

**LAPORAN *CREATIVE MENU*  
DAN *BUSINESS PLAN AND*  
*ENTREPRENEUR***

**KUE LUMPUR TEPUNG KULIT DURIAN  
DAN *DELIKATSU***



**Disusun oleh :  
Jennifer Bernessa Kuncoro  
NIM 22110035**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER  
AKADEMI SAGES**

**2024**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**LAPORAN *CREATIVE MENU***  
**BUSINESS PLAN AND ENTREPRENEUR**

Nama : Jennifer Bernessa Kuncoro.

NIM : 2210035

Judul : Kue Lumpur Tepung Kulit Durian dan *Delikatsu*

Telah disetujui dan disahkan sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku melalui Ujian *Creative Menu* dan *Business Plan and Entrepreneur*, pada hari Senin, tanggal 10 Juni 2024.

Surabaya, 24 Juni 2024

Disetujui oleh :

Dosen Pembimbing,



**Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M**  
NIDN. 0725126601

Disahkan oleh :  
Ketua Program Studi,



**Ivy Dian P. Prabowo., S.TP., M.P.**  
NIDN. 0703049302

Diuji oleh  
Ketua Penguji,



**Titin Lestariningsih, S..E.,M.M**  
NIDN. 0711077705

## SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jennifer Bernessa Kuncoro.

NIM : 22110035

Program Studi : Diploma Tiga Seni Kuliner

Judul : Kue Lumpur Tepung Kulit Durian dan *Delikatsu*

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan *Creative Menu dan Business Plan and Entrepreneur* yang telah disusun sebagai syarat untuk memenuhi mata kuliah *Creative Manu dan Business Plan and Entrepreneur* pada Program Studi Diploma Tiga Seni Kuliner Akademi Sages merupakan karya ilmiah sendiri.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya indikasi plagiat dalam karya ilmiah ini, saya bersedia menerima hukuman/sangsi sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku, yaitu mengulang pelaksanaan magang.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan kesadaran, serta tidak dipaksakan oleh pihak manapun.

Surabaya, 24 Juni 2024

Yang menyatakan,



Jennifer Bernessa K.  
NIM 22110035

# **LAPORAN *CREATIVE MENU***

**Kue Lumpur Tepung Kulit Durian**



**Disusun oleh:  
Jennifer Bernessa Kuncoro  
NIM 22110035**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER  
AKADEMI SAGES  
2024**

## KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur penulis panajatkan kepada Tuhan Yesus Kristus karena atas berkat dan Rahmat-Nya sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan laporan yang berjudul “Kue Lumpur Tepung Kulit Durian” ini dengan baik. Laporan ini berisi tentang percobaan penulis dalam membuat produk kue lumpur menggunakan tepung kulit durian. Selama dalam penyusunan laporan penulis memperoleh bantuan dari berbagai pihak baik dalam bentuk sumbangan pikiran, tenaga, motivasi, semangat dan waktu yang tidak terukur dalam menyusun laporan ini. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M selaku dosen pembimbing.
2. Vivi Piet selaku dosen pendukung.
3. Kepada orang tua yang telah mendukung penulis secara materi.

Penulis menyadari bahwa laporn ini masih banyak kekurangan baik dari segi isi maupun sistematika penulisan. Oleh karena itu dengan senang hati menerima kritikan dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan laporan ini dimasa yang akan datang. Akhirnya tanpa henti penulis bersyukur kepada Tuhan Yesus karena atas kehendak-Nya laporan ini dapat diselesaikan semoga dapat bermanfaat bagi semuanya.Amin

Surabaya, 24 Juni 2024



Penulis

## **ABSTRAK**

Mengenai inovasi kue lumpur menggunakan tepung kulit durian, laporan ini dihasilkan melalui kerja keras dan kolaborasi berbagai pihak. Kue lumpur tepung kulit durian menunjukkan potensi untuk mengurangi pemborosan makanan dan memanfaatkan limbah durian secara lebih berkelanjutan. Penggunaan tepung kulit durian memberikan dimensi rasa yang unik pada kue lumpur, sambil memberikan manfaat gizi tinggi. Bagi produsen, inovasi ini membuka peluang baru dalam pengelolaan stok durian dan diversifikasi produk, meningkatkan efisiensi produksi serta pendapatan. Laporan ini memberikan wawasan tentang pentingnya eksplorasi lebih lanjut terkait penggunaan tepung kulit durian dalam pengembangan produk makanan yang berkelanjutan dan bernilai tambah.

Kata Kunci: Kue Lumpur, Durian, Tepung

## ABSTRACT

*Regarding the innovation of Kue Lumpur using durian peel flour, this report is the result of hard work and collaboration from various parties. The durian peel flour mud cake demonstrates the potential to reduce food waste and utilize durian waste more sustainably. The use of durian peel flour adds a unique flavour dimension to the mud cake while providing high nutritional benefits. For producers, this innovation opens up new opportunities in durian stock management and product diversification, enhancing production efficiency and income. This report provides insights into the importance of further exploration regarding the use of durian peel flour in the development of sustainable and value-added food products.*

*Keywords: Kue Lumpur, Durian, Flour*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Manfaat Untuk Konsumen.....	2
1.3 Manfaat Untuk Produsen.....	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	3
2.1 Tepung Kulit Durian.....	3
2.2 Kue Lumpur.....	3
2.3 Santan.....	4
2.4 Tepung Terigu.....	4
2.5 Telur Ayam.....	4
BAB III PENGOLAHAN PRODUK.....	6
3.1 Bahan-bahan.....	6
3.2 Tahap Pembuatan.....	7
3.3 Karakteristik Produk.....	8
3.4 Kemasan Produk.....	9
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	9
4.1 Kesimpulan.....	10
4.2 Saran.....	10
DAFTAR PUSTAKA.....	11

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tepung Kulit Durian.....	6
Tabel 3.2 Kue Lumpur Tepung Kulit Durian.....	6
Tabel 3.3 Peralatan.....	6
Tabel 3.4 Karakteristik Produk.....	9

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Proses Pengeringan Kulit Durian.....	7
Gambar 3.2 Persiapan Bahan.....	7
Gambar 3.3 Proses Pelelehan Mentega dan Gula Pasir.....	7
Gambar 3.4 Proses Pengocokan Telur.....	8
Gambar 3.5 Proses Memasukkan SKM.....	8
Gambar 3.6 Proses Pemasakan.....	8
Gambar 3.7 Produk yang sudah jadi.....	8
Gambar 3.8 Kemasan Tertutup.....	9
Gambar 3.9 Kemasan Terbuka.....	9
Gambar 3.10 Logo Produk.....	9

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kue Lumpur adalah salah satu jenis kue tradisional yang telah lama menjadi bagian dari warisan kuliner di berbagai negara Asia. Kue Lumpur dikenal dengan teksturnya yang lembut, manis, dan gurih. Tradisionalnya, kue ini dibuat dengan menggunakan bahan-bahan seperti tepung beras, gula, santan, dan bahan pelengkap lainnya. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, inovasi dalam pembuatan kue Lumpur telah muncul, salah satunya adalah penggunaan tepung kulit durian sebagai salah satu bahan dasar dalam kue Lumpur (Agustin, 2023).

Kulit durian, yang sebelumnya sering dianggap sebagai limbah dalam pengolahan durian, memiliki potensi yang besar yang belum sepenuhnya dimanfaatkan. Durian sendiri dikenal sebagai "raja buah," dengan dagingnya yang memiliki cita rasa khas yang disukai banyak orang. Namun, kulit durian seringkali diabaikan atau dibuang begitu saja. Dalam upaya mengurangi pemborosan makanan dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya alam, inovasi dalam memanfaatkan kulit durian sebagai bahan dasar kue Lumpur adalah langkah yang sangat relevan.

Tepung kulit durian dibuat melalui proses pengeringan dan penggilingan kulit durian yang sudah diolah. Hasilnya adalah tepung yang kaya serat dan nutrisi dengan rasa dan aroma khas durian. Penggunaan tepung kulit durian dalam kue Lumpur menambah dimensi rasa yang unik dan memanfaatkan seluruh bagian buah durian, yang sebelumnya mungkin hanya dianggap sebagai limbah.

