

**PERKEMBANGAN BISNIS
DAPUR ANNS**



LAPORAN PROPOSAL BISNIS

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh predikat Ahli Madya

Oleh :

ROSIANE NOVEMBRIAN

5031901002

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN
PERUSAHAAN
Terakreditasi Berdasarkan Keputusan BAN-PT No.
6885/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/Dipl-III/XI/2020
BANDUNG
2022**

**DAPUR ANNS
BUSINESS DEVELOPMENT**



PROPOSAL BUSINESS REPORT

This report is made to fulfill the requirements of the
Diploma III Business Management Program

**By :
ROSIANE NOVEMBRIAN
5031901002**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
DIPLOME III BUSINESS MANAGEMENT PROGRAM
Accredited based on the decree of BAN-PT No. 6885/SK/BAN-
PT/Ak-PPJ/Dipl-III/XI/2020
BANDUNG
2022**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN**



PERKEMBANGAN BISNIS DAPUR ANNS

**Nama : Rosiane Novembrian
NPM : 5031901002**

PERSETUJUAN LAPORAN PROPOSAL BISNIS

Bandung, 11 Februari 2022

**Ketua Program Studi
DIII Manajemen Perusahaan,**

Nina Septina, SP., MM., Mphil.

Dosen Pembimbing,

Lilian Daniil, SE., M.M.

Dosen Penguji,

Dianta Hasri Natalius Barus ST.,MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Rosiane Novembrian
Tempat, tanggal, lahir : Cirebon, 05 November 2001
Nomor Pokok Mahasiswa : 5031901002
Program Studi : Diploma III Manajemen Perusahaan UNPAR
Jenis Naskah : ~~Skripsi/ Makalah/ Artikel/~~ Laporan Proposal Bisnis

JUDUL

PERKEMBANGAN BISNIS DAPUR ANNS

DAPUR ANNS BUSINESS DEVELOPMENT

Dengan,
Pembimbing : Lilian Danil, SE., MM

SAYA NYATAKAN

Adalah benar karya tulis sendiri :

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur, atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

Pasal 25 ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003:
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiahnya digunakan untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam pasal 25 ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama 2 tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,
Dinyatakan tanggal : 24 Jan 2022
Pembuat pernyataan : Rosiane
Novembrian



(Rosiane Novembrian)

ABSTRAK

Penulis merupakan pemilik dari Dapur Anns, bisnis ini merupakan bisnis rumahan yang dijual secara *online* melalui media sosial dibidang makanan yang dimulai sejak tahun 2020. Dapur Anns berlokasi di Kota Cirebon Jalan Cluster Villa Kecapi Mas A5.

Dapur Anns merupakan bisnis yang menyediakan makanan ringan. Bisnis ini menyasar kriteria laki-laki atau perempuan dengan rentang usia 15 sampai 35 tahun dengan segmentasi di semua kalangan. Memiliki *positioning* produk yang cepat dan memberikan pelayanan yang ramah terhadap konsumen. Dapur Anns memiliki 2 (dua) menu yaitu *spaghetti brulee* dan donat cimol. Makanan yang dijual merupakan makanan yang tidak dapat tahan lama sehingga masih belum dapat dijual antar kota. Harga setiap menu yang dijual cukup terjangkau yaitu rentang harga 15 ribu hingga 17 ribu.

Strategi bisnis yang digunakan dalam bisnis ini yaitu menjual dengan harga yang terjangkau, menggunakan kemasan ramah lingkungan dan melakukan promosi secara *online* dan *offline*.

