

“PROPOSAL PENJUALAN MANGO JELLY MILK”

D
I
S
U
S
U
N

Oleh :

1. Novelia Abareles (2022030035)
2. Aura Azzura (2023030051)
3. Vanessa Angelyn (2023030049)
4. Gabriela Blanca C.A. (2023030059)
5. Natasha Nur .H. (2023030063)

Batam Tourism Polytechnic
Tahun Ajaran 2023/2024

Kata Pengantar

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT. Sholawat serta salam kami sampaikan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya. Terucap pula syukur kepada Allah SWT karena atas izin-Nya, kami dapat menyelesaikan penyusunan proposal ini dengan baik.

Dalam proposal ini kami akan membahas mengenai bagaimana membuat makanan dan memasarkan makanan hidangan selingan yaitu Mango Jelly Milk. Namun, Kami menyadari bahwa dalam penyusunan proposal ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari Bapak/Ibu dosen sangat kami harapkan. Kami juga berharap agar proposal ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian

Terima kasih.

Batam, 18 Oktoberber 2024

Penyusun

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	2
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	4
B. Tujuan Kegiatan.....	4
C. Visi.....	4
BAB II PEMBAHASAN	
A. Profil.....	5
B. Strategi Pasar	5
C. Analisis SWOT	5-6
D. Marketing Mix.....	6
BAB III MANAGEMEN PRODUKSI	
A. Proses Produksi	7
B. Bahan Baku.....	8
C. Perlengkapan.....	8-9
D. Cara Pembuatan.....	9
BAB IV RENCANA ANGGARAN	
A. Modal.....	10
B. Menghitung Harga Jual	10
C. Laba / Rugi	10-11
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	12

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Mango Jelly Milk adalah minuman yang menyegarkan dan lezat, menggabungkan rasa manis dari mangga segar dengan tekstur lembut jelly. Minuman ini biasanya terdiri dari susu yang creamy, yang dicampur dengan pure mangga atau jus mangga, dan ditambahkan jelly mangga yang kenyal.

Hasilnya adalah kombinasi yang harmonis antara rasa buah yang kaya dan kelembutan susu, menjadikannya pilihan yang sempurna untuk dinikmati di cuaca panas. Beberapa versi mungkin juga dilengkapi dengan es serut atau biji selasih

B. Tujuan.

Proposal ini bertujuan untuk menciptakan Mango Jelly Milk yang inovatif, menggabungkan kelezatan buah segar dengan tekstur yang menggugah selera, serta menyajikan minuman segar alternative yang menarik bagi konsumen.

C. Visi

Menjadi pilihan utama dalam penyediaan minuman segar dengan bahan- bahan alami serta menjadi pemimpin dalam inovasi kuliner berbasis buah-buahan segar.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Profil

Mango Jelly Milk adalah minuman segar yang menggabungkan rasa manis dan creamy dari susu dengan potongan jelly mangga yang kenyal. Minuman ini biasanya dibuat dengan susu segar, pasta mangga, dan jelly mangga yang memberikan tekstur menarik. Rasanya yang tropis dan menyegarkan menjadikannya pilihan sempurna untuk menghilangkan dahaga, terutama di cuaca panas. Biasanya disajikan dingin, dengan es batu yang menambah kesegaran.

Minuman ini disajikan dalam botol plastic, Mango Jelly Milk biasanya dilengkapi dengan es batu untuk menambah kesegaran. Beberapa variasi juga menambahkan sedikit sirup gula atau susu kental manis untuk meningkatkan rasa manisnya. Dengan aroma mangga yang menggugah selera dan tampilan yang cerah, minuman ini sangat cocok untuk dinikmati saat bersantai atau sebagai penutup setelah makan. Kombinasi rasa dan tekstur menjadikannya pilihan favorit bagi pecinta buah tropis.

B. Strategi Pasar

Agar rencana strategi usaha ini berjalan dengan lancar, upaya yang akan dilakukandalam strategi pasar, antara lain :

- Segmenting
Segmenting pasar adalah dengan menjadikan pembeli sebagai target yang akan di capai, menjadikan pembeli sebagai target pencapai, produk ini dapat dinikmati berbagai kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.
- Targeting
Targeting pasar yang akan dituju, biasanya target pada sesama teman mahasiswa di Batam Tourism Polytechnic dan teman-teman dari luar.

C. Analisis SWOT Sebagai kelayakan Usaha

Yaitu sebagai acuan untuk menghadapi persaingan dalam bidang usaha. Setiap kegiatan untuk memulai usaha penulis harus mengukur kemampuan penulis terhadap lingkungan atau pesaing melalui SWOT.

- Kekuatan (Strength)
 - Menjual produk untuk kalangan dari anak-anak hingga dewasa
 - Bahan produk terpilih dan berkualitas
- Weakness (Kelemahan)
 - Tidak tahan lama, dapat disimpan hingga kurang lebih seminggu
 - Produknya mudah untuk di *claim*

- Opportunity (Peluang)
 - Proses pembuatan yang mudah dan waktu singkat:
 - Dapat dinikmati banyak kalangan.
- Threat (Ancaman)
 - Produk dapat ditiru dan akan dijual dengan pesaing dengan harga lebih murah

D. Marketing Mix

- Product (Produk)
Produk yang dijual adalah "Mango Jelly Milk" yang merupakan minuman segar pendamping makanan atau snack.
- Price (Harga)
Harga per porsi Rp 20.000,00 dan harga ini sangat terjangkau serta relatif murah
- Promotion (Promosi)
Dalam melakukan promosi produk ini dengan menyebarkan brosur kepada calon pembeli melalui media sosial dan mempromosikan secara langsung
- Place (Tempat)
Tempat yang dipilih yaitu di kawasan Batam Tourism Polytechnic, dikarenakan target utamanya adalah teman-teman mahasiswa.

BAB III

MANAGEMENT PRODUKSI

A. Proses Produksi

Kegiatan yang penulis lakukan dalam kegiatan produksi yaitu :

1. Penulis mengembangkan produk berbasis minuman yaitu Mango Jelly Milk untuk mengikuti trend minuman kekinian yang inovatif.
2. Penulis memilih bahan utama seperti beberapa buah segar, topping pelengkap seperti biji selasih jelly, serta melalui survei pasar untuk mendapatkan bahan berkualitas dengan harga kompetitif.
3. Proses dilakukan dengan mengutamakan kebersihan dan higienes, Penulis menyusun laporan keuangan untuk mengontrol biaya produksi dan memastikan manajemen yang efisien.

B. Bahan Baku agar-agar rasa mango

Dalam proses produksi penulis menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut :

No	Nama Bahan	Banyaknya	Harga total
1.	Jelly powder mango	15gr	Rp4.000
2.	Sugar	500gr	Rp12.000
Total			Rp16.000

C. Bahan susu creamy

Dalam proses produksi penulis menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut :

No	Nama Bahan	Banyaknya	Harga total
1.	UHT milk	2000 gr	Rp43.000
2.	Evaporasi milk	405 gr	Rp21.000
3.	Sweetened condensed milk	365gr	Rp12.000
Total			Rp76.000

D. Bahan pelengkap

No	Nama Bahan	Banyaknya	Harga total
1.	Mango	3kg	Rp25.000
2.	Chia seeds	250 gr	Rp 10.000
Total			Rp35.000

E. Peralatan Dan Perlengkapan

Dalam kegiatan produksi penulis, peralatan dan perlengkapan yang penulis gunakan sebagai berikut :

- **Peralatan**

No	Nama Barang	Banyaknya
1.	Bowl	5
2.	Knife	1
3.	Oven	1
4.	Blender	1
5.	Spatula	1

3.3.2 Perlengkapan

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Jumlah
1.	Botol plastik	30	1,700	51.000
2.	Stiker produk	30	7.000	7.000
Total				58.000

D. Cara Pembuatan

- Agar – agar rasa mango
 - Mix semua bahan setelah itu aduk di dalam pan sampai mendidih
 - Cool down, potong bentuk kotak-kotak
- Susu creamy
 - Campur semua bahan menjadi satu
 - Masak di api sedang hingga teksturnya menjadi sedikit creamy
- Bahan pelengkap
 - mango di potong lalu di blender tapi jangan sampai terlalu halus
 - chia seednya di rendem pakai warm water.

BAB IV

RENCANA ANGGARAN

A. Modal / Pemasukkan

Modal yang penulis keluarkan untuk membuat mango jelly milk dalam sekali produksi ialah sebesar Rp185.000

Total biaya = bahan baku + perlengkapan
= Rp127.000 + Rp58.000
= Rp 185.000

B. Penentuan Harga Jual

- *Mango jelly milk*

Harga Pokok Produksi = total biaya / hasil produksi
= $185.000 / 30$
= 6.166

Harga jual = harga pokok + laba yang diinginkan
= $(3 \times 6.166) + 1.502$
= Rp.20.000

Jadi harga jual nya yaitu (Rp.20.000/bungkus)

C. Perhitungan Laba/Rugi

- *Mango jelly milk*

Persentase dari laba bersih yang didapat dalam satu kali produksi yaitu

Laba = (hasil produksi x harga jual) - modal
= $(30 \times 20.000) - 185.000$
= Rp.415.000

Persentase Laba = modal/laba x 100%
= $185.000 / 415.000 \times 100\%$
= 0,445
= 44,5%

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

Dalam usaha Pempek Hidup ini, kami selaku pemilik usaha berusaha keras membuat manajemen usaha yang baik, agar usaha ini dapat berjalan dengan lancar serta dapat terus bertahan dan berkembang.

Dari hasil analisis beberapa faktor, usaha Pempek Hidup ini mampu memberikan hasil yang baik dan layak untuk dijalankan serta mempunyai prospek yang bagus kedepannya.

Dalam menjalankan usaha khususnya kuliner unik, yang perlu diperhatikan yaitu mengenai bagaimana menciptakan inovasi baru yang akan mendapatkan posisi tersendiri di hati para konsumen, serta bagaimana terus menjaga agar apa yang kita ciptakan bisa terus bertahan seiring dengan persaingan bisnis serupa yang semakin ketat. Penentuan lokasi juga dapat menentukan dalam memasarkan produk usaha kita.

