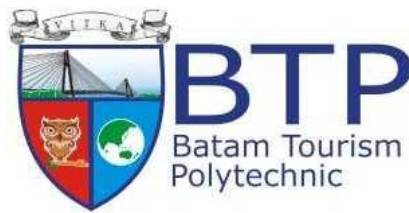




LAPORAN
ENTREPRENURESHIP AWARD VIII TAHUN 2024

(Choprality)



POLITEKNIK PARIWISATA BATAM

NAMA TIM PENGUSUL :

- | | |
|---------------------------------------|-----------------------------|
| 1. 2022030039 / ELLY SUSANTI | (Ketua) Manajemen Kuliner |
| 2. 2022030043 / RIA PRATIWI | (Anggota) Manajemen Kuliner |
| 3. 2022030051 / ANNISA PUTRI .W. | (Anggota) Manajemen Kuliner |
| 4. 2022030052 / DEDE PUTRI RAHAYU .A. | (Anggota) Manajemen Kuliner |

Kategori:
(Rencana Bisnis)

ENTREPRENURESHIP AWARD VIII
LLDIKTI WILAYAH X – UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAMBI
2024

LEMBAR PENGESAHAN

1. Nama Ketua Pengusul : Elly Susanti
2. Tempat/Tgl Lahir : Batam, 13 November 2003
3. Pendidikan Saat ini : D4
4. Program Studi : Manajemen Kuliner
5. HP/Nomor WhatsApp : +6282383775900
6. Alamat Email : Ellysusanti52@gmail.com
7. Alamat Rumah : Perumahan Baloi Indah Anggrek Blok A No 1
8. Judul Proposal : Rencana Bisnis Choprality
9. Lokasi Bisnis : Jalan Gajah Mada, Tiban Lama, kec. Sekupang, Kota Batam, Kepulauan Riau
10. Modal atau RAB yang diperlukan Rp. 35.000.000
11. Anggota Tim Pengusul (jika ada) :
 - 1) Ria Pratiwi
 - 2) Annisa Putri Wulandari
 - 3) Dede Putri Rahayu Anjelina
12. Dosen Pendamping :

Nama : Wahyudi Ilham, SI.Kom., MM.Par
NIP/NIDN : 1013118406
13. Produk/Hasil yang ada atau direncanakan :

Coklat Praline dengan rasa Kunyit asem dan Beras kencur



Siska Amelia Maldin, M.Pd

Batam, 27 Juni 2024
Pengusul



Elly Susanti

PROFIL PESERTA EA 2024

“Choprality” Sektor Industri: Produk Makanan Lainnya Kelompok Industri : Industri Pengolahan Turunan Industri : Industri Makanan Kategori Bisnis : ☒ Rencana Bisnis ☐ Bisnis Berjalan	
POLITEKNIK PARIWISATA BATAM Jalan Gajah Mada, Tiban Lama, kec. Sekupang, Kota Batam, Kepulauan Riau	
Profil Singkat Usaha Bisnis Choprality merupakan bisnis yang menginovasikan coklat praline dengan varian rasa yang unik yaitu rasa beras kencur dan kunyit asam. Tujuan Choprality menggabungkan coklat dengan rasa jamu adalah untuk memperkenalkan rasa Nusantara ke mancanegara serta ingin mengenalkan gizi baik yang terkandung di dalam beras kencur dan kunyit asam yang bermanfaat bagi tubuh.	
Ketua Tim 	Nama Lengkap : Elly Susanti Tanggal Lahir : 13 November 2003 NIM 2022030039 Program Studi : Culinary Management Kompetensi yang dimiliki terkait usaha/bisnis: Leadership, Keahlian Memasak dan Pastry, Manajemen Keuangan dan Marketing Pelatihan/seminar/coaching klinik berkaitan dengan kewirausahaan baik di kampus maupun di luar kampus: Training di hotel Renaissance Bali Uluwatu Resort & Spa selama 6 bulan di section pastry, kitchen, dan ala carte dan webinar pandemic-prenure : mencari cuan di kala pandemi
Anggota 1 	Nama Lengkap : Ria Pratiwi Tanggal Lahir : 02 April 2003 NIM 2022030043 Program Studi : Culinary Management Kompetensi yang dimiliki terkait usaha/bisnis: Keahlian Memasak dan Pastry, Mahir penggunaan Teknologi Digital, dan Networking Pelatihan/seminar/coaching klinik berkaitan dengan kewirausahaan baik di kampus maupun di luar kampus: Training di hotel Padma Resort Ubud selama 6 bulan di section pastry

