**LAPORAN BUSINESS PLAN**

“**Nyam-nyam Tad Kue Bay Tad Asli Bengkulu**”

Diajukan Untuk memenuh laporan KKN Kewirausahaan

****

**Disusun Oleh kelompok 12:**

|  |  |
| --- | --- |
| Fakhri Ridhatama  | ( 2223210151 ) |
| Faizal Ahmad Akbar  | ( 2223210080 ) |
| Elvina Rossa | ( 2223210181 ) |
| Randi Oktarian Putra  | ( 2223270055 ) |
| Mayzen Mawarni  | ( 2223210168 ) |
| Siti Nurjannah  | ( 2223210158 ) |
| Tantri Florentina  | ( 2223260031 ) |
| Yosita CC  | ( 2223260028 ) |
| ⁠vera Julianiangsih | ( 2223260023 ) |
| Apri Lozi | ( 2223210169 ) |
| Widiya Nurhasanah Pulungan | ( 2223210167 ) |
| Elza Aulia | ( 2223210164 ) |
| Sindy Febriani  | ( 2223210175 ) |
| Mudzakkir Al Fadhil  | ( 2223210091 ) |
| Cici Amelia Putri | ( 2223210114 ) |

**FAKULTAS TARBIYAH DAN TADRIS**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

**TAHUN 2025**

**KATA PENGANTAR**

Assalamu’alaikum wr.wb.

Alhamdulillah, Puji syukur kehadirat Allah SWT karena atas taufik dan rahmatnya kami dapat menyelesaikan laporan business Plan tentang “**Nyam-nyam Tad Kue Bay Tad Asli Bengkulu**”. Sholawat serta salam kita sanjungkan kepada junjungan kita,Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat serta semua umatnya hingga kini. Dan kita semua termasuk dari golongan yang kelak mendapatkan syafaatnya.

Dalam kesempatan ini, kami ingin mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah berkenan membantu pada tahap penyusunan hingga selesainya laporan ini. Harapan kami semoga laporan yang telah tersusun ini dapat bermanfaat sebagai salah satu rujukan maupun pedoman bagi para pembaca, menambah wawasan serta pengalaman, sehingga nantinya saya dapat memperbaiki bentuk ataupun isi laporan ini mejadi lebih baik.

Kami sadar bahwa kami ini tentunya tidak lepas dari banyaknya kekurangan,baik dari aspek kualitas dari bahan penelitian yang dipaparkan. Semua ini murni didasari oleh keterbatasan yang dimiliki kami. Oleh karena itu, kami membutuhkan kritik dan saran kepada segenap pembaca yangbersifat membangun untuk lebih meningkatkan kualitas di kemudian hari**.**

 **Bengkulu, 1 Juni 2025**

**Penulis**

**DAFTAR ISI**

**KATA PENGANTAR​I i**

**DAFTAR ISI​ ii**

**BAB I PENDAHULUAN​1 1**

A. Latar Belakang ​ 4

B. Visi 4

C. Misi 4

D. Tujuan Bisnis 5

E. Manfaat Praktis 5

**BAB II ANALISIS PRODUK 6**

A.Nama Produk 6

B. Jenis Produk 6

C. Keunggulan Produk 6

D. Proses Pembuatan Produk 7

**BAB III ANALISIS USAHA PASAR 9**

A. Gambaran Nama Usaha 9

B. Metode Pemasaran 9

C. Target Konsumen 9

D. Analisis Usaha 9

E. Analisis Pesaing 10

**BAB IV ANALISIS KEUANGAN 11**

A. Investasi Alat, Biaya Variabel, Biaya Tetap, dan Biaya Kelengkapan 11

B. Modal Harga Pokok Produksi 12

C. Harga Jual 13

D. Pendapatan Kotor dan Keuntungan Laba 13

E. BEP (Break Even Point) 13

**BAB V PENUTUP 14**

A. Kesimpulan 14

B. Saran 14

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

`Dalam suatu usaha atau bisnis banyak sekali bentuk dan macam-macam aneka ragam kuliner makanan dari yang gurih hingga sampai yang manis. Setiap orang pastilah membutuhkan asupan makanan tambahan yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Makanan-makanan yang tersedia dipasaran saat ini sangatlah beragam, tetapi umumnya makanan tersebut bukanlah makanan tradisional khas daerah Indonesia yang tersebar dari sabang sampai marauke.