PROPOSAL MAKANAN MODERN
“RICE BOWL”

D
I
S
U
S
U
N

Oleh:

- Andika Glen Alexandro (2023030050)
- Najwa Rachel (2023030060)
- Rheva Anatasya (2023030062)

BATAM TOURISM POLYTECHNIC
Tahun Ajaran 2024/2025

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya yang telah merahmati, . Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Sehingga kami dapat menyelesaikan penyusunan proposal ini dengan lancar.

Dalam proposal ini kami akan membahas mengenai bagaimana membuat makanan dan memasarkan makanan rice bowl. Namun, Kami menyadari bahwa dalam penyusunan proposal ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari Bapak/Ibu guru sangat kami harapkan. Kami juga berharap agar proposal ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian.

Terima Kasih

Batam, 18 Oktober 2024

Penyusun

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era modern yang penuh kesibukan ini, pola makan masyarakat telah berubah secara signifikan, terutama dalam hal pilihan makanan. Banyak orang saat ini lebih memilih makanan yang dapat disajikan dengan cepat, berharga terjangkau, dan memiliki cita rasa yang lezat. Fenomena ini terjadi akibat gabungan faktor-faktor seperti gaya hidup yang semakin padat, tekanan ekonomi, serta keinginan untuk menikmati makanan yang nikmat tanpa mengeluarkan biaya besar.

Harga yang terjangkau juga menjadi alasan utama dalam memilih makanan. Di tengah tingginya biaya hidup di perkotaan, masyarakat, khususnya kalangan muda seperti pelajar dan pekerja, cenderung mencari makanan yang ekonomis namun tetap mengenyangkan. Makanan dengan harga murah memungkinkan mereka untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Kepuasan rasa juga menjadi faktor penting dalam pilihan makanan masyarakat. Meskipun cepat dan murah, makanan yang enak memiliki daya tarik tersendiri. Industri kuliner semakin kreatif dalam menyajikan makanan cepat saji yang tidak hanya praktis dan terjangkau, tetapi juga lezat dan bervariasi. Seperti Menu rice bowl yang terdiri dari nasi yang disajikan dalam mangkuk yang dilengkapi dan topping yang dikemas dengan sentuhan rasa modern.

Menu rice bowl telah menjadi salah satu tren kuliner yang berkembang pesat di era modern, khususnya di kalangan masyarakat perkotaan. Konsep makanan ini berasal dari Jepang, yang kemudian diadaptasi secara global dengan berbagai inovasi sesuai dengan selera lokal. Rice bowl adalah hidangan yang menyajikan nasi sebagai komponen utama, dilengkapi dengan berbagai topping seperti daging ayam, sapi, ikan, serta sayuran dan saus, yang disajikan dalam satu mangkuk. Kepopuleran rice bowl tidak hanya karena cita rasanya yang lezat, tetapi juga karena penyajiannya yang praktis dan cepat.

Selain kecepatan, daya tarik lain dari rice bowl adalah harganya yang relatif terjangkau. Dengan berbagai pilihan topping yang dapat disesuaikan, konsumen dapat memilih varian yang sesuai dengan budget dan selera mereka. Hal ini membuat rice bowl populer di kalangan pelajar, pekerja kantoran, hingga keluarga yang mencari alternatif makanan cepat saji yang lebih sehat dan bervariasi. Fleksibilitas rice bowl dalam menyesuaikan berbagai cita rasa dan bahan juga menjadi salah satu faktor yang membuatnya menarik.

Secara keseluruhan, menu rice bowl mencerminkan evolusi dari konsep makanan cepat saji yang tidak hanya mengutamakan kecepatan dan harga, tetapi juga rasa dan keseimbangan nutrisi. Kepopulerannya yang terus meningkat menunjukkan bahwa masyarakat modern semakin mengapresiasi makanan yang praktis, fleksibel, dan tentunya lezat, menjadikannya salah satu pilihan kuliner yang menjanjikan di masa depan.

B. Tujuan

- Menghadirkan berbagai pilihan topping dan kombinasi rasa yang beragam untuk memenuhi selera konsumen yang berbeda-beda, baik yang menyukai masakan tradisional maupun inovasi kuliner modern.
- Menyediakan makanan yang cepat saji namun tetap berkualitas tinggi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang memiliki gaya hidup sibuk, seperti pelajar dan pekerja kantoran.
- Menggabungkan cita rasa lokal dan global dalam setiap menu untuk mencerminkan keragaman budaya dan selera masyarakat.

C. Visi

Menghadirkan beragam variasi topping dan rasa yang menggugah selera, sehingga setiap porsi rice bowl menawarkan pengalaman kuliner yang unik dan menarik.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Profil

Rice bowl adalah hidangan yang terdiri dari nasi sebagai bahan dasar, biasanya disajikan dalam mangkuk dan dilengkapi dengan berbagai topping atau lauk. Topping ini bisa berupa daging, ikan, sayuran, atau telur, dan sering kali ditambah dengan saus atau bumbu untuk meningkatkan rasa. Rice bowl sangat populer di banyak budaya, terutama di Asia, dengan berbagai variasi. Hidangan ini dikenal karena kesederhanaannya, kenyamanan, dan fleksibilitas dalam penyajian.

B. Strategi Pasar

Strategi pasar untuk perusahaan yang menawarkan rice bowl dapat melibatkan beberapa pendekatan untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1. Segmentation and Targeting:

- Mengidentifikasi segmen pasar yang spesifik, seperti pelajar, pekerja kantoran, atau keluarga.
- Menyesuaikan menu dan promosi untuk memenuhi kebutuhan masing-masing segmen.

2. Kualitas dan Variasi Menu:

- Menawarkan berbagai pilihan rice bowl dengan variasi bahan dan rasa, termasuk pilihan vegetarian dan vegan.
- Menggunakan bahan berkualitas tinggi dan menawarkan resep yang unik untuk membedakan dari pesaing.

3. Branding yang Kuat:

- Membangun identitas merek yang menarik dan konsisten, termasuk desain logo, kemasan, dan suasana restoran.
- Memanfaatkan media sosial dan pemasaran digital untuk memperkuat merek dan berinteraksi dengan pelanggan.

C. Analisis SWOT Sebagai Kelayakan Usaha

- **Kekuatan (Strength)**
 - Bahan produk yang digunakan higienis dan premium
 - Produk yang kami sajikan praktis dan mempermudah di kalangan masyarakat
- **Weakness (Kelemahan)**
 - Biaya Operasional yang tinggi
 - Produknya mudah ditiru
- **Peluang (Opportunity)**
 - Mengembangkan variasi menu yang unik dapat menarik pelanggan baru
 - Mengadaptasi rice bowl dengan cita rasa dari berbagai budaya, untuk menarik minat yang lebih luas.
- **Threat (Ancaman)**
 - Persaingan yang ketat dengan harga yang lebih murah

D. Marketing Mix

- Product (Produk)
Produk yang dijual adalah “ Rice Bowl “ yang merupakan makanan selingan sehari-hari
- Price (Harga)
Harga per porsi Rp 15.000,00 Dan harga ini sangat terjangkau serta relative murah
- Promotions (Promos)
Dalam melakukan promosi produk ini dengan cara Online, yaitu melalui media sosial dan mempromosikan secara langsung melalui lisan
- Place (Tempat)
Tempat yang dipilih yaitu Kawasan kampus Batam Tourism Polytechnic dan ITEBA, dan juga Kawasan kantin Vitka.

BAB III

MANAGEMEN PRODUKSI

A. Proses Produksi

Kegiatan yang penulis lakukan dalam kegiatan produksi yaitu:

1. Mengembangkan ide pembuatan produk dengan membaca kebutuhan konsumen terhadap sebuah produk yang sedang populer yaitu kuliner.
2. Melalui bagian produksi, penulis mulai menentukan bahan baku penunjang selain bahan baku utama, dalam hal ini penulis melakukan survei ke pasar guna mendapatkan harga yang lebih kompetitif dasar pasar.
3. Proses produksi dilakukan dengan rangkaian kegiatan yang mengedepankan kan azas higienis guna terciptanya kepercayaan terhadap konsumen akan produk yang penulis pasarkan.
4. Menyusun laporan keuangan, tahapan ini di lakukan untuk membuat sistem manajemen yang baik dalam kegiatan usaha.

B. Bahan Baku Chicken with sauce

Dalam proses produksi penulis menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut :

- **Chicken Honey**

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga
1.	Chicken	150 gr	Rp8.000,00
2.	Honey	45 gr	Rp3.000,00
3.	Oyster Sauce	2 Sdm	Rp2.500,00
4.	Soy sauce	1 Sdm	Rp150
5.	Garlic	2 Siung	Rp2.000,00
6.	Sesame Flakes	1 Sdt	Rp500
7.	Blackpepper	½ Sdt	Rp500
8.	Red pepper flakes	¼ Sdt	Rp500
9.	Maizena	1Sdt	Rp250
10.	Water	1Sdm	Rp250
11.	Salt	½ sdt	Rp250
12.	Sugar	½ sdt	Rp250
13.	Sesame oil	1 sdt	Rp500
Total			Rp18.650,00

- **Chicken Sauce Padang**

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga
1.	Chicken	150gr	Rp8.000,00
2.	Garlic	2 siung	Rp1.000,00
3.	Shallot	2 siung	Rp1.000,00
4.	Chilli	2 siung	Rp500
5.	Tomato Sauce	1 sdm	Rp500
6.	Salt	1 sdt	Rp250
7.	Sugar	1 sdt	Rp250
8.	Conr starch	1 sdm	Rp150
9.	Oyster Sauce	2 sdm	Rp2.500,00
10.	Cooking oil	2 sdm	Rp500
11.	Water	150ml	Rp250
12.	Onion	10 gr	Rp20
13.	Ginger	1 siung	Rp50
14.	Kaffir lime leaves	3 pcs	Rp20
15.	Galangal	1 batang	Rp20
16.	Selery stick	½ batang	Rp500
Total			Rp15.510,00

