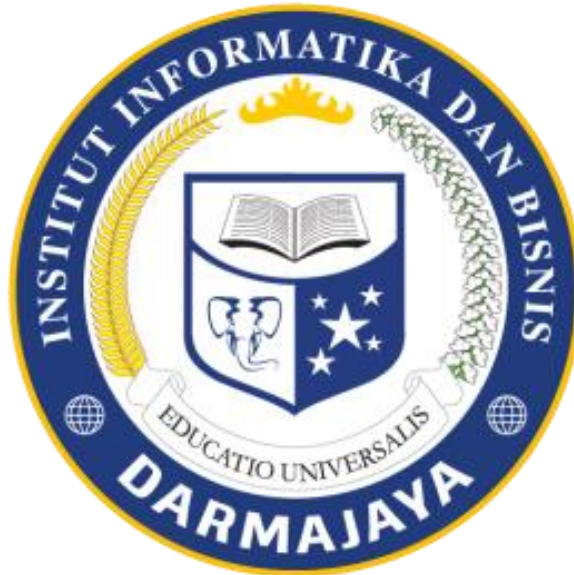


PROPOSAL
PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA WIRUSAHA
INSCAKEANDPASTRY
(PRODUSEN KUE BABON KHAS LAMPUNG)



Diusulkan oleh :

Ketua Kelompok : Aulya Haya Nabila 2313040015 (Pariwisata)
Anggota : Renita Agustin Suryaman 2313040006 (Pariwisata)
Eka Citra Yulianti 2312110110 (Management)
Siti Rodiah 2312120043 (Akuntansi)

INSTITUT INFORMATIKA BISNIS DARMAJAYA
KOLABORASI PRODI PARIWISATA, MANAGEMENT DAN AKUNTANSI

Latar Belakang

Berawal dari rasa ambisius pemilik di usia 16 tahun untuk memiliki penghasilan sendiri, pemilik termotivasi untuk menganalisis apa yang dapat dijadikan sebagai peluang usaha. Pemilik tertarik dengan bisnis FnB, terinspirasi oleh ibunya yang hobi memasak dan membuat kue. Gagasan untuk terjun ke dalam dunia bisnis FnB ini kemudian didiskusikan dengan kedua orang tuanya; lalu, mendapat respon serta tanggapan yang baik. Atas dukungan yang diterimanya, pemilik memberanikan diri untuk mendirikan sebuah rumah usaha di usia 16 tahun. Oleh karena peluang yang menjanjikan itulah, maka, pemilik berencana untuk berinovasi dan mengembangkan usaha ini.

Inscakeandpastry merupakan usaha F&B rumahan yang memproduksi beberapa jenis kue kering dan makanan ringan atas konsep produksi kue jadul atau kue yang familiar saat kumpul keluarga. Inscakeandpastry berharap para konsumennya dapat bernostalgia dan merasa berada di sekitar orang-orang yang mereka sayangi saat menikmati kue. Saat ini Inscakeandpastry fokus produksi dan terus melakukan perkembangan kue babon sebagai ikon usaha.

Kue babon merupakan kue tradisional khas Lampung yang belum terlalu populer di masyarakat. Kue ini memiliki penyebutan yang berbeda di beberapa daerah. Misalnya di Kepulauan Riau, mereka menyebut kue babon sebagai “kue bangkit”.

Kue babon memiliki perpaduan rasa gurih dan manis sebab menggunakan bahan dasar utama santan dan tepung tapioka. Dengan menggunakan bahan berkualitas, 100% buatan sendiri, serta tidak menggunakan bahan pengawet Inscakeandpastry menjamin kue produksinya memiliki rasa yang nikmat. Selain itu, pengemasan dengan estetika tinggi juga dipastikan agar produk menjadi lebih menarik untuk dijadikan sebagai bingkisan.

Inscakeandpastry merupakan usaha tahap bertumbuh dan telah beroperasi selama tiga tahun. Nama Inscakeandpastry sendiri adalah gabungan dari nama kedua orang tua pemilik bisnis. Nama ibu dilambangkan dengan “I”, dan nama ayah dilambangkan dengan huruf “N”. Maksud dari pelambangan ini adalah: pemilik ingin membawa nama kedua orang tuanya di setiap langkah. Apabila pemilik mengalami kegagalan dan merasa ingin menyerah, ada nama orang tua yang akan menjadi alasan untuk bangkit kembali. Orang tua pemiliklah yang pertama memberikan kepercayaan untuk menjalankan usaha ini. Mereka memberikan bekal ilmu, fisik, mental dan fasilitas untuk mendukung pemilik dari awal hingga sekarang.

