

A. JUDUL

“Combination Of Tart” Sentuhan motif batik moderen pada kue tart

B . LATAR BELAKANG MASALAH

Dulu Kebanyakan orang membeli makanan hanya berpedoman pada rasanya yang enak dan murah, ini terutama bagi kalangan masyarakat menengah kebawah, dua hal ini lah yang menjadi prioritas utama dalam membeli makanan. Mereka tidak begitu memikirkan kandungan gizi dan nutrisi yang terkandung didalam makanan yang mereka beli.

Akan tetapi akhir-akhir ini kecenderungan masyarakat dalam membeli makanan adalah memperhatikan rasa, gizi yang terkandung dalam makanan tersebut, baru memikirkan harga. Oleh karena itu roti banyak menjadi pilihan manusia untuk makanan ringan, dimana dari segi rasa, roti menawarkan cukup banyak rasa yang ditawarkan dan enak, dari segi gizi juga memenuhi kebutuhan gizi manusia, dari segi harga, roti mudah dijangkau semua kalangan masyarakat.

Seiring dengan perkembangan zaman dan lingkungan, maka orang sekarang mulai berhati-hati dalam memilih dan membeli sesuatu. Salah satu hal dimana orang sangat hati-hati dan teliti sekali dalam memilih dan membeli adalah ketika manusia membeli makanan.

MISS TART sebagai nama toko kami berdiri atas kerjasama serta keinginan mahasiswa-mahasiswa fakultas ilmu komputer program studi manajemen informatika D3 Universitas Dian Nuswantoro Semarang, dimana dasar keinginan di dirikannya adalah untuk memelopori kecintaan generasi muda dalam menyatukan desain batik. Keunggulan dari produk kami adalah kami membuat beda dengan kue tart lain yaitu adanya sentuhan motif batik yang kami hias dengan fondant.

C. PERUMUSAN MASALAH

Dari latarbelakang diatas perumusan masalah yang diambil dari program kreatif mahasiswa dibidang kewirausahaan ini adalah:

1. Bagaimana mengawali kegiatan wirausaha baru berbasis produk inovatif *Tart Batik* sebagai kue tart yang makanan ringan untuk masyarakat.
2. Bagaimana Memasarkan Produk *Tart Batik* agar digemari oleh masyarakat dan menjadi makanan yang memenuhi gizi manusia.

3. Bagaimana Analisa dari Bisnis Pembuatan *Tart Batik*.

D. TUJUAN

Tujuan Pentingnya Pendirian Combination Of Tart :

- Membuka lapangan kerja baru yang melibatkan mahasiswa untuk berwirausaha.
- Etos kerjasama yang baik dan membangun kebersamaan yang tinggi.
- Memberikan dukungan terhadap kemajuan dalam bidang seni dan budaya Indonesia.
- Menumbuhkembangkan jiwa wirausaha mahasiswa
- Membuat usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan

Berdirinya usaha ini juga memiliki manfaat sosial bagi masyarakat sekitar, diantaranya :

- Membantu para mahasiswa dalam menyalurkan kreativitasnya.

E. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Luaran yang diharapkan pada Combination Of Tart :

- Meningkatkan kebutuhan masyarakat dalam pemesanan kue tart
- Menciptakan sesuatu yang berbeda dengan penjualan kue tart yang didesain motif batik dan dapat menjadi tart yang digemari oleh masyarakat.

F. KEGUNAAN

Kegunaan atau manfaat yang akan diperoleh dari usaha Combination Of Tart adalah:

1. Bagi Mahasiswa :

- Sebagai implementasi dari rencana bisnis yang telah dibuat yang diterapkan dalam kehidupan nyata.
- Sebagai peluang usaha dan memperoleh profit.
- Menambah wawasan dan pengalaman berwirausaha.

2. Bagi Masyarakat

- Sebagai alternatif pilihan pemesanan kue tart
- Sebagai pengenalan bahwa batik merupakan budaya milik kita Indonesia.

G. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. PROFIL KONSUMEN

Troboan terbaru dari bisnis tart batik adalah pembatan kue tart dengan dihiasi motif batik, kue ini juga mengandung gizi yang baik pula dan berbeda dengan tart lainnya yang mungkin akan menjadi kegemaran konsumen. Salah satu yang akan menjadi ciri khas kami adalah cake kami dihiasi dengan sentuhan motif batik .