Latar belakang penggunaan tepung kulit durian dalam kue Lumpur adalah respons terhadap tuntutan global untuk mengurangi pemborosan makanan, memanfaatkan sumber daya alam secara lebih berkelanjutan, dan menciptakan produk makanan yang lebih sehat dan bernilai tambah. Inovasi seperti ini juga mencerminkan semangat untuk memperkaya warisan kuliner tradisional sambil berinovasi dalam menyajikan hidangan yang lebih beragam.

Penelitian dan eksplorasi lebih lanjut tentang penggunaan tepung kulit durian dalam kue Lumpur dapat memberikan wawasan tentang potensi untuk menciptakan hidangan yang lebih lezat, berkelanjutan, dan ekonomis. Oleh karena

menciptakan hidangan yang lebih lezat, berkelanjutan, dan ekonomis. Oleh karena itu, latar belakang ini bertujuan untuk menyoroti pentingnya pemahaman dan eksplorasi lebih lanjut tentang penggunaan tepung kulit durian dalam pembuatan kue Lumpur sebagai contoh nyata inovasi dalam kuliner yang relevan dan bermanfaat.

### **1.2 Manfaat Untuk Konsumen**

Tepung dari durian yang digunakan untuk kue lumpur memberikan manfaat yang signifikan baik bagi konsumen maupun produsen. Bagi konsumen, kue lumpur durian tidak hanya memberikan kenikmatan rasa yang unik dan khas durian, tetapi juga memiliki nilai gizi tinggi. Durian kaya akan serat, vitamin, dan mineral, sehingga kue lumpur ini bisa menjadi alternatif camilan yang sehat dan bergizi. Konsumen dapat menikmati hidangan lezat sambil memperoleh manfaat nutrisi dari durian.

### **1.3 Manfaat Untuk Produsen**

Bagi produsen, pembuatan tepung dari durian dan menghasilkan kue lumpur durian dapat menjadi cara yang efektif untuk mengelola stok durian yang berlebihan. Dengan memanfaatkan bagian durian yang mungkin sebelumnya dianggap sebagai limbah, produsen dapat mengurangi pemborosan dan meningkatkan efisiensi produksi. Selain itu, diversifikasi produk dengan menggunakan durian dapat membuka peluang pasar baru, meningkatkan daya saing, dan meningkatkan pendapatan produsen.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tepung Kulit Durian**

Tepung kulit durian adalah produk olahan yang dihasilkan dari kulit durian setelah melalui proses pengeringan dan penggilingan. Berbeda dengan durian yang sering dianggap sebagai "raja buah," kulit durian sebelumnya sering diabaikan dan dianggap limbah. Namun, tepung kulit durian memberikan nilai tambah dengan kandungan serat, nutrisi, dan aroma khas durian (Agustina, 2021).

Manfaat utama dari tepung kulit durian terletak pada pemanfaatannya sebagai bahan pangan yang sehat dan bernilai tambah. Tepung ini mengandung serat tinggi yang baik untuk kesehatan pencernaan, serta nutrisi seperti vitamin dan mineral. Penggunaannya dalam industri pangan, terutama dalam pembuatan kue, roti, atau produk makanan lainnya, membuka peluang untuk memanfaatkan potensi limbah durian dan mengurangi pemborosan pangan. Dengan demikian, tepung kulit durian tidak hanya memberikan keberlanjutan lingkungan tetapi juga memberikan kontribusi pada inovasi dalam industri pangan dengan memanfaatkan secara optimal setiap bagian dari buah durian (Brand, 2021).

#### **2.2 Kue Lumpur**

Kue lumpur adalah sejenis kue tradisional yang memiliki tekstur lembut dan kenyal. Terbuat dari campuran tepung, gula, santan, dan bahan-bahan lain, kue ini kemudian dipanggang hingga matang. Keistimewaan kue lumpur terletak pada kelezatannya yang unik, seringkali memiliki sentuhan manis dan gurih yang memikat (Kusnandar, 2022).

Manfaat utama kue lumpur terletak pada kenikmatan kuliner yang diberikannya kepada konsumen. Rasanya yang lembut dan padat membuatnya menjadi hidangan yang sangat disukai, baik sebagai camilan ringan maupun hidangan penutup. Selain itu, kue lumpur juga memiliki nilai budaya dan tradisional, sering kali menjadi bagian dari berbagai upacara atau acara spesial (Maharani, 2021)

### **2.3 Santan**

Santan kelapa adalah cairan kental yang dihasilkan dari parutan daging kelapa. Proses pembuatannya melibatkan perendaman parutan kelapa dengan air, diikuti dengan pemerasan untuk mendapatkan ekstrak kental yang dikenal sebagai santan. Santan kelapa memiliki peran penting dalam kuliner, terutama di berbagai masakan tradisional di berbagai belahan dunia (Pinjungwati, 2023).

Manfaat santan kelapa terletak pada kontribusinya terhadap cita rasa dan tekstur masakan. Santan memberikan sentuhan lembut dan kaya pada hidangan, baik yang bersifat gurih maupun manis. Selain itu, santan kelapa juga mengandung nutrisi penting, termasuk asam lemak sehat, vitamin, dan mineral. Asam lemak dalam santan dapat berkontribusi pada kesehatan jantung dan otak (Rosa, 2021).

### **2.4 Tepung Terigu**

Tepung terigu adalah produk hasil penggilingan biji gandum yang telah mengalami proses pengayakan dan penyaringan. Tepung ini menjadi salah satu bahan dasar yang sangat umum digunakan dalam berbagai resep masakan dan produk roti di seluruh dunia. Manfaat utama dari tepung terigu melibatkan kontribusinya terhadap tekstur dan struktur produk pangan (Setiokusumo, 2015).

Tepung terigu mengandung gluten, suatu protein yang memberikan kelelehan dan elastisitas pada adonan. Sifat ini memungkinkan adonan dapat mengembang dan menghasilkan produk yang berongga dan empuk, seperti roti dan kue. Selain itu, tepung terigu juga menjadi sumber karbohidrat kompleks yang memberikan energi yang dibutuhkan oleh tubuh (Sri, 2021).

### **2.5 Telur Ayam**

Telur ayam adalah produk alam yang dihasilkan oleh ayam betina sebagai bagian dari siklus reproduksi mereka. Telur ayam telah menjadi sumber pangan yang sangat penting dan umum di seluruh dunia. Manfaat utama dari telur ayam melibatkan kandungan nutrisinya yang kaya dan fleksibilitasnya sebagai bahan dalam berbagai jenis masakan (Suciyant, 2015).

Telur ayam dikenal sebagai sumber protein hewani yang lengkap, mengandung semua asam amino esensial yang dibutuhkan oleh tubuh. Protein ini penting untuk pertumbuhan dan perbaikan jaringan tubuh, serta memainkan peran kunci dalam pembentukan otot, enzim, dan hormon. Selain itu, telur juga mengandung vitamin dan mineral, termasuk vitamin B12, vitamin D, selenium, dan zat besi (Yoga, 2023).

Tabel 1.1.1. Fungsi Telur, (Yoga)

No.	Nama	Jumlah	Referensi	Daftar Pustaka
1.	...	...	...	...

Tabel 1.1.2. Fungsi Telur sebagai Sumber Protein, (Yoga)

No.	Nama	Jumlah	Referensi	Daftar Pustaka
1.	...	...	...	...
2.	...	...	...	...
3.	...	...	...	...
4.	...	...	...	...
5.	...	...	...	...
6.	...	...	...	...
7.	...	...	...	...
8.	...	...	...	...
9.	...	...	...	...
10.	...	...	...	...

Tabel 1.1.3. Fungsi Telur sebagai Sumber Vitamin, (Yoga)

No.	Nama	Jumlah	Referensi	Daftar Pustaka
1.	...	...	...	...
2.	...	...	...	...
3.	...	...	...	...
4.	...	...	...	...
5.	...	...	...	...
6.	...	...	...	...
7.	...	...	...	...
8.	...	...	...	...
9.	...	...	...	...
10.	...	...	...	...