Rumah produksi dan toko luring/fisik kami berada di Dusun II Sindangsari No.158, Natar, Lampung selatan.



Rumah produksi dan toko luring/fisik kami berada di Dusun II Sindangsari No.158, Natar, Lampung selatan

Dua lokasi Lapak kami, untuk penjualan product berkonsep sale on car



Toko luring inscakeandpastry

1.1 Struktur Organisasi



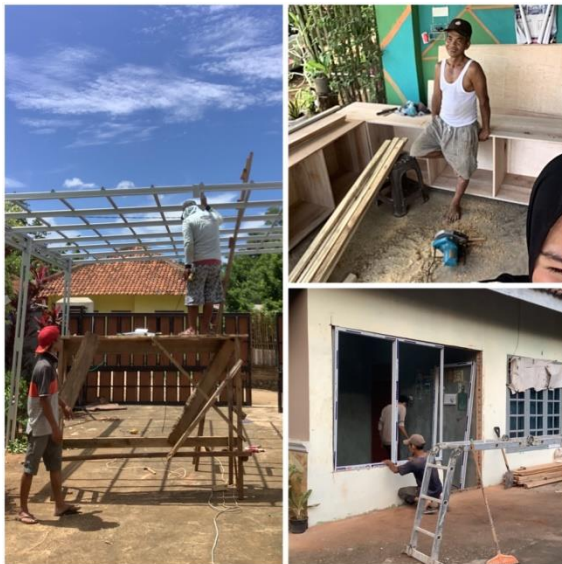
@inscakeandpastry

BAB II

2.1 Tujuan Mulia (*nobel propose*)

Usaha kue kering merupakan usaha yang menjanjikan dan dapat dilakukan dalam jangka waktu panjang. Inscakeandpastry menjadikan kue babon sebagai ikon produk karena kue merupakan kue khas Lampung yang belum terlalu populer. Inscakeandpastry bertujuan ingin memperkenalkan kue babon ke masyarakat, khususnya masyarakat Lampung.

Konsep Inscakeandpastry adalah “kue dari ibu”; dan memproduksi kue rumahan serta jadul. Inscakeandpastry ingin penikmatnya merasakan nostalgia dengan kue buatan ibu mereka dirumah. Setelah pemilik amati, SDM lingkungan tempat tinggalnya memiliki potensi untuk dijadikan pekerja. Oleh karena itu, Inscakeandpastry merekrut karyawan yang berasal dari lingkungan Desa setempat. Tentunya, hal ini berdampak pada terbukanya lapangan kerja baru yang akan mengurangi jumlah pengangguran di Desa setempat. Misalnya saja, saat Inscakeandpastry membuat offline store melibatkan pengrajin kayu dan bangunan dari desa setempat; juga, memberikan pelatihan keahlian terhadap SDM yang direkrut. Tidak lupa, memberikan tunjangan hari raya, dan menyisihkan hasil dari laba usaha sebagai bentuk dari *Company Social Responsibility* (CSR).



Pembangunan offline store dan dapur outdoor untuk rumah produksi



Memberikan hiburan dan makan bersama sebagai bentuk dari company social responsibility

2.2 Konsumen Potensial

Konsumen potensial dapat diketahui melalui tahapan *segmentation, targeting & positioning* sebagai berikut:

Segmentation konsumen inscakeandpastry :

- a. Usia : 20—60 tahun
- b. Jenis produk : kue babon original, kue babon telur asin, kue babon jahe.
- c. Lokasi : Lampung

Targeting konsumen potensial:

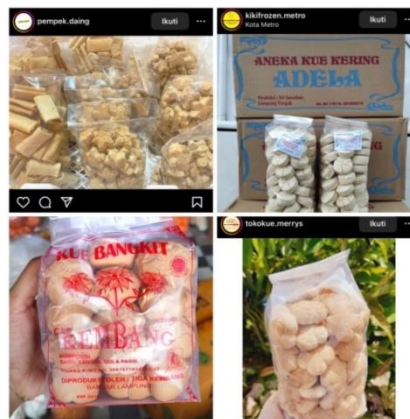
Target konsumen potensial Inscakeandpastry adalah orang dengan rentang usia 20—60 tahun. Terutama, orang yang ingin bernostalgia dengan kue zadul. Kami telah melakukan pengamatan karakteristik di berbagai daerah di Lampung, setelah itu kami memilih lokasi utama adalah Kemiling. Alasannya, karena penduduk daerah tersebut memiliki karakteristik suka kue kering dijadikan makanan sehari-hari bukan hanya saat hari raya saja. Selain itu, Inscakeandpastry juga sudah memiliki pelanggan tetap di sana. Saat ini inscakeandpastry sedang melakukan sertifikasi dan uji legalitas product guna bertujuan untuk memperluas target pasar kami agar dapat masuk ke super market ataupun toko oleh oleh khas Lampung.

