

PROPOSAL USAHA  
MAKANAN INTERNASIONAL  
“Macaron”



XI MIA 2  
WIDIA PRAMUSTI A.

SMAN 19 KOTA BEKASI  
2019/2020

## **Kata Pengantar**

Segala puji dan syukur saya ucapkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan tugas proposal mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan membuat perencanaan usaha makanan internasional dengan judul “ Macaron ” .

Dalam penulisan proposal ini saya sedikit menghadapi kesulitan dan hambatan tetapi berkat dorongan dan dukungan dari teman-teman, sehingga kesulitan dan hambatan tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada semua sumber yang telah membantu saya sehingga penulisan proposal ini dapat diselesaikan.

Semoga proposal ini dapat memberikan wawasan yang lebih luas kepada pembaca. Walaupun proposal ini memiliki kelebihan dan kekurangan. Saya mohon untuk saran dan kritiknya. Terima kasih.

Bekasi, 14 April 2020

Penyusun

# Daftar Isi

Kata Pengantar.....			
Daftar			
Isi.....			
BAB	1		(pendahuluan)
.....			
1.1			Latar
Belakang.....			
1.2			Rumusan
Masalah.....			
1.3		Tujuan	dan
Manfaat.....			
1.4	Visi	dan	Misi.....
.....			
BAB 2 (analisis peluang usaha)			
2.1			Analisis
SWOT.....			
2.2 Rencana Usaha.....			
2.3 Analisis Pasar.....			
2.4 Strategi Pemasaran.....			
BAB 3 (anggaran biaya)			
3.1			
Asumsi.....			
3.2			
Investasi.....			
3.3		Perkiraan	Biaya
Tetap.....			
3.4		Perkiraan	Biaya
Rutin.....			
3.5			Analisis
Keuntungan.....			

## BAB 4 (produk dan proses pembuatan)

4.1	Bahan-
bahan.....	
4.2 Alat-alat.....	
4.3 Cara Membuat.....	
4.4	
Perusahaan.....	

## BAB 5 (penutup)

5.1	
Kesimpulan.....	
5.2	
Saran.....	

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Macaron merupakan jenis cookies yang lahir di Italia, yang diperkenalkan oleh koki Catherine de Medici tahun 1533 pada pernikahannya dengan Duc d'Orleans yang menjadi raja Perancis tahun 1547 yang dikenal sebagai Henry II. Istilah macaron memiliki asal yang sama seperti makaroni yang artinya adonan halus.

Macaron adalah kue sederhana yang terbuat dari almond bubuk, gula, dan putih telur. Kota di seluruh Perancis yang menikmati kelezatan dari macaron. Pada awal abad ke-20 Pierre Desfontaines, cucu dari Louis Ernest Laduree di Paris memiliki ide untuk memodifikasi macaron dengan mengisinya dengan ganache dan ditempelkan menjadi satu.

Berdasarkan sejarahnya tersebut, macaron menjadi salah satu kue khas Perancis yang sudah dikenal banyak orang hingga ke Indonesia. Macaron yang dikenal pada saat ini masih berbahan dasar putih telur, gula, dan tepung almond dimana dua buah shell macaron direkatkan menjadi satu dan ditengahnya diberikan filling (ganache, cream chese, butter cream). Usaha macaron ini sangat bagus sekali untuk dijalankan.

### **1.2. Rumusan Masalah**

1. Cara membuka usaha macaron.
2. Cara menghasilkan macaron yang berkualitas dan rasa yang disukai pelanggan.
3. Cara mengembangkan usaha macaron agar lebih cepat maju dan berkembang.

### **1.3. Tujuan dan Manfaat**

#### Tujuan

- Berwiraswasta.
- Menghasilkan keuntungan sebesar-besarnya.
- Memenuhi kebutuhan akan berbagai jenis makanan ringan.

#### Manfaat

- Memotivasi orang lain agar lebih berani dan kreatif dalam berwiraswasta.
- Memperkenalkan salah satu makanan internasional kepada masyarakat.
- Dengan adanya usaha ini, secara tidak sengaja juga akan membuka lapangan kerja bagi warga sekitar usaha apabila usaha semakin berkembang.

### **1.4. Visi dan Misi**

#### Visi

- Menjadi perusahaan kue macaron terkemuka di Indonesia.
- Memberikan pelayanan yang terbaik untuk customernya.

#### Misi

- Menyediakan berbagai kue macaron dengan beraneka ragam rasa.
- Menyediakan produk yang terjangkau namun berkualitas.
- Menjaga kualitas dan terus berinovasi.

