

BUSINESS PLAN
“KUE CROFFLE PELANGI”



Disusun Oleh:

Adelia Irvani 1211900332

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Manajemen

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan business plan ini dengan baik. Business plan berjudul “Kue Croffle Pelangi” ini bertujuan untuk melengkapi literature rencana bisnis kuliner dalam dunia bisnis marketing. Dalam penulisan business plan ini kami dapat banyak bantuan dari berbagai pihak.

Oleh karena itu, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kami dalam penulisan business plan ini. Kami sangat berharap business plan ini dapat berguna dalam melakukan strategi marketing di dunia kuliner. Semoga business plan ini dapat berguna bagi kita semua. Kami sadar bahwa business plan ini masih jauh kurang sempurna, hal itu dikarenakan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan kami. Kami memohon maaf jika apabila terdapat kesalahan kata-kata yang kurang berkenan. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan untuk para pembaca memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun. Akhir kata, kami memohon maaf apabali penulisan business plan ini terdapat banyak kesalahan.

Surabaya, 25 Desember 2021

Daftar Isi

Cover Halaman.....	1
Kata Pengantar.....	2
Daftar Isi.....	3
Ringkasan.....	4
Deskripsi Perusahaan.....	5
Barang/Jasa Yang Diproduksi.....	6
Analisis Aspek Pasar.....	7
Analisis Aspek Teknik.....	8
Analisis Aspek Manajemen.....	9
Analisis Aspek Finansial.....	11
Daftar Pustaka.....	13

1. Ringkasan

Croffle pelangi merupakan sebuah kuliner yang memproduksi dan menjual Croffle tetapi tidak seperti biasanya. Dengan modifikasi rasa keju, coklat, coklat putih, buah, dan sebagainya yang membuat kue ini berbeda dan menjadi unik yakni karena varian warna dari kue tersebut. Usaha ini adalah usaha homemade yang kemudian dipromosikan melalui media sosial (instagram, WhatsApp, Line, dsb). kue ini merupakan kue modern sederhana yang cocok menemani seseorang dipagi hari dengan secangkir kopi atau teh hangat. Selain, digunakan untuk makan dipagi hari, Croffle pelangi dapat dijadikan sebagai dessert atau bisa dijadikan makanan penunda lapar dengan kandungan gizi dari isian kue tersebut.

Kue ringan bernama croffle merupakan salah satu makanan ringan kekinian yang sedang ramai dibicarakan diantara golongan kawula muda. Siapa yang tidak tahu kue sederhana yang terbuat dari adonan yang beraroma khas butter dan susu yang sangat cocok dimakan dengan ditemani secangkir kopi hangat. Pada saat ini kue croffle tersebut telah menjamur diberbagai penjuru kota dengan harga dan varian rasa yang beragam. Dengan banyaknya penjual kue croffle diberbagai sudut kota tentu memberikan tantangan sendiri bagi generasi muda untuk terus mengolah ide se-kreatif mungkin agar dapat terus mengembangkan makanan-makanan yang telah menawarkan peluang keberhasilan dalam sektor bisnis.

Oleh karena itu, dengan adanya peluang yang menjanjikan ini maka saya berencana untuk merancang usaha kuliner “Kue Croffle Pelangi” yang tentunya saya melakukan diferensiasi dalam bidang usaha ini agar para konsumen lebih tertarik untuk membeli produk saya. Pelangi yang dimaksud disini ialah warna dari kue croffle yang menyerupai warna pelangi atau dapat request warna, seperti hijau, merah jambu, ungu, dan sebagainya. Pembuatan kue ini yang bersifat kreatif dilakukan dengan cara yang sangat sederhana, tetapi lebih higienis, serta akan dijual dengan harga yang sangat terjangkau, maka tentunya hal ini akan menarik minat masyarakat untuk membelinya.

2. Deskripsi Perusahaan

Outlet Croffle pelangi terdapat di lokasi yang strategis yang tentunya dapat dijangkau oleh kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Suasana yang diciptakan outlet Croffle pelangi pun bersih dan nyaman, sehingga para konsumen dapat menyantap langsung produk Croffle pelangi di outlet dan juga dapat langsung dibawa pulang. Selain Croffle dengan tampilan yang unik dan menarik, harga Croffle pelangi pun terjangkau dan dapat disantap dari usia anak-anak hingga dewasa. Croffle pelangi bisa memudahkan pelanggan untuk memesan makanan, tidak perlu datang atau mengantre di outlet, para pelanggan dapat memesan Croffle pelangi ini dengan order ke penyedia jasa ojek makanan online. Selain itu, Croffle pelangi juga menyediakan jasa *cash on delivery* dan gratis antar bila pelanggan berada di kawasan daerah sekitar outlet.

