

Proposal Usaha Keripik Kaca Kriuk

BAB 1 : Pendahuluan

Latar Belakang

Kegemaran masyarakat Indonesia dalam mengonsumsi makanan ringan bisa dimanfaatkan menjadi peluang usaha yang menjanjikan. Salah satu makanan ringan yang cukup potensial untuk dikembangkan adalah keripik kaca.

Makanan ringan yang berasal dari tepung tapioka ini memiliki rasa gurih yang khas dengan perpaduan bumbu yang pas. Maka dari itu, tak heran jika banyak masyarakat Indonesia yang tertarik dengan cemilan yang satu ini.

Banyaknya peminat keripik kaca membuat kami tertarik untuk mengembangkan usaha ini dengan lebih serius. Tujuan utamanya adalah untuk mendapatkan hasil yang maksimal dan bisa membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.

Konsep Usaha

Konsep usaha yang kami kembangkan adalah memproduksi keripik kaca dengan bahan-bahan berkualitas yang dijamin mutunya.

Visi Misi

Berikut adalah visi dan misi yang kami buat untuk kemajuan usaha ini.

Visi

Menjadikan Keripik Kaca Kriuk sebagai camilan unggulan yang banyak disukai oleh masyarakat Indonesia.

Misi

- Menjadi produsen keripik kaca terbesar di Indonesia.
- Memproduksi keripik kaca yang berkualitas.
- Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.
- Menjamin gizi dari keripik kaca yang kami produksi.

BAB 2 : Analisis SWOT

Strength (Kekuatan)

- Bahan baku mudah didapatkan.
- Keripik kaca yang kami produksi berasal dari bahan-bahan yang berkualitas.
- Belum banyak kompetitor yang menggunakan konsep usaha keripik kaca seperti yang kami lakukan.

- Harga yang kami tawarkan cukup murah agar mudah dijangkau oleh semua konsumen.

Weakness (Ancaman)

- Modal untuk mengembangkan usaha ini masih cukup terbatas.
- Masih kekurangan tenaga kerja yang mumpuni dalam memproduksi keripik kaca yang berkualitas.

Opportunity (Peluang)

- Pangsa pasar masih cukup luas.
- Kegemaran masyarakat Indonesia dalam mengonsumsi camilan memberikan keuntungan tersendiri dalam memasarkan keripik kaca.
- Keripik kaca menjadi camilan yang bisa dikonsumsi oleh semua kalangan.

Threat (Ancaman)

- Konsep usaha yang kami kembangkan mudah dipelajari oleh kompetitor.
- Tuntutan kreativitas dan inovasi dalam mengembangkan produk yang semakin tinggi.

BAB 3 : Rencana Usaha

Nama Usaha :

Nama usaha yang kami gunakan adalah “Keripik Kaca Kriuk”. Nama tersebut dipilih karena sesuai dengan tekstur dari keripik kaca yang kami produksi.

Produk yang Dihasilkan :

Produk yang dihasilkan dari usaha ini adalah keripik kaca pedas, keripik kaca cabe ijo, dan keripik kaca asin gurih.

Harga yang Ditawarkan :

- Keripik kaca pedas : Rp 12.000
- Keripik kaca cabe ijo : Rp 12.000
- Keripik kaca asin gurih : Rp 12.000

Target Market :

- Target lokasi : Di kota-kota besar di Indonesia.
- Target demografi : Pria dan wanita dengan rentang usia 17 hingga 30 tahun.
- Karakter psikologis : Terbiasa dengan internet dan sosial media.

Strategi Pemasaran :

Untuk dapat menjangkau konsumen yang kami anggap cukup potensial, maka kami menggunakan strategi pemasaran sebagai berikut.

- Iklan Berbayar : Menggunakan FB Ads.
- Iklan Gratis : Memanfaatkan sosial media seperti Instagram, WA, dan Facebook.

Sistem Usaha :

Dipasarkan secara online melalui beberapa platform seperti sosial media, e-commerce, dan Gofood.

Sistem Pembagian Hasil :

Kami menawarkan kerjasama kepada Anda yang tertarik dengan usaha di bidang produksi makanan ringan. Modal yang dibutuhkan sekitar Rp 40.000.000.

Model kerjasamanya adalah patungan untuk memenuhi total modal secara keseluruhan. Keuntungan bersih yang didapatkan setiap bulan akan dibagi rata.

BAB 4 : Analisis Keuangan

Modal yang Dibutuhkan :

Peralatan

Keterangan	Harga
Panci	Rp 200.000
Pisau	Rp 150.000
Wadah plastik	Rp 300.000
Wajan	Rp 200.000
Bahan lainnya	Rp 1.000.000

Sewa Tempat

Keterangan	Biaya
Sewa Tempat	Rp 6.000.000
Renovasi	Rp 2.500.000

Karyawan

Keterangan	Biaya
Tim Produksi	Rp 5.000.000
Pramuniaga	Rp 3.000.000

Bahan

Keterangan	Harga
Tepung tapioka	Rp 1.000.000
Minyak goreng	Rp 800.000
Bumbu penyedap	Rp 500.000
Bahan lainnya	Rp 1.500.000

Operasional Outlet

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 150.000
Peralatan kebersihan	Rp 55.000
Lain-lain	Rp 450.000

Promosi

Keterangan	Harga
FB Ads	Rp 3.000.000

Harga Pokok Produksi (HPP)

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Keripik Kaca Pedas	Rp 7.000	Rp 12.000	Rp 5.000
Keripik Kaca Cabe Ijo	Rp 7.000	Rp 12.000	Rp 5.000
Keripik Kaca Asin Gurih	Rp 7.000	Rp 12.000	Rp 5.000

Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Keripik Kaca Pedas	150 Pcs	Rp 750.000
Keripik Kaca Cabe Ijo	150 Pcs	Rp 750.000
Keripik Kaca Asin Gurih	200 Pcs	Rp 1.000.000

Total	500 Pcs	Rp 2.500.000
--------------	---------	--------------

Estimasi Balik Modal

Keterangan	Rincian Estimasi
Profit Kotor Bulanan	Rp 75.000.000
Biaya Operasional	Rp 25.000.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 50.000.000

BAB 5 : Penutup

Berdasarkan penjelasan di atas, menunjukkan bahwa usaha keripik kaca masih memiliki potensi dan prospek usaha yang cukup menjanjikan. Tantangan terbesar dalam menjalankan bisnis ini adalah keterbatasan modal yang kami miliki.

Oleh karena itu, kami berharap Anda bisa mempertimbangkan tawaran kami untuk bekerja sama dalam menjalankan usaha ini. Atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.