## **BAB II**

### **ANALISIS PELUANG USAHA**

#### **2.1 Analisis SWOT**

Analisa sebelum menjalani usaha itu penting, baik dari modal yang dibutuhkan hingga segala kemungkinan terburuk yang dapat menimpa usaha yang akan kita jalankan. Berikut analisa SWOT dari usaha macaron ini :

1. Strength (Kekuatan)
  - Produk yang mempunyai banyak aneka rasa dan memiliki bentuk kreasi yang sangat unik.
  - Dalam pemasaran dilakukan ke seluruh kalangan masyarakat.
  - Kualitas yang sangat terjangkau, karena membuat nya dengan higienis dan tetap bersih serta menggunakan bahan-bahan yang berkualitas dan alami.
2. Weakness (Kelemahan)
  - Apabila harga bahan-bahan naik, otomatis macaron ini harganya juga ikut naik.
  - Proses produksi yang mudah ditemukan kemungkinan timbul pengusaha yang sama.
  - Produk yang dibuat tidak tahan lama, karena ini membuatnya dengan bahan alami dan tidak menggunakan bahan pengawet.
3. Opportunity (Peluang)
  - Menerima pesanan untuk acara-acara tertentu.
  - Tradisi masyarakat untuk mengonsumsi kue kering. Tidak hanya pada hari raya saja, tapi juga bisa pada hari-hari biasa.
4. Threats (Ancaman)
  - Kejenuhan konsumen terhadap produk karena kurang bervariasi lagi.
  - Timbul pesaing usaha yang sama namun menjual produk dengan harga yang jauh lebih murah dari pada produk yang kita hasilkan.

## **2.2. Rencana Usaha**

- a. Rencana Jangka Pendek  
Banyaknya peminat macaron sehingga dengan mudah untuk mencari pelanggan. Untuk sementara usaha dijalankan sebagai usaha kecil-kecilan yang hanya dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari saja.
- b. Rencana Jangka Menengah  
Sebagai langkah awal, usaha ini dijalankan dengan tenaga keluarga. Dan kemungkinan akan terus berkembang hingga menjadi besar. Jika diamati, peluang usaha macaron ini sangat bagus untuk jangka panjang.
- c. Rencana Jangka Panjang  
Jika memperhatikan peluang masa depan, usaha macaron ini diyakini akan terus berkembang hingga ke daerah-daerah besar di seluruh Indonesia. Ditambah lagi semakin bertambahnya jumlah penduduk tentu akan bertambah pula permintaan pasar akan makanan ringan.

## **2.3. Analisis Pasar**

### **▪ Target Pasar**

Lokasi usaha ini berada dipinggir jalan utama sehingga ramai sekali orang yang berhalulalang di depan lokasi usaha. Selain itu, terdapat sekolah tingkat SMP dan SMA yang berjarak 500 meter dari lokasi usaha.

Lokasi usaha juga tepat berada di persimpangan, sehingga lokasi sangat strategis untuk menjalankan usaha.

### **▪ Pesaing**

Meskipun ada banyak jenis kue kering atau makanan ringan, namun belum ada pengusaha yang membuat macaron sebagai usahanya.

Walaupun terbilang usaha tunggal untuk produksi macaron, namun tetap harus memperhatikan pesaing usaha lain yang juga merupakan usaha kuliner makanan ringan.

### **▪ Sasaran Pembeli**

Sasaran utama pembeli adalah kalangan kelas bawah hingga atas, termasuk didalamnya para siswa yang tidak jauh dari lokasi usaha.

Maka dari itu, produk dikemas dengan berbagai pilihan kemasan. Dari mulai kemasan kecil, sedang hingga kemasan yang besar dengan harga yang lebih mahal.

## **2.4 Strategi Pemasaran**

Dalam menjalankan usaha, promosi merupakan salah satu hal terpenting untuk kelangsungan usaha. Maka dari itu, saya berusaha untuk mengoptimalkan pemasaran dengan cara :

- a. Memasang merek produk  
Setiap bungkus macaron akan saya berikan merek atas nama perusahaan saya, hal ini untuk menciptakan BRAND produk saya sendiri.
- b. Pesanan online  
Saya juga akan mempromosikan produk secara online dan akan mengantarkan pesanan secara gratis jika pesanan tidak terlalu jauh dari lokasi usaha sehingga akan memudahkan bagi orang lain yang hendak memesan namun tidak dapat kelokasi usaha.
- c. Harga  
Untuk awal usaha, saya akan memberikan diskon menarik untuk menggait calon pelanggan.