C. Bahan Baku Nasi Daun jeruk and Side dish

- **Nasi Daun jeruk**

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga
1.	Rice	350gr	Rp5.000,00
2.	Kaffir lime leaves	15 pcs	Rp1000,00
3.	Galangal	1 pcs	Rp1000,00
4.	Salt	1 sdt	Rp250
5.	Pepper	½ sdt	Rp260
6.	Coconut Milk	60ml	Rp1000,00
7.	Bird eye chili	5 pcs	Rp2000,00
Total			Rp10.510,00

- **Bayam Crispy**

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga
1.	Bayam	1 Ikat	Rp6000,00
2.	Conrstarch	3 sdm	Rp300
3.	Salt	½ sdt	Rp250
4.	Mushroom Powder	½ sdt	Rp250
5.	Pepper	½ sdt	Rp250
6.	Cooking Oil	50ml	Rp380
Total			Rp7.430,00

D. Peralatan dan Perlengkapan

Dalam kegiatan produksi penulis, peralatan dan perlengkapan yang penulis gunakan sebagai berikut :

- **Peralatan**

No	Nama Barang	Banyaknya
1.	Pan	2
2.	Cutting Board	2
3.	Knife	3
4.	Rice Stermer	1
5.	Bowl	5
6.	Spatula	3
7.	Stove	1

- **Perlengkapan**

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga
1.	Pepper Bowl	25 pcs	Rp20.000,00
2.	Cutlery	50 pcs	Rp30.000,00
Total			Rp50.000,00

E. Cara Pembuatan

- ***Chicken Honey***

- Campurkan tepung terigu, tepung maizena, baking powder, garam, lada hitam, bawang putih bubuk, dan paprika bubuk dalam sebuah mangkuk besar.
- Masukkan potongan ayam ke dalam campuran tepung dan aduk hingga ayam terbalut rata.
- Panaskan minyak dalam wajan di atas api sedang-tinggi.
- Goreng potongan ayam hingga berwarna keemasan dan renyah, sekitar 5-7 menit. Angkat dan tiriskan di atas kertas tisu untuk menghilangkan minyak berlebih.
- Dalam wajan yang sama (buang sebagian minyak jika terlalu banyak), tumis bawang putih cincang hingga harum.
- Tambahkan madu, kecap manis, saus sambal (jika menggunakan), minyak wijen, dan air perasan jeruk nipis.
- Aduk rata dan masak selama 2-3 menit hingga saus mengental sedikit.
- Masukkan ayam goreng ke dalam wajan berisi saus. Aduk hingga ayam terbalut saus secara merata.

- ***Chicken Sauce Padang***

- Campurkan potongan ayam dengan air jeruk nipis, garam, dan merica. Diamkan selama 15 menit agar bumbu meresap.
- Campurkan tepung terigu dan tepung maizena dalam wadah. Gulingkan potongan ayam ke dalam campuran tepung hingga terbalut rata.
- Panaskan minyak dalam wajan. Goreng potongan ayam yang sudah dibalut tepung hingga berwarna keemasan dan matang. Angkat dan tiriskan.
- Panaskan sedikit minyak dalam wajan. Tumis bawang putih dan bawang merah hingga harum.
- Tambahkan cabai halus dan tumis hingga matang.
- Masukkan gula pasir, kecap manis, saus sambal, air, dan garam. Aduk rata dan masak hingga saus mengental.
- Campurkan ayam yang sudah digoreng dengan saus Padang. Aduk rata hingga semua ayam terbalut saus.

- ***Nasi Daun Jeruk***

- Panaskan minyak sayur atau mentega dalam panci di atas api sedang. Tumis bawang merah dan bawang putih hingga harum dan berwarna keemasan.
- Tambahkan beras yang sudah dicuci ke dalam panci, aduk rata dengan bumbu.
- Tambahkan air, garam, merica, dan daun jeruk purut. Aduk kembali hingga semua bahan tercampur rata.

- Tutup panci dan masak nasi dengan api sedang hingga air menyusut (sekitar 10-15 menit). Setelah itu, kecilkan api dan masak selama 10-15 menit lagi hingga nasi matang sempurna.

- ***Bayam Crispy***

- Cuci bersih daun bayam di bawah air mengalir dan tiriskan. Pastikan tidak ada kotoran yang tertinggal
- Potong2 kecil bayam, Masukkan Tepung Maizena Rose Brand, garam, kaldu bubuk dan lada bubuk, aduk hingga tercampur rata. Panaskan minyak dalam wajan,
- Goreng hingga kering (minyak sudah tidak berbuih lagi) tiriskan.

PROPOSAL MAKANAN “PIE RUJAK”

D
I
S
U
S
U
N

Oleh :

1. Dinda Aisyah Nurul Intan
2. Nabila Nurlita Zahra
3. Gizka Febiola Concetta

Batam Tourism Polytechnic
Tahun Ajaran 2024/2025

Kata Pengantar

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT. Sholawat serta salam kami sampaikan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya. Terucap pula syukur kepada Allah SWT karena atas izin-Nya, kami dapat menyelesaikan penyusunan proposal ini dengan baik.

Dalam proposal ini kami akan membahas mengenai bagaimana membuat makanan dan memasarkan makanan hasil Deconstructed ,Pie Rujak. Namun, Kami menyadari bahwa dalam penyusunan proposal ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari Bapak/Ibu guru sangat kami harapkan. Kami juga berharap agar proposal ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian

Terima kasih.

Batam, 17 October 2024

Penyusun

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	2
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	4
B. Tujuan Kegiatan	4
C. Visi	4
BAB II PEMBAHASAN	
A. Profil	5
B. Strategi Pasar	5
C. Analisis SWOT	5-6
D. Marketing Mix	6
BAB III MANAGEMEN PRODUKSI	
A. Proses Produksi	7
B. Bahan Baku	8
C. Perlengkapan	8-9
D. Cara Pembuatan	9
BAB IV RENCANA ANGGARAN	
A. Modal	10
B. Menghitung Harga Jual	10
C. Laba / Rugi	10-11
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	12

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam suatu pemasaran banyak sekali bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal. Untuk kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani oleh setiap orang. Dengan aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang membutuhkan asupan makanan tambahan yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Makanan-makanan yang tersedia di pasaran saat ini memang sudah beragam, tetapi umumnya makanan tersebut bukanlah makanan deconstructed atau makanan yang baru di populerkan.

Deconstructed “pie rujak” adalah konsep yang menggabungkan elemen tradisional dari rujak, yaitu salad buah khas Indonesia, dengan format yang lebih modern dan kreatif. Rujak sendiri biasanya terdiri dari campuran buah-buahan segar, bumbu petis atau sambal kacang, dan sering kali dilengkapi dengan kacang tanah yang dihaluskan. Deconstructed pie rujak berasal dari tren kuliner yang mengeksplorasi penyajian makanan dengan cara yang tidak biasa, menekankan pada komponen individual dari hidangan. Dalam hal ini, “pie” memberikan elemen pastry yang renyah dan bisa menjadi wadah atau dasar bagi bahan-bahan rujak yang disajikan terpisah. Dengan cara ini, konsumen dapat merasakan setiap elemen dengan lebih jelas, baik dari segi rasa maupun tekstur.

Penyajian ini juga mencerminkan perkembangan gastronomi yang semakin menghargai keanekaragaman bahan lokal, serta teknik penyajian yang lebih artistik. Deconstructed pie rujak memberikan pengalaman yang unik, mengundang rasa nostalgia sekaligus inovasi dalam menikmati salah satu makanan ikonik Indonesia.

A. Tujuan

- Inovasi Kuliner: Menciptakan pengalaman baru dalam menikmati rujak dengan pendekatan deconstructed, menonjolkan rasa dan tekstur masing-masing bahan.
- Pengembangan Pasar: Memperkenalkan produk unik yang menggabungkan tradisi dan modernitas, menarik minat konsumen lokal dan internasional.
- Edukasi Konsumen: Meningkatkan kesadaran tentang pentingnya bahan-bahan lokal dan keberagaman kuliner Indonesia.
- Potensi Bisnis: Menciptakan peluang usaha baru dalam industri kuliner dengan menyajikan produk yang berbeda dari yang ada di pasaran.

B. Visi

Menjadi inovator terdepan dalam penyajian kuliner Indonesia dengan menggabungkan tradisi dan modernitas melalui deconstructed pie rujak.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Profil

Pie rujak adalah inovasi kuliner yang menggabungkan elemen tradisional rujak dengan format pastry modern. Hidangan ini menyajikan buah-buahan segar, seperti mangga dan nanas, yang dipadukan dengan bumbu petis atau sambal kacang, di atas dasar kulit pie yang renyah. Penyajian komponen terpisah ini memungkinkan penikmat untuk merasakan setiap elemen secara individual, menciptakan pengalaman kuliner yang unik dan menyegarkan. Pie rujak tidak hanya menghormati tradisi, tetapi juga menawarkan sentuhan kreatif yang menarik bagi berbagai kalangan.

B. Strategi pasar

Agar rencana mendirikan usaha ini berjalan dengan lancar, upaya yang dilakukan dalam melakukan strategi pasar antara lain :

- Segmentasi pasar
Segmenting pasar adalah dengan menargetkan konsumen muda dan pecinta kuliner yang mencari pengalaman baru, dimana disajikan sebagai hidangan fusion yang menggabungkan tradisi dan inovasi bahan lokal berkualitas.

C. Analisis SWOT Sebagai kelayakan Usaha

Yaitu sebagai acuan untuk menghadapi persaingan dalam bidang usaha. Setiap kegiatan untuk memulai usaha penulis harus mengukur kemampuan penulis terhadap lingkungan atau pesaing melalui SWOT.

- **Strengths (Kekuatan):**
 - Inovasi Kuliner: Menggabungkan tradisi dengan format modern, menarik minat konsumen.
 - Bahan Lokal: Menggunakan bahan-bahan segar dan berkualitas tinggi, meningkatkan daya tarik.
 - Penyajian Menarik: Presentasi yang unik dan artistik menciptakan pengalaman visual yang menarik.
- **Weaknesses (Kelemahan):**
 - Biaya Produksi Tinggi: Penggunaan bahan berkualitas dapat meningkatkan biaya.
 - Pengenalan Pasar: Masih perlu waktu untuk membangun kesadaran dan minat di kalangan konsumen.
 - Musiman: Ketergantungan pada ketersediaan buah segar yang dapat bervariasi.