Data Perusahaan

1.	Nama Perusahaan	Croffle Pelangi
2.	Bidang Usaha	Kuliner
3.	Jenis Produk	Kue
4.	Alamat Perusahaan	Surabaya, Jawa Timur
5.	Nomor Telepon Perusahaan	085 855 558 585
6.	E-mail Perusahaan	Crofflepelangienak@gmail.com

Data Pemilik

1.	Nama	Adelia Irvani
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	Tempat Tanggal Lahir	
4.	Alamat	
5.	No Telp/HP	085 855 558 585
6.	E-mail	Crofflepelangienak@gmail.com
7.	Peran dalam perusahaan	Owner

3. Barang/Jasa Yang Diproduksi

Croffle Pelangi merupakan suatu produk makanan berbentuk Croffle yang memiliki konsep lebih unik dari kebanyakan produk Croffle lainnya, karena memiliki tampilan yang unik dan menarik serta varian rasa yang berbeda dari Croffle lainnya. Yaitu warna merah muda dengan varian rasa strawberry, hijau dengan rasa keju dan cokelat, ungu dengan rasa blueberry, dan varian warna isi lainnya.

Warna Croffle ini berasal dari warna alami seperti hijau daun pandan, merah muda dengan ekstrak buah strawberry, kuning dengan ekstrak buah jeruk, namun akan tetapi jika varian rasa yang menghasilkan warna pastel akan dicampur dengan pewarna makanan. Dengan warna dan varian rasa dari Croffle pelangi ini akan menarik para konsumen untuk menyicipi rasa Croffle pelangi ini.

Jenis produk yang ada pada “Croffle pelangi” terdiri dari satu pcs crofle atau satu paket pelangi yang terdiri dari warna-warna pelangi seperti merah, kuning, hijau, biru. Atau konsumen bisa memesan paket warna pastel.

Komposisi dari Croffle pelangi adalah :

- Tepung terigu
- Garam
- Tepung Kanji
- Butter
- Telur
- Minyak
- Air
- Daun pandan/daun sugi
- Strawberry
- Pasta jeruk, dsb.

4. Analisis Aspek Pasar

Gambaran Umum Pasar dan Sasaran

Usaha penjualan Croffle pelangi ini merupakan usaha kecil yang dijalankan dari awal dengan membuka satu outlet yang berlokasi di rumah pemilik. Jika usaha ini berhasil atau sukses dan dapat mencapai tujuan yang diharapkan, maka pemilik akan memperbesar usaha ini dengan membuka cabang-cabang.

Jenis Produk Yang Dipasarkan

Produk yang saya pasarkan merupakan Croffle dengan berbagai varian rasa dan isi yang mempunyai tampilan yang unik yaitu warna-warni dan juga memiliki kandungan yang bergizi.

Target Pasar

Produk Croffle bisa dinikmati oleh berbagai kalangan mulai dari anak sekolah, mahasiswa, pegawai kantor, ibu rumah tangga, sampai dengan lansia sekalipun dapat menikmati produk ini karena menggunakan bahan-bahan yang alami dan berkualitas.

Pesaing

Untuk saat ini kami mempunyai beberapa pesaing. Seperti pedagang Croffle yang lebih dahulu memiliki pasar dan brand yang terkenal. Karena Croffle sudah banyak yang menjual. Namun, pengaruh pesaing terhadap penjualan Croffle pelangi ini sedikit berpengaruh karena para pesaing sudah terlebih dahulu berjualan Croffle dan juga memiliki tempat berjualan yang cukup strategis sehingga banyak orang yang melakukan aktivitas disekitar ditempat tersebut dan sering membeli Croffle di sana.

Sasaran Pembeli

Sasaran dari Croffle pelangi ini adalah para penikmat kue ringan di pagi hari, siang hari, atau tambahan kue untuk hajatan, dari semua kalangan mulai dari anak sekolah,

pegawai kantoran, mahasiswa, ibu rumah tangga, dan lain-lain. Terutama yang sangat tertarik dengan tampilan croffle yang unik

5. Analisis Aspek Teknik

Produk

Produk Croffle pelangi ini merupakan makanan pengantar atau *Dessert* yang cocok dimakan untuk para penggemar kue simple dan modern. Disamping itu makanan ini tidak menggunakan bahan pengawet yang membahayakan dan aman dikonsumsi. Untuk menarik minat pelanggan, produk makanan Croffle pelangi dikemas dan disajikan menarik, praktis, dan siap dimakan dimana saja.