### **BAB III ANGGARAN BIAYA**

#### **3.1 Asumsi**

- ▲ Lama dalam pemakaian : booth selama waktu 5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : kompor dan gas lpg selama waktu 5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : mixer pengaduk kue selama waktu 5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : panci selama waktu 5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : pisau selama waktu 3,5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : pengangkat makanan selama waktu 3,5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : baskom selama waktu 3,5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : meja dan kusi selama waktu 5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : serbet dan nampan selama waktu 3,5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : sendok selama waktu 3,5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : piring selama waktu 3,5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : spanduk selama waktu 3,5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : tempat sampah selama waktu 3,5 tahun
- ▲ Lama dalam pemakaian : peralatan lainnya selama waktu 3,5 tahun

#### **3.2 Investasi**

○ booth	Rp.	2.124.500
○ kompor dan gas lpg	Rp.	212.600
○ mixer pengaduk kue	Rp.	1.321.000



○ panci	Rp.	221.000
○ pisau	Rp.	8.500
○ baskom	Rp.	21.500
○ meja dan kursi	Rp.	683.500
○ piring	Rp.	73.500
○ sendok	Rp.	11.500
○ serbet dan nampan	Rp.	15.000
○ tempat sampah	Rp.	8.000
○ spanduk	Rp.	35.000
○ peralatan lainnya	Rp.	8.500
Total → Rp. 4.744.100		

### 3.3 Perkiraan Biaya Tetap

✧ booth $1:62 \times \text{Rp. } 2.124.500$	Rp.	34.266
✧ kompor dan kompor dan gas lpg $1:62 \times \text{Rp. } 212.600$	Rp.	3.429
✧ mixer pengaduk kue $1:62 \times \text{Rp. } 1.321.000$	Rp.	21.306
✧ panci $1:62 \times \text{Rp. } 221.000$	Rp.	3.565
✧ pisau $1:44 \times \text{Rp. } 8.500$	Rp.	193
✧ baskom $1:44 \times \text{Rp. } 21.500$	Rp.	489
✧ meja dan kursi $1:62 \times \text{Rp. } 683.500$	Rp.	11.024
✧ piring $1:44 \times \text{Rp. } 73.500$	Rp.	1.670
✧ sendok $1:44 \times \text{Rp. } 11.500$	Rp.	261
✧ serbet dan nampan $1:44 \times \text{Rp. } 31.000$	Rp.	704
✧ tempat sampah $1:44 \times \text{Rp. } 7.000$	Rp.	159
✧ spanduk $1:44 \times \text{Rp. } 35.000$	Rp.	795
✧ peralatan lainnya $1:44 \times \text{Rp. } 8.500$	Rp.	193
✧ gaji karyawan	Rp.	1.400.000
Total → Rp. 1.478.054		

### 3.4 Perkiraan Biaya Variabel

✧ tepung almond	Rp.	$94.000 \times 30 = \text{Rp. } 2.820.000$
✧ gula halus	Rp.	$35.000 \times 30 = \text{Rp. } 1.050.000$
✧ telur	Rp.	$39.000 \times 30 = \text{Rp. } 1.170.000$

✧ gula pasir	Rp.	12.000	×	30	=	Rp.	360.000
✧ pewarna makanan	Rp.	18.500	×	30	=	Rp.	555.000
✧ coklat tobleron putih	Rp.	21.000	×	30	=	Rp.	630.000
✧ krim	Rp.	18.000	×	30	=	Rp.	540.000
✧ vanilla essence	Rp.	8.000	×	30	=	Rp.	240.000
✧ pelengkap lainnya	Rp.	18.500	×	30	=	Rp.	555.000
✧ pengemas	Rp.	7.500	×	30	=	Rp.	225.000
✧ gas lpg	Rp.	17.500	×	30	=	Rp.	525.000
✧ promosi	Rp.	4.000	×	30	=	Rp.	120.000
✧ sewa lokasi	Rp.	16.000	×	30	=	Rp.	480.000
✧ listrik dan air	Rp.	16.500	×	30	=	Rp.	495.000

Total → Rp. 9.765.000

### 3.5 Analisis Keuntungan

↪ Total biaya operasional  
 Biaya tetap + Biaya variable  
 = 1.478.054 + 9.765.000  
 = 11.243.054

↪ Pendapatan per bulan  
 38 porsi × Rp. 12.000 = Rp. 456.000  
 Rp. 456.000 × 30 hr = Rp. 13.680.000

↪ Keuntungan per bulan  
 Laba = Total pendapatan – Total biaya operasional  
 = 13.680.000 – 11.243.054  
 = 2.436.946

↪ Lama balik modal  
 Total investasi / keuntungan = Rp. 4.744.100 : Rp. 2.436.946  
 = 2 bln

Dari analisa di atas dapat disimpulkan apabila bisnis macaron sangat menguntungkan dimana modal Rp. 4.744.100 dengan keuntungan per bulan Rp. 2.436.946 dan balik modal dalam 2 bulan.