Penulis mendapatkan banyak pembelajaran sejak dimulainya bisnis Dapur Anns. Hal terpenting yang didapatkan adalah kita harus mampu mengetahui dan mengikuti perkembangan *trend* makanan. Tantangan yang dihadapi penulis adalah sistem penjualan dan pemasaran yang masih terbatas dan juga persaingan bisnis antar sesama bisnis makanan dan inovasi menu yang harus inovatif beragam agar bisnis ini tetap dapat bertahan dengan adanya persaingan. Agar dapat berkembang maju dan mampu bersaing, Dapur Anns sangat terbuka atas kritik dan saran serta pendapat untuk menjadi bahan evaluasi.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat dan karunianya yang senantiasa menyertai, memberkati dan melindungi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan proposal bisnis yang berjudul “Perkembangan Bisnis Dapur Anns”. Laporan proposal bisnis ini merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan Ahli Madya dari program studi DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Penulis banyak mendapat pengalaman berharga yang dapat dipakai di masa yang akan datang. Selama melakukan dan bimbingan praktik bisnis, penulis menemui beberapa kesulitan dan hambatan. Berkat dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, penulis bisa menyelesaikan laporan proposal bisnis ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Nursamsuri R Yaman dan Listajani Surjana selaku orang tua penulis, Astrid Aprilian selaku kakak kandung yang sudah memberikan dukungan moril, materil, maupun hiburan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di program studi DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan. Selain itu juga penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak di dalam maupun di luar Universitas Katolik Parahyangan, yaitu sebagai berikut.

1. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
2. Ibu Nina Septina., S.P., M.M, selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan.
3. Ibu Lilian Danil, SE., M.M., selaku dosen pembimbing yang telah senantiasa membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun laporan praktik bisnis ini.
4. Ibu Dr. Rr. Ida Nuraida, SE., M.M, selaku dosen wali penulis yang selalu mendukung , memberikan arahan dan bimbingan serta semangat kepada penulis selama menempuh studi di kampus DIII Manajemen Perusahaan.
5. Ibu Dr. Elvy Maria Manurung, S.E., Ak., M.T., Bapak Dianta Hasri Natalius Barus, S.T., M.M., Bapak Ronny Trian Surbakti, S.I.P., dan seluruh dosen yang

sudah mengajari penulis selama perkuliahan di Kampus DIII Manajemen Perusahaan Universitas Katolik Parahyangan.

6. Ibu Leoni Anastasia dan Bapak Asep selaku bagian administratif tata usaha DIII Manajemen Perusahaan yang telah membantu penulis dalam hal administratif selama selama kuliah sampai menyelesaikan Tugas Akhir.
7. Sahabat penulis Shinta Noviyanti, Adla Saraya, Rahmalisa Aulia, Astrid Maharani, Tasya Oktaviana, Syahbina Aprillia, Pricllia Putri, Grup Wacana dan lain-lain yang telah memberikan dukungan, doa, dan hiburan bagi penulis.
8. Teman penulis di kampus seluruh angkatan 2019, juga angkatan atas serta di bawah penulis, yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas kebersamaan selama kuliah dan canda tawa yang telah dilalui bersama.

Akhir kata, penulis ingin menyampaikan mohon maaf yang sebesar-besarnya karena dalam penulisan laporan proposal bisnis ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis mengharapkan saran dan kritik membangun yang berguna untuk perbaikan laporan ini. Penulis berharap laporan proposal bisnis ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang memerlukannya.

Cirebon, 04 Januari 2022
Penulis



Rosiane Novembrian

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PERNYATAAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I	1
LATAR BELAKANG	1
1.1. Peluang dan Kesempatan.....	1
1.2. Motivasi.....	2
1.3. Problem Solving.....	3
1.4. Ide Bisnis	5
BAB II.....	8
KEGIATAN BISNIS	8
2.1. Profil Lengkap Bisnis.....	8
2.2. Alur Bisnis.....	12
2.3. Lingkungan <i>Internal</i> dan <i>Eksternal</i>	14
2.4. <i>Segmenting, Targeting, dan Positioning</i> (STP).....	16
BAB III	18
EVALUASI BISNIS	18
3.1. Pencapaian Bisnis.....	18
3.2. Laporan Keuangan	19
3.3. Penjualan	20
BAB IV	22
KESIMPULAN	22
4.1. Kesimpulan Bisnis.....	22
4.2. Strategi Bisnis.....	22
4.3. Evaluasi Bisnis	23
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1. Profil Lengkap Bisnis Dapur Anns	10
Tabel 2. 2. Penjelasan SWOT Dapur Anns.....	15