Salah satu makanan tradisional yang cukup sederhana, lezat dan murah serta istimewa adalah "KUE TAT". Cemilan khas Bengkulu ini kerap dijadikan buah tangan, oleh-oleh ataupun hidangan spesial saat Idulfitri. Kue Tat tergolong makanan yang mewah, karena dulu kue jadul ini hanya disajikan untuk raja dan kalangan ningrat atau bangsawan. Kue berbahan dasar tepung ini dibuat berbentuk bulat menyerupai matahari dengan isian nanas dan cokelat yang memiliki citarasa manis, gurih, dan empuk. Maka tentunya hal baru dan menyegarkan ini akan menarik minat masyarakat dari anak kecil hingga orang dewasa untuk membelinya.

Adanya persaingan yang cukup ketat dalam pasar makanan tidak menyurutkan langkah kami untuk mencoba memproduksi kue tat yang tidak kalah menarik dengan makanan instan. Dan tentunya mampu bersaing dalam pasar makanan. Usaha yang akan kami jalankan ini akan kami modifikasi dari segi bentuk maupun rasa sehingga menghasilkan makanan yang berkualitas dan menarik. Adapun nama produk makanan ini adalah "NYAM-NYAM TAT".

1. **VISI**

Mengolah adonan tepung dengan isian selai nanas menjadi produk cemilan kue kering tradisional yang lezat, berkualitas, sehat, dan digemari khalayak ramai (para konsumen).

1. **MISI**

a. Menggunakan nanas dan bahan pelengkap lainnya yang berkualitas, tidak cacat/busuk dan alami sebagai bahan baku pembuatan produk.

b. Melakukan pengolahan dengan baik dan higienis dengan teknologi yang memumpuni.

e. Mengoptimalkan promosi produk yang berkesan.

d. Melayani konsumen dengan sopan dan santun, serta selalu menerima kritik dan saran yang membangun agar menjadi lebih baik.

e. Mengupayakan harga produk yang terjangkau dan mudah didapatkan dimana saja

1. **Tujuan Bisnis**

Adapun tujuan dari usaha/bisnis ini adalah:

a. Mengubah perspektif dari sebagian anak muda mengenai kue tat yang dianggap

sebagai makanan tempo dulu yang ketinggalan zaman.

b. Menambah wawasan dan pengalaman dalam berbisnis/berwirausaha.

c. Mencari laba/keuntungan sebanyak-banyaknya

d. Mendukung perekonomian Indonesia maupun daerah melalui bisnis UMKM.

1. **Manfaat Praktis**

Kemudian, manfaat dari bisnis berikut, yaitu:

a. Melatih diri agar menjadi pribadi yang kritis, kreatif, inovatif, serta berpemikiran luas

dan berkembang.

b. Dapat mengurangi angka pengangguran.

c. Ikut membantu meningkatkan perekonomian negara.

**BAB II**

**ANALISIS PRODUK**

1. **Nama Produk**

Nama dari produk kue tradisinonal dengan bahan dasar nanas ini adalah Yummy Nyam-nyam tat Nama tat berasal dari bahasa Bengkulu "tat" dari kata tart. Kali ini Nyam-nyam tat menghadirkan hidangan cemilan sehat dan berkualitas tanpa meninggalkan kesan jadul. Kue ini tersedia dalam satu varian rasa yang dapat sangat cocok dengan lidah siapapun. Produk ini juga dikemas dengan sedemikian rupa agar kue tat dapat selalu dalam keadaan baik hingga batas waktu penyimpanan.

1. **Jenis Produk**

Produk Nyam-nyam tat ini termasuk ke dalam produk makanan kue tradisional khas daerah Bengkulu, sehingga kearifan lokal dapat tersempaikan kepada penikmat. Produk ini tersedia dalam varian rasa nanas yang berukuran mini berbentuk dadu. Di mana varian nanas memiliki rasa yang manis dan legit, cocok untuk para penggemar rasa manis buah tropis. Sensasi manis nikmat yang diiringi dengan suasana lokal dari setiap gigitan cocok untuk para pecinta makanan manis dari semua kalangan dari anak-anak hingga orang tua.

