

PROPOSAL
PRODUK KREATIF KEWIRAUSAHAAN
(UBI COKLAT” BALICIOUS



DISUSUN OLEH:

Nama Muhammad indra setyawan (20)

KELAS 10 TSM 2

SMK NEGRI 1 CLUWAK
TAHUN AJARAN 2022/2023

Daftar isi

Halaman judul	1
Daftar isi	2
A Pendahuluan	3
B Profil dan tujuan usaha	4
C Pemasaran	5
D analisa swot	7
E Management produksi	9
F Rencana anggaran	12
Penutup	14

A.Pendahuluan

Indonesia merupakan yang kaya akan budaya dan tradisi ,tak mengherankan berbagai wilayah nusantara memiliki ciri khas masing masing dari sudut pandang pakaian,makanan ataupun tempat tinggal yang khas.

Makanan tradisional yang kian hari kian tergeser karena dampak perkembangannya zaman yang dimana masyarakat sudah banyak berinovasi menciptakan produk makanan baru yang diolah dari berbagai bahan makanan.penggunaan mesin yang mampu menyuplai hasil produk yang cepat banyak menjadikan objek untuk berbisnis dalam berwirausaha.

Ubi merupakan makanan dari jenis umbi tanag yang tergolong mudah dalam budidaya sehingga banyak petani yang banyak dalam menanam ubi ini. Namun pengolahan yang hanya monoton sehingga mengurangi minat dalam mengkonsumsi ubi. Sehingga perlu adanya inovasi dalam mengolah ubi ini supaya memiliki nilai jual yang lebih.dan bisa mendongkrak ekonomi dari petani. Salah satu inovasi yang muncul dari wirausahawan adalah mengolah ubi ini untuk dijadikan cemilan

B. Profil dan Tujuan Usaha

Tujuan

Tujuan usaha makanan ini tidak lain adalah menawarkan sesuatu yang baru di bidang bisnis makanan. Dengan membuka usaha ini, maka secara tidak langsung mengurangi jumlah pengangguran. Tujuan lainnya adalah agar makanan tradisional tidak hilang tergerus oleh zaman Dalam segmentai pasar ini, usaha

C.pemasaran

Segmentasi

Dalam segmentai pasar ini, usaha makan ini memiliki target pembeli yang ingin dicapai. Sebisa mungkin, produk yang dikeluarkan nundi dapat dinikmati oleh berbagai kalangan masyarak. Adajan segmentasi target posar dinadai dari anak-anak hingga orang dewasa

• Target Pasar

Target pasar yang akan dibidik oleh usaha makanan ni utatanya adalah masyarakat di sekitar saba mi naminya berdiri, sekolahan hingga warung-warung koel.

Positioning

Positioning dalam bisnis diperlukan agar peminat puser tidak bosan dan tentuny disesuaikan dengan keinginan pasar. Inovasi yang akan dilakukan kedepan berupamenambahkan bahan baku haru untuk membedakan antara produk makanan ini dengan yanglainnya, Koderan iuuu akan ditambah lagi varias rasti topoinenva. Contohnya disini dengan menambah variasi isi keju, coklat kacang, green tea dan sejenisnya agar **ini**. terlihat unik."Selain unik, variasi rasa tersebut akan membuat para konsumen mudah mengenali produk Ballicious Dalam segmentai pasar ini, usaha makan ini memiliki target pembeli yang ingin dicapai. Sebisa mungkin, produk yang dikeluarkan nundi dapat dinikmati oleh berbagai kalangan masyarak. Adajan segmentasi target posar dinadai dari anak-anak hingga orang dewasa

• Target Pasar

Target pasar yang akan dibidik oleh usaha makanan ini utamanya adalah masyarakat di sekitar saba mi namanya berdiri, sekolahan hingga warung-warung kecil.