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Produk Donat Cimol Dapur Anns	6
Gambar 2. 1. Logo Dapur Anns	8
Gambar 2. 2. Profil Instagram Dapur Anns	10
Gambar 2. 3. Struktur Organisasi Dapur Anns	11
Gambar 2. 4. Gambar Alur Bisnis Dapur Anns	13
Gambar 2. 5. Gambar Alur Transaksi Dapur Anns.....	13
Gambar 3. 1. Data Pertumbuhan Penjualan Dapur Anns.....	18
Gambar 3. 2. Bukti Pengiriman Dapur Anns	20

BAB I

LATAR BELAKANG

1.1. Peluang dan Kesempatan

Makanan merupakan sebuah kebutuhan yang sangat penting bagi manusia. Hampir setiap manusia membutuhkan makan untuk mengisi energi di dalam tubuhnya. Menurut Depkes RI (2003), makanan adalah semua bahan dalam bentuk olahan yang dimakan manusia kecuali air dan obat-obatan. Semua manusia membutuhkan makanan, jika tidak ada makanan maka manusia akan merasa kelaparan dan tidak dapat bertahan hidup dengan jangka waktu yang cukup lama. Dalam mengonsumsi makanan, ada berbagai hal yang harus diperhatikan oleh manusia, seperti kandungan dan sanitasinya. Di era saat ini, sanitasi makanan menjadi hal yang sangat penting bagi masyarakat dan banyak orang yang memilih untuk mengonsumsi makanan tertentu karena kebersihannya lebih terjaga. Kemudian, perkembangan makanan seakan tidak ada habisnya mengingat makanan termasuk ke dalam produk yang *trendy*, sehingga orang-orang terus mengikuti perkembangan zaman dan melihat makanan apakah yang menjadi inovasi terbaru saat ini.

Berbicara mengenai makanan sebagai produk yang *trendy*, makanan mengalami banyak modifikasi baik dalam soal rasa, bentuk, bahan baku, serta ketahanan makanan tersebut. Rasa memang menjadi salah satu hal utama dalam makanan, namun saat ini bagaimana penampilan dari makanan tersebut menjadi hal yang tidak kalah penting. Selain itu, bahan baku yang digunakan juga harus sesuai dan dipastikan bahwa bahan baku tersebut teruji kebersihan dan kualitasnya. Saat ini banyak manusia yang mengalami perubahan pola hidup dari zaman dahulu hingga sekarang. Orang-orang juga terkadang lebih memilih makanan yang dapat disimpan dalam waktu lama sehingga sekarang ada banyak makanan yang sengaja diawetkan agar tahan lama.

Masuknya era globalisasi dan digital di Indonesia membuat banyak perubahan khususnya pada ragam makanan di Indonesia. Saat ini, banyak makanan luar yang masuk ke dalam Indonesia sehingga di Indonesia sendiri sudah banyak

makanan yang telah mengalami modifikasi rasa dan bentuk dengan negara luar. Selain itu, era digital pun membawa dampak besar di dunia makanan. Munculnya aplikasi layanan antar makanan atau biasa disebut *delivery* serta adanya aplikasi *grab* dan *gofood*. Dengan hadirnya aplikasi tersebut telah memudahkan manusia dalam memesan makanan tanpa harus datang langsung ke tempat ataupun mengantri. Tidak hanya aplikasi layanan antar makanan, maraknya strategi pemasaran lewat media sosial juga dapat membantu para pengusaha dalam memperkenalkan produknya. Hal ini menjadi peluang bagi para pengusaha baru sehingga lebih mudah dalam memasarkan produknya.

Pada saat ini, dengan adanya era digital di Indonesia membuat semua pekerjaan, kebutuhan serta keinginan manusia dapat dengan mudah terpenuhi dan terselesaikan. Dengan adanya tren belanja melalui sistem *online* inilah membuat segala sesuatu dapat dengan mudah didapatkan.

