktifitas belanja ditempat tersebut.

J. STRATEGI PEMASARAN

Untuk saat ini kami dalam memasarkan produk roti kami hanya mengadakan promosi lewat orang (dari mulut ke mulut).

K. FAKTOR- FACTOR YANG MEMPENGARUHI DALAM JUALAN ROTI INI ANTARA LAIN :

Ø Cuaca

- Bila hujan turun maka orang malas keluar rumah sehingga pembeli tidak begitu banyak (jarang)
- Bila cuaca terang maka orang banyak yang keluar sehingga target roti 1 hari terjual 16 roti bisa terpenuhi bahkan bisa lebih dari target.

Ø Keadaan Ekonomi Masyarakat Sekitar

- Bila musim akhir bulan maka pembeli tidak begitu banyak (jarang), namun bila awal bulan maka biasa nya pembeli ramai.
- Bila harga sembako naik walaupun hanya sedikit, kadang bisa mengurangi pembeli.

Apabila factor-factor tersebut benar-benar mempengaruhi dalam jualan roti, kita masih bisa mendapat untung sekitar Rp.± 300.000,- satu bulan. Hal ini sudah kami buktikan. Berbisnis itu sulit ? Mudah ? Semuanya kembali kepada Anda. Namun, dengan perencanaan yang baik, maka segala hal bisa menjadi lebih mudah. Selamat memulai usaha Anda.