Harga Jual

Harga jual produk Croffle pelangi disesuaikan dengan harga para pesaing yakni seharga Rp. 8.500,00 untuk satu buah Croffle pelangi. Untuk satu porsi bentuk pelangi dengan warna merah, kuning, hijau, dan biru dikenakan harga satu porsinya Rp. 35.000,00. Dengan tampilan menarik serta rasa yang lezat dan bergizi. Croffle pelangi ini dapat menarik minat para konsumen dan juga kaya akan protein serta sebagai makanan penunda lapar.

Promosi

Promosi Croffle pelangi dilakukan dengan memberikan *discount* untuk pembelian dalam satu bulan pertama. Promosi yang akan kami lakukan dengan menyebarkan brosur tempat-tempat ramai dan menyebarkannya di sosial media seperti Instagram, Twitter, Line, *Whatsapp* dan lain-lain. Pada bulan-bulan pertama kami juga akan memberikan diskon maupun potongan harga kepada para konsumen, agar para konsumen tertarik terhadap produk kami dan dapat berkunjung kembali.

Sistem Pemasaran dan Distribusi

Tempat yang kami gunakan dalam usaha ini adalah tempat tinggal pemilik yang berlokasi strategis di pinggir jalan raya dan dapat diakses oleh kendaraan pribadi maupun umum. Tempat penjualan produk Croffle pelangi berada di tempat yang strategis, Dengan

jumlah penduduk yang padat di sekitar tempat penjualan. Hal ini yang cukup mendukung kegiatan perdagangan tersebut. Karena, strategis akan sedikit banyak menimbulkan Efek untuk membeli kue ini, Orang yang tadinya belum tahu keberadaan Produk kita serta keunikan yang kita miliki dengan lebih cepat diketahui, dengan demikian Faktor Manusia yang biasanya suka mencoba coba hal hal baru akan timbul.

6. Analisis Aspek Manajemen

Kekuatan (*strength*)

- a. Croffle pelangi memiliki tampilan yang unik dan menarik karena memiliki berbagai varian warna sehingga membuat konsumen ingin merasakan produk ini
- b. Selain varian warna kulit dari croffle palngi ini, ragam varian rasa pun kami sajikan dalam kue ini.
- c. Croffle pelangi memiliki rasa yang lezat karena pemilihan bahan baku yang berkualitas.
- d. Harga Croffle pelangi sangat terjangkau bagi semua kalangan.
- e. Lokasi outlet yang letaknya strategis sehingga mudah dijangkau oleh konsumen baik dengan kendaraan pribadi atau kendaraan umum.
- f. Terdapat layanan sistem pemesanan online sehingga konsumen dari berbagai daerah dapat memesan produk ini dengan tambahan biaya pengiriman.

Kelemahan (*weakness*)

- a. Produk hanya satu jenis

Produk yang ditawarkan hanya satu jenis dari kebanyakan kue modern yang ada, jika selera konsumen terus berubah, bukan tidak mungkin produk ini akan di tinggalkan dan beralih ke produk lain yang lebih inovatif.

- b. Masa *expired* singkat

Croffle pelangi ini memiliki masa *expired* yang singkat, bisa disimpan didalam lemari pendingin namun cita rasa dari kue ini dapat berkurang jika disimpan didalam lemari pendingin karena kue ini dapat keras.

Peluang (*opportunities*)

- a. Selera

Produk croffle pelangi membuat kue ini menjadi lezat dan mempunyai berbagai varian warna dan rasa dari croffle pelangi ini. Inovasi warna ini juga dimaksudkan untuk membidik/menarik semua segmen pasar sehingga produk croffle pelangi menjadi suatu selera dimasyarakat sebagai peluang untuk mendapatkan lebih banyak profit.

b. Persaingan

Melihat dari persaingan peluang bisnis ini akan sangat menjanjikan sekali, hal ini karena saingan untuk usaha ini bisa dikatakan belum banyak.