Posisi produk:

Inscakeandpastry mengutamakan kepuasan konsumen dengan mempertahankan konsistensi kualitas dan rasa, sehingga memunculkan kepuasan konsumen. Banyak konsumen Inscakeandpastry yang menjadikan kue-kue di sini sebagai buah tangan untuk keluarga mereka.

Kompetitor:

Dilihat dari beberapa kompetitor di atas kami memiliki harga yang lebih tinggi dibanding beberapa produk mereka. Namun keunggulan product kami Dapat dilihat dari value product yang kami tawarkan seperti rasa, bentuk, texture, dan packaging yang lebih aman. Serta foto product kami ambil dengan menggunakan teknik pemotretan dan pencahayaan yang baik sehingga dapat lebih meyakinkan target konsumen.



kompetitor kue babon/kue bangkit di Lampung

2.3 Produk

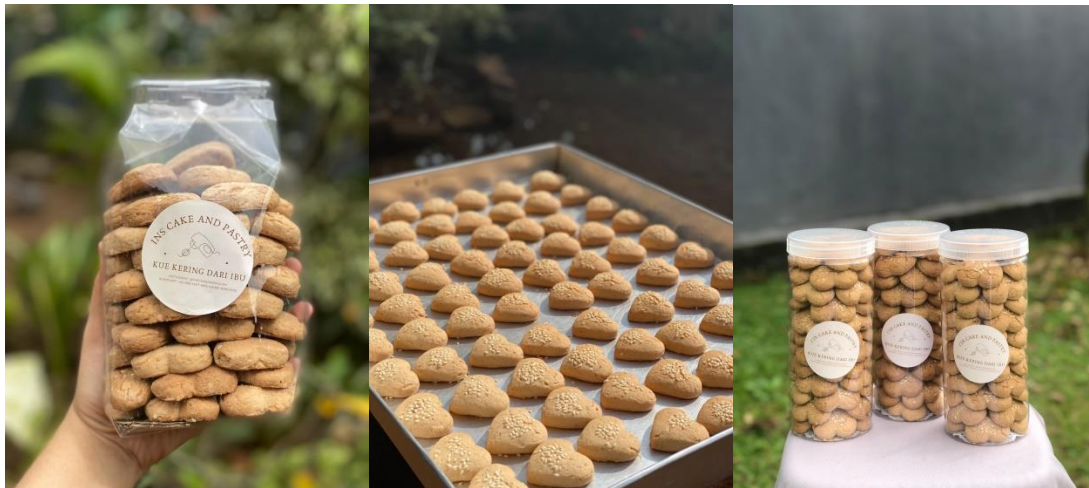
Pada umumnya, kue babon yang beredar di pasaran mempunyai tekstur yang lebih keras dan lebih dikenal dengan nama kue bangkit. Namun, kue babon yang diproduksi Inscakeandpastry mempunyai tekstur yang lembut dan renyah. Inscakeandpastry menggunakan bahan-bahan kualitas premium dan tanpa pengawet. Agar produk tetap bertahan lama, Inscakeandpastry menggunakan metode sangrai tepung tapioka dan penanakan santan yang tepat sehingga produk dapat bertahan 3—4 bulan meski tanpa pengawet.

Inovasi dan keunikan yang Inscakeandpastry ciptakan adalah menciptakan rasa baru dari jenis kue babon sebagai ikon utamanya.

Varian baru:

1. Jahe: Memanfaatkan cita rasa alami dari bahan dapur Indonesia selain itu banyak sekali manfaat jahe untuk kesehatan tubuh contohnya menjaga imunitas tubuh, anti-kanker, meredakan nyeri.
2. Telur asin: formulasi dengan Mengganti bahan baku telur ayam menjadi telur bebek yang lebih kaya nutrisi serta membantu metabolisme dan pencernaan pada manusia.

Dari segi bentuk, pada umumnya kue babon memakai cetakan berbentuk bunga. Namun, Inscakeandpastry mengubah kue babon menjadi bentuk hati sesuai dengan slogan *“made by heart”*.



Produk kami

Product kami dibandrol dengan harga 80.000/Kg, biasanya kue babon di kemas dengan plastik namun, Diferensiasi pengemasan produk kami adalah menawarkan produk dengan toples tabung yang dibandrol dengan harga Rp.45.000 dan Rp.65.000/toples. Sebab, toples tabung ramah lingkungan, sehingga dapat dipakai berulang kali, memudahkan customer untuk menjadikan product kami sebagai buah tangan dan lebih rapat dibanding toples pada umumnya.

