PROPOSAL
MEMBUKA USAHA KECIL
USAHA MEMBUAT KRIPIK TALAS

A. LATAR BELAKANG

Di zaman era globalisasi ini banyak hal – hal yang instan, tidak terkecuali makanan . Hal inilah yang cenderung menurunkan kualitas makanan . banyaknya makanan – makanan instan menyebabkan beberapa makanan tradisional sering terabaikan dan menurun jumlahnya di pasaran, sehingga menyebabkan para pembuat makanan tradisional merugi.

Adanya persaingan yang cukup ketat dalam pasar makanan tidak menyurutkan langkah saya untuk mencoba memproduksi suatu makanan tradisional yang tidak kalah menarik dengan makanan instan ,dan tentunya mampu bersaing dalam pasar makanan **, *"kripik talas"*** jenis usaha yang akan saya jalankan ini akan di modifikasi dari bentuk maupun rasa sehingga mampu menghasilkan makanan yang berkualitas dan menarik. Adapun makanan ini saya beri nama "*KRIPIK TALAS CITRA BANGSA"*. Kenapa??? Karna berhubungan saya masih sekolah di SMK yang benama SMK CITRA BANGSA dan menurut saya namanya cukup itu unik.

B. VISI USAHA

Memperkenalkan dan mempertahankan kualitas produk makanan Indonesia ***"kripik talas"*** yang mampu menjadi makanan yang berkualitas, menarik dan diterima oleh kalangan masyarakat sebagai makanan cepat saji atau cemilan.

C. MISI USAHA

Adapun misi yang saya terapkan adalah :

- Memperkenalkan produk pada masyarakat luas
- Memberikan kepuasan pada pelanggan
- Memanfaatkan bahan baku utama ,talas sehingga menjadi makanan yang berkualitas
- Mencari keuntungan dari modal yang kecil
- Selain ingin mendapatkan keuntungan saya ingin mendapatkan berkah dalam usaha ini. Di balik "berbisnis juga beramal".

D. ANALISA PELUANG USAHA

Semua proses produksi telah dilakukan, dari mulai pemilihan talas yang baik sampai kepada packing, kemudian yang akan saya lakukan yaitu mencari peluang usaha. Dalam memulai usaha apapun, maka yang harus diketahui adalah peluang pasar yang dapat menerima produk saya ini. Peluang usaha sudah merupakan

kunci penting dalam proses pemasaran karena pemasaran akan berjalan dengan lancar apabila sudah mendapatkan peluang usaha yang kita inginkan.

Sistem pemasaran saya akan mampu menganalisa keunggulan dan kelemahan pesaing saya dan sejauh mana kemampuan saya untuk bersaing dengan mereka dalam segala aspek, baik itu dari sisi harga, pelayanan maupun kualitas yang saya berikan kepada para konsumen. Saya akan mensurvei dan meneliti pesaing - pesaing saya bagaimana caranya membuat keripik pisang ini agar berbeda dengan keripik talaslainnya yang sudah beredar di pasaran. Bukan hanya rasanya saja yang berbeda namun saya akan membuat keripik pisang ini berbeda dari segi packing, dan cara pemasarannya juga, yang pasti akan lebih unik dari pada yang lainnya, dengan seperti itu para konsumen tidak akan mengalami yang namanya kejenuhan dalam mengkonsumsi makanan ini.

Saya akan menjual keripik pisang ini di tempat yang cukup ramai, yang banyak dikenal dan dilalui banyak orang, dengan seperti itu maka keripik saya ini akan lebih cepat dikenal banyak lapisan masyarakat.

Apabila kita lihat dari analisa sistem SWOT seperti hal berikut :

SWOT

Strengths (Kekuatan)

- Ø Harga keripik talas ini cukup terjangkau oleh kalangan masyarakat.
- Ø Kualitas dari keripik talas ini sangat terjamin, karena dalam proses pembuatannya diutamakan kebersihan dan untuk kesehatan.
- Ø Keripik talas ini mempunyai rasa yang gurih dan enak.
- Ø Rasa yang bervariasi memancing minat pembeli.
- Ø Keripik talas dapat menjadi salah satu alternanif makanan ringan yang praktis, dan hemat.

Weakness (Kelemahan)

- Ø Talas masih dipandang sebelah mata dan tidak banyak orang yang mengenal sehingga diperlukan promosi- promosi.
- Ø Minimnya modal untuk tenaga kerja sehingga ,sehingga bahan yang di produksi kurang banyak.
- Ø Bahan baku keripik talas yang mudah rusak.
- Ø Keripik talas akan mudah rusak jika penyimpanan yang dilakukan sembarangan atau ditumpuk.

Opportunity (Peluang)

- Ø Kondisi masyarakat yang semakin konsumtif sehingga mempermudah saya untuk memasarkan produk.
- Ø Permintaan pasar yang semakin meningkat.
- Ø Banayk diminati setiap orang dari mulai anak-anak, dewasa, maupun orang tua.

Threats (Ancaman)

- Ø Jumlah kompetitor yang terus meningkat.
- Ø Munculnya produk baru yang lebih unggul.
- Ø Kenaikan harga bahan baku karena jumlahnya semakin terbatas.

Jenis usaha yang saya jalankan ini termasuk usaha rumahan,yang mampu bersaing dengan usaha snack modern,karena usaha saya ini telah saya modifikasi dari tampilan maupun rasa.