Anggota 2 	Nama Lengkap : Annisa Putri Wulandari Tanggal Lahir : 27 Desember 2002 NIM 2022030051 Program Studi : Culinary Management Kompetensi yang dimiliki terkait usaha/bisnis: Keahlian Memasak dan Pastry, Mahir dalam Pengawasan Operasional, dan Kerja Sama Pelatihan/seminar/coaching klinik berkaitan dengan kewirausahaan baik di kampus maupun di luar kampus: Training di hotel Intercontinental Bandung selama 6 bulan di section cold kitchen
Anggota 3 	Nama Lengkap : Dede Putri Rahayu Anjelina Tanggal Lahir : 30 April 2004 NIM 2022030052 Program Studi : Culinary Management Kompetensi yang dimiliki terkait usaha/bisnis: Keahlian Memasak dan Pastry, Problem Solving, dan Negotiation Pelatihan/seminar/coaching klinik berkaitan dengan kewirausahaan baik di kampus maupun di luar kampus: Training di hotel The Sanchaya selama 6 bulan di section main kitchen

BISNIS MODEL CANVAS

Key Partners - Supplier TBK - Toko Sembako - Investor - Bazzar - Selebgram - Toko kue	Key Activities - Memproduksi coklat praline - Menjual coklat - mengadakan promosi/discount - Mempertahankan kualitas - Melakukan evaluasi	Value Propositions - Rasa yang berbeda & unik dengan coklat pada umumnya - Bentuk yang lucu - Kemasan yang menarik - Pelayanan yang ramah - Harga yang terjangkau
Key Resources - SDM - Bahan baku dan peralatan - Bahan Baku yang mudah didapatkan - Lokasi yang strategis	Customer Relationship - Cashback setiap pembelian dengan nominal tertentu - Potongan harga ber syarat - Promo bulanan - Pelayanan yang ramah	
Cost Structure - Bahan baku - Operasional (Listrik, gas,dll) - Bayar tenda event - Pegawai		Revenue Streams - Modal awal - Penjualan produk - Saat event berlangsung - Pesanan online

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Makanan merupakan suatu hal yang tidak akan pernah lepas dari kehidupan manusia, dengan hubungan makanan dan manusia yang begitu ketat, maka dapat menciptakan peluang bisnis yang sangat menguntungkan.

Perkembangan zaman dan teknologi saat ini membuat berbagai macam makanan hadir dengan inovasi yang sangat menarik sehingga tidak heran sekarang banyak sekali masyarakat yang berlomba lomba menciptakan makanan yang enak dan juga menarik.

Seiring berkembangnya dunia kuliner, banyak sekali makanan unik baik itu secara penampilan maupun rasa. Namun, tidak sedikit juga para pedagang kurang mempertimbangkan gizi yang terkandung di dalam sebuah makanan, sehingga hal ini dapat berdampak buruk bagi kesehatan manusia. Untuk itu kami hadir dalam menciptakan suatu produk yang memiliki cita rasa yang enak dan unik dengan mengangkat cita rasa Nusantara yaitu, kunyit asam dan beras kencur, sebab di Indonesia sendiri belum ada Perusahaan yang menawarkan produk coklat dengan cita rasa Nusantara, serta memiliki penampilan yang menarik dan menggugah selera selain itu juga memiliki kandungan gizi dan memiliki khasiat yang baik bagi kesehatan tubuh.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang akan dibahas dalam proposal bisnis ini adalah:

1. Apakah tujuan Choprality didirikan?
2. Mengapa bisnis ini menambahkan cita rasa Nusantara serta memikirkan kesehatan dan gizi dalam makanan yang dikonsumsi Masyarakat?