## **BAB IV**

### **PRODUK DAN PROSES PEMBUATAN**

#### **4.1 Bahan-bahan**

*Utama* ↓

- 400 gr Icing Sugar
- 100 gr Putih Telur
- 50 gr Bubuk Almond
- 2 sdm Tepung Maizena
- ¼ sdt Garam halus Kapur Sirih
- ½ sdt Pasta (sesuai selera)
- Margarin

*Isian* ↓

- 1 btr Putih Telur
- 4 sdm Gula Halus
- 1 sdm Air Jeruk Nipis

#### **4.2 Alat-alat**

- |          |              |
|----------|--------------|
| – Oven   | – Piping bag |
| – Mixer  | – Gunting    |
| – Loyang | – Baskom     |

### 4.3 Cara Membuat

#### *Macaron* ↓

1. Mixer putih telur dengan icing sugar dan garam halus hingga mengembang dan kaku.
2. Lalu masukkan tepung maizena, bubuk almond, pasta ke dalam adonan putih telur. Diaduk sebentar hingga adonan tercampur rata.
3. Siapkan loyang kue yang diolesi dengan margarin. Kemudian masukkan adonan ke dalam piping bag dan gunting bagian ujung plastiknya.
4. Bentuk adonan ke atas loyang hingga membentuk bulatan. Lalu diamkan di dalam suhu ruang selama 1 jam hingga adonan melebar.
5. Oven adonan dalam suhu 160°C selama 15 menit.
6. Setelah 15 menit, buka pintu oven, biarkan selama 3 menit. Kemudian panggang Kembali dengan menggunakan suhu 130°C selama 25 menit atau hingga kue benar-benar matang dan kering. Lalu angkat.
7. Diamkan adonan hingga menjadi dingin. Setelah itu keluarkan kue dari cetakkan. Ambil satu buah lalu olesi dengan bahan isi dan kemudian tutup dengan macaron yang lain.
8. Sajikan dan simpan macaroon di dalam toples kedap udara.

#### *Cream (isian)* ↓

1. Kocok putih telur, gula halus, air jeruk nipis.
2. Campur semua bahan hingga tercampur rata dan berwarna putih.
3. Sisihkan.
4. Isi siap digunakan.

### 4.4 Perusahaan

#### PROFIL

- ✚ Nama Usaha : Macaron yuhu
- ✚ Jenis Usaha : Makanan ringan
- ✚ Alamat : Dukuh Zamrud, Blok i 18 no.51, Gg. Hiu, RT. 015 RW. 012
- ✚ Pemilik : Widia Pramusti

#### PRODUK

Perusahaan ini menghasilkan macaron dengan berbagai pilihan rasa.



## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Usaha macaron ini adalah salah satu usaha kuliner makanan ringan yang sangat menjanjikan untuk dijalankan. Terutama untuk daerah yang ramai penduduk. Macaron adalah kue kecil yang berwarna warni. Meskipun baru terkenal, kue ini banyak digemari kalangan anak-anak, remaja, hingga dewasa. Kue ini memang kecil tapi rasanya sangat enak. Macaroon juga bukan termasuk cookies atau kue yang lain karena tekstur macaroon ini berbeda dari yang lain.

Ditambah lagi bahan utama macaron ini sangat berkualitas dan harganya juga terbilang murah sehingga hasil produksi dapat dijual dengan harga yang terjangkau. Pilihan rasa tentu saja menjadi daya tarik tersendiri untuk usaha macaron ini, dengan memanfaatkan media promosi yang optimal maka usaha ini akan dapat berkembang dengan pesat. Semakin berkembangnya usaha ini, tentu juga akan membuka lapangan kerja bagi orang lain yang ada disekitar usaha.

## **5.2 Saran**

Usaha ini dapat dimulai sebagai usaha sampingan atau sebagai usaha utama, kita harus lebih berani dan kreatif dalam berwiraswasta.

Anda dapat memulai usaha ini dengan mudah yang lebih rendah dari pada perincian dana yang saya jelaskan diatas untuk menjalankan usaha sebagai usaha sampingan. Setelah berkembang, barulah anda dapat menggunakan modal yang lebih besar untuk meningkatkan produksi dan pemasaran.