- **Opportunities (Peluang)**

- Tren Kuliner: Meningkatnya minat terhadap makanan fusion dan pengalaman kuliner baru.
- Pemasaran Digital: Potensi pemasaran melalui media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas.
- Kolaborasi: Kesempatan untuk bekerja sama dengan restoran dan influencer kuliner.

- **Threats (Ancaman):**

- Persaingan Pasar: Banyaknya pilihan makanan fusion lainnya dapat mengurangi perhatian pada pie rujak.
- Perubahan Preferensi Konsumen: Konsumen yang cepat berubah dalam memilih makanan dapat mempengaruhi penjualan.
- Ekonomi: Fluktuasi ekonomi dapat mempengaruhi daya beli konsumen.

C. Marketing Mix

- **Product (Produk)**

Produk yang dijual adalah "PIE RUJAK" yang merupakan makanan *dessert*

- **Price (Harga)**

Harga per porsi Rp 5000,00 dan harga ini sangat terjangkau serta relatif murah

- **Promotion (Promosi)**

Dalam melakukan promosi produk ini dengan mempromosikan langsung kepada teman dan dosen, diadakan bazar dan juga melalui media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas

BAB III

MANAGEMEN PRODUKSI

A. Proses Produksi

Kegiatan yang penulis lakukan dalam kegiatan produksi yaitu :

1. Mengembangkan ide pembuatan produk dengan membaca ketertarikan konsumen terhadap sebuah produk yang tradisional yang di modernisasi.
2. Melalui bagian produksi, penulis mulai menentukan harga bahan baku penunjang selain bahan baku utama dalam hal ini penulis melakukan survei ke pasar guna mendapatkan harga yang relatif murah namun tetap berkualitas.
3. Proses produksi dilakukan dengan rangkaian kegiatan yang mengedepankan kan kehipenisan untuk meyakinkan terhadap konsumen akan produk yang penulis pasarkan.
4. Menyusun laporan keuangan, tahapan ini dilakukan untuk membuat sistem manajemen yang baik dalam kegiatan berusaha.

B. Bahan Kulit Pie Rujak

Dalam proses produksi penulis menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut :

No	Nama Bahan	Banyaknya	Harga total
1.	Tepung protein rendah	133 gr	Rp128
2.	Mentega	75 gr	Rp160
3.	Kuning telur	1 pcs	Rp3000
4.	Vanilla essence	10 gr	Rp1700
5.	Kacang sangrai	20 gr	Rp1600
Total			Rp6.588

C. Bahan Baku Saus dan Buah Rujak

Dalam proses produksi penulis menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut :

No	Nama Bahan	Banyaknya	Harga total
1.	Gula merah	25 gr	Rp1344

2.	cabe	5 gr	Rp450
3.	Asam jawa	5 gr	Rp500
4.	Terasi	1 gr	Rp200
5.	Garam	5 gr	Rp500
6.	Gula	3 gr	Rp500
7.	Lemon	5 gr	Rp400
8.	Whipped cream	50 gr	Rp2000
9.	Cream cheese	10 gr	Rp1800
10.	Nanas	10 gr	Rp1500
11.	Timun	10 gr	Rp1300
12.	Bengkoang	10 gr	Rp2000
13.	Mangga Muda	10 gr	Rp6000
Total			Rp.18.494

D. Peralatan Dan Perlengkapan

Dalam kegiatan produksi penulis, peralatan dan perlengkapan yang penulis gunakan sebagai berikut :

• Peralatan

No	Nama Barang	Banyaknya
1.	Mangkok	6
2.	Pisau	1
3.	Talenan	1
4.	Panci	1
5.	Spatula	1
6.	Mixer	1
7.	Oven	1
8.	Cetakan pie	20

3.3.2 Perlengkapan

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Jumlah
1.	Plastik Mika	20 bungkus	Rp325	Rp6.500
Total				Rp6.500

D. Cara Pembuatan

- Pie rujak dan Cream pie rujak

- Pertama hancurkan kacang yang sudah disangrai.
- Kemudian campurkan mentega, tepung, vanilla essence, kuning telur, gula dengan kacang yang sudah dihancurkan tadi menggunakan mixer.
- Untuk buah buahan potong dadu kecil, kemudian masak simple syrup menggunakan gula dan air yang dicairkan lalu beri sedikit air lemon kemudian campurkan ke buah buahan yang sudah di potong.
- Kemudian untuk membuat saus rujak, ulek cabe, terasi, air asam jawa, sedikit air nanas, gula aren kemudian masukkan gula dan garam. Lalu di mangkok lain mixer whipped cream sampai mengembang, ketika sudah mengembang masukkan cream cheese. Kemudian campurkan dengan saus rujak yang sudah kita bikin tadi

BAB IV RENCANA ANGGARAN

A. Modal / Pemasukkan

Modal yang penulis keluarkan untuk membuat pie rujak dalam sekali produksi ialah sebesar Rp

$$\begin{aligned}\text{Total biaya} &= \text{bahan baku} + \text{perlengkapan} + \text{tenaga} \\ &= \text{Rp}30.000 + \text{Rp}6.500 + 30.000 \\ &= \text{Rp } 66.500\end{aligned}$$

B. Penentuan Harga Jual

- *Pie rujak*

$$\begin{aligned}\text{Harga Pokok Produksi} &= \text{total biaya} / \text{hasil produksi} \\ &= 66.500 / 8 \\ &= 8.312\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{harga pokok} + \text{laba yang diinginkan}\% \\ &= (8.312) + 50\% (4.136) \\ &= \text{Rp } 12.500\end{aligned}$$

Jadi harga jual nya yaitu (Rp 12.500/bungkus)

C. Perhitungan Laba/Rugi

- *Pie rujak*

$$\begin{aligned}\text{Laba} &= (\text{hasil produksi} \times \text{harga jual}) - \text{modal} \\ &= (8 \times 12.500) - 66.500 \\ &= 33.500\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Persentase Laba} &= \text{laba} / \text{modal} \times 100\% \\ &= 33.500 \times 100\% \\ &= 33.500\end{aligned}$$

BAB V

PENUTUP

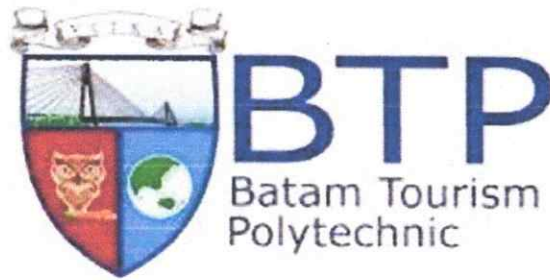
Kesimpulan

Dengan demikian, kami berharap dukungan dana ini akan membantu kami dalam mewujudkan inovasi kuliner pie rujak yang tidak hanya menggugah selera, tetapi juga memperkenalkan cita rasa tradisional kepada masyarakat luas. Kami percaya bahwa dengan kolaborasi ini, kita dapat menciptakan produk yang sukses dan berkelanjutan

Dalam menjalankan usaha khususnya kuliner unik, yang perlu diperhatikan yaitu mengenai bagaimana menciptakan inovasi baru yang akan mendapatkan posisi tersendiri di hati para konsumen, serta bagaimana terus menjaga agar apa yang kita ciptakan bisa terus bertahan seiring dengan persaingan bisnis serupa yang semakin ketat. Penentuan lokasi juga dapat menentukan dalam memasarkan produk usaha kita.

PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN KELOMPOK “KRUNCH”

LUMPIA WRAP



Disusun Oleh:

1. Rafi Septiadi (2023030066)
2. Nathasya Claudia G.D (2023030064)
3. Yuniar Rahmadani P. (2023030061)
4. Rullyan Syah L. (2023030042)

POLITEKNIK PARIWISATA BATAM

2024/2025

Kata Pengantar	3
BAB I	4
PENDAHULUAN.....	4
A. Latar Belakang	4
B. Tujuan	4
C. Visi & Misi.....	5
BAB II	6
PEMBAHASAN	6
A. Profil.....	6
B. Strategi Pasar.....	6
C. Analisis SWOT Sebagai Kelayakan Usaha	6
D. Marketing Mix	7
BAB III	8
MANAGEMEN PRODUKSI.....	8
A. Proses Produksi.....	8
B. Bahan Baku Makanan Lumpia Wrap.....	8
C. Bahan Baku Saus Bangkok.....	9
D. Peralatan & Perlengkapan.....	9
E. Cara Pembuatan	9
BAB IV	11
RENCANA ANGGARAN	11
A. Modal / Pemasukan	11
B. Penentuan Harga Jual	11
C. Perhitungan Laba/Rugi.....	11
BAB V.....	12
PENUTUP	12

Kata Pengantar

Dengan mengucapkan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, kami menyusun proposal ini sebagai bagian dari rencana usaha kami dalam bidang kuliner. Makanan adalah kebutuhan dasar setiap individu dan juga merupakan salah satu aspek penting dalam kehidupan sosial budaya masyarakat. Melalui usaha ini, kami ingin menawarkan variasi hidangan yang tidak hanya lezat, tetapi juga berkualitas dan menyehatkan.

Proposal ini akan menjelaskan konsep bisnis, jenis makanan yang kami tawarkan, serta strategi pemasaran yang kami rencanakan. Kami percaya bahwa dengan pendekatan yang tepat dan inovasi dalam setiap produk, usaha ini tidak hanya dapat memenuhi selera konsumen, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup masyarakat.

Kami berharap proposal ini dapat memberikan gambaran yang jelas tentang visi dan misi usaha kami. Besar harapan kami untuk mendapatkan dukungan dari berbagai pihak agar usaha ini dapat berjalan dengan sukses.

Terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya.