1.3 Tujuan dan Manfaat Bisnis

Tujuan bisnis:

1. Menciptakan produk dari bahan yang premium, berkualitas, memiliki gizi yang baik dan ditambahkan dengan rasa khas Nusantara serta mempertimbangkan estetika produk sehingga bisa bersaing dengan pembisnis lain dengan menciptakan produk yang berbeda dan belum pernah ada.
2. Untuk meningkatkan kesadaran Masyarakat tentang pentingnya peduli dengan kesehatan tubuh dan rempah Nusantara memiliki banyak khasiat yang baik bagi tubuh, jika digabungkan akan menciptakan cemilan yang sehat bagi tubuh dan akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Manfaat bisnis:

1. Meningkatkan angka wirausaha yang kreatif dan inovatif dalam memberikan gagasan dan ide usaha yang baik dan dapat membawa keuntungan dan manfaat bagi sekitar.
2. Menguntungkan Perusahaan dan bermanfaat dalam membuka lapangan pekerjaan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

2. METODE PELAKSANAAN

2.1 Lokasi

Lokasi Perusahaan Choprality berada di Jalan Gajah Mada, Tiban Lama, kec. Sekupang, Kota Batam, Kepulauan Riau tepatnya di perumahan Tiban Ayu. Hal ini karena penduduk di Tiban tergolong besar, terdapat lingkungan Pendidikan dan sesuai dengan target pasar yang kita inginkan yaitu dari berbagai usia sehingga dapat membuka peluang pasar kuliner semakin besar.

2.2 Alat dan Bahan

Alat dan bahan yang akan digunakan dalam bisnis ini adalah:

NO	ALAT	BAHAN
1	Cetakan praline	Dark chocolate compound
2	Bowl stainless steel	White chocolate compound
3	Sauce pan	Jamu beras kencur
4	Rubber spatula	Tumeric powde
5	Knife	Gold / Silver powder
6	Cutting Board	Santan
7	Scraper	Sugar
8	Termometer	Asam jawa
9	Timbangan digital	Casew nuts
10	Sendok	Piping bag
11	Kompor Portable	
12	Chiller	

2.3 Pelaksanaan Ide Bisnis

- Tahap awal melakukan uji coba atau *tiral and error* produk, ditujukan untuk melihat apakah produk layak dijual dipasaran atau tidak. Selain itu, untuk mengetahui pengeluaran yang mungkin diperlukan pada saat produksi.
- Selanjutnya menetapkan *standard recipe* agar mempermudah produksi selanjutnya, sehingga terbentuklah *standard* operasional.
- Mulai memikirkan dan menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan bahan yang digunakan untuk produksi atau dengan kata lain menciptakan sistem *management* nya.
- Menciptakan *packaging* yang pas dan cocok sesuai dengan tema dan pasar serta harga jual produk.
- Mulai memproduksi dan diperjual belikan produk yang telah dibuat ke Masyarakat, hal ini ditujukan agar kita tahu bagaimana masukan dari konsumen, ataupun apa yang kurang dari produk Choprality. Selain itu, ditujukan agar dapat memperoleh keuntungan untuk menutupi biaya produksi awal.
- Evaluasi, setelah menjual produk dan mendapatkan masukan atau komentar dari konsumen dilakukan kajian ulang, hal ini perlu dilakukan untuk mengembangkan produk yang ada agar lebih baik lagi sehingga konsumen akan tetap loyal dengan perusahaan.

2.4 Deskripsi Produk



Gambar 1.1



Gambar 1.2

- a) Di gambar 1.1 yaitu logo Perusahaan kami, makna kata Cho di ambil dari kata Chocolate yang artinya coklat, kemudian ada Pra di ambil dari kata praline dan lity diambil dari kata nationality yang artinya kebangsaan

karena coklat yang Perusahaan kami tawarkan adalah coklat praline dengan rasa Nusantara.

- b) Di gambar 1.2 yaitu gambaran produk yang akan dihasilkan yaitu coklat *praline* yang merupakan cemilan dari luar negeri dengan isian yang telah di modifikasi sehingga lebih unggul dan berinovasi dengan cita rasa Nusantara yaitu Kunyit asem dan Beras kencur yang dapat bersaing dengan kompetitor kami yaitu pralineco.id.