## BAB III PENGOLAHAN PRODUK

### 3.1 Bahan-bahan

Ada beberapa bahan-bahan yang diperlukan dalam pembuatan produk ini, yaitu :

Tabel 3.1 Tepung Kulit Durian

No.	Nama	Jumlah	Satuan	Deskripsi
1.	Kulit Durian	500	g	Dikeringkan

Tabel 3.2 Kue Lumpur Tepung Kulit Durian

No.	Nama	Jumlah	Satuan	Deskripsi
1.	<i>Butter</i>	50	g	
2.	Santan	125	ml	
3.	Gula pasir	50	g	
4.	Tepung terigu	55	g	
5.	Tepung kulit durian	10	g	
6.	Kental manis	50	g	
7.	<i>Vanilla extract</i>	½	Tsp	
8.	Air	85	ml	
9.	Telur	1	Pcs	
10.	Kuning Telur	1	Pcs	

Tabel 3.3 Peralatan

No.	Nama	Jumlah	Deskripsi
1.	<i>Dehydrator</i>	1	Untuk Meringkan Durian
2.	Blender	1	Untuk Menghaluskan durian
3.	Saringan	1	Untuk Menyaring
4.	Cetakan Kue	1	
5.	Spatula	1	
6.	Talenan	1	
7.	Pisau	1	Untuk memotong durian
8.	<i>Whisk</i>	1	Untuk Mencampur bahan
9.	<i>Measuring Jug</i>	1	

### 3.2 Tahap Pembuatan

#### Tepung Kulit Durian

1. Menggunakan Pisau, pisahkan bagian dalam durian dari kulit durian, potong tipis dan masukkan ke dalam dehydrator selama 5 jam dengan suhu 90c.



Gambar 3.1 Proses Pengeringan Kulit Durian

2. Setelah kering, haluskan dengan blender dan di saring.

#### Kue Lumpur Kulit durian

1. Siapkan bahan dan alat yang dibutuhkan.



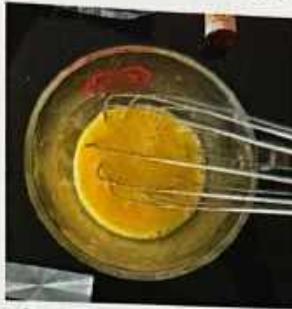
Gambar 3.2 Persiapan Bahan

2. Masukkan butter, santan, gula dan vanilla extract kedalam panci. Masak hingga gula larut.



Gambar 3.3 Proses Pelelehan Mentega dan Gula Pasir

3. Di wadah yang berbeda masukkan telur dan kuning telur, kocok lepas.



Gambar 3.4 Proses Pengocokan Telur

4. Masukkan susu kental manis, air dan tepung.



Gambar 3.5 Proses Memasukkan SKM

5. Setelah tercampur rata, masukkan cairan butter lalu aduk hingga merata
6. Panaskan minyak dalam wajan, Tuang adonan ke dalam cetakan wajan kue lumpur lalu tutup. Tunggu hingga kue lumpur berwarna keemasan



Gambar 3.6 Proses Pemasakan

7. Setelah matang, angkat kue Lumpur dan kue lumpur tepung kulit durian siap disajikan.



Gambar 3.7 Produk yang sudah jadi

### 3.3 Karakteristik Produk

Tabel 3.4 Karakteristik Produk

No.	Nama Produk	Warna	Konsistensi	Aroma	Rasa
1	Tepung Kulit Durian	Putih	Bubuk	Khas durian	Hambar
2	Kue Lumpur Kulit Durian	Putih Kecoklatan	Padat	Khas durian	Gurih

### 3.4 Kemasan Produk

Kemasan produk yang saya gunakan adalah plastic bening dengan ukuran 10 x 10cm lalu dimasukkan kedalam box coklat yang sudah ditempel stiker logo.



Gambar 3.8 Kemasan tertutup



Gambar 3.9 Kemasan terbuka



Gambar 3.10 Logo Produk

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Kue lumpur tepung kulit durian merupakan inovasi kreatif yang menggabungkan keunikan rasa dan aroma durian dengan manfaat gizi. Produk ini memberikan pengalaman kuliner yang istimewa bagi konsumen, sementara bagi produsen, membuka peluang baru dalam pemanfaatan durian sebagai bahan lokal yang bernilai tinggi. Keseluruhan, kue lumpur tepung kulit durian mewakili harmonisasi antara kelezatan, nilai gizi, dan potensi ekonomi lokal melalui inovasi dalam industri pangan.

#### **4.2 Saran**

Untuk meningkatkan laporan mengenai "Kue Lumpur Tepung Kulit Durian," disarankan untuk menambahkan data konsumen dalam bentuk testimoni atau hasil survei yang menyoroti tingkat kepuasan dan preferensi. Selain itu, memasukkan informasi lebih rinci mengenai proses produksi dan aspek keberlanjutan ekologis dapat memberikan dimensi tambahan pada laporan. Pemilihan foto berkualitas tinggi dari proses pembuatan dan tampilan akhir kue lumpur dapat membantu memvisualisasikan produk dengan lebih baik. Juga, mengakomodasi pandangan dan masukan dari para ahli kuliner atau nutrisi dapat memberikan perspektif yang lebih mendalam dan meningkatkan kredibilitas laporan secara keseluruhan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, S. (2023, November 25). *9 Kandungan Putih Telur dan Manfaatnya untuk Kesehatan*. Retrieved from Alo Dokter.
- Agustina, S. (2021, Maret 8). *POTENSI KULIT DURIAN (Durio zibethinus) SEBAGAI BAHAN*. Retrieved from JNTTIP.
- Agustina, S. (2021, Maret 4). *Potensi Kulit Durian Sebagai Bahan Pakan*. Retrieved from Jurnal Nutrisi Ternak Tropis dan Ilmu Pakan:  
<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwi73b7d9PWGAX5wzgGHcFvCZQQFnoECBYQAQ&url=https%3A%2F%2Fjurnal.unpad.ac.id%2Fjnttip%2Farticle%2Fdownload%2F35677%2F16774&usg=AOvVaw2ADT3PrdDY0xZXgDXB3t&opi=89978449>
- Brand, R. (2021, April 18). *SANTAN KELAPA: KANDUNGAN DAN MANFAAT UNTUK KESEHATAN*. Retrieved from Rose Brand:  
<https://rosebrand.co.id/artikel/detail/santan-kelapa-kandungan-dan-manfaat-untuk-kesehatan/15/>
- Kusnandar, F. (2022, October 31). *Pengaruh Komposisi Kimia dan Sifat Reologi Tepung Terigu terhadap Mutu Roti Manis*. Retrieved from IPB University.
- Maharani, S. P. (2021, Maret 21). *Kue Lumpur*. Retrieved from Tribun News:  
<https://www.tribunnewswiki.com/2021/03/21/kue-lumpur>
- Pinjungwati, G. T. (2023, April 27). *Sejarah Singkat dan Resep Kue Lumpu*. Retrieved from FIMELA:  
<https://www.fimela.com/food/read/4417470/sejarah-singkat-dan-resep-kue-lumpur>
- Rosa, M. C. (2021, Juli 24). *Mengenal Santan Kelapa, Manfaat dan Risiko untuk Kesehatan Tubuh*. Retrieved from KOMPAS.com.
- Setiokusumo, C. (2015, Juli 8). *PROSES PENGOLAHAN GANDUM MENJADI TEPUNG TERIGU DI PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR, TBK. BOGASARI FLOUR MILLS SURABAYA*. Retrieved from Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
- Suciyant, H. (2015, Desember 2). *Evaluasi Nutrisi Limbah Kulit Durian (Durio zibethinus) yang Difermentasi*. Retrieved from Neliti:  
<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiC18Tc-vWGAXW6zDgGHegWDbEQFnoECCYQAQ&url=https%3A%2F%2Fmedia.neliti.com%2Fmedia%2Fpublications%2F226069-evaluasi-nutrisi-limbah-kulit-durian-dur-3d708b17.pdf&usg=AOvV>
- Yoga. (2023, Agustus 29). *Resep dan Cara Membuat Kue Lumpur, Camilan Sederhana yang Menggugah Selera*. Retrieved from infoblog:  
<https://infokost.id/blog/resep-kue-lumpur/128859/>