1.2. Motivasi

Penulis memiliki alasan untuk membuat bisnis *online* makanan ini. Alasan pertama, penulis memiliki ketertarikan di dunia kuliner khususnya memasak. Sejak duduk dibangku SMA penulis mulai melatih kemampuannya di bidang memasak. Selain itu, pada saat masih SMA penulis pun pernah melakukan penjualan kepada teman-teman dikelas. Respon dari teman-teman sekelas inilah yang memberikan dukungan serta motivasi penulis untuk terus menerus mengasah kemampuannya. Jadi hal inilah secara garis besar menjadi sebuah pondasi kuat untuk membangun bisnis *online* di bidang makanan.

Alasan kedua, penulis mempunyai cita-cita memiliki toko makanan kecil yang tujuan utamanya mendapatkan keuntungan. Untuk mewujudkannya penulis mulai merintis bisnis *online* dengan modal yang sangat kecil. Selain itu, penulis melihat bahwa di era saat ini, peluang untuk mengembangkan bisnis di bidang makanan termasuk besar, mengingat masyarakat sekarang tertarik dengan inovasi makanan-makanan terbaru. Kemudian, penulis juga memiliki motivasi untuk bisa berada di dunia industri makanan dalam jangka waktu yang panjang, sehingga dapat menjadi tantangan bagi diri sendiri untuk bisa bertahan di industri tersebut. Penulis

juga senang dengan berbagai perkembangan di dunia industri makanan, karena perkembangannya tidak pernah membosankan, justru selalu mengarah ke hal yang lebih menarik.

Alasan yang terakhir, berkembangnya bisnis *online* di saat ini. Bisnis *online* di masa sekarang merupakan hal yang sangat umum. Banyak pembisnis yang merubah tokonya dari *offline* menjadi *online*. Bisnis *online* makanan saat ini diwadahi oleh sebuah aplikasi besar yaitu *grab* dan *gojek*. Melalui aplikasi tersebut mulai banyak restoran, warung makan, bahkan hingga toko UMKM yang bergabung ke dalam aplikasi tersebut guna memperluas penjualan. Dengan adanya perkembangan bisnis *online* ini, penulis merasa bahwa ada wadah untuk mengembangkan bisnis makanan ini. Penulis juga melihat bahwa dengan adanya perkembangan di media sosial juga membantu penulis untuk memasarkan produknya. Walaupun penulis mengetahui bahwa banyaknya pesaing bisnis di bidang makanan ini, tapi hal itu menjadi sebuah motivasi bagi penulis untuk bisa membuat sesuatu yang menarik bagi masyarakat dan dapat memenuhi *customer needs*.

1.3. Problem Solving

Harga serta keuntungan merupakan sebuah masalah yang dihadapi saat menjalankan bisnis. Harga yang merupakan sebuah penentu seseorang ketika ingin membeli suatu produk. Jika harga yang ditawarkan terlalu tinggi, konsumen akan berpikir berulang kali dan begitu sebaliknya jika harga yang ditawarkan terlalu rendah atau murah konsumen akan mempunyai persepsi mengenai kualitas bahan produk dan cita rasa produk tersebut. Melalui permasalahan ini, penulis harus bisa menyesuaikan harga dengan sasaran pasar yang dituju. Misalnya apabila target pasar yang dituju adalah untuk kalangan pelajar, maka harga yang dibuat harus lebih terjangkau. Kemudian harga pun harus disesuaikan dengan kualitas produk. Apabila penulis ingin menjual produk dengan harga yang lebih mahal, maka kualitas produk tersebut harus ditingkatkan agar sebanding dengan harganya. Apabila ingin harga yang lebih terjangkau, maka ada aspek-aspek tertentu yang harus dikurangi untuk bisa menyesuaikan harga modal dan harga jual.

