

Proposal Usaha Basreng Mantaps

BAB 1 : Pendahuluan

Latar Belakang

Pada zaman ini, masyarakat cenderung menginginkan sesuatu secara instan, tidak hanya untuk masalah gaya hidup, melainkan juga pada kebutuhan makanan, baik itu makanan berat maupun makanan ringan.

Masyarakat lebih memilih makanan yang simpel dan mudah disajikan. Dengan adanya fakta tersebut, kami mengamati bahwa basreng menjadi salah satu makanan ringan yang mudah dilihat dan disukai oleh masyarakat Indonesia dari berbagai kalangan usia.

Alasan kuat yang menjadikan basreng mudah diterima dan disukai adalah makanan ini simpel dalam penyajian, serta memiliki cita rasa yang pas dengan lidah masyarakat Indonesia, yakni memiliki cita rasa yang gurih bercampur bumbu pedas yang pas.

Oleh sebab itu, kami melihat hal tersebut sebagai potensi yang menjanjikan apabila dijadikan sebagai peluang usaha yang serius. Kami berusaha memanfaatkan potensi tersebut dengan mendirikan usaha Basreng Mantaps.

Konsep Usaha

Konsep usaha Basreng Mantaps adalah dengan menjual basreng berkualitas dengan berbagai macam varian bumbu spesial, disajikan dengan kemasan yang menarik dan dijamin kebersihannya.

Visi Misi

Berikut ini adalah visi dan misi yang ingin kami capai dalam menjalankan usaha Basreng Mantaps.

Visi

Ingin menjadikan usaha Basreng Mantaps terus tumbuh dan berkembang dengan pesat, menjadi cemilan yang khas, dan bisa diterima oleh semua kalangan.

Misi

- Ingin mengenalkan Basreng Mantaps kepada masyarakat luas.
- Mempertahankan cita rasa yang khas dari bakso goreng dengan pengembangan varian baru pada bumbu yang digunakan.
- Tetap berinovasi dan berkreasi sesuai dengan tuntutan konsumen.
- Menjadikan Basreng Mantaps sebagai cemilan yang paling disukai.
- Memberikan pelayanan kepada konsumen dengan sebaik mungkin, jujur, tanggung jawab, dan menjunjung tinggi sikap profesionalitas.

BAB 2 : Analisis SWOT

Strength (Kekuatan) :

Bahan yang digunakan berasal dari bahan yang alami, sehingga cukup aman untuk dikonsumsi. Memiliki cita rasa gurih yang banyak disukai oleh masyarakat Indonesia, memiliki resep spesial yang beda dari basreng lainnya.

Weakness (Kelemahan) :

Daya simpan produk tidak bisa bertahan lama, karena tidak menggunakan pengawet.

Opportunity (Peluang) :

Minat masyarakat terhadap cemilan yang satu ini masih cukup tinggi. Masyarakat Indonesia gemar mengonsumsi cemilan, sehingga hal tersebut menjadi peluang tersendiri untuk bisa dimanfaatkan.

Threat (Ancaman) :

Semakin hari persaingan antar pedagang basreng semakin ketat. Inovasi dan kreasi yang dikembangkan bisa dipelajari dan ditiru, sehingga hal tersebut bisa mengurangi keistimewaan produk yang sudah dibangun.

BAB 3 : Rencana Usaha

Nama Usaha yang Digunakan :

Kami menggunakan nama Basreng Mantaps. Nama tersebut dipilih karena sesuai dengan produk basreng yang kami jual, yang mana basreng yang kami jual memiliki rasa khas yang mantap.

Produk yang Dihasilkan :

Usaha yang kami jalani ini menghasilkan beberapa basreng dengan berbagai macam varian rasa seperti pedas, balado pedas manis, barbeque, sapi lada hitam, sambal hijau padang.

Harga yang Ditawarkan :

- Basreng pedas daun jeruk : Rp 12.000
- Basreng balado pedas manis : Rp 12.000
- Basreng barbeque : Rp 13.000
- Basreng sapi lada hitam : Rp 15.000
- Basreng sambal hijau padang : Rp 14.000

Target Market :

Untuk target market utama kami adalah pelajar hingga orang dewasa dengan rentang usia antara 16 tahun hingga 35 tahun.