Semua desain yang kami ciptakan beragam. Dari berbagai objek dari potret kehidupan sehari-hari yang tidak akan ada habisnya pemikiran untuk berkreasi dan berinovasi. Sampai saat ini belum ada yang mencoba mengkombinasikan batik dengan kue tart. Kami akan menghapus anggapan jika batik tidak menarik bagi kalangan masyarakat. Target kami adalah para penggemar kue tart. Kami mengedepankan keinginan konsumen atau pemesan, yang kami utamakan membuat kreasi baru dalam mengkombinasikan kue tart dengan motif batik serta mencocokkannya sesuai dengan keinginan pemesan.

2. DISKRIPSI USAHA

Wirausaha baru di bidang makanan *Tart Batik* yang dibuat ini sangat potensial menjadi unit usaha baru karena produk tersebut merupakan suatu inovasi baru di bidang makanan ringan. Keunikan dari produk ini adalah kue tart dimotif batik dan kue ini juga mengandung gizi yang baik pula untuk masyarakat. Apa lagi usaha ini akan kami buat di daerah Semarang yang kata orang-orang termasuk daerah yang berpenduduk padat sehingga akan sangat di butuhkan suatu usaha yang baru.

3. SUMBER DAYA DAN PELUANG USAHA

Sumber daya yang tersedia yaitu :

- a. Ide dan kreasi pembuatan Tart Batik.
- b. Tenaga desain Tart batik yang terdiri dari mahasiswa Program Studi Manajemen Informatika – D3.

Peluang pasar yang ada:

- a. Mahasiswa kampus Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- b. Masyarakat sekitar kampus.
- c. Masyarakat luas secara umum.

H. METODE PELAKSANAAN

1. TAHAP PERSIAPAN

a. Persiapan tempat

MIISS TART Batik berlokasi di Jl. Arjuna No 37 Semarang yang merupakan toko penjual kue dengan bermotif batik.

b. Persiapan peralatan

Peralatan yang dibutuhkan antara lain:

Tabel 1. Peralatan

		Banyak	Keterangan
I	Peralatan Utama		
1	Rolling Pin	2	2 buah
2	Cetakan Fondant	6	6 paket
3	Chopping Boar	2	2 buah
4	Pisau	1	1 paket
5	Kemasan kardus	1	1 pak
6	Kantong Plastik	1	1 pak

c. Persiapan bahan

Bahan-bahan yang dibutuhkan antara lain:

Tabel 2. Bahan-bahan

No.	Nama	Banyak	Keterangan
1	Kue tart	20	Buah
2	Fondant		
	- Fondant coklat & hitam	12	Kotak
	- All warna	35	Kotak
	- Putih	20	Kotak

d. Persiapan dana

Dana yang dibutuhkan adalah dana untuk penggunaan peralatan, dana sewa atau membeli tempat. Gambaran umum perolehan dana diperoleh dari:

- Dana dari Dikti : Rp. 9.650.000,00
- Dana sponsor luar : Rp. –

2.TAHAP PELAKSANAAN

a. Manajemen organisasi dan karyawan

Tabel 4. Daftar karyawan

No.	Jabatan	Nama	Anggota
	Pemimpin utama	Suwati	-
	Sekretaris	Livia Apriliani Aristya	-
	Bendahara	Haqiqi naresa P	-
	Bidang Pemasaran	Mellyasyah Qorinallaily	M.F. Candra Sas. Tri Puji Jatmiko
	Bidang Pembuat hias batik	Semua Anggota	Wisnu Lukmananto Teguh Hariyadi
	Bidang Desain	Willy	

b. Proses pelayanan

Teknis pelayanan adalah sebagai berikut:

- Pembeli/Konsumen memesan kue tart yang akan di beli, kemudian pelayanan akan membuat kue tart dengan desain batik yang disukai pembeli dapat menunggu atau dapat meminta untuk mengantarkan kue tartnya untuk daerah semarang bebas ongkos kirim.
- Konsep pelayanan yang lebih mengembang, diatur tersendiri di dalam konsep perancangan yang lebih mendetail.

c. Promosi dan iklan

Promosi dilakukan melalui:

- Pamflet
- Brosur
- Twitter
- Facebook

3. TAHAP PEMASARAN

Dalam Pemasaran dan penjualan tart batik kami tidak seperti toko-toko kue lain yang pada umumnya yaitu tersedia tempat dan tart yang sudah dicetak/langsung. Upaya kami adalah dengan pemesanan yang dapat dihubungi siapapun kapanpun dan dimanapun. Kami lebih berhati-hati dalam membuat dan menjual kue langsung jadi tanpa mengetahui keinginan para pembeli yang berbeda beda selera. Jika tart tidak laku maka kami akan merasa rugi. Kami meminimalisasi terjadinya kerugian dalam berbisnis.