**LAPORAN *BUSINESS PLAN AND*  
*ENTREPRENEURSHIP***  
***DELIKATSU***



**Disusun oleh :**  
**Jennifer Bernessa Kuncoro**  
**NIM 22110035**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER**  
**AKADEMI SAGES**  
**2024**

## LEMBAR PERSETUJUAN

### LAPORAN BUSINESS PLAN AND ENTREPRENEURSHIP

NAMA : Jennifer Bernessa Kuncoro  
NIM : 22110035  
ANGKATAN : 2022  
PROGRAM STUDI : DIPLOMA TIGA SENI KULINER  
AKADEMI SAGES  
NAMA BINIS/PRODUK : *Delikatsu*

**Dosen Pembimbing,**



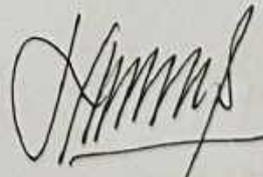
**Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M**  
NIDN. 0725126601

**Penguji 1**



**Ivy Dian P. Prabowo., S.TP., M.P.**  
NIDN. 0703049302

**Penguji 2**



**Titin Lestariningsih, S..E.,M.M**  
NIDN. 0711077705

## KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur penulis panajatkan kepada Tuhan Yesus Kristus karena atas berkat dan Rahmat-Nya sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan laporan *business plan and entrepreneurship* yang berjudul “*Delikatsu*” ini dengan baik. Laporan ini berisi tentang percobaan penulis dalam membuat bisnis makanan *ricebowl*. Selama dalam penyusunan laporan penulis memperoleh bantuan dari berbagai pihak baik, ucapan terimakasih disampaikan kepada yang terhormat :

1. Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M selaku dosen pembimbing utama tugas laporan makalah yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bantuan bimbingan kepada penulis.
2. Mahmudi, M.Par selaku dosen pendukung yang telah memberikan saran dan bantuan mengenai laporan ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih banyak kekurangan baik dari segi isi maupun sistematika penulisan. Oleh karena itu dengan senang hati menerima kritikan dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan laporan ini dimasa yang akan datang. Akhirnya tanpa henti penulis bersyukur kepada Tuhan Yesus karena atas kehendak-Nya laporan ini dapat diselesaikan semoga dapat bermanfaat bagi semuanya.Amin

Surabaya, 24 Juni 2024



Jennifer Bernessa K.

## ABSTRAK

*Delikatsu* adalah sebuah restoran *rice bowl* yang bertempat di Surabaya, menawarkan berbagai varian hidangan yang unik dan lezat kepada pelanggan. Dengan fokus pada hidangan khas *rice bowl*, *Delikatsu* memberikan pengalaman makan yang memuaskan dengan cita rasa autentik dan variasi menu yang kreatif. Rencana keuangan memproyeksikan biaya investasi sebesar Rp 266.725, biaya variable sebesar Rp 124.585, biaya operasional sebesar Rp 100.000 per bulan, biaya penyusutan sebesar Rp 4.559 per bulan, dan titik impas (*BEP*) pada penjualan 15 produk per produksi, dengan estimasi laba diinvestasikan Kembali untuk pengembangan produk lebih lanjut. Kesimpulannya menyatakan bahwa *Delikatsu* berhasil memenuhi kebutuhan pasar makanan cepat saji dengan penjualan yang mencapai target optimal.

Kata Kunci : Restoran *Rice Bowl*, Surabaya, Cita Rasa Autentik, Produk Berkualitas.

## ABSTRACT

*Delikatsu is a rice bowl restaurant located in Surabaya, offering a variety of unique and delicious dishes to its customers. With a focus on rice bowl specialties, Delikatsu provides a satisfying dining experience with authentic flavors and creative menu options. Financial projections outline an investment cost of Rp 266,725, variable costs of Rp 124,585, operational costs of Rp 100,000 per month, and depreciation costs of Rp 4,559 per month. The breakeven point (BEP) is set at 15 products per production cycle, with projected profits reinvested into further product development. In conclusion, Delikatsu successfully meets the demand for fast-casual dining with sales reaching optimal targets.*

*Keywords : Rice Bowl Restaurant, Surabaya, Authentic Flavors, Quality Products.*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BUSINESS PLAN.....	x
BAB I GAMBARAN UMUM BISNIS.....	1
1.1 Ringkasan Eksekutif ( <i>Executive Summary</i> ).....	1
1.2 Produk.....	1
1.3 Keunggulan Kompetitif.....	1
1.4 Visi dan Misi.....	2
1.5 Tujuan dan Manfaat.....	2
BAB II ANALISIS PASAR.....	3
2.1 Target Pasar.....	3
2.2 Kompetitor.....	3
2.3 Analisis <i>SWOT</i> .....	4
BAB III PERENCANAAN SDM.....	5
3.1 Struktur Organisasi.....	5
3.2 Penjelasan dan Uraian Tugas.....	5
BAB IV PERENCANAAN OPERASIONAL.....	6
4.1. Skema Proses Perencanaan Operasional Usaha " <i>DELIKATSU</i> ".....	6
4.2. Kegiatan <i>Pra-Operasional</i> .....	6
4.2.1. Survei dan Riset Pasar.....	6
4.2.2. Desain Produk dan Kemasan.....	6
4.3. Operasional Usaha.....	7
4.4 Tempat.....	7
4.5 Tenaga Produksi.....	7
4.6 Proses Produksi.....	7
4.7 Kapasitas Produksi.....	8
BAB V PERENCANAAN KEUANGAN.....	9
5.1 <i>Business Preparation Budget</i> .....	9
5.1.1 <i>Fixed Cost/Investment</i> .....	9
5.1.2 <i>Variable Cost/Production</i> .....	9
5.1.3 <i>Operational Cost</i> .....	10
5.2 <i>Business Execution Budget</i> .....	10
5.2.1 Total Fixed Cost.....	10
5.2.2 Cost Per Unit (Harga Pokok Penjualan).....	10
5.2.3 <i>Price per unit</i> .....	10
5.2.4 <i>Sold Unit Total (Quantity)</i> .....	11
5.2.5 <i>Sales Volume</i> .....	11
5.2.6 <i>Cost of Sales</i> .....	11
5.2.7 <i>Gross Margin</i> .....	11
5.2.8 <i>Nett Profit</i> .....	11

5.3 <i>Break Event Point (BEP)</i> .....	11
5.3.1 BEP.....	11
5.3.2 BEP dalam unit.....	11
5.3.3 BEP dalam Rupiah.....	12
5.3.4 BEP dalam Proyeksi Waktu ( <i>Payout of Time/POT</i> ).....	12
5.4 <i>Profit/Income Sharing</i> .....	12
BAB VI PERENCANAAN PEMASARAN .....	13
6.1 Produk.....	13
6.2 Harga.....	13
6.3 Promosi .....	13
6.4 Tempat .....	13
BAB VII IMPLEMENTASI DAN HASIL .....	14
7.1 Pengeluaran.....	14
7.2 Pendapatan/ <i>Income</i> Penjualan .....	15
7.3 Keuntungan.....	15
7.4 Evaluasi Marketing.....	15
7.5 Ulasan Hasil Penjualan .....	16
7.6 Pemecahan Masalah.....	16
BAB VIII PENUTUP.....	17
8.1 Kesimpulan.....	17
8.2 Saran .....	17
DAFTAR PUSTAKA.....	18
LAMPIRAN.....	19

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Analisis <i>SWOT</i> .....	4
Tabel 4.1 Perencanaan Operasional.....	6
Tabel 5.1 <i>Fixed Cost</i> .....	9
Tabel 5.2 <i>Variable Cost</i> .....	9
Tabel 5.3 <i>Operational Cost</i> .....	10
Tabel 7.1 Pengeluaran.....	14
Tabel 7.2 Biaya Pendapatan.....	15