2.4 Sumber Daya

A. Sumber Daya Fisik

Sumber daya fisik Inscakeandpastry terdiri dari:

- CEO: Aulya Haya Nabila

Merupakan mahasiswi prodi pariwisata beliau memiliki kemampuan untuk memimpin dan mengoordinasikan tim agar mencapai tujuan dan target yang telah ditentukan. Mampu memberikan motivasi dan penguatan terhadap tim dan memiliki pembawaan yang ramah. Selain itu, beliau juga memiliki rasa tanggung jawab penuh terhadap jalannya usaha ini. Beliau pun mempunyai banyak pengalaman prestasi dalam akademik maupun non akademik, seperti: memimpin sebuah ekstrakurikuler multimedia, memenangkan lomba bisnis proposal antar jurusan kampus, dan berpengalaman dalam memimpin bisnis.

- COO: Renita Agustin Suryaman

renita merupakan mahasiswi prodi pariwisata, beliau memiliki pembawaan yang tenang sehingga mampu memimpin dan mengambil keputusan administrasi dan operasional perusahaan. Renita juga mempunyai pengalaman usaha yaitu memproduksi kue semprong.

- CFO: Siti Rodiah

diah merupakan mahasiswi prodi akuntansi sehingga diah dapat membaca arus kas, mengawasi keuangan, dan membuat laporan keuangan. Diah mampu bekerjasama dalam tim dan memiliki jiwa ingin belajar, selain itu diah berpengalaman dalam bisnis yaitu usaha keripik pisang.

- CMO: Eka Citra

Citra merupakan mahasiswi prodi management, sehingga dapat bertanggung jawab dalam bidang marketing dan periklanan, citra memiliki kepercayaan diri yang tinggi sehingga dapat menerapkan customer relationship dan dapat memberikan inovasi update dalam periklanan.

Karyawan produksi dan pengemasan

1. Indratika:

Ibu indratika merupakan juru dapur sehingga beliau yang memberikan pelatihan terhadap tenaga kerja

2. Renita handayani : Renita memiliki kinerja yang cekatan dan gesit, selain itu renita juga memiliki kemampuan untuk mencetak kue serta memanggang kue. Sebelumnya renita pernah mempunyai pengalaman bekerja dengan pabrik kue.

3. Katirah: Katirah memiliki tugas untuk menggongseng tepung dan menanak santan

4. Yati : memiliki tugas mengemas product-product agar dapat masuk ke display product kami (offline store)

B. Sumber Daya Non-fisik

1. Inscakeandpastry bekerja sama dengan penjual santan asli lokal. Sehingga, bahan baku utama yang digunakan terjamin kesegarannya. Kami sudah menjalin kerjasama ini selama 3 tahun, penjual santan lokal ini beralamatkan di Pasar Natar, Lampung Selatan.
2. Inscakeandpastry bekerja sama dengan distributor atau *reseller*, saat ini lebih dari 10 orang yang memiliki kerjasama dengan kami sebagai reseller yang dapat dilihat data nya di bagian saluran distribusi.
3. Inscakeandpastry memiliki dua lapak di pasar yang berlokasi di Pasar Tempel kemiling dan Pasar Tani Kemiling.
4. inscakeandpastry memiliki rumah produksi dan toko luring/fisik. Saat ini kami terus melakukan perkembangan terhadap rumah produksi dan tahun ini kami berhasil mempunyai offline store untuk display product yang kami tawarkan.
5. Inscakeandpastry menjalin kerja sama dengan toko oleh-oleh The House Of Jojong di pusat wisata Kalianda tepatnya di Jl. Kesuma Bangsa LK1, Way Urang, Kalianda, Lampung Selatan.

2.5 Pemasaran

a. Strategi Pemasaran

Inscakeandpastry mementingkan cita rasa dan kualitas produknya. Dengan pengemasan toples tabung yang menarik, slogan “*made by heart*”, serta konsep “kue kering dari ibu”, Inscakeandpastry ingin penikmat atau pelanggan merasakan kue yang mengingatkan mereka pada suasana kehangatan keluarga mereka. Rumah usaha Inscakeandpastry berdiri di Natar, Lampung Selatan sehingga strategi pemasaran kami adalah mempermudah pelanggan untuk membeli produk kami. alternatif tersebut berupa ‘*sales on car*’ atau ‘*cash on delivery*’. Selain itu guna menarik perhatian calon customer untuk melihat kue babon dan tampilan lapak lebih menarik kami juga menawarkan item lainnya, seperti kue semprong, peyek, akar kelapa, kue mawar, sagon, kue satu dan berbagaimacam kue kering lainnya.