Batam, 18 Oktober 2024

Krunch Management

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era globalisasi dan perkembangan industri makanan yang pesat, konsumen semakin memiliki beragam pilihan dalam memenuhi kebutuhan kuliner mereka. Salah satu makanan yang telah menjadi favorit di kalangan masyarakat adalah lumpia, yang dikenal karena cita rasanya yang lezat dan teksturnya yang renyah. Namun, dengan gaya hidup yang semakin cepat dan praktis, masyarakat kini mencari alternatif makanan yang tidak hanya enak, tetapi juga praktis dan bergizi.

Lumpia wrap adalah inovasi dari makanan tradisional lumpia yang dipadukan dengan konsep modern. Menggunakan bahan-bahan segar dan sehat, lumpia wrap menawarkan fleksibilitas dalam isian, sehingga dapat disesuaikan dengan selera dan kebutuhan gizi konsumen. Produk ini tidak hanya cocok untuk santapan sehari-hari, tetapi juga sebagai pilihan camilan sehat di berbagai kesempatan.

Melihat tren yang terus berkembang dan meningkatnya kesadaran akan pentingnya pola makan sehat, kami melihat peluang untuk menghadirkan lumpia wrap sebagai alternatif makanan yang menarik. Dengan memadukan resep tradisional dan inovasi baru, kami yakin produk ini akan diterima dengan baik oleh masyarakat.

Melalui proposal ini, kami akan menjelaskan lebih lanjut tentang rencana bisnis kami, strategi pemasaran, serta analisis pasar untuk mendukung keberhasilan usaha lumpia wrap. Kami percaya bahwa dengan dukungan yang tepat, usaha ini akan tumbuh dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat.

B. Tujuan

- Menyediakan Makanan Sehat dan Praktis

Menawarkan lumpia wrap sebagai pilihan makanan yang tidak hanya lezat, tetapi juga sehat dan bergizi, sesuai dengan kebutuhan konsumen yang menginginkan makanan praktis di tengah kesibukan sehari-hari.

- **Inovasi Kuliner**

Menghadirkan inovasi dalam penyajian lumpia tradisional dengan menggabungkan berbagai isian dan bumbu yang menarik, sehingga menarik minat berbagai kalangan, terutama generasi muda.

- **Membangun Brand yang Kuat**

Menciptakan brand lumpia wrap yang dikenal di masyarakat sebagai pilihan utama untuk camilan sehat dan praktis, dengan fokus pada kualitas bahan baku dan pelayanan yang memuaskan.

- **Mengembangkan Usaha Secara Berkelanjutan**

Membangun usaha yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga berkontribusi positif terhadap komunitas dan lingkungan, melalui pemilihan bahan baku yang ramah lingkungan dan praktik bisnis yang etis.

C. Visi & Misi

Visi

Menjadi pilihan utama di pasar kuliner modern dengan menghadirkan Lumpia Beef Wrap yang inovatif, lezat, dan sehat, serta menjadi simbol gaya hidup praktis bagi generasi masa kini.

Misi

1. **Kualitas Terbaik**

Menyajikan Lumpia Beef Wrap yang terbuat dari daging sapi berkualitas dan bahan segar, memastikan rasa dan gizi yang optimal.

2. **Inovasi Rasa**

Mengembangkan berbagai variasi isian dan saus yang menarik untuk menciptakan pengalaman kuliner yang unik dan memuaskan bagi pelanggan.

3. **Pengalaman Pelanggan yang Menyenangkan**

4. Menyediakan pelayanan yang cepat, ramah, dan profesional, serta menciptakan suasana yang nyaman dan menarik bagi semua pelanggan.

5. **Pemasaran Kreatif**

Menggunakan strategi pemasaran digital dan sosial media untuk menjangkau konsumen muda dan meningkatkan kesadaran akan produk Lumpia Beef Wrap kami.

BAB V

PENUTUP

Demikianlah proposal wirausaha Lumpia Wrap ini kami sajikan. Dengan memadukan tradisi dan inovasi, kami yakin Lumpia Wrap akan menjadi pilihan yang menarik bagi konsumen yang menginginkan makanan praktis, lezat, dan sehat. Kami berkomitmen untuk menghadirkan produk berkualitas tinggi, serta memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan.

Kami berharap proposal ini dapat memberikan gambaran yang jelas tentang visi, misi, dan rencana bisnis kami. Dengan dukungan dari berbagai pihak, kami optimis usaha ini akan tumbuh dan memberikan dampak positif tidak hanya bagi kami sebagai pengusaha, tetapi juga bagi masyarakat dan lingkungan sekitar.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Profil

Lumpia wrap adalah makanan inovasi yang tercipta dari perpaduan martabak dan isian burger. *Lumpia wrap* sendiri terbuat dari kulit lumpia yang di dalamnya diisi dengan isian seperti selada, jagung, bawang bombay tumis, mie pedas, ayam serta daging yang kemudian di padukan dengan saos thailand yang memiliki rasa asam manis sehingga menciptakan perpaduan rasa yang sangat lezat dan unik.

Lumpia wrap sangat nikmat jika dimakan saat masih hangat. *Lumpia Wrap* memiliki tekstur yang garing di luar serta memiliki banyak terksur saat di kunyah.

B. Strategi Pasar

Agar rencana pemasaran usaha ini berjalan dengan lancar, upaya yang dilakukan dalam melakukan strategi pasar yaitu:

- *Segmenting*

Produk yang di buat penulis adalah produk yang dapat dinikmati oleh berbagai kalangan masyarakat dan dapat di terima oleh banyak lidah mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

- *Targeting*

Target pasar penulis adalah para kalangan mahasiswa/i

Politeknik Pariwisata Batam serta mahasiswa/i Instritut Teknologi Batam dan Para Dosen.

C. Analisis SWOT Sebagai Kelayakan Usaha

- *Kekuatan (Strength)*

- Menjual produk untuk semua kalangan usia serta masyarakat
- Terjamin rasa, kualitas, serta kebersihan

- *Kelemahan (Weakness)*

- Tidak tahan lebih dari satu hari

- *Peluang (Opportunity)*

- Banyak diminati oleh banyak kalangan

- Proses jual beli lebih mudah dan terjamin, tanpa perantara
- Ancaman (*Threath*)
 - Adanya ancaman dari pesaing yang dapat meniru produk yang di jual penulis

D. Marketing Mix

- Produk (*Product*)
Produk yang di jual adalah *Lumpia Wrap* yang merupakan makanan inovasi yang mengenyangkan perut.
- Harga (*Price*)
Harga perposinya yaitu Rp. 20,000.00 dan harga ini sangat sesuai dengan isian *lumpia wrap* yang variatif serta lezat.
- Promosi (*Promotion*)
Promosi yang akan dilakukan yaitu dengan melakukan promosi di sosial media serta mempromosikannya secara langsung
- Place (*Tempat*)
Tempat untuk melakukan pemasaran yaitu di Kampus Politeknik Pariwisata Batam.

BAB III

MANAGEMEN PRODUKSI

A. Proses Produksi

Kegiatan yang penulis lakukan dalam kegiatan produksi yaitu :

1. Mengembangkan ide produk yang belum banyak di pasaran sebelumnya, serta menciptakan perpaduan rasa dan tekstur yang baru namun disukai banyak kalangan.
2. Melalui trial&error produksi, penulis mulai mengembangkan berbagai variasi rasa serta cocolan saus yang serasi guna menunjang kepuasan konsumen.
3. Proses produksi dilakukan dengan rangkaian kegiatan yang mengedepankan kan azas higienis guna terciptanya kepercayaan terhadap konsumen akan produk yang penulis pasarkan.
4. Dalam proses produksi, penulis mencari harga bahan yang kompetitif. Tahapan ini di lakukan agar mendapat hasil produk yang maksimal namun dengan harga jual yang bersaing.
5. Menyusun laporan keuangan. Penulis melakukan pencatatan keuangan sedari bahan, packaging, hingga laba yang di dapat, guna menimalisir kesalahan perhitungan yang merugikan.

B. Bahan Baku Makanan Lumpia Wrap

Dalam produksi penulis menggunakan bahan baku sebagai berikut:

No.	Nama Bahan	Banyaknya	Harga Total
1.	Beef Patties	1 bungkus (10pcs)	Rp30.000
2.	Makaroni	225 gr	Rp8.500
3.	Selada	½ kg	Rp16.000
4.	Jagung	1 kaleng	Rp14.000
5.	Bombay	½ kg	Rp12.000
6.	Kulit Lumpia	1 bungkus	Rp6.000
7.	Minyak	½ kg	Rp11.500
8.	Garam	1 bungkus	Rp2.000

9.	Gula	½ kg	Rp6.000
----	------	------	---------

C. Bahan Baku Saus Bangkok

Dalam produksi penulis menggunakan bahan baku sebagai berikut:

No.	Nama Bahan	Banyaknya	Harga Total
1.	Cabe Merah	100 gr	Rp8.000
2.	Bawang putih	20 gr	Rp500
3.	Cuka	1 bungkus	Rp14.000
4.	Maizena	1 bungkus	Rp7.500
5.	Gula	½ kg	Rp6.000

D. Peralatan & Perlengkapan

Dalam produksi penulis menggunakan Peralatan & Perlengkapan sebagai berikut:

- Peralatan

No.	Nama Barang	Banyaknya
1.	Pan	2
2.	Knife	1
3.	Stove	2
4.	Bowl	4
5.	Cutting Board	1

- Perlengkapan

No.	Nama barang	Banyak	Harga satuan	Total
1.	Kotak Toast	100 pcs	Rp200	Rp20.000
2.	Plastik Ziplock	100 pcs	Rp145	Rp14.500
Total				Rp34.500

E. Cara Pembuatan

- Lumpia Wrap

- Pertama rebus makaroni hingga al dente, lalu tumis bombay hingga layu dan manis.
- Siapkan 5 kulit lumpia disusun berbentuk kotak, letakan seluruh isian

- (selada, jagung, bombay tumis, patties dan makaroni) ke atas kulit lumpia yang belum di lipat.
- Lipat segi empat lumpia, lalu masak di atas pan panas yang sudah diberi sedikit minyak
- Lumpia wrap siap di jual
- Saus Bangkok
 - Haluskan cabe merah, bawang putih dengan air di blender.
 - Lalu panaskan pan beri sedikit minyak untuk menumis bumbu halus.
 - Jika bumbu tumisan sudah tidak langu masukan gula, cuka masak kembali hingga gula larut, lalu kentalkan saus dengan larutan maizena dan air.
 - Masak hingga kental sesuai yang di inginkan, saus siap disajikan.

