

# TUGAS KARYA ILMIAH MIDTERM E-BISNIS

## Usaha Makanan Kecil/Kue



Disusun Oleh :

Nama : Dewi Susanti

NIM : 08.11.1966

Kelas : S1-TI-6B

Jurusan Teknik Informatika

STIMIK AMIKOM YOGYAKARTA

## Abstrak

Apapun jenis masakan/makanan, apabila berbicara soal perut, maka itu tidak akan habisnya. Selagi hasil masakan itu enak, bersih, menarik dan harganya terjangkau, pasti akan selalu diminati banyak orang. Begitu juga halnya dengan usaha kue atau yang bisa disebut usaha makanan kecil ini.

Biasanya orang menyediakan kue/makanan ringan sebagai teman minum kopi atau teh, sebagai hidangan di acara ulang tahun, arisan, penggajian dan lain sebagainya.

Jadi apabila diteliti bisnis kue atau makanan kecil ini ternyata sangat populer dan dapat dijadikan sebagai salah satu peluang usaha.

## Tujuan

Penulisan karya ilmiah ini dilakukan untuk memenuhi tujuan-tujuan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi kita semua untuk memperdalam pengetahuan kita tentang bisnis dan usaha kecil yang jika ditekuni dengan sungguh-sungguh maka bisa membuahkan hasil yang baik.

Secara terperinci berikut ini adalah tujuan dari penulisan karya ilmiah ini :

1. Melengkapi tugas ujian midterm untuk mata kuliah e-bisnis.
2. Memberikan contoh peluang bisnis yang cocok untuk semua kalangan.
3. Memberikan informasi bagaimana memulai bisnis usaha makanan kecil/kue

# Strategi Bisnis

## 1. Lokasi

Keuntungan dari usaha ini adalah kita tidak perlu mengeluarkan biaya sewa tempat. Karena kita bisa mengerjakan usaha ini di rumah dengan menggunakan peralatan dapur yang telah ada. Bahkan jika pada akhirnya kita masih belum punya dana yang cukup untuk membuka toko kue, sekali lagi tidak usah khawatir karna kita bisa menitipkan kue-kue buatan kita ke toko-toko atau warung untuk dijual. Jadi kita tidak usah terlalu memusingkan lokasi.

## 2. Pemasaran

Promosi sangatlah penting untuk dilakukan di setiap usaha. Tidak cukup jika hanya promosi dari mulut ke mulut. Agar produk kita dikenal luas, kita perlu menyajikan contoh kue kita ke acara-acara seperti acara ulang tahun, arisan dan lain sebagainya.

Untuk membedakan produk kita dengan produk kompetitor lain, ada baiknya memberi nama atau kemasan yang menarik. Pada kemasan atau pembungkus tersebut juga sebaiknya dicantumkan alamat dan nomor kontak yang bisa dihubungi. Ini dilakukan sebagai cara untuk promosi produk. Juga untuk memudahkan para konsumen untuk mendapatkan produk ini.

## 3. Modal Usaha

Modal yang diperlukan untuk menjalankan usaha ini adalah :

- Ketrampilan dan pengetahuan tentang produk kita, yaitu bisnis makanan kecil dan kue-kue.
- Keberanian untuk menjual.
- Pengetahuan mengenai tempat untuk membeli bahan baku yang diperlukan dengan harga yang terjangkau namun kualitasnya bagus.
- Berani berkreasi setiap waktu, sehingga dengan demikian produk yang dijual selalu up to date.
- Berani untuk menambahkan keragaman produk makanan yang bisa dihasilkan.
- Mengikuti seminar tentang masak-masakan atau ikut kursus masak.
- Menyiapkan alat-alat produksi yang diperlukan, seperti oven, mixer, aneka cetakan, Loyang, dan peralatan tambahan lainnya.

#### 4. Menentukan Profit dari Usaha ini

Bagaimana caranya menentukan profit margin dari usaha ini?? Mudah saja, kita tinggal menghitung biaya bahan baku, tenaga, listrik, dan gas. Dari total itu kita bisa menentukan persentase keuntungan dan harga jual. Selain cara itu kita juga bisa melakukan survey harga di tempat lain dengan produk yang serupa

Biasanya kue-kue atau makanan kecil itu dijual mulai dari harga Rp 500 – Rp 5.000, tergantung kerumitan dan bahan yang digunakan. Dari harga itu, dapat diperoleh keuntungan sekitar 50% - 200%.

#### 5. Langkah-langkah yang digunakan untuk mengembangkan bisnis

- Pengenalan dan Penjajakan  
Lakukan pengenalan dan penjajakan di lingkungan sekitar untuk mengetahui jenis makanan atau kue apa yang sedang digemari oleh banyak orang.
- Eksperimen Produk  
Melakukan eksperimen terhadap produk, agar makanan atau kue yang dihasilkan memiliki rasa yang enak dan lezat.
- Tampilan Produk  
Penampilan luar produk juga memiliki pengaruh yang penting terhadap penjualan. Oleh karena itu dalam pembuatan produk, harus lebih diperhatikan lagi penampilan luarnya, agar terlihat lebih menarik dan lebih menggiurkan, begitu juga kemasan yang dipakai.
- Pelayanan  
Memberikan pelayanan terbaik yang dimiliki, seperti kualitas, kebersihan, keramahan, rasa dan senyum tulus.
- Promosi  
Promosi dilakukan dengan cara menyebarkan dengan mulut dan mulut, menggunakan brosur, kartu nama, ataupun memberikan cobaan gratis kepada konsumen, Tidak lupa juga untuk melakukan promosi dengan media online atau jejaring social.
- Mengatur Keuangan

## Kesimpulan

Bisnis makanan kecil dan kue ini dapat dilakukan oleh semua kalangan, dan tentu saja bisnis ini juga cocok dilakukan oleh mahasiswa. Meski bukan ide bisnis yang baru namun apabila dilengkapi dengan kreativitas dan kegigihan serta kerajinan kita, bisnis ini dapat berkembang menjadi bisnis yang besar dan memungkinkan kita untuk sukses. Yang penting kita harus sabar.

## Referensi

[http://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&q=ide+bisnis&btnG=Telusuri&as\\_sdt=0%2C5](http://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&q=ide+bisnis&btnG=Telusuri&as_sdt=0%2C5)

[http://books.google.co.id/books?id=kwdnsPiYMbgC&pg=PA41&dq=ide+bisnis&source=gbs\\_toc\\_r&cad=4#v=onepage&q=ide%20bisnis&f=false](http://books.google.co.id/books?id=kwdnsPiYMbgC&pg=PA41&dq=ide+bisnis&source=gbs_toc_r&cad=4#v=onepage&q=ide%20bisnis&f=false)