Strategi Pemasaran :

Untuk promosinya akan kami lakukan dengan 2 metode, yakni secara offline dan online. Promosi offline dengan menyebarkan brosur di sekolah-sekolah dan tempat strategis lainnya.

Sedangkan untuk promosi online dilakukan dengan membuat konten-konten menarik di sosial media seperti Instagram, Facebook, dan Whatsapp.

Sistem Usaha :

Kami menjual Basreng Mantaps secara offline dengan menyediakan outlet. Selain itu, kami juga akan menjual secara online di Facebook, Instagram, dan Grabfood.

Sistem Pembagian Hasil :

Kami ingin mencari pemodal sekaligus rekan kerja untuk menjalankan bisnis ini secara bersama-sama. Untuk modalnya adalah dengan sistem patungan 50% - 50%. Estimasi modal keseluruhan yang dibutuhkan adalah Rp 30.000.000.

Untuk sistem pembagian hasilnya nanti adalah profit sharing. Jadi, hasil pembagiannya diperoleh berdasarkan laba bersih pada tiap bulannya dan akan dibagi menjadi 2.

BAB 4 : Analisa Keuangan

Modal yang Dibutuhkan :

Peralatan

Keterangan	Harga
Kompor Gas	Rp 600.000
Wajan	Rp 100.000
Serok	Rp 50.000
Spatula	Rp 60.000
Meja	Rp 400.000
Kursi	Rp 200.000
Tabung Gas	Rp 200.000
Peralatan Tambahan	Rp 1.500.000

Sewa Tempat

Keterangan	Harga
Biaya Sewa Tempat	Rp 7.000.000
Renovasi Tempat	Rp 3.000.000

Bahan yang Dibutuhkan

Keterangan	Harga
-------------------	--------------

Bakso Ikan	Rp 1.000.000
Bumbu All Varian	Rp 1.500.000
Penyedap Rasa	Rp 200.000
Gas	Rp 150.000
Tepung Terigu	Rp 800.000
Bahan Lainnya	Rp 1.500.000

Operasional Outlet

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 100.000
Peralatan kebersihan	Rp 40.000
Lain-lain	Rp 800.000

Promosi

Keterangan	Harga
Brosur	Rp 200.000
Banner	Rp 100.000

Harga Pokok Produksi (HPP)

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Basreng Pedas Daun Jeruk	Rp 6.000	Rp 12.000	Rp 6.000
Basreng Balado Pedas Manis	Rp 6.000	Rp 12.000	Rp 6.000
Basreng Barbeque	Rp 7.000	Rp 13.000	Rp 6.000
Basreng Sapi Lada Hitam	Rp 8.000	Rp 15.000	Rp 7.000
Bareng Sambal Hijau Padang	Rp 6.000	Rp 14.000	Rp 8.000

Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Basreng Pedas Daun Jeruk	30 Pcs	Rp 180.000

Basreng Balado Pedas Manis	25 Pcs	Rp 150.000
Basreng Barbeque	30 Pcs	Rp 180.000
Basreng Sapi Lada Hitam	20 Pcs	Rp 140.000
Bareng Sambal Hijau Padang	20 Pcs	Rp 160.000
Total	125 Pcs	Rp 810.000

Estimasi Balik Modal

Keterangan	Rincian Estimasi
Profit Kotor Bulanan	Rp 24.300.000
Biaya Operasional	Rp 10.000.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 14.300.000

BAB 5 : Penutup

Basreng menjadi salah satu cemilan yang cukup potensial untuk dikembangkan, cita rasanya yang gurih bercampur pedas banyak disukai oleh orang. Potensi usaha basreng juga didukung dengan kegemaran masyarakat Indonesia dalam mengonsumsi cemilan.

Meskipun potensi yang ada sudah diketahui, namun perencanaan usaha ini harus dilakukan dengan cukup matang. Berdasarkan analisis SWOT dapat diketahui mengenai kelebihan dan kekurangan dalam menjalankan usaha ini.

Untuk merealisasikan usaha ini dan mengembangkan menjadi usaha yang tumbuh dengan pesat, maka kami juga meminta kepada Bapak/Ibu/Saudara untuk berkenan mempertimbangkan tawaran kerja sama yang kami ajukan ini secara sungguh-sungguh.