Penjualan di mobil ini dilakukan dengan membuka bagasi dan menata kue secara bertingkat. Dengan konsep ini, Inscakeandpastry dapat menjangkau pasar. Saat ini, pasar yang telah dikunjungi adalah Pasar Tani, Pasar BKP, Pasar Tempel, dan PKOR.

Lokasi utama adalah Kemiling. Alasannya, karena penduduk daerah tersebut memiliki karakteristik suka kue kering dan dijadikan makanan sehari-hari bukan hanya saat hari raya saja. Selain itu, Inscakeandpastry juga sudah memiliki pelanggan tetap di sana.



b. Saluran Distribusi

Selain offline store dan kedua lapak Inscakeandpastry memiliki *reseller*; saat ini, target saluran distribusi adalah toko oleh-oleh (belum terealisasi karena sedang menunggu terbitnya sertifikat halal).

Data *reseller*:

No	Nama	Pekerjaan	No Hnadphone	Alamat
1	Sissyl reseller	Ibu rumah tangga	081279266857	Perumahan beringin jaya, Kemiling, Bandar Lampung
2.	Ibu ayu reseller	Pedagang kue kering dan snack	0896380991717	Jalan Melati, Kemiling, Bandar Lampung
3.	Ibu yanti reseller	Pedagang kue kering dan kue basah	0812793230	Perumahan Wanaasri, Kemiling, Bandar Lampung
4	Martini reseller	Pedagang kue basah	0895606561875	Pasar Natar, Natar, Lampung selatan
5	Neneng reseller	Pedagang warungan	085279353372	Sukamaju, Natar, Lampung Selatan
6	Susi reseller	Pedagang warungan	081231705282	Jalan pabrik areng, Natar, Lampung selatan
7	Evi	Pedagang sayur mateng	081369729355	Gunung mas, Natar, Lampung selatan

8	Alvira	Mahasiswa	085669335302	Jalan karet, kemiling, Bandar lampung
9	Eka dewi	Pedagang pempek	085764884157	Gg PU, Bandar lampung
10	Dwi januari	Guru	08	Jl. Teratai, Natar, Lampung Selatan.

c. Promosi

1. Ulasan Pelanggan (customer membuat instastory)

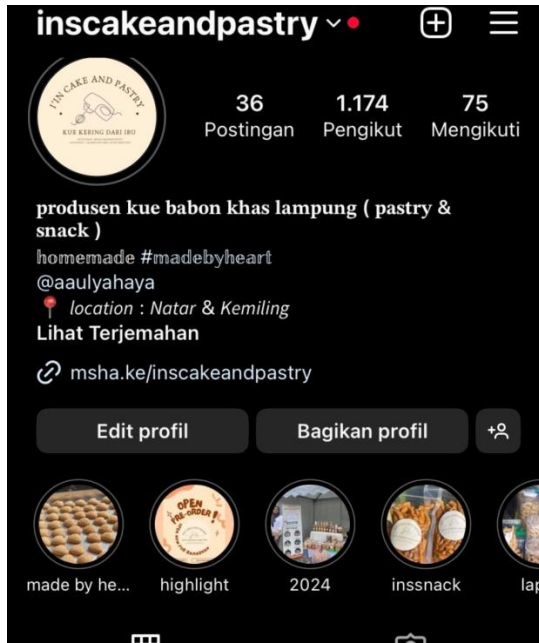
Biasanya kami meminta ulasan pelanggan by whatsapp dengan tujuan untuk mengevaluasi product kami, banyak juga dari pelanggan memberikan testimoni dan mempromosikan product kami melalui insagram. Sehingga hal tersebut dapat meyakinkan calon customer untuk membeli product kami

2. Program *loyalty* atau diskon



3. Promosi melalui instagram

Promosi yang dilakukan adalah dengan membangun jenama di sosial media seperti Tiktok, WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Dengan memanfaatkan sosial media, Inscakeandpastry akan konsisten dengan promosi *one day one post* di semua platform tersebut.



D. Hubungan Pelanggan

Memberikan layanan dan konsultasi terbaik, cepat tanggap, menerapkan etika berbisnis antara penjual dan pembeli; sehingga, hal-hal tersebut menciptakan hubungan dan kepercayaan kuat dari pelanggan. Ini dapat mengarah kepada bisnis yang berkelanjutan. Bahkan, mendapatkan bonus promosi dari mulut ke mulut yang dibagikan oleh pelanggan.



Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran

Kegiatan Utama	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Keterangan/ Referensi Harga	Target Capaian	Penanggung Jawab
Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	membuat promosi media massa	endorment	3	video	300.000	900.000	https://www.instagram.com/	menaikkan nama brand	Renita Agustin
		instagram ads	10	iklan	100.000	1.000.000	https://youtu.be/Gj8	memperkenalkan ke sosial media	
		sponsor acara	1	kegiatan	1.370.000	1.370.000	https://www.instagram.com/	mengikuti program afli aisec sebagai sponsorship	
		cetak kartu nama	2	rim	40.000	80.000	shopee	mempermudah penyebaran contact person	
		cetak brosur	100	lembar	2.500	250.000	shopee	memperkenalkan produk ke khalayak umum	
	membuat promosi secara offline	merchandise tumbler	10	unit	35.000	350.000	shopee	memberikan merchandise minimal pembelian	
		banner kain	1	unit	90.000	90.000	shopee	menjadi sorotan saat mengikuti event	
		banner stand	1	unit	95.000	95.000	shopee	menjadi sorotan dan media informasi	
		banner renda	1	unit	90.000	90.000	shopee	menjadi daya tarik calon customer	
		merchandise tas belanja	40	unit	15.000	600.000	shopee	memberikan merchandise minimal pembelian	
Pengembangan Produk/Riset	mengembangkan packaging	cetak booklet	5	unit	35.000	175.000	shopee	mempermudah penyebaran informasi	Siti Rodiah
		Toples tabung 1200ml	100	toples	5.500	550.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		toples tabung 800ml	100	toples	5.000	500.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		plastik uk. 17x35	30	Kg	40.000	1.200.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		stiker	30	lembar	12.000	360.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		kardus cap	30	dus	12.000	360.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		hand saler	1	unit	400.000	400.000	shopee	packaging yang aman dan rapih	
		timbangan digital	2	unit	40.000	80.000	shopee	packaging yang aman dan rapih	

Pengembangan Produk/Riset	mengembangkan packaging	Toples tabung 1200ml	100	toples	5.500	550.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	Siti Rodiah
		toples tabung 800ml	100	toples	5.000	500.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		plastik uk. 17x35	30	Kg	40.000	1.200.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		stiker	30	lembar	12.000	360.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		kardus cap	30	dus	12.000	360.000	https://www.instagram.com/	packaging yang aman dan rapih	
		hand saler	1	unit	400.000	400.000	shopee	packaging yang aman dan rapih	
	peningkatan produksi	timbangan digital	2	unit	40.000	80.000	shopee	packaging yang aman dan rapih	
		mixer	1	unit	700.000	700.000	shopee	peningkatan produksi	
	lakukan riset produk ke masyarakat	pencetak struk belanja	1	unit	300.000	300.000	shopee	pencetakan struk harga kepada customer	
		soft launch product baru	1	kegiatan	450.000	450.000	survey mandiri	membagikan produk ke calon customer	
testing product survey		1	kegiatan	500.000	500.000	survey mandiri	membagikan produk ke calon mitra		
gula		100	kg	16.000	1.600.000	https://indogrosir.co	meningkatkan produksi		
Produksi	peningkatan produksi	minyak	30	2L	34.000	1.020.000	https://indogrosir.co	meningkatkan produksi	Renita Agustin
		wijen	20	kg	55.000	1.100.000	https://indogrosir.co	meningkatkan produksi	
		baking soda hercules	5	kaleng	50.000	250.000	https://indogrosir.co	meningkatkan produksi	
		santan	132	Kg	15.000	1.980.000	emasok santan lok	meningkatkan produksi	
		sagu pak tani	10	dus	165.000	1.650.000	https://indogrosir.co	meningkatkan produksi	
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, Pengujian Produk, standarisasi	mengurus legalitas	P-IRT	1	legalitas	300.000	300.000	https://finance.detik	menambah keamanan serta keyakinan customer	Auliya Haya
		BPOM	1	legalitas	300.000	300.000	https://www.sap-ex	menambah keamanan serta keyakinan customer	
		cetak sertifikat NIB	1	unit	100.000	100.000	shopee	menjadi sarana informasi produk	
		cetak sertifikat halal	1	unit	100.000	100.000	shopee	menjadi sarana informasi produk	
	membuat papan informasi	cetak sertifikat P-IRT	1	unit	100.000	100.000	shopee	menjadi sarana informasi produk	
		cetak sertifikat BPOM	1	unit	100.000	100.000	shopee	menjadi sarana informasi produk	
		gunting	6	unit	15.000	90.000	https://www.instagram.com/	membantu proses packing	
		pena	10	unit	2.000	20.000	https://www.instagram.com/	membantu proses packing	

format RAB P2MW - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Styles Cells Editing

