**CONTOH PROPOSAL BUSINESS PLAN COMPETITION**

**GAMAPI FISIPOL**

**UNIVERSITAS GADJAH MADA**

**I . LATAR BELAKANG**

Masukkan dan deskripsikan idemu secara singkat jelas dan semenarik mungkin…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**II. NAMA BUSINESS PLAN**

Deskripsikan judul ide Bisnis yang kamu mau dan sertai alasan penggunaan nama atau tema bisnis ..........................................................................................................

**III. TUJUAN**

paparkan tujuan ide bisnis yang kamu inginkan, semenarik dan sekreatif mungkin....................................................................................................................................................................................................

**IV**. **KEUNGGULAN PRODUK**

Paparkan keunggulan produk yang ada di dalam ide bisnismu dibandingkan produk produk yang lain.......................................................................................................................................................................................

**V. ANALISIS SWOT**

Setiap kegiatan untuk memulai usaha, harus diukur kemampuan pilihan jenis usaha terhadap lingkungan atau pesaing,yaitu melalui analisis SWOT

**VI. ANALISIS 3P (Product,Price and Promotion)**

Setiap kegiatan untuk memulai usaha, harus melihat aspek product,price dan promotion.......................................................................................................................................................................................................................................................................................................

1. **ASPEK KEUANGAN**

Paparkan rincian modal yang ada di dalam ide bisnismu **( Maksimal Rp 1.000.0000,- Satu juta rupiah)** .......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

1. **PERHITUNGAN KEUNTUNGAN**

Paparkan rincian keuntungan yang diperoleh dalam realisasi ide bisnismu........................................................................................................................................................................................................................................................................................................

1. **PENUTUP**

**(LAMPIRAN CONTOH)**

1. **Latar Belakang**

Dalam suatu pemasaran banyak sekali berbagai bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal. Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani dan juga pasti  perlu memiliki makanan yang sehat dan bermanfaat buat tubuh. Makanan-makanan memang sudah banyak sekali yang menjualnya tetapi makanan ini begitu sangat sederhana dan baik dikonsumsi ketika malam hari agar terlihat lebih istimewah dipandangan masyarakat

Dengan makanan ini dilakukan dengan cara pembuatan yang sederhana dengan lebih baik dan higienis begitu juga dengan harga yang terjangkau dan banyak pula masyarakat yang berminat untuk membelinya dengan rasa yang cukup enak,nikmat,dan lezat. Oleh karena itu, dipilih jenis usaha yaitu “Martabak Manis” untuk dijualnya karena untuk mengingatkan masyarakat Indonesia agar tidak lupa makanan khas Indonesia,karena makanan ini merupakan makanan selingan dan baik untuk dikonsumsi

1. **NAMA BUSINESS PLAN**

**“Martabak Manis Maknyus”**

1. **Tujuan**

Tujuan memilih usaha ini yaitu :

1. Mencari keuntungan
2. Menarik minat konsumen untuk merasakan makanan kami
3. Mencapai target penjualan

1. **Keunggulan Produk**

Keunggulan dari produk ini yaitu:

1. Memiliki berbagai macam bentuk
2. Memiliki berbagai macamrasa
3. Bahan produk yg higenis
4. **Analisis SWOT**

Setiap kegiatan untuk memulai usaha, harus diukur kemampuan pilihan jenis usaha terhadap lingkungan atau pesaing,yaitu melalui analisis SWOT :

1. Strength (Kekuatan)

Kekuatan dari produk ini ialah :

* 1. Menjual produk untuk semua kalangan masyarakat.
	2. 1 (satu) produk terdiri dari beberapa macam bentuk dan rasa.
	3. Bahan produk yang terjamin dan sehat.
1. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan dari produk ini ialah :

* 1. Tidak dapat taham lama.
	2. Produknya mudah ditiru.

3. Opportunity (peluang)

* 1. Tempat strategis.
	2. Fasilitas yang cukup memadai.

4. Threat (ancaman)

Adanya pesaing yang menjual produk dengan harga yang tida terlalu mahal.

1. **Analis 4P**
2. Product (produk)

Produk yang dijual adalah “Martabak Manis” yang merupakan makanan selingan sehari-hari.

1. Price (harga)

Harga perporsi Rp.12.000 karena harga ini sangat terjangkau dan relatif murah.

1. Promotion (promosi)

Dalam melakukan promosi produk ini dengan menyebarkan brosur kepada masyarakat dengan promosi disetiap pembelian 1 paket dengan isi 5 porsi akan memberikan diskon 10% dari harga tersebut.

1. **Aspek Keuangan**
	1. **Aspek Modal**

- Bahan Baku :

1. Terigu 2 Kg : Rp. 14.000

2. Telur 1 Kg : Rp. 12.000

3. Gula pasir 1 Kg : Rp. 10.000

4. Air : Rp. –

5.Garam : Rp. 2.000

6. Soda kue : Rp. 3.000

7. Blue band : Rp. 5.000

8. Pewarna kuning : Rp. 3.500

9. Fermipan (pengembang soda) : Rp. 3.500 + Rp. 53.000

- Bahan Taburan :

 1. Kacang tanah ½ Kg : Rp. 5.000

2. Meises : Rp. 5.000

3. Keju : Rp. 11.000

4. Susu kental manis : Rp. 7.000

5. Wijen : Rp. 5.000 + Rp. 33.000

- Bahan Baku Tambahan :

 1. Kardus : Rp. 5.000

2. Piring plastic : Rp. 8.000

3. Garpu : Rp. 7.000

4. Pisau : Rp. 5.000 + Rp. 25.000

- Modal

Bahan baku + Bahan taburan + Bahan baku tambahan + Ongkos angkut

Rp. 53.000 + Rp. 33.000 + Rp. 25.000 + Rp. 500 = Rp.111.500

1. **Perhitungan Keuntungan**

Harga jual : Rp.12.000 x 40 porsi = Rp.480.000

Harga Pokok Produk perunit

Harga beli bahan baku : Rp.2.150

Harga beli bahan tambahan : Rp. 625 Ongkos angkut : Rp. 500 + Rp.3.275

Jumlah Hpp : Rp.3.275 x 40 porsi = Rp.131.000 –

Laba kotor = Rp.349.000

Biaya penjualan :

Biaya pembuatan brosur : Rp.30.000

Biaya transportasi : Rp.30.000

Biaya sewa tempat : Rp.25.000

Biaya listrik dan air : Rp.10.000

Biaya komunikasi : Rp.20.000

Biaya lainnya : Rp.10.000 + = Rp.125.000 –

Laba bersih = Rp.224.000

Perhitungan margin keuntungan Rp.224.000 x 100% = 46,66 %

Rp.480.000

Penjualan

- Asumsi penjualan tahap awal adalah rata-rata 150 orang setiap harinya yang  berkunjung untuk 3 bulan pertama.

1. **Penutup**

Harapan untuk produk “ Martabak Manis “ ialah agar produk ini bisa lebih berkembang dan maju. Di samping itu, juga diharapkan agar produk makanan ini tidak berkurang, karena produk ini sangat bagus dan  berkualitas.