1. **Keunggulan Produk**

Produk Nyam-nyam tat merupakan cemilan sehat yang sesuai dengan semua lidah baik lidah anak-anak hingga lidah orang tua. Selain dapat dikonsumsi sebagai pengganjal perut sementara, cemilan ini juga dapat mendukung kesehatan sistem peredaran darah, menjaga kerja otak, dan meningkatkan sistem kekebalan tubuh. Sehingga konsumen juga secara tidak langsung akan menguatkan sistem kerja tubuh mereka. Selain itu, konsumen tidak perlu khawatir perihal keamanan dari kemasan produk Nyam-nyam tat. Karena produk ini telah dipastikan dikemas dengan baik dan aman menggunakan kemasan plastik mika. Selain itu produk dapat bertahan lama atau sesuai dengan masa penyimpanan yang telah diprediksi. Adapun beberapa manfaat dari nanas dan cokelat beserta kandungan gizinya:

|  |
| --- |
| **Kandungan Gizi Nanas** |
| * 50 kalori
* 1,5 gram serat
* 13 gramprotein
* 10 gram gula
* 60 IU vit A
 | * 48-50 mg vit C
* 18 mikrogram folat
* 110 mikro gram kalium
* 12 mg magnesium
 |

|  |
| --- |
| **Manfaat-manfaat Nanas** |
| Sedikit nanas sudah mampu mencukupi kebutuhan vitamin C harian. Vitamin C merupakan vitamin yang penting untuk meningkatkan imunitas tubuh. Dengan daya tahan tubuh yang kuat, tubuh akan lebih kuat melawan virus dan bakteri penyebab infeksi, sehingga tubuh terasa lebih fit dan tidak mudah jatuh sakit... | Buah nanas juga baik dikonsumsi untuk mengatasi masalah pencernaan, seperti intoleransi makanan dan sembelit. Ini berkat kandungan serat, antioksidan, serta zat bromelain yang dapat membantu melancarkan proses pencernaan dan mencegah sembelit. Penelitian juga mengungkap bahwa bromelain pada nanas dapat membantu meringankan peradangan usus akibat penyakit kolitis ulseratif. |
| Kandungan bromelain dan antioksidan pada buah nanas bermanfaat dalam mengurangi peradangan dan nyeri di dalam tubuh, misalnya pada penyakit sinusitis, radang tenggorokan, atau radang sendi. Bromelain juga baik dikonsumsi untuk mengencerkan dahak dan mengurangi batuk bahkan aman digunakan sebagai alternatif obat batuk ibu menyusui. | Buah yang rendah kalori ini kaya akan serat, sehingga bisa membuat seseorang merasa kenyang lebih lama. Tak hanya itu, beberapa riset juga menunjukkan bahwa nanas bisa membantu meningkatkan proses metabolisme lemak, sehingga membuat berat badan lebih mudah terkontrol. |
| Kandungan mangan, vitamin B, vitamin C. serta antioksidan pada nanas dapat berfungsi sebagai antioksidan yang mampu melindungi sel-sel kulit dari kerusakan, misalnya akibat paparan sinar UV. Selain itu, buah nanas juga baik dikosnumsi untuk meningkatkan kepadatan tulang dan mengurangi risiko terjadinya osteoporosis, terutama pada lansia. | Manfaat buah nanas untuk meningkatkan kesehatan jantung tidak terlepas dari kandungan antioksidan, kalium, serta serat di dalamnya yang baik untuk menurunkan tekanan darah linggi dan mengontrolnya agar tetap stabil. Selain itu, konsumsi buah nanas juga bermanfaat untuk membantu menurunkan kadar kolesterol jahat (LDL) yang dapat menyumbat pembuluh darah. |

1. **Proses Pembuatan Produk**

Proses pembuatan dari Nyam-nyam tat adalah sebagai berikut:

* Masukkan gula, mentega, telur, baking soda, garam, vanili dan adas manis. Mixer hingga gula larut dan adonan mengembang.
* Masukkan beberapa tetes pewarna makanan, mixer lagi hingga tercampur rata Tuang sedikit demi sedikit santan ke dalam adonan sambil di-mixer hingga tercampu semua.
* Ayak tepung, masukkan sedikit demi sedikit dan campurkan dengan adonan. Gunakan spatula untuk mengaduknya. Diamkan adonan selama 30 menit
* Panaskan oven selama 15 menit, siapkan loyang
* Oles loyang dengan mentega tipis saja
* Ratakan sebagian adonan hingga setengah loyang, tusuk-tusuk adonan dengan garpu agar tidak menggelembung saat dipanggang
* Oles selai nanas menutupi adonan
* Masukkan sisa adonan ke dalam plastik dan semprotkan membentuk pola kotak-kotak di atas selai nanas.
* Bentuk motif pinggirannya menggunakan jepit nastar/garpu.
* Panggang selama 20 menit dengan api bawah, lalu keluarkan sebentar, oles dengan kuning telur dan masukkan lagi ke dalam oven menggunakan rak atas selama 25 menit. Jika sudah matang, angkat dan biarkan dingin. Keluarkan dari loyang.
* Kue Nyam-nyam tat siap dikemas

**BAB III**

**ANALISIS USAHA PASAR**

1. **Gambaran Nama Usaha**

Nama Usaha : Nyam-nyam tat

Jenis Usaha : Kuliner

Lokasi :Jln. Irian Tanjung Jaya Kec Sungai Serut

Nama Produk :Nyam-nyam tat

Kue Tat merupakan kue tart khas Bengkulu. Tampilannya berbentuk lingkaran mirip matahari namun dengan tampilan seperti pie, dengan dilapisi selai nenas yang masih termasuk kue kering tradisional asli Indonesia. Rasanya manis dengan teksturnya lembut dan empuk tentu sangat disukai anak-anak maupun orang tua. Produk Nyam-nyam tat ini diolah dan dikemas dengan higienis, sehingga hasil olahannya tidak terkontaminasi oleh bakteri. Lalu kue tat ini juga dibuat menggunakan nanas dan asli yang berkualitas, tidak cacat, dan tidak busuk, sehingga cocok untuk dijadikan cemilan sehari-hari sambilbernostalgia.

1. **Metode Pemasaran**

Ada tiga metode pemasaran yang akan dilakukan untuk mengoptimalkan promosi dari produk Pilihan pertama tentu saja jatuh pada media sosial, khusunya Instagram. Masyarakat sekaran banyak menggunakan media sosial dalam kehidupan sehari-hari mereka. Diharapka

masyarakat dapat dengan mudah menerima infromasi tentang Yummy Tatcake. Selanjutny yang kedua adalah memanfaatkan teknik pemasaran dari mulut ke mulut. Teknik pemasaran ini terbukti dapat menarik para konsumen untuk datang membeli, berdasarkan rekomendasi dankonsumen lain. Dari teknik ini, kita akan menyadari pentingnya untuk terus konsisten dalan menjaga kualitas produk dan melayani pembeli dengan santun. Dan yang terakhir adalah dengan membagikan selembaran poster baik secara online atau offline, sehingga produk ini dapat terjangka lebih luas lagi.

1. **Target Konsumen**

Target konsumen dari bisnis ini adalah kalangan anak-anak, remaja, dewasa hingga

orang tua (semua umur).

1. **Analisis Usaha**

**> Strength (Kekuatan/Kelebihan)**

Selain merupakan cemilan yang sehat dan bergizi, kelebihan dari kue tat satu ini terbilang cukup murah dan teriangkau. Selain itu, Nyam-nyam tat dapat bertahan dalam kurun waktu beberapa bulan, cukup lama dengan penyimpanan yang terjaga.

**> Weakness (Kelemahan)**

Kue tat khas Bengkulu biasanya berukuran 14×14 cm yang terbilang besar untuk porsi anak-anak. Sehinnga kami menyiasatinya dengan mengeluarkan versi ukuran kecil atau mini sebesar dua buah dadu. Dengan begitu semua kalangan dari anak-anak, remaja, dewasa hingga orang tua dapat menikmatinya.

**> Opportunities (Peluang)**

Seperti yang telah banyak disebutkan, bahwasanya kue tat rasa nanas memiliki nilai gizi dar

manfaat bagi manusia yang tentunya banyak disenangi oleh anak-anak. Hal ini menjadi salah sat peluang daripada bisnis yang akan dilakukan. Adapun setelahnya, bahan baku pembuatan dari produk juga mudah ditemukan. Sehingga, tidak sulit untuk kegiatan produksinya.