Langkah yang paling tepat adalah membuat katalog. Kami siap membuat tart dan menjual tart ke pembeli jika desain cake kami dilihat dan dipilih langsung oleh pembeli ,dari katalog. desain yang kami ciptakan bisa dilihat dan dipilih sesuai keinginan pembeli, tentu saja katalog lebih efisien bagi pembeli yang kurang memahami desain yang kami ciptakan. Kami menyiapkan beberapa blog, facebook, dan twitter untuk bisa dilihat semua orang, sehingga transaksi dan komunikasi antara kami dan juga pembeli akan lebih mudah. Selain itu kami Melakukan upaya promosi pada umumnya menggunakan media informasi yang tepat pada umumnya seperti brosur supaya lebih efektif pula sebagai informasi produk . Informasi ini kami upayakan agar dapat menyebar ke teman teman terdekat lalu ke berbagai lokasi pelanggan termasuk sasaran utama kami adalah di kampus UDINUS dan masyarakat. Semakin banyak yang tahu maka itu sangat memberikan respon yang baik terhadap pengembangan usaha tart batik kami.

4. EVALUASI

Usaha tart batik memerlukan kerangka pikir dan aksi tindak yang cepat professional dan berwawasan ke depan. Kejelian, responsive, dan antisipatif terhadap perubahan selera pelanggan disertai cara berpikir yang cepat-sistematis dan bertindak secara professional dibutuhkan untuk menentukan arah usaha tart yang dibangun dan akan dikembangkan selanjutnya. Kami akan mencoba melakukan kajian ulang terhadap usaha tart yang tengah dilakukan saat ini. Evaluasi dilakukan pada saat proses produksi selesai dan evaluasi menyeluruh dilakukan setiap 1 minggu sekali. Evaluasi ini berupa hal- hal teknis yang masih kurang atau perlu diperbaiki dan ditingkatkan lagi, serta evaluasi terhadap pelayanan pada konsumen.

I. JADWAL KEGIATAN

Jadwal kegiatan yang akan dilaksanakan telah dirinci dan ditetapkan sebagai berikut: Kegiatan ini berlangsung selama 4 bulan yaitu dibagi menjadi perminggu mulai bulan Desember hingga Maret.

No.	Kegiatan	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Persiapan																
	- Persiapan tempat																
	- Persiapan peralatan																
	- Persiapan bahan																
2	Pelaksanaan																
	- Promosi																
3	Pemasaran																
4	Evaluasi																

J. RANCANGAN BIAYA

No	Kebutuhan Investasi	Qty	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Bahan Habis Pakai				
1.	Roti	20 buah	65000	1300000
2.	Fondant			
	- Cloklat + Hitam	12 kotak	105000	1260000
	- Putih	35 kotak	48000	1680000
	- All Warna	20 kotak	58000	1160000
Total Biaya Bahan Habis Pakai				5400000
Peralatan Penunjang PKM/ Biaya Tetap				
3	Kemasan kardus	1 pak		750000
4	Kantong Plastik	1 pak		450000
5	Rolling pin	2 buah	100000	200000
6	Cetakan Fondant	6 paket	50000	300000
7	Chopping Boar	2 buah	125000	250000
8	Pisau	1 paket	40000	50000