- Cara pembuatan secara garis besar:

1. Kupas talas
2. Iris tipis dengan bentuk menarik
3. Rendam isisan talas dalam air yang sudah di campur kapur sirih dan garam
4. Panaskan minyak yang cukup banyak
5. Goreng talas hngga kering dan matang
6. Angkat dan tiriskan

1.Penilaian Terhadap Pasar

- Pelanggan

Dalam hal ini konsumen terdiri dari berbagai tingkat kalangan ekonomi baik dari tingkat bawah, menengah dan atas. Karena makanan ringan merupakan makanan yang banyak diminati orang dan dalam hal harga dapat dijangkau semua kalangan.

- Jumlah Produk yang di Jual

Dalam jumlah produk yang dijual, saya memprediksi jumlah produk yang terjual 70 bungkus/hari.

- Anak-anak 35%
- Remaja 30%
- Ibu-ibu 20%
- Bapak-bapak 15%
- Proyeksi Masa Depan dan Pesaing

Dalam hal proyeksi masa depan dan pesaing ada kekuatan dan kelemahan bagi saya maupun pesaing.

E. *MARKETING MIX* (BAURAN PEMASARAN)

Dilihat dari promosi makanan yang cepat laku adalah pada tempat ramai seperti pasar, sekolah, kampus, kantor, itu adalah tempat yang paling strategis untuk mempromosikan barang dagangan. Berikut ini adalah beberapa cara promosi makanan yang akan saya lakukan :

1. Pertama adalah lewat brosur, cara ini cukup efektif untuk memperkenalkan makanan yang saya jual, biasanya makanan sampai di konsumen melalui pesan antar atau sering disebut delivery.
2. Melakukan penjualan langsung, cara ini lumayan efektif karena langsung bertemu dengan pembelinya dan bisa langsung promosikan makanan yang di jual.
3. Melalui internet cara ini efektif walau tak semua orang memakai internet tapi cara ini cukup memberikan informasi yang lebih kepada orang karena saat ini orang banyak membuka internet seperti facebook, twetter, yahoo, google dan lain - lain, tak ada salahnya bila dicoba.
4. Melalui iklan radio, cara ini cukup lumayan walau tak ada gambar visual yang dapat terlihat tapi setidaknya pesannya dapat tersampaikan kepada masyarakat.

F. PERHITUNGAN MODAL DAN HARGA JUAL

1. Modal lancar =Rp.500.0000 ,-per hari

Dalam satu bulan memproduksi 20 X jadi modal satu bulan adalah

Rp.500.000,- X 20 =Rp.10.000.000,-

2. Modal investasi

Peralatan produksi = Rp.1.000.000,-

3. Biaya Produksi

Satu hari produksi

Harga 1 kg talas Rp.4.000,-

Harga 1 kg minyak Rp10.000,-

Bahan baku	**Harga**
Talas 70 kg	Rp.280.000,-
Minyak	Rp.100.000,-
Bumbu	Rp. 20.000,-
Pembungkus	Rp. 10.000,-
Promosi	Rp. 5.000,-(hanya bulan pertama)
Transport	Rp. 10.000,-
Gaji karyawan 2 orang	Rp.50.000,-
Lain lain	Rp.25.000,-
Jumlah	Rp.500.000,-

4.Penetapan harga

Modal lancar x 150%

Rp.500.000,- x 150% = Rp.750.000,-

Kripik	**jumlah bungkus**	**harga/bungkus**		**total**
Balado	25	Rp.11.000,-		Rp.275.000,-
Pedas	25	Rp.11.000,-		Rp.275.000,-
Original	20	Rp.10.000,-		Rp.200.000,-
			Jumlah	Rp.750.000,-

G. PEHITUNGAN RUGI/LABA

Modal lancar x 150%

Rp.500.000,- x 150% = Rp.750.000,-

Penjualan /bulan = 20 X Rp.750.000,- = Rp.15.000.000,-

Modal lancar = 20X Rp.500.000,- = Rp.10.000.000,- (-)

Rp. 5.000.000,-

Modal investasi = Rp. 1.000.000,- (-)

Laba bersih =Rp. 4.000.000,-

H. ANALISA KEUNTUNGAN

Untuk menganalisa keuntunagan baik buruknya suatu perusahaan atau maju mundurnya perusahaan yang kita jalani akan terlihat, namun saya menganalisis saya harus optimis kemungkinan besar keuntungan yang saya dapatkan dapat di lihat sebagai berikut :

Laba /bulan = Rp. 4.000.000,-

Laba /tahun = Rp. 48.000.000,-

Laba /5 tahun = Rp 2.480.000.000,-

I. KESIMPULAN

Dari beberapa uraian sebelumnya kini penulis dapat menyimpulkan. Tujuan yang paling utamanya adalah di balik Berbisnis juga beramal.

Analisa peluang usaha, perhitungan modal dan penetapan harga jual, perhitungan rugi/laba dan terakhir analisa keuntungan sangatlah penting dan berpengaruh terhadap baik buruknya suatu bisnis atau naik turunnya perusahaan yang kita jalani ini akan trlihat.

Demikianlah yang saya dapat sampaikan semoga dapat bermanfaat untuk kedepannya.

Sumber : http://ilyascikalm.blogspot.co.id/2013/03/usaha-membuat-kripik-talas.html

Lihat contoh proposal lainnya di http://www.usaharumahan19.com