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo produk.....	x
Gambar 4.1 Desain Logo.....	6
Gambar 4.2 Foto <i>Packaging</i> .....	6
Gambar 1 Bukti 1.....	19
Gambar 2 Bukti 2.....	19
Gambar 3 Bukti 3.....	19
Gambar 4 Bukti 4.....	19
Gambar 5 Bukti 5.....	19
Gambar 6 Bukti 6.....	19
Gambar 7 Bukti 7.....	19
Gambar 8 Bukti 8.....	19
Gambar 9 Foto Pembeli.....	19
Gambar 10 Promosi.....	20
Gambar 11 Ulasan 1.....	20
Gambar 12 Ulasan 2.....	20
Gambar 13 Ulasan 3.....	20

**BUSINESS PLAN**



**Gambar 1.1 Logo produk**

**Informasi Usaha :**

Nama Usaha : *Delikatsu*  
Alamat : Simpang DPS XV/2, Surabaya.  
No. Telepon : 081331346711

# BAB I

## GAMBARAN UMUM BISNIS

### 1.1 Ringkasan Eksekutif (*Executive Summary*)

*Delikatsu* menyoroti konsep bisnis yang berfokus pada penyajian *rice bowl* inovatif dengan variasi rasa yang menarik. Kami memprioritaskan kualitas bahan baku segar serta memberikan pilihan saus yang beragam untuk memenuhi selera pelanggan (Rafli, 2022). Visi kami bertekad untuk mempersembahkan pengalaman kuliner yang tak terlupakan dengan kreativitas dalam menu, standar operasional yang tinggi, dan pemasaran yang efektif. Melalui kombinasi strategi pengembangan menu, promosi, manajemen operasional, dan rencana ekspansi, *Delikatsu* diharapkan mampu mencapai kesuksesan jangka panjang dan membangun reputasi yang solid di pasar makanan cepat saji (LinkUMKM, 2024).

### 1.2 Produk

Produk *Delikatsu* adalah *Chicken Honey Pop Rice Bowl* yang terbuat dari potongan ayam dadu yang digoreng dengan balutan tepung crispy dan disiram dengan saus madu yang manis. Disajikan di atas nasi panas dengan taburan biji wijen dan irisan daun bawang untuk menambah cita rasa segar. Produk ini dirancang untuk memberikan variasi rasa yang menarik dan memuaskan bagi pelanggan, serta memberikan pengalaman kuliner yang unik di *Delikatsu*.

### 1.3 Keunggulan Kompetitif

Keunggulan kompetitif *Delikatsu* terletak pada kombinasi antara inovasi dalam penyajian *rice bowl*, kualitas bahan baku yang terjaga, dan pelayanan yang ramah dan konsisten. Kami mempersembahkan *rice bowl* dengan rasa yang unik dan menggugah selera, seperti *Chicken Honey Pop* dengan saus madu yang manis. Keunggulan kami juga terletak pada pemilihan bahan baku segar dan berkualitas tinggi, yang memastikan cita rasa yang autentik dan kualitas yang konsisten pada setiap hidangan.

#### 1.4 Visi dan Misi

Visi dari *Delikatsu* adalah menjadi UMKM terkemuka yang dikenal karena inovasi dalam penyajian *rice bowl*, kualitas bahan baku yang terjaga dengan harga terjangkau.

Misi :

1. Menggunakan bahan baku tanpa pengawet dan berkualitas tinggi untuk memberikan cita rasa autentik dan kualitas yang konsisten.
2. Berkomitmen untuk inovasi dalam pengembangan menu dan praktik bisnis yang berkelanjutan untuk memberikan nilai tambah bagi pelanggan dan komunitas lokal kami.

#### 1.5 Tujuan dan Manfaat

*Delikatsu* bertujuan untuk memberikan pengalaman kuliner yang unik dan memuaskan dengan menyajikan berbagai variasi *rice bowl* yang inovatif dan bervariasi, serta memastikan penggunaan bahan baku tanpa pengawet dan berkualitas tinggi dalam setiap hidangannya. Kami berkomitmen untuk menawarkan pilihan kuliner yang beragam dengan harga terjangkau.

*Delikatsu* memberi kesempatan bagi pelanggan untuk menikmati hidangan *rice bowl* dengan cita rasa yang istimewa dan kenyamanan yang tinggi. Dengan pelayanan yang ramah dan konsisten, kami menciptakan pengalaman makan yang menyenangkan bagi setiap pelanggan kami. Selain itu, kami juga berkomitmen pada praktik bisnis yang berkelanjutan, sehingga pelanggan dapat merasa turut berkontribusi pada pembangunan lingkungan dan komunitas lokal ketika memilih *Delikatsu* sebagai destinasi kuliner mereka.

## BAB II ANALISIS PASAR

### 2.1 Target Pasar

*Delikatsu* menargetkan konsumen potensial yang terutama berusia 12 tahun keatas, baik pria maupun wanita, dengan pendapatan menengah ke atas. *Delikatsu* berlokasi di kota Surabaya. Secara psikografis, mereka adalah individu yang aktif, berjiwa petualang, dan menikmati variasi kuliner. Mereka peduli akan kualitas makanan yang dikonsumsi dan cenderung memilih makanan cepat saji yang sehat dan berkualitas. Dalam perilaku, mereka memiliki kebiasaan makan di luar yang sering, memperhatikan preferensi rasa, dan bersedia untuk mencoba produk baru yang menarik dan inovatif.

Target utama *Delikatsu* adalah kaum milenial dan generasi Z yang tinggal di Surabaya, terutama yang berlokasi di sekitar pusat kota, kawasan bisnis, dan kampus-kampus universitas. Mencapai segmen target pasar tersebut relatif mudah karena mereka berada di daerah perkotaan yang padat, terutama di Surabaya yang merupakan kota besar dengan tingkat mobilitas tinggi. *Delikatsu* dapat memanfaatkan media sosial, pemasaran digital, dan promosi lokal untuk menjangkau mereka. Namun, persaingan di industri makanan cepat saji di Surabaya juga cukup ketat, sehingga perlu strategi pemasaran yang cerdas dan diferensiasi produk yang kuat untuk menarik perhatian konsumen. Meskipun demikian, dengan pertumbuhan ekonomi dan tren makanan sehat yang terus meningkat, segmentasi pasar ini memiliki potensi untuk berkembang di masa depan.

### 2.2 Kompetitor

Sebagai bisnis makanan cepat saji di Surabaya, *Delikatsu* memiliki pesaing utama yang dianggap sebagai kompetitor potensial yaitu *Pok – pok My Crispy Snack* karena menawarkan produk yang serupa dengan Chicken Pop dari *Delikatsu* (PokPok Indonesia, 2018). Mereka menyediakan variasi bubuk rasa. Keunggulan mereka terletak pada popularitas yang sudah mapan di kalangan lokal. Namun, kelemahan mereka adalah kurangnya inovasi dalam konsep dan presentasi (karir, 2024).

## 2.3 Analisis SWOT

Tabel 2.1 Analisis SWOT

<i>Internal Factor</i>	<i>External Factor</i>
<b><i>Strenghts (Kekuatan)</i></b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. <i>Delikatsu</i> memberikan rice bowl dengan harga terjangkau dan relatif murah.</li><li>2. Menggunakan bahan baku tanpa pengawet dan memastikan cita rasa yang autentik dan kualitas yang konsisten dalam setiap hidangan.</li></ol>	<b><i>Opportunity (Peluang)</i></b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Peluang untuk membuka cabang baru di lokasi yang strategis untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.</li><li>2. Menambahkan variasi menu yang baru dan menarik untuk menarik minat pelanggan baru dan memperluas pangsa pasar.</li></ol>
<b><i>Weakness (Kelemahan)</i></b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Hanya memiliki satu lokasi, sehingga terbatas dalam menjangkau sebagian besar pasar.</li><li>2. Industri makanan cepat saji memiliki persaingan yang tinggi, membutuhkan strategi pemasaran yang cerdas untuk membedakan diri dari pesaing.</li></ol>	<b><i>Threat (Ancaman)</i></b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Persaingan yang tinggi dari pesaing langsung maupun tidak langsung dapat mengancam pangsa pasar dan keberlangsungan bisnis.</li><li>2. Perubahan tren dan preferensi konsumen dapat mengakibatkan penurunan permintaan terhadap produk kami.</li></ol>

## BAB III PERENCANAAN SDM

### 3.1 Struktur Organisasi

Untuk menjalankan kegiatan produksi usaha rumahan *Delikatsu*, berikut adalah kebutuhan sumber daya manusia yang diperlukan adalah *Owner yang* bertanggung jawab untuk merencanakan strategi bisnis, mengelola keuangan, mengawasi dan melaksanakan proses produksi, serta memastikan kualitas produk. Mereka juga harus menangani pemasaran dan penjualan, menjaga hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan, mematuhi regulasi, mengelola administrasi, dan melakukan evaluasi rutin terhadap kinerja usaha untuk memastikan kesuksesan dan keberlanjutan bisnis.