Positioning

Positioning dalam bisnis diperlukan agar peminat pasar tidak bosan dan tentunya disesuaikan dengan keinginan pasar. Inovasi yang akan dilakukan kedepan berupamenambahkan bahan baku baru untuk membedakan antara produk makanan ini dengan yanglainnya, Koderan ini akan ditambah lagi varias rasi topoinenva. Contohnya disini dengan menambah variasi isi keju, coklat kacang, green tea dan sejenisnya agar terlihat unik."Selain unik, variasi rasa tersebut akan membuat para konsumen mudah mengenali produk Ballicious ini.

D. Analisa SWOT

• Strength (Kekuatan)

Dengan menggunakan bahan yang mudah dicari dan menjadi salah satu makanan pengganti karbohidrat, ada keyakinan yang tinggi bahwa produk ini nantinya akan diterima oleh masyarakat. Kualitas produk yang dihasilkan juga tinggi dengan adanya kandungan nutrisi yang beragam di dalamnya.

Weakness (Kelemahan)

Kelemahan dari produk ini adalah tidak dapat bertahan lama karena tidak menggunakan bahan pengawet apapun. Produk ini hanya akan bertahan 1-2 kali setelah masa produksi massal dilakukan. Setelah melewati masa itu, produk akan terasa berbeda jika dikonsumsi. Disisi lain, bahan baku yang digunakan terkadang tidak stabil pada musim tertentu dan hal tersebut akan mempengaruhi produksi.

Konsep yang sederhana dan menggunakan bahan baku yang tidak terlalu banyak ini membuat produk ini rentan akan banyak tiruannya.

Opportunity (Peluang)

Berbicara soal peluang pemasaran produk, dapat dikatakan bahwa secara umum produk ini sudah beredar di pasaran. Namun yang beredar di pasaran merupakan yang biasa dan tidak memiliki ciri khasnya. Berbeda dengan Ballicious yang sudah dimodifikasi sedemikian rupa agar terlihat menarik dan berbeda dengan yang lainnya. Baru sedikit orang yang memanfaatkan bahan baku tradisional ini untuk diolah menjadi camilan yang sehat dengan harga terjangkau. Oleh karena itulah peluangnya dapat dikatakan besar di sektor makanan, mengingat sebagian orang Indonesia menyukai aneka camilan dengan beragam variasi.

Threat (Ancaman)

Ketika membuka usaha di bidang makanan, maka tidak menutup kemungkinan akan ada ancaman yang menanti. Begitu juga ancaman produk ini, beberapa diantaranya bisa saja muncul kompetitor baru yang bersaing secara tidak sehat. Ancaman dari segi bahan baku yang dapat naik drastis ketika bukan musim panen atau banyak petani yang mengalami gagal panen. Munculnya kompetitor baru yang menjual dengan harga yang lebih murah yang memiliki kualitas tidak jauh berbeda dengan produk ini.

E. Manajemen Produksi

1. Kegiatan Produksi

Kegiatan awal produksi adalah mulai mengembangkan ide untuk kedepannya serta terjun ke lapangan untuk mengetahui produk seperti apa yang diinginkan oleh konsumen.

● Mencari dan menentukan bahan baku sebagai penunjang bahan utama dengan cara melakukan survei langsung ke lapangan. Dalam hal ini, tentunya mencari bahan yang mudah ditemukan dengan harga yang bersaing.

Proses produksi dilakukan dengan menerapkan asas produksi yang higienis, berkualitas agar mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

● Melakukan pencatatan keuangan dengan baik, mulai dari pemasukan dana hingga pengeluaran dana secara rinci dalam setiap hari, bulan dan tahunnya.

2. Penggunaan Bahan Baku

Ubi Jalar = 15 kg x @2000 = Rp30.000,00

● Tepung Tapioka = 3,5 kg x @6000 = Rp21.000.00

Gula Merah = 1 kg x @15.000 = Rp15.000,00

Kacang = 1 kg x @20.000 = Rp20.000,00

Garam = 1 pcs x @ 1500 = Rp1.500,00

● Batang Coklat = 5 pcs x @15.000 = Rp75.000,00 .