Total Biaya Peralatan Penunjang PKM/Biaya Tetap				2000000
Biaya Promosi				
9	Brosur	2 rim	250000	500000
10	Pembuatan Katalog	10 katalog	25000	250000
Operasional				
11	Komunikasi (3 orang)	4 bulan	150000/ bl	600000
12	Transportasi (3 orang)	4 bulan	150000/ bl	600000
13	Biaya Desain	20 design	15000	300000
Total Biaya Operasional				2250000
Investasi yang diperlukan				9650000

a. **Total Biaya Produksi = (Total biaya tetap + Total biaya operasional pertahun**
 $= \text{Rp.2.000.000} + (\text{Rp.2.250.000} \times 12)$
 $= \text{Rp.29.000.000}$

b. **Penjualan = Jumlah kue tart x Waktu Penjualan (bulan) x Harga Jual**
 $= 20 \text{ buah} \times 1 \text{ bulan} \times \text{Rp. 200.000}$
 $= \text{Rp.4.000.000}$

Total Penjualan Rp. 4.000.000

penjualan per tahun $= \text{Rp. 4.000.000} \times 12 \text{ bulan}$
 $= \text{Rp. 48.000.000}$

penjualan per tahun $= 240 \text{ buah}$

b. HPP (Harga Pokok Penjualan)

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Pokok Penjualan} &= \frac{\text{Total cost per tahun}}{\text{Total produksi per tahun}} \\
 &= \text{Rp. } \frac{29.000.000}{240} \\
 &= \text{Rp. } 120.833,33 \rightarrow \text{Rp. } 120.900
 \end{aligned}$$

d. Analisis Biaya Manfaat

$$\begin{aligned}
 \text{Keuntungan} &= \text{Penerimaan} - \text{Total Biaya} \\
 &= \text{Rp. } 4.000.000 - \text{Rp. } 2.000.000 \\
 &= \text{Rp. } 2.000.000
 \end{aligned}$$

$$\text{Keuntungan per tahun} = \text{Rp. } 24.000.000$$

e. BEP (*Break Even Point*)

BEP terjadi bila $TC=TR$

BEP = biaya operasional (per tahun) / harga

$$\begin{aligned}
 &= \frac{29.000.000}{200.000} \\
 &= 145 \text{ buah kue tart}
 \end{aligned}$$

K. LAMPIRAN**Daftar Biodata Ketua & Anggota Kelompok****Ketua Pelaksana**

Nama : Suwati
Nim : A21.2009.06088
Fakultas/Progdi : Ilmu Komputer / Manajemen Informatika D3
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro Semarang
Alamat E-mail : watik05@gmail.com

Semarang, 5 Oktober 2011

Suwati

Anggota Kelompok

Nama : Haqiqi Naresa Putri
Nim : A21.2009.06074
Fakultas/Progdi : Ilmu Komputer / Manajemen Informatika D3
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro Semarang
Alamat E-mail : naresa.bonk@yahoo.com

Semarang, 5 Oktober 2011

Haqiqi Naresa Putri

Nama : Melliyasya Qorinallaily
Nim : A21.2009.06103
Fakultas/Progdi : Ilmu Komputer / Manajemen Informatika D3
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro Semarang
Alamat E-mail : melliyasya_jelek@yahoo.com

Semarang, 5 Oktober 2011

Melliyasya Qorinallaily

Nama : Livia Aprilia Aristya
Nim : A21.2010.06195
Fakultas/Progdi : Ilmu Komputer / Manajemen Informatika D3
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro Semarang
Alamat E-mail : Livi_cq@yahoo.com

Semarang, 5 Oktober 2011

Livia Aprilia Aristya

Biodata Dosen Pendamping

Nama Lengkap : Dra. Yuniarsi Rahayu, M.Kom
Golongan/Pangkat : IIC/ Penata
NIP : 0686.11.1992.027
Jabatan Fungsional : Lektor
Fakultas/Program Studi : Ilmu Komputer/ Teknik Informatika
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro
Bidang Keahlian : Teknik Informatika
Alamat/hp : Jl. Sekar Jagad 3 no. 2 Tlogosari Semarang

Semarang, 5 Oktober 2011

Dra. Yuniarsi Rahayu, M.Kom

Daftar Produk yang Dijual



1.1 Gambar kue tart batik 1



1.2 Gambar kue tart batik warna coklat

Visi dan Misi

Visi : “Melestarikan Batik”

Misi : Menciptakan mahasiswa yang kompeten dan kreatif

Memasyarakatkan batik dengan kombinasi desain masa kini dan motif warna muda di kalangan anak muda & Menciptaan lapangan kerja bagi masyarakat.