**> Threats (Ancaman)**

Adanya persaingan yang cukup ketat dalam pasar makanan tidak menyurutkan langkah kami untuk mencoba memproduksi kue tat yang tidak kalah menarik dengan makanan modern lainnya. Dan tentunya mampu bersaing dalam pasar makanan. Usaha kue Nyam-nyam tat yang akan kami jalankan ini akan kami modifikasi dari segi bentuk maupun rasa sehingga menghasilkan makanan yang berkualitas dan menarik.

1. **Analisis Pesaing**

Seperti yang telah sedikit disebutkan sebelumnya, sudah terdapat banyak pesaing dari bisnis yang sama. Dengan demikian, Nyam-nyam tat harus terus konsisten dalam menjaga kualitas produk. Apabila selalu konsisten, maka pembeli tidak akan berlari pada pesaing lain. Di samping itu, pembeli tersebut juga akan memberikan rekomendasi kepada kenalannya yang kemungkinan berpotensi menjadi pembeli baru atau pembelj tetap

Selain tetap konsisten, Nyam-nyam tat juga harus berinovasi agar menjadi beda dengan pesaing lain dan tidak lupa memastikan hasil inovasinya juga bisa diterima oleh lidah khalayak ramai. Dengan begitu, meskipun sangat banyak pesaing yang berlomba-lomba memasarkan produknya, Nyam-nyam tat dapat bertahan dan berkembang menjadi lebih besar lagi karena kualitas dan kelebihannya.

**BAB IV**

**ANALISIS KEUANGAN**

1. **Investasi Alat, Biaya Variabel, Biaya Tetap, dan Biaya Kelengkapan**
* **Investasi Alat**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **Jenis Alat** | **Jumlah****Unit** | **Harga Satuan RP** | **Jumlah****Harga** |
| **1** | **Oven** | **1** | **Rp190.000** |  |
| **2** | **Loyang** | **1** | **Rp12.000** |  |
| **3** | **Kuas Oles** | **1** | **Rp5000** |  |
| **4** | **Plastik Segitiga** | **1** | **Rp1000** |  |
| **5** | **Wadah Plastik** | **1** | **Rp 15.000** |  |
| **Jumlah** |
| Total Investasi **Rp9.292**Alat/umur alat=rp 223.000/24 bulan |

* **Biaya Variabel untuk dua varian Nyam-nyam tat**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **Bahan Baku** | **Jumlah** | **Harga Satuan** | **Jumlah****Harga** |
| **1** | Tepung Terigu | 2 kg | Rp 8000/kg | **Rp 16.000** |
| **2** | Gula Pasir | 1 kg | Rp 13.000/kg | **Rp.13000** |
| **3** | Mentega | 500 g | Rp 7000/200 g | **Rp 14.000** |
| **4** | Telur | 6 butir | Rp 1500 | **Rp 9000** |
| **5** | Baking Soda | 2 sdt | 3000/81 g | **Rp 3000** |
| **6** | Vanili Bubuk | 2 sdt | Rp 1000/ 20g | **Rp 1000** |
| **7** | Adas Manis | 1 sdt | Rp 2000/ 50 g | **Rp 2000** |
| **8** | Selai Nanas | 1 kg | Rp 20000/kg | **Rp 20.000** |
| **9** | Santan Kelapa | 1 kg | 14.000/liter | **Rp 14.000** |
| **10** | Pewarna Makanan Kuning | Secukupnya | Rp 3000/ ml | **Rp 3000** |
| **Jumlah Produksi rp 80.000** |

* **Biaya Tetap**

|  |  |
| --- | --- |
| **Barang** | **Jumlah (dalam Rp)** |
| Penyusutan Alat | Rp 9.292 |
| **Total Biaya Per bulan** | Rp 9.292 |

* **Biaya Lain-lain**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Barang** | **Jumlah** | **Harga Satuan****rp** | **Jumlah****Harga** |
| **1** | Kemasan Plastik Standing Pouch 12x20x0,1 | 24 kemasan | Rp 340 | Rp 8000 |
| **Total** | **Rp 8000** |