3. RENCANA PELAKSANAAN

3.1 Rencana Ide Bisnis

Rencana pengembangan Perusahaan Choprality ini adalah membuat cemilan coklat yang digemari banyak orang dengan membuka cabang baru di sekitar wilayah batam seperti di batam center dan sekitarnya lalu akan kita menambahkan cita rasa rempah Nusantara yang baru seperti jahe susu dan wedang jahe sehingga tercipta rasa baru ketika memakan coklat praline. Sehingga ini membedakan produk coklat *praline* kami dengan perusahaan lain atau kompetitor lain dan diharapkan dapat membantu perbaikan atau memperbaiki gizi Masyarakat. Selain itu tujuan bisnis ini yaitu ingin memperkenalkan rempah Indonesia ke mancanegara dengan penyampaian yang unik yaitu melalui coklat.

3.2 Bentuk Bisnis

Perusahaan kami merupakan Perusahaan perorangan yang berbentuk usaha kuliner. Dimana bisnis ini akan selalu dicari karena manusia selalu hidup bergantung dengan makanan sebab makanan merupakan kebutuhan seseorang dan diusahakan perusahaan ini dapat membantu menstabilkan angka kesehatan penduduk Indonesia, memperkenalkan rempah Indonesia ke mancanegara dan diharapkan dapat membantu menstabilkan perekonomian Indonesia karena terbukanya lapangan pekerjaan.

3.3 Kondisi dan Potensi Pasar

A. Konsumen

Konsumen Perusahaan Choprality adalah Masyarakat Tiban dan sekitarnya (Kota Batam), selain itu prioritas kami adalah rakyat Indonesia dan diharapkan dapat menarik wisatawan luar negara. Agar kesehatan tubuh Masyarakat banyak dapat terkontrol akar Tingkat keperdulian kesehatan Masyarakat tinggi dan rempah dan citarasa serta budaya Indonesia dapat dikenal oleh negara lain.

B. Pesaing dan Peluang Pasar

Untuk saat ini yang menjadi pesaing Perusahaan Choprality adalah Perusahaan dibagian yang sama yaitu Perusahaan coklat yang ada diindonesia maupun luar negeri. Namun, hal tersebut tidak menjadi penghambat atau permasalahan bagi kami, sebab Perusahaan kami menjual dan memproduksi coklat yang bisa dibilang sama yaitu coklat namun terdapat diferensial yang membedakan kami dengan Perusahaan lain yaitu isian coklatnya mengangkat tema rasa Nusantara yaitu beras kencur dan kunyit asem. Sehingga hal ini menjadi inovasi baru dan bisa membangkitkan UMKN dan tercipta motivasi bagi anak muda untuk menciptakan kuliner lain dengan meng-*highlight* rasa Nusantara.

3.4 Kelebihan dan Keunggulan

- a) Terdapat diferensial yang mencolok atau menghadirkan rasa yang unik yang dapat menjadi pengalaman baru memakan coklat praline
- b) Kualitas produk terjamin

- c) Dapat memenuhi kebutuhan konsumen
- d) Pemasaran cukup mudah dengan melakukan penjualan *online* maupun *offline*
- e) Harga terjangkau

3.5 Kompetitor

Kompetitor Perusahaan kami saat ini adalah Perusahaan yang juga bergerak dibidang cemilan atau kuliner coklat yang telah bergerak dan berdiri lebih lama dan lebih terkenal. Oleh karena itu kami menciptakan coklat *praline* dengan diferensial yang unik yaitu mengkombinasikan coklat *praline* dengan isian citarasa dari Nusantara sehingga itu dapat memperkuat produk Perusahaan kami.