BAB IV

RENCANA ANGGARAN

A. Modal / Pemasukan

Modal yang penulis keluarkan untuk sekali produksi lumpia wrap ialah sebesar Rp154.000

Total Biaya = bahan baku + packaging

$$= \text{Rp}142.000 + \text{Rp}34.500$$

$$= \text{Rp}176.500$$

B. Penentuan Harga Jual

- Lumpia Wrap

Harga Pokok Produksi = total biaya / hasil produksi

$$= 176.500/10$$

$$= 17.650$$

Harga jual = harga pokok + laba yang diinginkan

$$= (1 \times 17.650) + 5.000$$

$$= \text{Rp}22.650$$

Jadi harga jual nya yaitu (Rp23.000/pcs)

C. Perhitungan Laba/Rugi

Laba = (hasil produksi x harga jual) - modal

=

=

=

Persentase Laba = laba / modal x 100%

=

=

Persentase dari laba bersih yang didapat dalam satu kali produksi yaitu

PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN

“SOFT COOKIES”

D
I
S
U
S
U
N

Oleh :

1. Ainun Arini
2. Ariqah Syahirah Putri
3. Azizah Noerzaty
4. Hanifah Malya Fakhriani
5. Nurtasya
6. Sinta Dian Ristita

Manajemen Kuliner

Politeknik Pariwisata Batam

Kata Pengantar

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT. Sholawat serta salam kami sampaikan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya. Terucap pula syukur kepada Allah SWT karena atas izin-Nya, kami dapat menyelesaikan penyusunan proposal ini dengan baik.

Dalam proposal ini kami akan membahas mengenai bagaimana membuat makanan dan memasarkan salah satu jenis dessert yang sedang viral yaitu Soft Cookies. Namun, Kami menyadari bahwa dalam penyusunan proposal ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari Bapak/Ibu dosen sangat kami harapkan. Kami juga berharap agar proposal ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian

Terima kasih.

Batam, 17 Oktober 2024

Penyusun

DAFTAR ISI

Kata Pengantar.....	2
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	4
B. Tujuan Kegiatan	4
C. Visi	4
BAB II PEMBAHASAN	
A. Profil... ..	5
B. Strategi Pasar	5
C. Analisis SWOT	5-6
D. Marketing Mix	6
BAB III MANAGEMEN PRODUKSI	
A. Proses Produksi.....	7
B. Bahan Baku.....	8
C. Perlengkapan dan peralatan	8-9
D. Cara Pembuatan	9
BAB IV RENCANA ANGGARAN	
A. Modal	10
B. Menghitung Harga Jual.....	10
C. Laba / Rugi	10-11
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	12

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pasar makanan ringan di Indonesia terus berkembang pesat seiring dengan perubahan gaya hidup dan preferensi konsumen yang semakin mengutamakan kemudahan serta cita rasa. Salah satu produk yang semakin populer adalah soft cookies, yaitu kue dengan tekstur lembut dan kenyal yang memiliki beragam varian rasa seperti cokelat, keju, kacang, dan buah-buahan. Soft cookies telah menjadi pilihan camilan yang digemari berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

Permintaan terhadap produk camilan yang praktis dan lezat terus meningkat, khususnya di kalangan masyarakat perkotaan yang memiliki kesibukan tinggi. Dengan adanya tren ini, soft cookies menjadi salah satu produk yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan dan dipasarkan. Selain itu, perubahan pola konsumsi masyarakat yang semakin memperhatikan kualitas bahan baku dan cita rasa, memberikan peluang bagi produk soft cookies yang menggunakan bahan-bahan berkualitas dan diproduksi secara higienis.

Proposal penjualan ini disusun dengan tujuan untuk memperkenalkan dan memasarkan produk soft cookies dengan kualitas terbaik kepada konsumen. Kami berencana untuk menghadirkan soft cookies yang tidak hanya lezat, tetapi juga memiliki keunggulan dari segi variasi rasa, kemasan yang menarik, dan harga yang kompetitif. Dengan pendekatan pemasaran yang tepat dan fokus pada kepuasan pelanggan, kami optimis bahwa produk ini dapat bersaing di pasar dan menjadi pilihan utama konsumen.

Melalui proposal ini, kami ingin menunjukkan potensi bisnis penjualan soft cookies sebagai salah satu peluang usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan.

B. Tujuan

- Untuk mengembangkan kreatifitas diri dalam bidang pembuatan makanan ringan dan berwirausaha
- Menambah wawasan atau pengetahuan tentang makanan ringan.

C. Visi

- Menyebarkan kebahagiaan dalam setiap potongan kue

D. Misi

- Menyediakan kue berkualitas tinggi dengan menggunakan bahan Berkualitas tinggi
- Mengembangkan beragam varian cookies untuk memenuhi kebutuhan pelanggan
- Memberikan pengalaman belanja yang ramah, cepat, dan memuaskan pada pelanggan

BAB II

PEMBAHASAN

A. Profil

Soft cookies merupakan salah satu jenis makanan ringan yang memiliki tekstur lembut dan kenyal di dalam, dengan pinggiran yang renyah. Produk ini semakin digemari oleh berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, karena rasanya yang manis, kaya akan cokelat, dan berbagai varian rasa lainnya seperti kacang, kismis, atau rasa buah-buahan. Usaha soft cookies ini memiliki visi untuk menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, serta misi untuk memenuhi kebutuhan camilan praktis dan lezat di berbagai kesempatan, baik untuk konsumsi pribadi, oleh-oleh, atau sebagai hadiah.

Produksi soft cookies dilakukan dengan bahan baku premium seperti tepung terigu, gula, mentega, dan berbagai tambahan bahan sesuai varian rasa. Usaha ini berfokus pada penjualan online dan offline dengan target pasar masyarakat urban yang mengutamakan kualitas produk serta kepraktisan.

B. Strategi Pasar

Strategi pasar yang diterapkan oleh bisnis soft cookies ini difokuskan pada beberapa aspek berikut:

- **Segmentasi Pasar**

Usaha ini membidik segmen konsumen usia 18-35 tahun yang cenderung memiliki pola hidup dinamis dan menghargai kemudahan dalam mengakses makanan ringan berkualitas. Segmentasi ini juga meliputi kalangan pecinta dessert, pekerja kantoran, mahasiswa, serta keluarga muda yang membutuhkan camilan praktis.

- **Targeting**

Konsumen yang ada di wilayah kampus Batam Tourism Polytechnic

- **Positioning**

Produk soft cookies diposisikan sebagai camilan premium dengan harga terjangkau, yang menawarkan tekstur lembut dan rasa yang bervariasi. Dikenal sebagai produk homemade yang dibuat dengan bahan baku terbaik, cookies ini memberikan pengalaman rasa yang autentik dan fresh.

C. Analisis SWOT sebagai kelayakan usaha

Untuk menganalisis posisi usaha soft cookies ini, digunakan analisis SWOT sebagai berikut:

- **Strengths (Kekuatan):**

- Menggunakan bahan baku premium yang berkualitas tinggi.
- Produk memiliki tekstur dan rasa yang khas, berbeda dari produk cookies lain.
- Packaging menarik dan praktis.

- **Weaknesses (Kelemahan):**

- Harga produk lebih tinggi dibandingkan cookies biasa.
- Proses pembuatan yang memakan waktu karena berbasis pesanan, sehingga ketersediaan stok mungkin terbatas.

- **Opportunities (Peluang):**

- Tren konsumsi makanan ringan sehat atau camilan premium yang terus meningkat.
- Proses jual beli lebih mudah dan terjamin

- **Threats (Ancaman):**

- Persaingan ketat dengan merek-merek lain yang memiliki produk serupa.
- Fluktuasi harga bahan baku yang dapat mempengaruhi harga jual.
- Perubahan tren makanan yang dapat membuat produk menjadi kurang diminati jika tidak ada inovasi.

D. Marketing Mix

- **Product (Produk):**

Produk yang dijual adalah soft cookies dengan beberapa varian rasa. Produk ini dikemas dalam kemasan menarik dan praktis, yang cocok untuk konsumsi pribadi.

- **Price (Harga):**

Strategi penentuan harga bersifat premium namun tetap terjangkau bagi kalangan menengah ke atas. Harga disesuaikan dengan biaya produksi dan segmentasi pasar, dengan memberikan pilihan paket hemat untuk pembelian dalam jumlah banyak.

- **Place (Tempat):**

Tempat yang dipilih yaitu di Kawasan kampus Batam Tourism Polytechnic.

- **Promotion (Promosi):**

Promosi dilakukan dengan mempromosikan secara langsung.