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
40	elanja ATK dan penunjan	penambahan alat kantor	gunting	6	unit	15.000	90.000	https://www.instagram.com/...	membantu proses packing	Eka Citra		
41			pena	10	unit	2.000	20.000	https://www.instagram.com/...	membantu proses packing			
42			buku kas	2	unit	20.000	40.000	https://www.instagram.com/...	pencatatan arus kas teratur			
43			kaikulator	2	unit	50.000	100.000	https://www.instagram.com/...	mempermudah penjualan			
44			spidol	1	box	60.000	60.000	https://www.instagram.com/...	membantu proses packing			
45			isi straples	19	box	20.000	380.000	https://www.instagram.com/...	membantu proses packing			
46			buku pencatatan	1	unit	20.000	20.000	https://www.instagram.com/...	pencatatan order barang sehingga tidak selip			
47			straples	3	unit	10.000	30.000	https://www.instagram.com/...	membantu proses packing			
48			kertas struk	6	box	15.000	90.000	https://www.instagram.com/...	untuk memberikan total belanja ke customer			
49			map folder	1	unit	40.000	40.000	https://www.instagram.com/...	penyimpanan berkas penting			
50			cutter	2	unit	15.000	30.000	https://www.instagram.com/...	membantu proses packing			
51			lakban	10	unit	5.000	50.000	https://www.instagram.com/...	membantu proses packing			
52			solasi	10	unit	5.000	50.000	https://www.instagram.com/...	membantu proses packing			
53	Total Anggaran yang diajukan						20.000.000					
54												
55												
56												
57												
58												
59												
60												
61												
62												
63												
64												

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows

Ready tahap bertumbuh tahap awal

27°C Berawan 11:16 15/03/2024

Penutup

Sekian proposal bisnis yang kami ajukan, kami berharap proposal ini memberikan gambaran yang jelas dan detail mengenai usaha FnB yang kami tawarkan. Kami telah memberikan rincian tentang produk yang kami tawarkan, Strategi pemasaran dan penjualan serta mengajukan rencana untuk membuat kue babon yang nikmat dan berkualitas tinggi untuk memuaskan kebutuhan pelanggan kami.

Kami percaya bahwa proyek bisnis ini memiliki potensi yang besar dan dapat memberikan hasil yang menguntungkan. Jika memiliki pertanyaan lebih lanjut atau ingin membahas lebih detail tentang proposal bisnis kami, silahkan bisa untuk menghubungi kami. Kami mengucapkan terima kasih atas kesempatan yang diberikan untuk mempresentasikan proposal bisnis kuliner kami. Kami berharap dapat bekerja sama dengan Anda di masa depan.

Lampiran
Laporan keuangan

Laporan Arus Kas

Nama Usaha		
Laporan Arus Kas		
Per 30 September 2023		
Kas dari Kegiatan Oprasional		
a. Penerimaan kas dari penjualan	Rp. 2.675.000	
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp. 1.386.000	
c. Pengeluaran Kas untuk Untuk Operasional Lainnya	Rp. 120.000	
d. Pengeluaran Lainnya	-	
Kas bersih dari Kegiatan Oprasional		Rp. 1.410.000

Nama Usaha		
Laporan Arus Kas		
Per 30 oktober 2023		
Kas dari Kegiatan Oprasional		
a. Penerimaan kas dari penjualan	Rp. 2.250.000	
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp. 1.188.000	
c. Pengeluaran Kas untuk Untuk Operasional Lainnya	Rp. 120.000	
d. Pengeluaran Lainnya		
Kas bersih dari Kegiatan Oprasional		Rp. 942.000

Nama Usaha		
Laporan Arus Kas		
Per 30 November 2023		
Kas dari Kegiatan Oprasional		
a. Penerimaan kas dari penjualan	Rp. 3.025.000	
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp. 1. 584.000	
c. Pengeluaran Kas untuk Untuk Operasional Lainnya	Rp.170.000	
d. Pengeluaran Lainnya		
Kas bersih dari Kegiatan Oprasional		Rp. 1.271.000

Nama Usaha		
Laporan Arus Kas		
Per 30 Desember 2023		
Kas dari Kegiatan Oprasional		
a. Penerimaan kas dari penjualan	Rp. 6.475.000	
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp. 3.366.000	

c. Pengeluaran Kas untuk Untuk Operasional Lainnya	Rp. 240.000	
d. Pengeluaran Lainnya		
Kas bersih dari Kegiatan Oprasional		Rp. 2.869.000