● Ceres = 5 pcs x @5000 = Rp7.500,00

Total = Rp170.000,00

3. Daftar Peralatan Yang Dibutuhkan

Nampan 1 pcs

● Gelas ukur 1 pcs

● Baskom besar 1 pcs .

● Pisau 2 pcs

● Panci 2 pcs

. Wajan 1 pcs

4. Daftar Perlengkapan Lain

• Label = 5 lembar x @5000 = Rp25.000,00

• Sarung Tangan Plastik = 2 pcs x @2500 = Rp5000,00

• Cup Plastik = 5 pack x @7500 = Rp37.500,00

Total = Rp67.500,00

5. Biaya Operasional

• Transportasi = Rp50.000,00

• Gas = Rp20.000,00

Total = Rp70.000,00

Proses Pembuatan

• Siapkan alat dan bahan ysih, kemudian kukus hingga teksturnya lunak. • Pindahkan ubi ke wadah berukuran besar, tumbuk sampai benar-benar halus merata. •

Tambahkan bumbu seperti garam dan bahan lain seperti tepung tapioka. Campurkan hingga merata.

- Ambil adonan sekitar 1 sendok atau secukupnya, pipihkan adonan dan masukkan gula merah atau coklat atau isian lain sesuai selera. Bentuk menjadi bulat sempurna.
- Lakukan langkah sebelumnya sampai adonan habis.
- Siapkan wajan dan tuangkan minyak secukupnya, gunakan api sedang untuk menggorengnya. Angkat jika sudah berwarna kecoklatan atau kuning keemasan.
- Sajikan dengan berbagai macam topping.

F. Rencana Anggaran

Estimasi Pengeluaran

Modal awal yang harus dikeluarkan untuk sekali produksi sebesar Rp307.500,00.

Adapun perinciannya :

= bahan baku + perlengkapan lain + operasional

= Rp170.000,00 + Rp67.500,00 + Rp70.000,00

= Rp307.500,00

Dengan modal Rp307.500,00, ditargetkan dapat memproduksi mencapai 100 pcs atau lebih. Menetapkan Harga Jual

Harga Satuan Produksi

= total pengeluaran : hasil produksi

8

= Rp307.500,00 : 100

= Rp3075,00 / pcs

Harga Jual

= harga satuan + laba yang diinginkan

= Rp3075,00 + Rp1425,00

= Rp4.500,00

Dengan demikian, harga jual per satuannya adalah Rp4.500,00.

Estimasi Laba

Adapun perhitungan laba yang didapatkan dalam sekali produksi adalah sebagai berikut : $= (\text{hasil produksi} \times \text{harga jual}) - \text{modal awal}$

$$= (100 \times \text{Rp}4500,00) - \text{Rp}307.500,00$$

$$= \text{Rp}400.000,00 - \text{Rp}307.500,00$$

$$= \text{Rp}142.500,00$$

Jika dalam persentase, maka persentase laba yang didapatkan adalah : $= (\text{laba} : \text{modal}) \times 100\%$

$$= (\text{Rp}142.500,00 : \text{Rp}307.500) \times 100\%$$

$$= 46,34\%$$

G.Penutup

“Dari hasil pembahasan tersebut di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa usaha (Nama Produk) ini dari segi ide, target pasar, hingga rencana keuangan berupa modal dan lain-lain, memiliki prospek yang menjanjikan kedepannya. Tantangan terbesar dalam pemasaran dan promosi produk (Nama Produk) berupa cukup banyaknya pesaing dengan produk serupa. Maka dari itu, target pasar usaha ini harus tepat sasaran dan meyakinkan

produk (Nama Produk) berupa cukup banyaknya pesaing dengan produk serupa. Maka dari itu, target pasar usaha ini harus tepat sasaran dan meyakinkan