Sebelum memulai bisnis ini, penulis telah menganalisis industri makanan *western* dengan analisis SWOT. Kekuatan (*Strength*) yang dapat ditemukan oleh penulis adalah bahwa industri makanan menjadi salah satu industri yang cukup mudah untuk dimasuki. Banyak pengusaha baru dapat memasuki pasar makanan dengan mudah. Selain itu, masyarakat di era sekarang pun sudah banyak yang dipengaruhi oleh masakan luar dan tertarik dengan *western cuisine*, terutama bagi remaja. Walaupun begitu, industri makanan juga memiliki kelemahan (*Weakness*) karena tidak semua orang dapat membuat makanan *western* dengan cita rasa yang *authentic* dan tidak semua usaha restoran dapat menciptakan suatu cita rasa yang khas dan dapat membuat customer melakukan *repeat order*. Dilihat dari peluang (*opportunities*) nya, pebisnis dapat membuat suatu menu makanan yang tidak hanya enak dari cita rasa, namun juga memiliki ciri khas bumbu tetapi tetap tidak meninggalkan cita rasa aslinya. Tantangan (*threats*) yang dapat dilihat dari industri ini yaitu kemunculan bisnis dengan modal yang cukup besar semakin banyak, sehingga dalam persaingannya pun semakin ketat. Oleh karena itu, penulis harus benar-benar menargetkan target pasar secara jelas dengan melakukan segmentasi. Tujuannya agar dalam menentukan harga, cita rasa, serta cara promosi dapat tepat sasaran.

Lalu, di dalam bisnis makanan ini mempunyai banyak pesaing yang jenisnya hampir sama, mengingat bahwa industri makanan sangat luas dan diminati hampir seluruh masyarakat, karena memang pasar makanan termasuk ke dalam pasar yang mudah dimasuki oleh siapa saja. Perihal siapa yang bisa bertahan menjadi sesuatu yang harus diperhatikan oleh para pebisnis. Banyak pemilik toko melakukan diferensiasi dengan menciptakan sesuatu dengan konsep yang berbeda dari pebisnis lain. Bisnis yang ingin dibuat oleh penulis termasuk ke dalam *home industry* yang masih termasuk ke dalam bisnis kecil, sehingga penulis harus bisa menarik minat konsumen terlebih dahulu agar dapat mengembangkan *home industry* ini. Caranya yaitu dengan mengambil keuntungan yang sedikit namun harga jual produk masih masuk di pasaran. Penulis juga akan menawarkan produk ke orang-orang terdekat, melakukan *trial* dan *error* sebelum akhirnya memasarkan produk lebih luas lewat berbagai aplikasi *online*.

1.4. Ide Bisnis

Ide bisnis dapat terkonsep dengan baik jika menerapkan porses *design thinking*. *Design thinking* adalah pola pikir manusia untuk berempati dengan keadaan lingkungan, tahapan dari *design thinking* ada lima tahapan yaitu *empathize*, *define*, *ideate*, *prototype* dan *test*. Penulis telah menggunakan konsep *design thinking* dalam proses pencarian ide. *Empathize* muncul ketika penulis mengetahui bahwa masyarakat di Indonesia senang makan, sehingga pada tahap ini penulis melakukan diskusi dengan teman terdekat untuk mengetahui makanan apakah yang cocok dan sesuai memenuhi kebutuhan konsumen. Tahap kedua pun dilakukan yaitu *define*, dalam tahap ini penulis harus menjelaskan atas konsepnya yang berdasarkan dari *empathize* yaitu membuat donat dengan berukuran bulatan kecil yang dapat dimakan menggunakan tusukan sehingga muat dalam satu suapan dan membuat orang yang menikmatinya praktis, dan membuat *spaghetti brulee* yang sempat ramai pada masanya di internet. *Spaghetti brulee* dibuat dengan mencampurkan saus *bachamel* dan *spaghetti bolognese* yang disajikan dengan ukuran kecil cukup satu porsi saja sehingga bagi yang penasaran hanya ingin mencoba porsi ini sangat cukup yang kemudian penyajiannya dipanggang.