Nama Usaha		
Laporan Arus Kas		
Per 30 Januari 2024		
Kas dari Kegiatan Oprasional		
a. Penerimaan kas dari penjualan	Rp. 6.050.000	
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp. 2.773.000	
c. Pengeluaran Kas untuk Untuk Operasional Lainnya	Rp. 205.000	
d. Pengeluaran Lainnya		
Kas bersih dari Kegiatan Oprasional		Rp. 3.073.000

Nama Usaha		
Laporan Arus Kas		
Per 30 Februari 2023		
Kas dari Kegiatan Oprasional		
a. Penerimaan kas dari penjualan	Rp. 10.400.000	
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp. 4.356.000	
c. Pengeluaran Kas untuk Untuk Operasional Lainnya	Rp.360.000	
d. Pengeluaran Lainnya		
Kas bersih dari Kegiatan Oprasional		Rp. 5.644.000

Laporan Laba Rugi

INSCAKEANDPASTRY		
Laporan Rugi Laba		
Per 30 September 2023		
Pendapatan		
Penjualan	Rp. 2.675.000	
Total Pendapatan		Rp. 2.675.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 1.386.000	
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)		<u>Rp. 1.386.000</u>
Total Laba Kotor		Rp. 1.289.000
Beban-beban:		
Beban Utilitas	Rp. 70.000	
Beban Karyawan	Rp. 70.000	
beban Transportasi	Rp. 50.000	
Total Beban		<u>Rp. 190.000</u>
Laba/Rugi Bersih		Rp. 1.099.000

INSCAKEANDPASTRY		
Laporan Rugi Laba		
Per 30 Oktober 2023		
Pendapatan		
Penjualan	Rp. 2.250.000	
Total Pendapatan		Rp. 2.250.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 1.188.000	
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)		<u>Rp. 1.188.000</u>
Total Laba Kotor		Rp. 1.062.000
Beban-beban:		
Beban Utilitas	Rp. 70.000	
Beban Karyawan	Rp. 70.000	
Beban Transportasi	Rp. 50.000	
Total Beban		<u>Rp. 190.000</u>
Laba/Rugi Bersih		Rp. 872.000

INSCAKEANDPASTRY		
Laporan Rugi Laba		
Per 30 November 2023		
Pendapatan		
Penjualan	Rp. 3.025.000	
Total Pendapatan		Rp. 3.025.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 1.584.000	
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)		<u>Rp. 1.584.000</u>
Total Laba Kotor		Rp. 1.441.000
Beban-beban:		
Beban Utilitas	Rp. 70.000	
Beban Karyawan	Rp. 70.000	
Beban Operasional	Rp.100.000	
Total Beban		<u>Rp. 240.000</u>
Laba/Rugi Bersih		Rp. 1.201.000

INSCAKEANDPASTRY		
Laporan Rugi Laba		
Per 30 Desember 2023		
Pendapatan		
Penjualan	Rp. 6.475.000	
Total Pendapatan		Rp. 6.475.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 3.366.000	
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)		<u>Rp. 3.366.000</u>
Total Laba Kotor		Rp. 3.109.000
Beban-beban:		
Beban Utilitas	Rp. 70.000	
Beban Karyawan	Rp. 140.000	
Beban Operasional	Rp. 100.000	
Total Beban		<u>Rp. 310.000</u>
Laba/Rugi Bersih		Rp. 2.799.000

INSCAKEANDPASTRY		
Laporan Rugi Laba		
Per 30 Januari 2023		

Pendapatan		
Penjualan	Rp. 6.050.000	
Total Pendapatan		Rp. 6.050.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 2.773.000	
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)		<u>Rp. 2.773.000</u>
Total Laba Kotor		Rp. 3.277.000
Beban-beban:		
Beban Utilitas	Rp. 70.000	
Beban Karyawan	Rp. 105.000	
Beban Operasional	Rp. 100.000	
Total Beban		<u>Rp. 275.000</u>
Laba/Rugi Bersih		Rp. 3.002.000

INSCAKEANDPASTRY		
Laporan Rugi Laba		
Per 30 Februari 2023		
Pendapatan		
Penjualan	Rp. 10.400.000	
Total Pendapatan		Rp. 10.400.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 4.356.000	
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)		<u>Rp. 4.356.000</u>
Total Laba Kotor		Rp. 6.044.000
Beban-beban:		
Beban Utilitas	Rp. 70.000	
Beban Karyawan	Rp. 210.000	
Beban Operasional	Rp. 150.000	
Total Beban		<u>Rp. 430.000</u>
Laba/Rugi Bersih		Rp. 5.614.000

Bussiness model canvas

Business Model Canvas