### 3.2 Penjelasan dan Uraian Tugas

1. *Owner* :
  - a) Bertanggung jawab atas perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan proses produksi untuk memastikan efisiensi dan kualitas produk. Mereka harus mengelola bahan baku, peralatan, dan menjaga standar kualitas produk agar sesuai dengan harapan pelanggan.
  - b) Mengelola aspek keuangan usaha, termasuk perencanaan anggaran, pembukuan, dan pengendalian arus kas. Selain itu, mereka perlu mengelola administrasi bisnis, seperti pencatatan dokumen penting, mematuhi regulasi, dan memastikan bahwa semua aspek operasional berjalan dengan lancar.
  - c) Mengembangkan strategi pemasaran untuk mempromosikan produk dan meningkatkan penjualan. Ini termasuk memahami pasar, berinteraksi dengan pelanggan, mengelola kanal penjualan (baik *online* maupun *offline*), dan memastikan kepuasan pelanggan untuk membangun loyalitas dan reputasi positif.

## BAB IV PERENCANAAN OPERASIONAL

### 4.1. Skema Proses Perencanaan Operasional Usaha “*DELIKATSU*”

Tabel 4.1 Perencanaan Operasional



### 4.2. Kegiatan *Pra-Operasional*

#### 4.2.1. Survei dan Riset Pasar

Sebagai langkah awal dalam perencanaan bisnis *Delikatsu*, kami melakukan survei dan riset pasar secara menyeluruh untuk memahami tren konsumen, preferensi makanan, dan persaingan di pasar makanan cepat saji Surabaya. Survei dilakukan melalui kuesioner *online* dan wawancara langsung dengan calon pelanggan potensial, sementara riset pasar mencakup analisis data demografis, analisis persaingan, dan analisis tren industri. Hasil survei dan riset ini memberikan wawasan yang berharga tentang kebutuhan dan harapan konsumen, memungkinkan kami untuk merancang menu yang sesuai dengan selera lokal dan mengidentifikasi peluang untuk membedakan diri dari pesaing. Dengan pendekatan yang komprehensif ini, kami siap untuk meluncurkan *Delikatsu* dengan keyakinan dan strategi yang terinformasi.

#### 4.2.2. Desain Produk dan Kemasan



Gambar 4.1 Desain logo



Gambar 4.2 Foto packaging

### **4.3. Operasional Usaha**

Melibatkan proses produksi yang efisien dan terstandarisasi untuk memastikan kualitas tinggi di setiap produk. Pemilihan bahan baku dilakukan dengan cermat dari pemasok terpercaya, dan setiap tahap produksi diawasi ketat untuk menjaga kebersihan dan kualitas. Pengemasan produk dilakukan secara higienis dan menarik untuk memastikan daya tarik visual dan keamanan produk. Selain itu, *Delikatsu* mengimplementasikan sistem distribusi yang handal untuk memastikan produk tiba tepat waktu ke pelanggan. Layanan pelanggan yang responsif dan ramah menjadi prioritas untuk menangani pertanyaan dan keluhan, sehingga membangun loyalitas dan kepercayaan konsumen.

### **4.4 Tempat**

*Delikatsu* terletak di Jalan Simpang Darmo Permai Selatan XV/2, Surabaya.

### **4.5 Tenaga Produksi**

Tenaga produksi dalam usaha produksi rumahan adalah pemilik yang bertanggung jawab langsung atas proses pembuatan produk. mengerjakan berbagai tugas yang mencakup pengolahan bahan baku, perakitan produk, hingga pengemasan. Selain memastikan efisiensi dan kecepatan dalam produksi, pemilik juga harus menjaga standar kualitas yang tinggi untuk setiap produk yang dihasilkan. Keterampilan teknis, ketelitian, dan kemampuan untuk bekerja secara mandiri serta memecahkan masalah yang muncul selama proses produksi sangat penting bagi tenaga produksi. Pemilik berperan vital dalam memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi spesifikasi dan siap untuk dipasarkan.

### **4.6 Proses Produksi**

Proses produksi di *Delikatsu* dimulai dengan pemilihan bahan baku berkualitas tinggi, termasuk ayam segar, saus, dan bahan-bahan pendukung lainnya. Pemilik kemudian melakukan persiapan bahan, seperti pemotongan dan pengolahan, sesuai dengan standar kualitas kami. Selanjutnya, bahan-bahan tersebut dimasak dan disajikan dengan presisi tinggi untuk menciptakan hidangan *rice bowl* yang lezat dan memikat. Setiap tahap proses produksi diawasi dengan ketat untuk memastikan konsistensi rasa dan tampilan yang memuaskan.

#### 4.7 Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi *Delikatsu* disesuaikan dengan permintaan pasar dan kapasitas operasional kami. Dengan dapur yang dilengkapi dengan peralatan modern dan tim produksi yang terampil, kami mampu menghasilkan sejumlah besar hidangan *rice bowl* setiap hari untuk memenuhi kebutuhan pelanggan kami. Meskipun kami terus meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi kami, kami tetap berkomitmen untuk mempertahankan standar kualitas yang tinggi dalam setiap hidangan yang kami sajikan. Dengan fleksibilitas dalam skala produksi, *Delikatsu* siap untuk mengakomodasi pertumbuhan bisnis dan meningkatnya permintaan di masa mendatang.

**BAB V**  
**PERENCANAAN KEUANGAN**

**5.1 Business Preparation Budget**

**5.1.1 Fixed Cost/Investment**

Tabel 5.1 *Fixed Cost*

Ket : Diproyeksikan periode produksi 1 kali per bulan

No	Komponen	Jml Brg (Unit/bh)	Harga satuan (Rp)	Total harga (Rp)	Umur Ekonomis (Th)	Penyusutan Per Tahun (Rp)	Penyusutan Per Bulan (Rp)	Penyusutan Per Periode Produksi (Rp)
1.	Kompore Gas	1	93.500	93.500	5	18.700	1.558	1.558
2.	Tabung Gas(3kg)	1	3.125	3.125	0	0	0	0
3.	Selang + Regulator	1	29.000	29.000	5	5.800	483	483
4.	Pisau	1	12.100	12.100	3	4.033	336	336
5.	Talenan	1	13.000	13.000	4	3.250	271	271
6.	Wajan	1	30.000	30.000	5	6.000	500	500
7.	Sendok	1	11.000	11.000	7	1.571	131	131
8.	Rice cooker	1	75.000	75.000	5	15.000	1.250	1.250
<b>Total (Rp)</b>				266.725	-	54.354	4.559	4.559

**5.1.2 Variable Cost/Production**

Tabel 5.2 *Variable cost*

No	Nama Barang	Jml Brg (Unit/Bh)	Harga Satuan (Rp)	Total Harga Per Produksi (Rp)	Total Harga per Bulan (Rp)
1.	Bahan Baku :				
	a) Ayam	1 kg	35.000/kg	35.000	35.000
	b) Tepung bumbu	500 g	18.500/kg	9.250	9.250
	c) Garam	10 g	5000/ kg	50	50
	d) Beras	1,25 kg	74.000/5kg	18.500	18.500
	e) Minyak Goreng	1,25 kg	32.000/2kg	20.000	20.000
2.	Bahan Tambahan :				
	a) Madu	250 g	31.000/500g	15.500	15.500
	b) Wijen	50 g	15.300/250g	3.060	3.060
	c) Bawang putih	100 g	20.000/kg	2.000	2.000
3.	Bahan Tambahan :				
	a) Kemasan <i>rice box</i>	25 pcs	26.500/50pcs	13.250	13.250
	b) Sticker Branding	25 pcs	10.000/40pcs	6.250	6.250
	c) Sendok Plastik	25 pcs	6.900/100pcs	1.725	1.725
<b>Total (Rp)</b>				124.585	124.585