3.6 Rencana Pemasaran

Strategi yang kami tetapkan adalah dengan melakukan promosi, baik secara langsung ataupun tidak, promosi digital seperti Instagram, tiktok, wa, dll dengan branding sendiri maupun kolaborasi dengan artis ataupun brand, mengikuti bazaar ataupun membuka *Pre Order* (PO). Hal ini tentu saja sangat mendukung penjualan produk dari Perusahaan kami, selain itu kami juga akan menyebarkan brosur atau memasang spanduk kecil-kecilan dan akan bekerja sama dengan aplikasi penjualan online seperti GoFood, Shopee, Tokopedia, dan Lazada. Kami juga akan memaksimalkan rencana pemasaran dengan melakukan promosi seperti voucher dan diskon.

4. RENCANA ANGGARAN BIAYA (RAB)

4.1 Sumber Dana

Untuk menjalankan bisnis Choprality dibutuhkan modal sebesar Rp 35.000.000. Sumber dana berasal dari personal atau berasal dari dana pribadi pendiri Perusahaan Choprality tanpa diadakannya pinjaman dari pihak lain, dengan 3 orang pendiri menginvestasikan dana sebesar Rp 10.000.000/ orang dan Rp 5.000.000 untuk 1 orang.

4.2 Investasi Awal / Anggaran Biaya

No	Rincian Dana	Satuan	Unit	Harga Satuan	Jumlah	Keterangan
A. Peralatan						
1	Cetakan Pralin	2	Buah	Rp 25.000,00	Rp 50.000,00	
2	Stainless Bowl	3	Buah	Rp 15.000,00	Rp 45.000,00	
3	Sauce pan	1	Buah	Rp 172.000,00	Rp 172.000,00	
4	Rubber spatula	1	Buah	Rp 13.000,00	Rp 13.000,00	
5	Knife	1	Buah	Rp 30.000,00	Rp 30.000,00	
6	Cutting board	1	Buah	Rp 25.000,00	Rp 25.000,00	
7	Scraper	1	Buah	Rp 3.500,00	Rp 3.500,00	
8	Termometer	1	Buah	Rp 18.500,00	Rp 18.500,00	
9	Timbangan digital	1	Buah	Rp 25.000,00	Rp 25.000,00	
10	Chiller	1	Buah	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	
11	Kompur Portable	1	Buah	Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	
12	Sendok	1	Buah	Rp 2.000,00	Rp 2.000,00	
Total					Rp 2.184.000,00	

B. Biaya Variable					
13	Dark chocolate compound	1	kg	Rp 60.000,00	Rp 60.000,00
14	White chocolate compound	1	Pack	Rp 11.000,00	Rp 11.000,00
15	Jamu beras kencur	1	Pack	Rp 9.000,00	Rp 9.000,00
16	Tumeric powder	1	Pack	Rp 4.000,00	Rp 4.000,00
17	Gold / Silver powder	2	Pail	Rp 60.000,00	Rp 120.000,00
18	Santan	1	Pack	Rp 9.000,00	Rp 9.000,00
19	Sugar	1	kg	Rp 16.000,00	Rp 16.000,00
20	Asam Jawa	1	Pack	Rp 1.000,00	Rp 1.000,00
21	Casew nuts	1	Pack	Rp 70.000,00	Rp 70.000,00
22	Piping bag	1	Pack	Rp 11.000,00	Rp 11.000,00
Total					Rp 311.000,00
Total Biaya Variable / Bulan					Rp 9.330.000,00
C. Biaya Operasional Bulanan					
23	Gaji	3	Orang	Rp 1.000.000,00	Rp 3.000.000,00
24	Biaya listrik dan Air	1	Bulan	Rp 200.000,00	Rp 200.000,00
25	Wifi	1	Bulan	Rp 200.000,00	Rp 200.000,00
26	Sewa Tempat/stand	1	Tahun	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00
27	Gas Portable	1	Tabung	Rp 20.000,00	Rp 20.000,00
Total					Rp 4.920.000,00
Total Biaya Invetasi Awal + Biaya Bahan Baku + Biaya Operasional					Rp 16.434.000,00

311.000 x
30

4.3 Harga Penjualan dan Target Penjualan

Adapun harga jual produk Choprality adalah sebagai berikut:

Daftar Menu Harga, HPP dan Target Penjualan

No	Jenis Produk	Harga Jual	Harga Pokok Produksi	Target Perhari (Box)	Target Perbulan (Box)	Total Harga Pokok Produksi	Total Pendapatan Perbulan
1	Kunyit Asem	Rp 30.000,00	Rp 14.779,33	5	150	Rp 2.216.899,50	Rp 4.500.000,00
2	Beras Kencur	Rp 27.000,00	Rp 10.765,67	5	150	Rp 1.614.850,50	Rp 4.050.000,00
Total					300	Rp 3.831.750,00	Rp 8.550.000,00

4.4 Penyusutan dan Aliran Kas Masuk

Penyusutan = $\frac{\text{Investasi}}{\text{Umur Ekonomis}}$ = $\frac{\text{Rp 2.184.000}}{3}$ = Rp 728.000

Umur Ekonomis = 3

Penyusutan = **Rp 728.000,-/Tahun**

Estimasi laporan laba/rugi:

Pendapatan estimasi 80% produk habis (Rp 6.840.000/bulan x 12 bulan)

Rp 82.080.000

Biaya yang keluar

Total biaya = Rp 3.831.750 x 12 = Rp 45.981.000

Penyusutan = Rp 728.000 +

Laba (Keuntungan)

Rp 46.709.000

Rp 35.371.000

Aliran Kas Masuk Bersih = Laba + Penyusutan

= Rp 35.371.000 + Rp 728.000 = Rp 36.099.000

4.5 Proyeksi

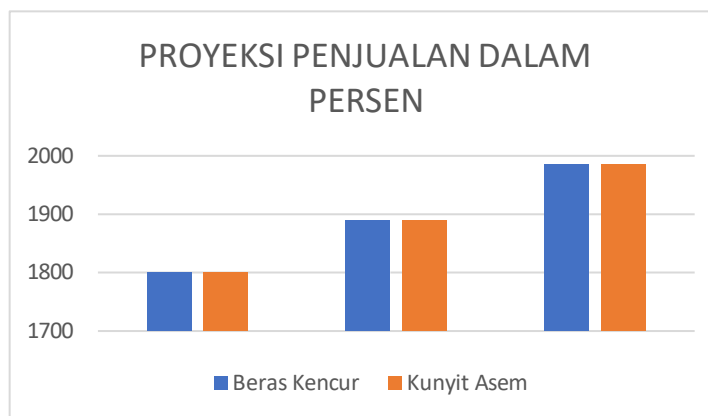


Diagram proyeksi disamping menggambarkan proyeksi penjualan pertahun dari Choprality yang mengalami peningkatan 5% pertahun.

4.6 Pay Back Periode

Diagram proyeksi diatas menggambarkan proyeksi penjualan pertahun yang mengalami peningkatan 5% pertahun, di dapat dari target yang direncanakan management. Berdasarkan table diatas, dalam jangka waktu 2 bulan Perusahaan sudah Pay Back Period.

PP = MODAL AWAL / ARUS KAS (perbulan) X 1

= 35.000.000 / 36.099.000 X 1

= 0,96 Bulan atau dibulatkan menjadi 1 tahun.

Tahun	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
1	Rp36.099.000,00	Rp 36.099.000,00
2	Rp37.903.950,00	Rp 74.002.950,00
3	Rp39.799.147,50	Rp 113.802.097,50
4	Rp41.789.104,88	Rp 155.591.202,38
5	Rp43.878.560,12	Rp 199.469.762,49