Ide bisnis yang ingin dibuat oleh penulis merupakan suatu ide yang menerapkan inovasi dari perkembangan zaman di industri makanan. Penulis memiliki ide untuk menjual donat dan *spaghetti*. Keduanya merupakan hal yang lazim ada di masyarakat, namun penulis mencoba untuk membuat sesuatu yang dapat menarik masyarakat karena sesuai dengan *trend* saat ini. Penulis mencoba melakukan analisis akan peluang ketertarikan masyarakat terhadap produk yang ingin dibuat oleh penulis, akhirnya diputuskan bahwa bisnis yang dibuat oleh penulis yaitu donat dan *spaghetti brulee*.

Gambar 1.1.
Produk Donat Cimol Dapur Anns



Sumber: Dapur Anns 2021

Penulis memilih untuk membuka bisnis donat karena donat merupakan sesuatu yang sudah dikenal oleh masyarakat dan termasuk ke dalam makanan yang banyak penggemarnya. Cara pembuatan donat juga tergolong simpel, namun bisa dimodifikasi menjadi berbagai cara. Penulis akan membuat donat dengan bahan dasar tepung. Namun, kebanyakan donat tepung yang dijual di masyarakat berukuran besar, sedangkan tepung mengandung karbohidrat, dan ketika digabung dalam pembuatannya dengan campuran bahan lain, maka karbohidratnya akan semakin tinggi. Penulis ingin membuat sesuatu yang bisa dicoba oleh masyarakat dalam jumlah yang banyak namun porsi yang tidak terlalu mengenyangkan karena donat merupakan cemilan. Oleh karena itu, penulis memiliki ide untuk membuat donat mini dengan bahan tepung. *Topping* yang dipakai pun ada beraneka ragam, dimodifikasi setelah mengamati kebanyakan donat tepung hanya diberi topping tradisional seperti coklat atau gula halus. Selain itu, mengingat bahwa makanan Korea saat ini juga mendunia di berbagai negara di Asia, terutama di Indonesia, penulis berencana untuk membuat suatu donat yang menjadi diferensiasi bisnis ini dengan menjual *kkwabaegi* atau *twisted doughnut*. Pada dasarnya, pembuatan produk *twisted doughnut* ini sama dengan donat pada umumnya, hanya saja dengan bentuk yang berbeda (tidak berbentuk lingkaran) melainkan seperti dikepang. Penulis pun mempunyai ide dari bentuk donat yang tidak selamanya hanya bulat

dengan bentuk tengah bolong. Difrensiasi terjadi di dalam bisnis penulis yaitu, membuat sebuah donat dengan ukuran yang mini sehingga cukup dalam satu suapan saja. Difrensiasi ini memberikan kepraktisan bagi konsumen dalam memakan donat tanpa perlu takut mulut terkotori oleh *topping* dari donat.

Spaghetti merupakan makanan khas Italia yang menjadi salah satu menu yang umum bagi masyarakat Indonesia. *Spaghetti* yang paling banyak diminati oleh masyarakat Indonesia adalah *bolognese*. Karena *spaghetti bolognese* telah menjadi makanan yang sangat umum, maka penulis ingin membuat sesuatu yang dimodifikasi, yaitu *spaghetti brulee*. Penulis melihat bahwa banyak dari masyarakat Indonesia terutama bagi anak muda yang menyukai makanan dengan campuran keju dan susu, sehingga penulis ingin menciptakan sesuatu yang dapat menggabungkan dua cita rasa ini menjadi satu. Selain itu, karena saat ini *spaghettii brulee* menjadi salah satu yang paling banyak dibuat karena ramai di kalangan media sosial, penulis akan mengadaptasi resep yang berasal dari negara asalnya yaitu Italia untuk mendapat suatu cita rasa yang tradisional dan dapat disesuaikan dengan cita rasa Nusantara. *Spaghetti brulee* biasanya disajikan dengan daging sapi cincang di dalamnya,

Selain dua produk ini, penulis juga memikirkan kemasan yang sesuai bagi masyarakat. Penulis akan berusaha untuk menggunakan kemasan yang menarik dan ramah lingkungan untuk mendukung adanya *sustainability development*. Proses promosi juga akan dilakukan lewat media sosial seperti *Instagram*. Promosi dapat dilakukan dengan *review* makanan juga memberikan penjelasan mengenai bahan makanan yang digunakan.