Ancaman (*threats*)

- a. Akan banyak pihak lain yang akan meniru usaha croffle pelangi ini, terutama keunikan dan produknya hal ini tentu akan membuat saingan yang baru bagi kita.
- b. Adanya pedagang-pedagang baru yang ada di masyarakat dan berkeliling menjualkan dagangan croffle mereka dengan harga yang lebih murah dan bahan yang berbeda grade.

Pengembangan Produk

Pengembangan produk kedepan untuk produk croffle pelangi ini hanya dikembangkan dengan cara penyajian ataupun cara pendistribusian ke pelanggan. Croffle pelangi yang unik dan menarik pastinya akan menjadi salah satu daya tarik bagi para konsumen.

7. Analisis Aspek Finansial

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha adalah sebesar Rp. 2.950.000,-. Dana tersebut dialokasikan untuk kebutuhan pengeluaran awal produksi. Berikut ini adalah rincian kebutuhan awal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha pada awal produksi.

Investasi

No.	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan/Tahun (Rp)
1	Gerobak / Etalase	1	Unit	1.500.000	1.500.000	3	500.000
2	Kompore Gas	1	Unit	150.000	150.000	3	50.000
3	Tabung Gas 3kg	1	Unit	120.000	120.000	3	40.000
4	Blender	1	Unit	200.000	200.000	2	100.000
5	Baskom/mangkuk	2	Unit	12.000	24.000	3	8.000
6	Panci	1	Unit	60.000	60.000	3	20.000
7	Pisau	2	Unit	50.000	100.000	2	50.000
8	Sendok	1	Unit	25.000	25.000	2	12.500
9	Talenan	2	Unit	5.000	10.000	1	10.000
Total Biaya					2.134.000		790.500

Bahan baku produksi

No.	Bahan	Jumlah	Total Harga per Produksi	Total Harga per Tahunan
	Bahan Utama			
1	Garam	50 gr	500	165.000
2	Tepung Kanji	2 kg	10.000	3.300.000
3	Tepung Terigu	5 kg	35.000	10.000.000
4	Santan	5 kg	50.000	2.000.000
5	Telur	20 kg	160.000	10.000.000

6	Minyak	10 kg	150.000	9.900.000
7	Daun pandan	100 pcs	30.000	3.000.000
8	Pasta/buah strawberry	5 kg	50.000	5.000.000
9	Pasta/buah orange	5 kg	50.000	5.000.000
10	Pasta /buah naga	5 kg	50.000	5.000.000
11	Mentega	1 kg	25.000	2.000.000
	Bahan Pelengkap :			
1	Keju	20 Kg	200.000	12.000.000
2	Cokelat	10 kg	70.000	8.000.000
3	Cokelat putih	10 kg	80.000	9.200.000
4	Susu kental manis	50 pcs	500.000	15.000.000
5	Kismis	1 kg	20.000	300.000
6	Kacang	2 kg	20.000	300.000
7	Kardus	20 pcs	40.000	11.000.000
8	Sendok Plastik	100 pcs	30.000	9.900.000
Jumlah			1.120.000	121.065.000

*1 Tahun Kerja = 330 hari

Biaya operasional

No.	Komponen	Biaya per bulan	Biaya per tahun
1	Listrik & Air	50.000	600.000
2	Gas	20.000	240.000
3	Komunikasi & Informasi Promosi	50.000	600.000
4	Tenaga Kerja 1 orang	1.000.000	12.000.000
5	Pemeliharaan Alat	40.000	480.000
6	Sewa	1.500.000	18.000.000
Jumlah		2.660.000	31.920.000

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha Croffle pelangi adalah sebesar
Biaya Peralatan + Biaya Bahan Baku + Biaya Operasional

= Rp. 2.369.000 + Rp. 1.120.000 + Rp. 2.660.000

= Rp. 6.149.000

Daftar Pustaka

Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.

Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincah Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal(Teori & Praktik)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi* Bogor: InMedia.

Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.

Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. RemajaRosdakarya.

Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT RajagrafindoPersada.

Nuraeni, Ari. 2021. *Strategi Promosi Penjualan Online Lazada*. Jurnal Repository Untag.

Soemanagara. 2020. "Strategi promosi penjualan" no.11. (129).

Bukti Plagiasi

ORIGINALITY REPORT			
9%	9%	4%	2%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	core.ac.uk Internet Source		3%
2	eprints.umm.ac.id Internet Source		2%
3	eprints.uny.ac.id Internet Source		1%
4	id.123dok.com Internet Source		1%
5	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source		1%
6	repository.usd.ac.id Internet Source		1%
7	www.scribd.com Internet Source		1%