4.7 Estimasi Cash Flow

KOMPONEN	TAHUN/PERIODE		
	2024	2025	2026
KAS MASUK			
Investasi	Rp 35.000.000,00	0	0
Pendapatan	Rp 82.080.000,00	Rp 86.184.000,00	Rp 90.493.200,00
Total Kas Masuk	Rp 117.080.000,00	Rp 86.184.000,00	Rp 90.493.200,00
KAS KELUAR			
Pembelian Aktiva Tetap	Rp 16.434.000,00	0	0
Bahan Baku	Rp 45.981.000,00	Rp 48.280.050,00	Rp 50.694.052,50
Gaji dan Upah	Rp 36.000.000,00	Rp 37.800.000,00	Rp 39.690.000,00
Sewa Tempat	Rp 18.000.000,00	Rp 18.900.000,00	Rp 19.845.000,00
Listrik dan Air	Rp 2.400.000,00	Rp 2.520.000,00	Rp 2.646.000,00
Penyusutan	Rp 728.000,00	Rp 728.000,00	Rp 728.000,00
Total Kas Keluar	Rp 119.543.000,00	Rp 108.228.050,00	Rp 113.603.052,50
Surplus	-Rp 2.463.000,00	Rp 22.044.050,00	Rp 23.109.852,50
Saldo Awal Kas	0	-Rp 2.463.000,00	Rp 19.581.050,00
Saldo Akhir Kas	-Rp 2.463.000,00	Rp 19.581.050,00	Rp 42.690.902,50

4.8 Net Present Value (NPV)

Rumus NPV investasi untuk 12 bulan dengan arus kas tunggal.

$$NPV = [\text{Arus kas} / (1 + i)^t] - \text{Investasi awal}$$

Diketahui:

i = tingkat diskon, Tingkat pengembalian yang diminta adalah 5%

t = jumlah masa waktu

$$NPV = \text{Rp } 36.099.000 / (1 + 0,05)^1 - \text{Rp } 16.434.000$$

$$NPV = \text{Rp } 17.946.000$$

Jadi usaha "Choprality" memiliki kemampuan dan potensi dalam mengelola investasinya karena nilai NVP > 0 yaitu sebesar Rp 17.946.000

4.9 Keuntungan (Profitability Index)

Profitability Index adalah metode perhitungan kelayakan proyek, dengan membandingkan antara jumlah NVP dengan nilai investasi proyek.

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{Pendapatan} : \text{Aktiva tetap} \\ &= \text{Rp } 17.946.000 : \text{Rp } 16.434.000 = 1,09 \end{aligned}$$

Usaha ini dinilai layak karena nilai PI > 1, yaitu 1,09

4.10 Profit

NAMA	HARGA PRODUKSI	HARGA JUAL	PROFIT
Kunyit Asem	Rp 14.779,33	Rp 30.000,00	Rp 15.220,67
Beras Kencur	Rp 10.762,67	Rp 27.000,00	Rp 16.237,33

Berdasarkan table diatas bisa disimpulkan bahwa keuntungan setiap produk memiliki nilai yang berbeda – beda. Nilai keuntungan tertinggi terdapat pada penjualan coklat praline varian beras kencur dengan keuntungan Rp 15.220,67 dan nilai keuntungan terendah terdapat pada penjualan coklat praline varian kunyit asem dengan keuntungan sebesar Rp 16.237,33.

5. ANALISIS RESIKO BISNIS

5.1 Rencana Pengembangan Bisnis

Tahap selanjutnya Perusahaan kami ingin menambah variant baru yang masih berhubungan dengan citarasa Nusantara dan menginovasikan bentuk baru menjadi chocolate bar yang tetap memiliki cita rasa Nusantara serta meng *upgrade* kemasan yang ramah lingkungan, mendaftarkan logo dan merk produk ke dirjen HAKI agar mendapat hak eksekutif terkait logo dan merk produk serta mendaftarkan logo serta nama ke badan hukum agar dapat mengurus pajaknya dan lainnya, lalu mempersebar luaskan jangkauan Perusahaan dengan membuka unit baru di wilayah yang berbeda seperti di Batam Center atau sekitarnya, dan memberikan legalitas kepada calon pembeli franchise yang ingin memasarkan produk kami.

5.2 Rencana Penanggulangan Resiko

Untuk penanggulangan resiko kami akan menerapkan evaluasi dan meningkatkan kualitas produk secara berkala agar dapat memperbaiki hal yang kurang cocok di konsumen untuk menjaga loyalitas konsumen, membuat sistem manajemen keuangan *pyramid* agar dapat mencegah dan meminimalisir permasalahan anggaran ketika bisnis berjalan dan menjaga kualitas produk dengan mempertahankan standar pembuatan dan ketahanan produk dengan sering melakukan pengontrolan dan training kepada staff.