BAB III

MANAGEMENT PRODUKSI

A. Proses Produksi

Kegiatan yang penulis lakukan dalam kegiatan produksi yaitu :

1. Mengembangkan ide pembuatan produk dengan membaca kebutuhan konsumen terhadap sebuah produk yang sedang populer yaitu kuliner.
2. Melalui bagian produksi, penulis mulai menentukan bahan baku penunjang selain bahan baku utama, dalam hal ini penulis melakukan survei ke pasar guna mendapatkan harga yang lebih kompetitif dasar pasar.
3. Proses produksi dilakukan dengan rangkaian kegiatan yang mengedepankan kan azas higenis guna terciptanya kepercayaan terhapat konsumen akan produk yang penulis pasarkan.
4. Menyusun laporan keuangan, tahapan ini di lakukan untuk membuat sistem manajemen yang baik dalam kegiatan usaha

B. Bahan Baku soft cookies

Dalam proses produksi penulis menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut :

No	Nama Bahan	Banyaknya	Harga total
1.	Palmia Royal Butter Margarine	200 gram	Rp 7.500
2.	Dark Compound Chocolate	150 gram	Rp 9.900
3.	Egg	2 butir	Rp 5.000
4.	Choco Chips	120 gram	Rp 9.600
5.	Cornstarch	30 gram	Rp 1.080
6.	Palm Sugar	60 gram	Rp 4.500
7.	Sugar	60 gram	Rp 900
8.	Soft Flour	400 gram	Rp 5.000
9.	Baking Powder	5 gram	Rp 660
10.	Srikaya	150 gram	Rp 11.250
11.	Pandan Paste	10 gram	Rp 1.700
Total			Rp 57.090

C. Peralatan Dan Perlengkapan

Dalam kegiatan produksi penulis, peralatan dan perlengkapan yang penulis gunakan sebagai berikut :

- **Peralatan**

No	Nama Barang	Banyaknya
1.	Bowl	3
2.	Baking papper	2
3.	Hand block	5
4.	Pan	1
5.	Silicone paddle	1
6.	Cutting board	1
7.	Knife	1

- **Perlengkapan**

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Jumlah
1.	Plastik Bening	100	Rp100	Rp15.000
Total				Rp15.000

D. Cara Pembuatan

- ☐ Campurkan Butter,gula pasir,dan palm sugar sampai tercampur rata
- ☐ Setelah tercampur masukan telur lalu aduk
- ☐ Masukan tepung terigu,tepung maizena,dan baking powder
- ☐ Terakhir masukan choclote,chocochips
- ☐ Masukan isian srikaya
- ☐ Bentuk cookies
- ☐ Oven selama 15 menit dengan suhu 180 derajat celsius

BAB IV RENCANA ANGGARAN

A. Modal / Pemasukkan

Modal yang penulis keluarkan untuk membuat soft cookies dalam sekali produksi ialah sebesar Rp72.090

Total biaya = bahan baku + packaging
= Rp57.090 + Rp15.000
= Rp 72.090

B. Penentuan Harga Jual

☐ *Soft Cookies Original*

Harga Pokok Produksi = total biaya / hasil produksi
= 72.090/20
= Rp 3.605
Harga jual = harga pokok + laba yang diinginkan
= (3 x 3.605) + 1.185
= Rp 12.000

Jadi harga jual nya yaitu (Rp 12.000/bungkus)

C. Perhitungan Laba/Rugi

☐ Soft Cookies

Laba = (hasil produksi x harga jual) - modal
= (20 x 12.000) - 72.090
= Rp 167.91

Persentase Laba = laba / modal x 100%
= 72.090/167.910 x 100%
= 42,9 %

Persentase dari laba bersih yang didapat dalam satu kali produksi yaitu 42,9

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

Dalam usaha Soft Cookies ini, kami selaku pemilik usaha berusaha keras membuat manajemen usaha yang baik, agar usaha ini dapat berjalan dengan lancar serta dapat terus bertahan dan berkembang.

Dari hasil analisis beberapa faktor, usaha Soft Cookies ini mampu memberikan hasil yang baik dan layak untuk dijalankan serta mempunyai prospek yang bagus kedepannya.

Dalam menjalankan usaha khususnya kuliner jajanan unik, yang perlu diperhatikan yaitu mengenai bagaimana menciptakan inovasi baru yang akan mendapatkan posisi tersendiri di hati para konsumen, serta bagaimana terus menjaga agar apa yang kita ciptakan bisa terus bertahan seiring dengan persaingan bisnis serupa yang semakin ketat. Penentuan lokasi juga dapat menentukan dalam memasarkan produk usaha kita.

PROPOSAL RAJA GORENGAN “GORENGAN FUSION”

D
I
S
U
S
U
N

Oleh :

1. Angelica Tan (2023030048)
2. Chily Robillah P (2023030102)
3. Galih Athoriq Permana Harahap (2023030103)
4. Gieska Nafissa (2023030058)
5. Lerina Yulisia (2023030046)
6. M. Adelio Rafiffalah (2023030043)

Politeknik Pariwisata Batam

Tahun Ajaran 2024/2025

Kata Pengantar

Puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT. Sholawat serta salam kami sampaikan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya. Terucap pula syukur kepada Allah SWT karena atas izin-Nya, kami dapat menyelesaikan penyusunan proposal ini dengan baik.

Dalam proposal ini kami akan membahas mengenai bagaimana membuat makanan dan memasarkan makanan Gorengan yang di Fusion kan, Risol Mac&cheese. Namun, Kami menyadari bahwa dalam penyusunan proposal ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari Ketua Kaprodi Kuliner Manajemen sangat kami harapkan. Kami juga berharap agar proposal ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian.

Terima kasih.

Batam, 18 Oktober 2024

Penyusun

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	2
DAFTAR ISI.....	3
BAB I PENDAHULUAN.....	4
A. Latar Belakang.....	4
B. Tujuan	4
C. Visi.....	4
BAB II PEMBAHASAN.....	5
A. Profil	5
B. Strategi Pasar	5
C. Analisis SWOT Sebagai kelayakan Usaha.....	5
D. Marketing Mix	6
BAB III MANAJEMEN PRODUKSI	7
A. Proses Produksi.....	7
B. Bahan Baku Raja Gorengan.....	7
C. Peralatan dan Perlengkapan	8
D. Cara Pembuatan	9

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha kuliner di Indonesia memiliki potensi besar mengingat tingginya minat masyarakat terhadap berbagai jenis makanan, khususnya makanan seperti gorengan. Gorengan telah menjadi salah satu jajanan favorit di berbagai kalangan masyarakat karena harganya yang terjangkau, rasa yang lezat, kepraktisannya sebagai cemilan, serta varian yang unik yaitu "Risol Mac and Cheese dan juga Tofu Blaze".

Menyadari peluang tersebut "Raja Gorengan" hadir untuk memberikan variasi gorengan yang berkualitas, higienis, dan inovatif. Usaha ini hanya berfokus pada penyediaan gorengan yang variatif seperti Risol Mac and cheese dan juga Tofu Blaze dengan variasi baru dan lebih modern. Dengan mengutamakan kualitas bahan baku dan proses pengolahan yang bersih. "Raja Gorengan" berkomitmen untuk menghadirkan produk yang dapat dinikmati oleh semua kalangan, dari anak-anak hingga dewasa.

Dengan melihat potensi atau kelebihan serta visi dan misi usaha kami, maka kami ingin membuat usaha makanan "Raja Gorengan" untuk membuat masyarakat lebih praktis dan merasakan perkembangan atau inovasi yang unik terhadap cemilan Raja Gorengan.

B. Tujuan

1. Menghadirkan gorengan dengan rasa yang autentik.
2. Selalu berinovasi dalam menciptakan variasi gorengan baru yang menarik dan tetap menjaga cita rasa khas Indonesia.
3. Menyediakan gorengan yang tidak hanya enak, tetapi juga terjangkau oleh semua lapisan masyarakat.
4. Memudahkan konsumen dalam menyajikan makanan lezat dengan waktu dan persiapan yang singkat.

C. Visi

Menjadi pelopor usaha gorengan berkualitas tinggi yang menggabungkan cita rasa tradisional dan inovasi modern, serta menjadi pilihan utama masyarakat untuk camilan lezat, sehat, dan terjangkau.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Profil

Gorengan adalah makanan ringan yang sangat populer di Indonesia, terdiri dari berbagai jenis bahan yang digoreng dalam minyak yang panas. Biasanya dijual oleh pedagang kaki lima atau warung gorengan dan mudah untuk dijumpai. Beberapa jenis gorengan yang banyak digemari oleh Masyarakat di antaranya tempee goreng, tahu goreng, bakwan, pisang goreng, dan banyak jenis lainnya. Gorengan biasanya dibuat dengan Teknik deep frying, dimana makanan direndam dalam minyak panas hingga matang dan berwarna kecoklatan. Proses ini membuat gorengan menjadi renyah diluar namun lembut didalam. Selain sebagai cemilan, gorengan bisa dijadikan pendamping makanan selain rasanya yang enak harganya pun terjangkau. Gorengan cocok disajikan dengan sambal kecap maupun dengan cabai rawit untuk menambah rasa pedas yang membuat ketagihan.

B. Strategi Pasar

Strategi pasar yang diterapkan untuk meningkatkan penjualan gorengan antara lain: pemilihan Lokasi yang strategis, variasi produk agar konsumen tidak bosan dengan rasa gorengan yang itu itu saja, membuat paket hemat agar pelanggan tertarik, melakukan promosi dan pemasaran contohnya memanfaatkan media sosial seperti Instagram, facebook, dan whats up dengan menampilkan foto yang menarik agar konsumen merasa tertarik untuk mencobanya.

Untuk target pasar yang di tuju adalah mahasiswa/i bahkan dosen di Politeknik Pariwisata Batam yang lebih menyukai produk yang gurih bahkan renyah.

C. Analisis SWOT Sebagai kelayakan Usaha

- Kekuatan (Strength)
 1. Bisa dikonsumsi oleh semua khalayak.
 2. Bahan yang digunakan berkualitas dan higienis.
- Kelemahan (Weakness)
 1. Jika tidak langsung dikonsumsi bisa berkurang tekstur renyahnya.
 2. Banyak yang menjual produk serupa.
- Peluang (Opportunity)

1. Proses jual beli lebih mudah dan terjamin, tanpa perantara.
 2. Banyak diminati oleh banyak kalangan.
- Ancaman (Threat)
 1. Adanya pesaing yang menjual produk dengan harga yang lebih murah.

D. Marketing Mix

- Product (Produk)

Produk yang dijual adalah “Gorengan” yang merupakan cemilan sehari-hari.
- Price (Harga)

Harga untuk Risol Mac&Cheese 4rb perpcs sedangkan harga untuk Tofu Blaze 3rb perpcs.
- Promotion (Promosi)

Melakukan promosi produk dengan menyebarkan brosur melalui media sosial dan mempromosikan secara langsung.
- Place (Tempat)

Tempat yang dipilih yaitu dikawasan kampus Batam Tourism Polytechnic.