Ket : Diproyeksikan periode produksi 1 kali per bulan

### 5.1.3 Operational Cost

Tabel 5.3 Operational cost

No	Komponen	Total biaya per bulan (Rp)
1.	Listrik	50.000
2.	Kuota Internet	30.000
3.	Isi Gas LPG 3 kg	20.000
<b>TOTAL</b>		<b>100.000</b>

### CAPITAL BUDGET

Berdasarkan rincian tersebut, maka :

1. *Fixed cost (investment)* : Rp 266.625
2. *Variable cost (production)* : Rp 124.585
3. *Operational cost* : Rp100.000/ bulan atau Rp 100.000/produksi
4. *Depreciation cost* : Rp 4.559/produksi

Total anggaran modal yang dibutuhkan :

$$\begin{aligned} \text{Capital budget} &= \text{fixed cost} + \text{Variable cost ( per produksi )} + \text{Operational cost} \\ &= 266.625 + 124.585 + 100.000 = \text{Rp } 491.210 \end{aligned}$$

### 5.2 Business Execution Budget

Berdasarkan hasil trial dan error, jumlah porsi per periode produksi adalah 25 buah, maka :

#### 5.2.1 Total Fixed Cost

$$\begin{aligned} &= \text{Depreciation cost} + \text{Operational Cost (per produksi)} \\ &= \text{Rp } 4.559 + \text{Rp } 100.000 = \text{Rp } 104.559 \end{aligned}$$

#### 5.2.2 Cost Per Unit (Harga Pokok Penjualan)

Harga produksi per buah adalah :

$$\begin{aligned} &= (\text{total fixed cost} + \text{total variable cost}) : \text{total unit per produksi} \\ &= (\text{Rp } 104.559 + \text{Rp } 124.585) : 25 = \text{Rp } 9.166 \end{aligned}$$

#### 5.2.3 Price per unit

Harga jual per buah ditetapkan ada kenaikan sebesar 60% Vs HPP maka menjadi  
 $\text{Rp } 9.166 + \text{Rp } 5.499 = \text{Rp } 14.666$  atau dibulatkan menjadi Rp 15.000

#### 5.2.4 *Sold Unit Total (Quantity)*

Proyeksi terjual perbulan adalah 25 buah

#### 5.2.5 *Sales Volume*

Proyeksi besaran *revenue* per bulan adalah

*Sold unit total x price per unit* yaitu :

$$25 \text{ buah} \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 375.000$$

#### 5.2.6 *Cost of Sales*

Biaya produksi untuk *sold unit* total adalah :

*Cost per unit x sold unit* total, yaitu :

$$\text{Rp } 9.166 \times 25 \text{ buah} = \text{Rp } 229.150$$

#### 5.2.7 *Gross Margin*

Margin kotor yang didapat kan per produksi adalah

*Sales volume – cost of sales*, yaitu :

$$\text{Rp } 375.000 - \text{Rp } 229.150 = \text{Rp } 145.850$$

#### 5.2.8 *Nett Profit*

*Nett Profit = Gross Margin – Expenses*

$$= 145.850 - 14.585 \text{ (diambil 10\% untuk gaji karyawan)} = 131.265$$

### 5.3 *Break Event Point (BEP)*

#### 5.3.1 *BEP*

$\text{BEP} = \text{Cost of Sales} : \text{Price per unit}$

$$\text{BEP} = 229.150 : 15.000$$

$$\text{BEP} = 15$$

\*Minimal ada penjualan sebanyak 15 pcs *rice bowl* agar balik modal per produksi

#### 5.3.2 *BEP dalam unit*

$\text{BEP} = \text{FC} : (\text{P} - \text{VC})$

$$\text{BEP} = 104.559 : (15.000 - 9.166)$$

$$\text{BEP} = 104.559 : 5.834$$

$$\text{BEP} = 17,922 \text{ dibulatkan menjadi } 18 \text{ buah}$$

\*Minimal ada penjualan sebanyak 18 pcs *rice bowl* agar Fixed Cost sesuai BEP

### 5.3.3 BEP dalam Rupiah

$$\text{BEP} = \text{FC} : (1 - \text{VC}/\text{S})$$

$$\text{BEP} = 104.559 : (1 - (124.585 : 375.000))$$

$$\text{BEP} = 104.559 : (1 - 0,3322266667)$$

$$\text{BEP} = 104.599 : 0,6677733333$$

$$\text{BEP} = \text{Rp } 156.638,-$$

### 5.3.4 BEP dalam Proyeksi Waktu (*Payout of Time/POT*)

$$\text{POT} = \text{Modal tetap} : \text{Depresiasi} + \text{Laba}$$

$$\text{POT} = 266.625 : 4.559 + 375.000$$

$$\text{POT} = 266.625 : 379.559 = 7 \text{ bulan}$$

### 5.4 *Profit/Income Sharing*

Nett profit yang didapat tiap 1x produksi selama 1 bulan adalah Rp 131.265 Profit yang dihasilkan *Delikatsu* akan digunakan sebagai modal penjualan bulan berikutnya. Pemilik akan mendapatkan Rp 131.265 untuk simpanan perputaran modal bulan selanjutnya.

## BAB VI

### PERENCANAAN PEMASARAN

#### 6.1 Produk

*Delikatsu* merupakan merek kuliner yang menghadirkan konsep *rice bowl* dengan harga yang terjangkau di kota Surabaya. Berkomitmen untuk memberikan pengalaman kuliner yang istimewa kepada pelanggan, *Delikatsu* menawarkan *Chicken Honey Pop rice bowl* yang menggoda dengan rasa manis dan gurih. Keunggulan utama produk saya terletak pada penggunaan bahan baku tanpa pengawet yang dipadukan dengan teknik masak yang teliti, menjadikan setiap hidangan memiliki cita rasa autentik dan kualitas yang konsisten.

#### 6.2 Harga

Harga jual 1 pc *rice bowl chicken honey pop* adalah Rp 15.000. Dengan harga yang terjangkau *rice bowl Delikatsu* dapat bersaing dengan *competitor* lainnya.

#### 6.3 Promosi

Untuk mempromosikan *Delikatsu*, pemilik memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk menjangkau lebih banyak calon pelanggan dengan memposting foto-foto menarik dan video singkat tentang proses produksi serta testimoni pelanggan. Selain itu, pemilik menawarkan diskon khusus atau promo beli satu gratis satu pada waktu-waktu tertentu untuk menarik minat pembeli.

#### 6.4 Tempat

Lokasi penjualan *Delikatsu* akan berada di jalan Simpang Darmo Permai Selatan XV No.2 Surabaya Di tempat tersebut kami mengolah produk mulai dari penimbangan, proses, hingga packaging. Penjualan secara online melalui *open pre-order*.