1. **Modal Harga Pokok Produksi**

M、 Investasi alat + biaya variabel + biaya tetap + biaya lain-lain

Rp9.292,00 +Rp80.000,00 + Rp9.292,00 +Rp8.000,00

= Rp106.584,00

Sehingga, Modal yang dibutuhkan untuk sekali produksi (menghasilkan masing-masing 15 produk dengan 2 varian rasa berbeda) adalah sebesar **Rp106.584.00**

Harga pokok produksi dari sebuah produk

= Total biaya / jumlah produksi

= Rp106.584,00/ 20

4.3 Harga Jual

= Rp5.329.20

1. **Harga Jual**

\*Varian nanas

Harga jual

= Harga pokok produksi satu produk + keuntungan yang diinginkan

= Rp5.329,20 + Rp1.670,80

=Rp7.000.00

Setelah melakukan penghitungan, maka, diputuskan untuk harga jual produk

Nyam-nyam tat varian nanas adalah sebesar Rp7.000,00/kemasan.

1. **Pendapatan Kotor dan Keuntungan Laba**

Dari penjualan tersebut, kita akan mendapatkan pendapatan kotor sebesar:

Pendapatan kotor =(20 × Rp7.000,00)

=Rp140.000,00

Lalu, kita dapat mengetahui keuntungan (laba) dari pendapatan kotor tersebut:

Keuntungan

= Pendapatan kotor\_modo

=Rp140.000,00- Rp109.584,00

Persentase laba

= Rp30.416,00

= Laba ÷penjualan ×100%

= Rp30.416,00÷Rp140.000,00×100%

=22%

1. **BEP (Break Even Point)**

Break Even Point

= Fixed Cost÷(P- Variabel cost)

= Rp9.292,00 ÷(Rp7.000,00- Rp80.000,00)

= Rp-0,127

**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Globalisasi menyebabkan masyarakat mulai beralih ke makanan junk food dan melupakan makanan-makanan tradisional asli Indonesia. Usaha Makanan tradisional merupakan usaha dengan peluang yang cukup besar karena lebih mudah dimodifikasi dan memiliki harga yang bersaing. Makanakan tradisional juga lebih sehat karena kebanyakan menggunakan bahan makanan tradisonal yang lebih mudah dicari

Usaha Makanan tradisional Yummy Tatcake diharapkan mampu menjadi salah satu

sarana pelestarian kuliner di Indonesia. Cemilan khas Bengkulu ini kerap dijadikan buah tangan, oleh-oleh ataupun hidangan spesial saat Idulfitri. Kue berbahan dasar tepung ini dibuat berbentuk bulat menyerupai matahari dengan isian nanas dan cokelat yang memiliki citarasa manis, gurih, dan empuk. Maka tentunya hal baru dan menyegarkan ini akan menarik minat masyarakat dari anak kecil hingga orang dewasa untuk membelinya Sejatinya setiap usaha/bisnis memiliki peluang untuk terus berkembang dan memperoleh keuntungan. Begitu pula dengan bisnis Yummy Tatcake ini. Namun. peluang itu tidak cuma-cuma, dia akan datang apabila disertai dengan perencanaan yang benar-benar matang, inovasi-inovasi yang terus dicanangkan, promosi produk yang sukses dan terarah. Maka dari itu, adanya proposal bisnis ini diharapkan mampu menjadi tahapan awal demi menyukseskan kegiatan produksi dan jual-beli nantinya. Kue tat dari Yummy Tatcake telah menerapkan standar yang berkualitas untuk bahan bakunya, pun dengan proses produksi hingga tahap pengemasan yang higienis. Yummy Tatcake juga mematok harga yang terjangkau menyeimbangkan dengan kualitas rasa dan keamanan dari kemasan kue tat. Selai itu sang bahan utama nanas memegang peran penting dalam pembentukan nilai gizi yang bermanfaat.

1. **Saran**

Penyusun menyadari bahwa masih ada beberapa kesalahan dalam penyusunan proposal bisnis ini. Oleh sebab itu, penyusun menerima kritik dan saran dari berbagai pihak dengan tangan terbuka serta harapan agar dapat membenahi kesalahan-kesalahan tersebut, sehingga menjadi lebih baik lagi kedepannya. Demikian proposal ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Semoga bisnis Tat Matahati dapat berjalan dan berkembang dengan baik agar tujuan juga manfaat yang telah dijabarkan sebelumnya dapat diperoleh.