5.3 Rencana Mendapatkan Sumber Dana dalam Mempertahankan Bisnis

- Memberikan informasi dan meyakinkan calon investor mengenai bisnis yang sedang didirikan untuk membantu pertumbuhan bisnis Choprality.
- Menyusun strategi untuk dapat bersaing di pasar dan untuk meningkatkan pendapatan bisnis secara optimal dan dana yang di hasilkan dapat diputar kembali.
- Mengelola arus kas dengan memperhatikan penggunaan dana secara efisien dengan tidak menurunkan kualitas dari produk yang akan dihasilkan

5.4 Analisis SWOT

- Strength: Cita rasa yang unik menggunakan bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh
- Weakness: Cita rasa yang dipadukan pada produk masih tergolong belum pernah ada sehingga masih terdengar asing
- Opportunities: Peminat coklat tergolong banyak, apalagi dengan tambahan bahan alami yang berasal dari Nusantara
- Thread: Naiknya harga bahan baku dan selera konsumen yang cepat berubah, terutama mencoba hanya karena rasa penasaran

6. SIMPULAN DAN PENUTUP

Makanan merupakan kebutuhan setiap manusia, semakin berkembangnya zaman, makanan juga ikut berevolusi dan tercipta berbagai inovasi yang ditujukan untuk menarik perhatian konsumen, oleh karena itu Choprality hadir dengan menawarkan produk berupa coklat *praline* dengan isi yang sudah di kolaborasikan dengan rempah Nusantara, selain untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya kesehatan tubuh, karena itu coklat *praline* di isi dengan rempah Nusantara yang kaya akan khasiat nya dan diharapkan rempah Nusantara dapat terkenal di mancanegara terutama rasa kunyit asem dan beras kencur. Bisnis kami memiliki prospek yang baik dengan bukti Pay Back Periode 0,96 Bulan atau dibulatkan menjadi 1 tahun. Kemudian Net Present Value (NPV) > 0 yaitu sebesar Rp 17. 946.000. terdapat Keuntungan (Profitability Index) dengan keterangan $PI > 1$, yaitu 1,09 sehingga dapat dikatakan perusahaan kami layak.

DAFTAR PUSTAKA

Wardana Muhammad, H., & Sitania Farida, D. (2023). Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan *Model Canvas*. Jurnal Teknik Industri. Vol 1 (1). 11-12

Putri Linda, B., & Firdausy Carunia, M. (2024). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi terhadap Niat Beli Konsumen pada Produk Kerajinan Tangan di Toko Lind's Craft, Jakarta. Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan. Vol 8 (3). 637-639

Wijaya Frendy, & Tjokrosaputro Miharni. (2024). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Customer loyalty* pada Kafe di Batam: *Customer Satisfaction* sebagai Mediasi. Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan. Vol 8 (3). 538 - 540

**LAMPIRAN
SURAT PERNYATAAN**

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Elly Susanti
No. KTP : 2171015311030001
NIM : 2022030039
Alamat : Perumahan Baloi Indah Anggrek Blok A no 1
Nomor HP : +6282383775900

Dengan ini menyatakan bahwa Usulan Penerima Entrepreneurship Award VIII Tahun 2024 dengan judul Choprality bersifat asli, karya sendiri, dan belum pernah mendapat kejuaraan dalam lomba/kompetisi dan saat ini tidak sedang diikuti lomba/kompetisi di tempat lain.

Jika di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan hadiah yang sudah diterima (jika menang) ke Panitia EA VIII Tahun 2024.

Mengetahui
Wakil Pimpinan Perguruan Tinggi
Bidang Kemahasiswaan



Siska Amelia Maldin, M.Pd

Batam, 27 Juni 2024
Pengusul

A large, stylized handwritten signature in black ink, which appears to read 'Elly Susanti'.

Elly Susanti

LAMPIRAN



Kartu Tanda Pengenal (KTP) Ketua dan Kartu Tanda Mahasiswa (KTM) Ketua



Sertifikat training Ria Pratiwi dan Dede Putri Rahayu Anjelina



Sertifikat training Elly Susanti dan Annisa Putri Wulandari



Sertifikat Webinar

Trial and Error produk Choprality