

PROPOSAL BUSINESS

“KERIPIK TEMPE”

I. LATAR BELAKANG

Tempe tidak hanya dikonsumsi dalam bentuk mentah atau digoreng, tetapi juga diolah menjadi camilan seperti kripik. Kripik tempe muncul sebagai salah satu inovasi untuk memanfaatkan tempe sebagai makanan ringan yang lebih awet dan mudah dikonsumsi, terutama untuk dinikmati saat bepergian atau disimpan dalam jangka waktu yang lebih lama. Teksturnya yang renyah dan rasanya yang gurih membuat kripik tempe cepat populer di berbagai kalangan.

II. NAMA BUSINESS PLAN

“KERIPIK TEMPE”

III. TUJUAN

Tujuan usaha produk ini:

- Peluang yang luas
- Bahan baku yang terjangkau
- Potensi ekspor
- Mendukung gaya hidup sehat
- Menarik minat konsumen untuk merasakan makanan kami

IV. KEUNGGULAN PRODUK

Keunggulan produk ini:

- Kaya nutrisi
- Rasa yang gurih dan renyah
- Harga terjangkau
- Produk yang awet
- Mudah dibawa dan disajikan

- Bahan alami
- Produk yang awet
- Ramah lingkungan

V. ANALISIS SWOT

Setiap kegiatan untuk memulai usaha, harus diukur kemampuan pilihan jenis usaha terhadap lingkungan atau pesaing, yaitu melalui analisis SWOT:

1.Strength (kekuatan)

kekuatan dari produk ini:

- Cita rasa yang gurih
- Produk alami dan sehat
- Masa simpan yang lama
- Sumber protein nabati tinggi

2.Weakness (kelemahan)

Kelemahan dari produk ini:

- Pengaruh budaya makan lokal
- Pesaing yang banyak
- Kandungan minyak berlebih

3.Opportunity (peluang)

- Penjualan online
- Kolaborasi dengan sektor pariwisata

4.

VI. ANALISIS 3P (Product,Price and Promotion)

Setiap kegiatan untuk memulai usaha, harus melihat aspek product, price dan promotion.....
.....

VII. ASPEK KEUANGAN

Paparkan rincian modal yang ada di dalam ide bisnismu (**Maksimal Rp 2.000.0000,- Dua juta rupiah**)

.....
.....

VIII. PERHITUNGAN KEUNTUNGAN

Paparkan rincian keuntungan yang diperoleh dalam realisasi ide bisnismu.....
.....

IX. PENUTUP

(LAMPIRAN CONTOH)

I. Latar Belakang

Dalam suatu pemasaran banyak sekali berbagai bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal. Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani dan juga pasti perlu memiliki makanan yang sehat dan bermanfaat buat tubuh. Makanan-makanan memang sudah banyak sekali yang menjualnya tetapi makanan ini begitu sangat sederhana dan baik dikonsumsi ketika malam hari agar terlihat lebih istimewa dipandangan masyarakat

Dengan makanan ini dilakukan dengan cara pembuatan yang sederhana dengan lebih baik dan higienis begitu juga dengan harga yang terjangkau dan banyak pula masyarakat yang berminat untuk membelinya dengan rasa yang cukup enak, nikmat, dan lezat. Oleh karena itu, dipilih jenis usaha yaitu “Martabak Manis” untuk dijualnya karena untuk mengingatkan masyarakat Indonesia agar tidak lupa makanan khas Indonesia, karena makanan ini merupakan makanan selingan dan baik untuk dikonsumsi

II. NAMA BUSINESS PLAN

“Martabak Manis Maknyus”

III. Tujuan

Tujuan memilih usaha ini yaitu :

1. Mencari keuntungan

2. Menarik minat konsumen untuk merasakan makanan kami
3. Mencapai target penjualan

IV. Keunggulan Produk

Keunggulan dari produk ini yaitu:

1. Memiliki berbagai macam bentuk
2. Memiliki berbagai macam rasa
3. Bahan produk yg higienis

V. Analisis SWOT

Setiap kegiatan untuk memulai usaha, harus diukur kemampuan pilihan jenis usaha terhadap lingkungan atau pesaing, yaitu melalui analisis SWOT :

1. Strength (Kekuatan)

Kekuatan dari produk ini ialah :

- a. Menjual produk untuk semua kalangan masyarakat.
- b. 1 (satu) produk terdiri dari beberapa macam bentuk dan rasa.
- c. Bahan produk yang terjamin dan sehat.

2. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan dari produk ini ialah :

- a. Tidak dapat tahan lama.
- b. Produknya mudah ditiru.

3. Opportunity (peluang)

- a. Tempat strategis.
- b. Fasilitas yang cukup memadai.

4. Threat (ancaman)

Adanya pesaing yang menjual produk dengan harga yang tidak terlalu mahal.

VI. Analisis 4P

1. Product (produk)

Produk yang dijual adalah “Nasi goreng” yang merupakan makanan selingan sehari-hari.

2. Price (harga)

Harga per porsi Rp.12.000 karena harga ini sangat terjangkau dan relatif murah.

3. Promotion (promosi)

Dalam melakukan promosi produk ini dengan menyebarkan brosur kepada masyarakat dengan promosi disetiap pembelian 1 paket dengan 1 porsi akan memberikan diskon 10% dari harga tersebut.

VII. Aspek Keuangan

1. Aspek Modal

- Bahan Baku :

1.Nasi / beras 10 kg : Rp. 150.000

2. Telur 1 Kg : Rp. 12.000

3. Bawang putih : Rp. 5.000

4. Air : Rp. 30.000

5.Garam : Rp. 10.000

6. Cabai $\frac{1}{4}$: Rp. 7.000

7. Bawang merah : Rp. 5.000

8. Kecap manis : Rp. 30.000

9. Minyak goreng : Rp. 14.000

10. Gula : 13.000

11. Lada : 5.000

12. Bawang Bombay : 5.000

13. Udang 1 kg :Rp.50.000

- Bahan Taburan :

1. Ayam: Rp. 30.000

2. Sayur : Rp. 10.000

3. Acar timun : Rp. 1.000/biji + cuka (Rp. 5.000)
4. Cabai hijau : Rp. 7.000
5. Kerupuk 1/4 : Rp. 10.000

- Bahan Baku Tambahan

1. Kertas Bungkus : Rp. 10.000
2. Piring : Rp. 8.000
3. Sendok : Rp. 7.000
4. Pisau : Rp. 15.000

– Alat :

1. Wajan : Rp. 20.000
2. Spatula : Rp. 15.000
3. Centong nasi : Rp. 5.000
4. Kompor : Rp. 130.000
5. Gas : Rp. 19.000

- Modal

Bahan baku + Bahan taburan + Bahan baku tambahan + Ongkos angkut + Alat
 Rp. 362.000 + Rp. 57.000 + Rp. 340.000 + Rp. 500 + Rp. 189.000 = Rp. 948.500.

VIII. Perhitungan Keuntungan

Harga jual : $\text{Rp. } 12.000 \times 40 \text{ porsi} = \text{Rp. } 480.000$

Harga Pokok Produk perunit

Harga beli bahan baku : Rp. 948.000

Harga beli bahan tambahan : Rp. 57.000 Ongkos angkut Rp. 500 : Rp. 57.500.

Jumlah Hpp : $\text{Rp. } 57.500 \times 40 \text{ porsi} = \text{Rp. } 2.300.000$

Laba kotor = Rp. 2.300.000

Biaya penjualan :

Biaya pembuatan brosur : Rp.30.000
Biaya transportasi : Rp.30.000
Biaya listrik dan air : Rp.30.000
Biaya komunikasi : Rp.20.000
Biaya lainnya : Rp.10.000 + = Rp.110.000–
Laba bersih = Rp.110.000

Perhitungan margin keuntungan $\text{Rp.110.000} \times 100\% = 110.000\%$
Rp.480.000

Penjualan

- Asumsi penjualan tahap awal adalah rata-rata 150 orang setiap harinya yang berkunjung untuk 1 bulan pertama.

IX. Penutup

Harapan untuk produk “ Nasi goreng “ ialah agar produk ini bisa lebih berkembang dan maju. Di samping itu, juga diharapkan agar produk makanan ini tidak berkurang, karena produk ini sangat bagus dan berkualitas.