**BAB VII**  
**IMPLEMENTASI DAN HASIL**

**7.1 Pengeluaran**

Tabel 7.1 Pengeluaran

No	Keterangan	Nama Barang	Jumlah Barang (Unit/Bh)	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	<i>Investment</i>	1) Kompor	1	93.500	93.500
		2) Tabung Gas 3kg	1	3.125	3.125
		3) Selang <i>Regulator</i>	1	29.000	29.000
		4) Pisau	1	12.100	12.100
		5) Telenan	1	13.000	13.000
		6) Wajan	1	30.000	30.000
		7) Sendok	1	11.000	11.000
		8) <i>Rice Cooker</i>	1	75.000	75.000
<b>Jumlah <i>Investment</i> (Rp)</b>					<b>266.625</b>
				<b>Ket.: Depreciation per produksi =</b>	<b>4.559</b>
2.	<i>Operational</i>	<b>1) Listrik</b>	<b>Jumlah biaya Operasional (Rp)</b>		<b>25.000</b>
3.	<i>Production</i>	1) Ayam	1,5 kg	35.000/kg	52.500
		2) Tepung Bumbu	750 g	18.500/kg	13.875
		3) Minyak Goreng	1,5 kg	32.000/2kg	24.000
		4) Beras	1,5 kg	74.000/5kg	22.350
		5) Garam	15 g	5.000/kg	75
		6) Madu	300 g	31.000/500g	18.600
		7) Wijen	50 g	15.300/250g	3.060
		8) Bawang putih	100 g	20.000/kg	2.000
		9) Kemasan	30 pcs	26.500/50pcs	15.900
		10) Sticker	30 pcs	10.000/40pcs	7.500
		11) Sendok Plastik	30 pcs	6.900/100pcs	1.725
<b>Jumlah <i>Production</i> (Rp)</b>					<b>161.585</b>
<b>Total Pengeluaran (expenses) Rp.</b>					<b>191.144</b>

Jadi, total biaya pengeluaran (*expenses*) periode produksi pertama (Mei 2024) adalah investment depreciation cost per produksi + operational cost per produksi + production cost per produksi **Rp 4.559 + Rp 161.585 + Rp 25.000 = Rp 191.144**

## 7.2 Pendapatan/ *Income* Penjualan

Tabel 7.2 Biaya Pendapatan

No.	Tanggal Pembelian	Jumlah Produk Terjual	Nama Produk	Harga Total (Rp)
1.	28 Mei 2024	3	CHP	45.000
2.	28 Mei 2024	1	CHP	15.000
3.	28 Mei 2024	1	CHP	15.000
4.	28 Mei 2024	2	CHP	30.000
5.	28 Mei 2024	5	CHP	75.000
6.	28 Mei 2024	1	CHP	15.000
7.	28 Mei 2024	1	CHP	15.000
8.	31 Mei 2024	6	CHP	90.000
9.	31 Mei 2024	10	CHP	150.000
<b>TOTAL (Rp)</b>				<b>450.000</b>

\*CHP = *Chicken Honey Pop*

Jadi, total biaya pendapatan (*income*) periode Mei 2024- *expenses* adalah Rp 450.000 = Rp. 191.144 = Rp. 258.856. Kemudian Rp 258.856 - 25.886 (10% untuk gaji karyawan) = Rp. **232.970,-**

## 7.3 Keuntungan

Selama periode pertama produksi pada bulan Mei 2024 target penjualan mencapai 30 pcs yang menjadikan profitnya melebihi dari *financial plan* yang sudah dibuat sebelumnya yaitu hanya terjual 25 pcs. Keuntungan awal yang ingin dicapai adalah Rp 131.625 Keuntungan nyata penjualan periode Mei 2024 adalah **Rp. 232.970.**

## 7.4 Evaluasi Marketing

Rencana promosi produk *Delikatsu* adalah menggunakan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk menjangkau lebih banyak calon pelanggan dengan memposting foto-foto menarik dan video singkat tentang proses produksi serta testimoni pelanggan. Selain itu, pemilik menawarkan diskon khusus atau promo beli satu gratis satu pada waktu-waktu tertentu untuk menarik minat pembeli. Namun pada saat implementasi untuk mendapatkan video testimoni pelanggan belum bisa didapatkan karena dari pelanggan sendiri tidak mau di videokan dan juga untuk penawaran diskon masih belum bisa dilakukan karena minimnya anggaran modal yang dimiliki oleh pemilik sehingga pemilik harus mengejar modal terlebih dahulu.

### 7.5 Ulasan Hasil Penjualan

Umpan balik dari pembeli sangat positif dan menggembirakan. Banyak pelanggan memuji kualitas tinggi dan rasa lezat produk *Delikatsu*, serta menghargai kemasan yang menarik dan higienis. Mereka juga mengapresiasi layanan pelanggan yang responsif dan ramah, yang selalu siap membantu dengan pertanyaan atau masalah yang muncul. Beberapa pelanggan menyarankan variasi rasa tambahan dan promosi lebih sering untuk menambah daya tarik. Secara keseluruhan, umpan balik ini menunjukkan kepuasan tinggi dan loyalitas pelanggan, memberikan dorongan untuk terus meningkatkan kualitas dan layanan saya.

### 7.6 Pemecahan Masalah

Tanggapan terkait untuk membuat variasi dan ukuran baru akan diusahakan di produksi periode berikutnya.

## **BAB VIII**

### **PENUTUP**

#### **8.1 Kesimpulan**

Kesimpulan akhir penjualan *Delikatsu* selama satu kali produksi pada bulan Mei 2024 adalah *Delikatsu* dapat menunjukkan peningkatan berkat strategi pemasaran yang efektif. Modal yang diperlukan untuk bisnis ini Rp 491.210 dengan proyeksi keuntungan dalam satu kali produksi Rp. 131.265 dengan menjual 25 *rice bowl Delikatsu*.

#### **8.2 Saran**

Untuk mencapai kesuksesan jangka panjang, *Delikatsu* disarankan untuk terus memantau tren pasar dan feedback pelanggan guna melakukan inovasi menu dan layanan. Menjalinkan kemitraan dengan komunitas lokal dan influencer dapat meningkatkan eksposur brand secara signifikan. Selain itu, menjaga konsistensi kualitas produk dan pelayanan akan sangat penting untuk mempertahankan loyalitas pelanggan. Melakukan evaluasi berkala terhadap strategi promosi dan penetapan harga juga dapat memastikan *Delikatsu* tetap kompetitif dan relevan di pasar yang dinamis.

## DAFTAR PUSTAKA

- karir. (2024, Juni 6). *Gaji Karyawan Pok Pok My Crispy Snack Tahun 2024*. Tratto da optimakit: <https://optimakit.com/gaji-karyawan-pok-pok/>
- LinkUMKM. (2024, Maret 12). *Ragam Inspirasi Menu Rice Bowl untuk Bisnis Ramadhan*. Tratto da LinkUMKM: <https://linkumkm.id/news/detail/14501/ragam-inspirasi-menu-rice-bowl-untuk-bisnis-ramadhan>
- PokPok Indonesia. (2018, Februari 6). *pokpokindonesia*. Tratto da Instagram: <https://www.instagram.com/pokpokindonesia/?hl=en>
- Rafli, A. M. (2022, Agustus 16). *7 Ide dan Cara Memulai Bisnis Rice Bowl Rumahan yang Menjanjikan*. Tratto da Mekari Jurnal: <https://www.jurnal.id/id/blog/bisnis-rice-bowl-rumahan-sbc/>

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Bukti transaksi penjualan



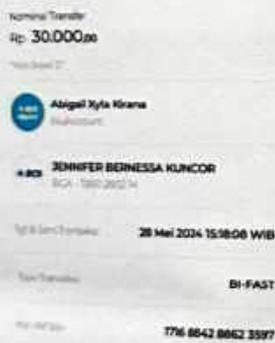
Gambar 1 Bukti 1



Gambar 2 Bukti 2



Gambar 3 Bukti 3



Gambar 4 Bukti 4



Gambar 5 Bukti 5



Gambar 6 Bukti 6



Gambar 7 Bukti 7

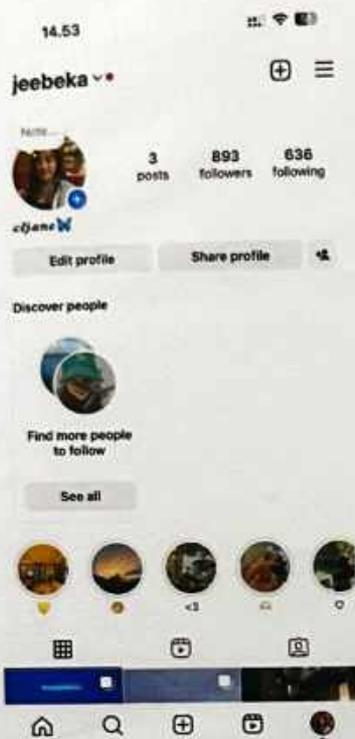


Gambar 8 Bukti 8



Gambar 9 Foto pembeli

## Lampiran 2. Bukti Promosi *Delikatsu*



Gambar 10 Promosi

## Lampiran 3. Ulasan Pembeli



Gambar 11 Ulasan 1



Gambar 12 Ulasan 2



Gambar 13 Ulasan 3