BAB III

MANAJEMEN PRODUKSI

A. Proses Produksi

Proses produksi produk “Raja Gorengan” terdiri dari:

1. Menghasilkan produk gorengan berkualitas dengan memprioritaskan cita rasa, kebersihan, dan efisiensi waktu.
2. Melalui bagian produksi, penulis mempersiapkan bahan baku utama dalam produksi gorengan dengan dipilih dari pemasok terpercaya yang telah memenuhi standar kualitas dan kebersihan.
3. Proses produksi dilakukan dengan rangkaian kegiatan yang mengutamakan kebersihan untuk menciptakan kepercayaan terhadap konsumen pada produk yang dipasarkan.
4. Menyusun laporan keuangan, tahapan ini dilakukan untuk membuat system manajemen yang baik dalam kegiatan usaha.

B. Bahan Baku Raja Gorengan

Dalam proses produksi penulis menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut :

1. Bahan baku “Risol Mac&Cheese”.
 - a. Kulit Risol

No	Nama Bahan	Banyaknya	Total
1	Tepung Terigu	250gr	Rp 3.500
2	Tepung Tapioka	30gr	Rp 300
3	Susu Bubuk	27gr	Rp 675
4	Garam	3gr	Rp 15
5	Telur	50gr	Rp 3.000
6	Minyak Sayur	30gr	Rp 630
7	Air	500gr	Rp 2.500
8	Tepung Roti	300gr	Rp 5.700
Total			Rp 16.320

b. Isian Mac&Cheese

No	Nama Bahan	Banyaknya	total
1	Bawang Bombay	25gr	Rp 650
2	Bawang Putih	5gr	Rp 50
3	Sosis	100gr	Rp 2.100
4	Macaroni	200gr	Rp 1.400
5	Cheddar Cheese	88gr	Rp 2.464
6	Susu	250gr	Rp 7.500
7	Pala Bubuk	2gr	Rp 48
8	Susu Kental Manis	25gr	Rp 1.000
Total			Rp 15.212

2. Bahan Baku “Tofu Blaze”.

No	Nama Bahan	Banyaknya	total
1	Tahu Pong	20pcs	Rp 10.000
2	Ayam Fillet	200gr	Rp 10.000
3	Cabe Merah	60gr	Rp 1.680
4	Bakso Ayam	150gr	Rp 10.500
5	Tepung Terigu	50gr	Rp 700
6	Air	30gr	Rp 150
7	Maizena	10gr	Rp 240
8	Paprika Bubuk	5gr	Rp 325
9	Garam	3gr	Rp 15
Total			Rp 33.610

C. Peralatan dan Perlengkapan

Dalam kegiatan produksi , peralatan dan perlengkapan yang penulis gunakan sebagai berikut :

- Peralatan

no	Nama Barang	Banyaknya
1	Sauce Pan	2
2	Saute Pan	1

3	Bowl	5
4	Cutting Board	1
5	Knife	1
6	Strainer	2
7	Wodden Spatula	2
8	Insert	2
9	Ladle Soup	1

- Perlengkapan

No	Nama Barang	banyaknya	Harga Satuan	Jumlah
1	Paper Bag	80	Rp 250	Rp 20.000
Total				Rp 20.000

D. Cara Pembuatan

- Risol Mac&Cheese
 - Pertama buat kulit risol terlebih dahulu. Campurkan semua bahan lalu saring agar tidak menggumpal.
 - Panaskan Teflon terlebih dahulu. Olesi dengan minyak lalu tuang adonan lalu putar hingga adonan menutupi permukaan pan usahakan setipis mungkin sampai pinggir adonan kering.
 - Ulangi hingga adonan habis.
 - Kedua membuat isian mac&cheese. Panaskan air hingga mendidih masukkan minyak sayur lalu masukkan macaroni, masak hingga al dente. Lalu tiriskan.
 - Saute garlic dan onion hingga browning sisihkan. Lelehkan mentega lalu masukkan tepung aduk hingga bau tepung hilang. Masukkan susu dan air rebusan pasta lalu masukkan keju parut, bubuk pala dan bubuk keju. Tambahkan seasoning, lalu masukkan pasta aduk hingga rata.
 - Diatas kulit risol masukkan 1 sendok mac&cheese lalu gulung dan lipat, lakukan hingga kulit risol dan isian habis.
 - Celup risol ke adonan basah (adonan sisa kulit risol) lalu balur dengan tepung panir. Goreng hingga golden brown and delicious lalu Tiriskan.

- Tofu Blaze

- Pertama buat isian tahu. Rebus ayam masukkan herbs aromatic hingga matang lalu dinginkan.
- Blender cabai, bawang putih dan bawang merah hingga halus. Tumis, masukkan aromatic vegetable dan seasoning aduk hingga wangi. Selagi menumis suir ayam yang sudah dingin. Masukkan ayam, bakso dan air secukupnya aduk hingga rata lalu sisihkan.
- Kedua bolongkan tahu, keluarkan isi tahu campurkan dengan ayam suir. Masukkan isian ke dalam tahu hingga tahu dan isian habis.
- Buat baluran tahu, campurkan tepung terigu, maizena, paprika bubuk dan air aduk hingga tidak menggumpal, balurkan tahu lalu masukkan ke minyak panas. Goreng hingga matang crispy and delicious, lalu tiriskan.

REMAYOMICIGAOUTLET



ODENG KULIT TAHU



**11 OKTOBER
2024**



12K

3 pcs

legoo btp stud!! Lets try
our exciting menu called
" Odeng Kulit Tahu "

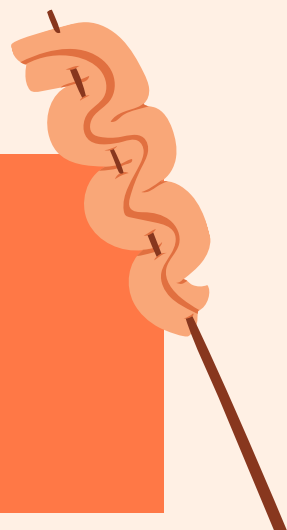
OUR STAND LOCATION



Lobby
Batam Tourism Polytechnic

MAIN ITEM

- ▶ Chicken
- ▶ Sesame Oil
- ▶ Tofu Skin
- ▶ Cornstarch



**Need To Order? Call /
Text: 081363004500**

ODENG KULIT TAHU

RECIPE !!!

MAIN DISH

- **Paha Ayam 150 gr**
- **Bawang Putih 2 pcs**
- **Tepung maizena 1sdm**
- **Sesame oil 2 sdm**
- **Kecap Asin 2sdm**
- **Kaldu Jamur**
- **Garam**
- **Daun Bawang**

SAUCE

- **Chili Sauce 5sdm**
- **Cuka 1 sdm**
- **Salt**
- **Pepper**
- **Maizena**

Main Course

WORKING PLAN

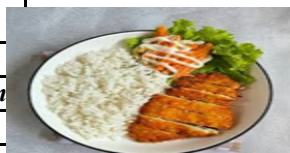
Date : Wednesday, 19 september 2024
Menu : Chicken katsu with rice and salad

RECIPE AND COST

Chicken katsu with rice and salad

10

Chicken katsu with rice and salad



	Ingredients	Quantity	Unit	Unit Price	
	For chicken katsu:				
1	Chicken breast	600	gr	Rp40,000.00	Rp24,000.00
2	Oil	200	gr	Rp26,000.00	Rp5,200.00
3	Salt	10	gr	Rp19,500.00	Rp195.00
4	Pepper	10	gr	Rp39,000.00	Rp390.00
5	Paprika powder	10	gr	Rp90,000.00	Rp900.00
6	Medium flour	100	gr	Rp13,000.00	Rp1,300.00
7	Bread crumb	150	gr	Rp33,300.00	Rp4,995.00
8	Egg	120	gr	Rp4,000.00	Rp4,000.00
	For Rice:				
1	Rice	400	gr	Rp13,500.00	Rp5,400.00
2	water	100	gr	Rp100.00	Rp10.00
	For salad:				
1	Carrot	100	gr	Rp11,000.00	Rp1,100.00
2	Cabbage	100	gr	Rp30,000.00	Rp3,000.00
TOTAL COST					Rp46,390.00

PROCEDURE

1	
2	marinate the chicken on both sides with salt, paprika powder and pepper
3	then coat the chicken with flour, then coat it with egg, then coat it with bread crumbs, then cook over medium heat.
4	for rice: Wash the rice 3 times, then add water and cook
5	For salad: cut carrot juliene and cabbage shredded

Utensils & Equipment

NO	UTENSIL	SPECIFICATION	TOTAL
Preparing			
1	Bowl	Stainless Steel	8
2	Spoon	Stainless Steel	3
3	Cutting Board	Plastic	1
4	Knife	Stainless steel	2
5	Pan	Stainless steel	1
Cooking			
1	Stove	Stainless Steel	1
Serve			
1	Dinner plate	Ceramic	10

1	Dinner plate	Ceramic	10
---	--------------	---------	----

Job Displin		
No	Procedure	Time
Prepare		
1	Prepare all stuff	5'
2	Measuring all ingredients	10'
Processing		
1	Slice chicken fillet	10'
2	marinatethe chicken on both sides with salt,paprika powder and pepper	15'
3	then coat the chicken with flour, then coat it with egg, then coat it with bread crumbs, then cook over medium heat.	10'
4	for rice: Wash the rice 3 times, then add water and cook	15'
5	For salad: cut carrot juliene and cabbage shereded	5'
Serve		
1	Plating	10'
Cleaning		
1	Clean the section	10'
2	Return the equipment to the place	10'
TOTAL		100'

UDANG RAMBUTAN DAN KEJU

SI GURIH YANG BIKIN NAGIH



SEPORSI
13RB

**PESAN
SEKARANG**





CIPOK

cireng epok epok



13k/3

**Cipok
bolognese**
Cireng dengan isi
chicken bolognese



13k/3

**Cipok
keju**
Cireng dengan isi
keju lumer



13k/3

**Cipok sweet
cinnamon peanut**
Cireng dengan isi
palm sugar, cinnamon,
peanut, and sunflower
seed

Pesan Sekarang



+62 821-7258-8754