**Proposal Usaha Keripik Bayam YamChips**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Seperti kita ketahui bayam adalah salah satu jenis sayuran yang banyak terdapat di Indonesia, mudah tumbuh, bahkan banyak ditemukan tumbuh secara liar. Hal ini tidak jarang membuat bayam tumbuh secara mubazir karena tidak dimanfaatkan dengan baik bahkan ditebang begitu saja.

Karena hal tersebut muncullah ide untuk mengolah  bayam menjadi cemilan keripik yang enak, banyak disukai, dan tentunya memiliki umur simpan yang lebih panjang dibanding jika diolah begitu saja sebagai sayuran biasa.

Meskipun produk keripik bayam sudah banyak diproduksi dan beredar di masyarakat, namun Keripik Bayam YamChips cukup percaya diri mampu bersaing dengan para kompetitor. YamChips hadir dengan inovasi keripik bayam aneka rasa yang dikemas secara modern dan telah melewati proses vakum untuk mengurangi kandungan minyak di dalamnya.

Dalam memasarkan produknya YamChips akan membuat outlet dengan ukuran yang tidak terlalu besar dengan lokasi dekat dengan workshop sehingga orang orang yang penasaran dengan prosesnya bisa langsung mengunjungi workshop dan outlet YamChips.

Selain itu pemasarannya juga dilakukan melalui pusat oleh oleh dan juga minimarket serta supermarket di seluruh Indonesia. Tidak hanya itu pemanfaatan marketplace juga akan dimaksimalkan mengingat prospeknya yang cukup menarik.

Dengan begitu diharapkan YamChips akan menjadi salah satu brand makanan ringan yang akan dikenal banyak orang. Strategi penjualan termasuk manajemen resiko juga akan dipersiapkan secara matang guna meminimalisir kendala kendala yang mungkin akan timbul seperti pengiriman yang berisiko rusak sampai tujuan sehingga packaging harus diperhatikan, dll.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha yang dipakai oleh YamChips adalah penjualan melalui outlet official dan pemasaran langsung ke pusat oleh oleh, minimarket, supermarket, dan juga marketplace.

**Visi Misi**

YamChips berupaya untuk membuat bayam menjadi salah satu bahan makanan / sayuran yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Selain itu kehadiran keripik bayam aneka rasa di tengah tengah masyarakat diharapkan bisa memberikan warna baru untuk cemilan jenis keripik yang banyak disukai.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Yang membedakan keripik bayam YamChips dengan keripik bayam yang banyak beredar di pasaran adalah tersedianya pilihan aneka varian rasa yang lebih banyak, serta telah melewati proses vakum yang dijamin membuat keripik bayam YamChips lebih garing dan nikmat.

**Weakness**

Keripik bayam sering dianggap sebagai salah satu makanan yang kurang sehat karena kandungan lemak trans nya yang cukup tinggi.

**Opportunity**

Keripik adalah salah satu jenis camilan yang banyak disukai. Adapun inovasi keripik bayam dengan aneka varian rasa tentunya akan memberikan sebuah sajian keripik yang beda dari biasanya dan mampu membuat masyarakat penasaran untuk mencobanya.

**Threat**

Pengemasan keripik bayam yang kurang tepat saat shipping keluar kota berisiko menimbulkan kerusakan / membuat keripik bayam hancur saat tiba di tujuan. Sehingga YamChips harus berusaha untuk menemukan cara pengemasan shipping yang paling aman.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :** Keripik Bayam “YamChips”

**Produk yang Dihasilkan :** Keripik Bayam dengan aneka varian rasa favorit yang nikmat

**Harga :**

* Keripik Bayam Original : Rp 10.000
* Keripik Bayam Pedas : Rp 12.000
* Keripik Bayam Super Pedas : Rp 12.000
* Keripik Bayam Pedas Manis : Rp 12.000
* Keripik Bayam Keju : Rp 12.000
* Keripik Bayam Barbeque : Rp 12.000
* Keripik Bayam Balado : Rp 12.000

**Target Market :**

Target market YamChips adalah semua kalangan masyarakat mengingat harganya yang cukup terjangkau. Terutama bagi mereka yang suka membeli cemilan di minimarket, supermarket, dan bahkan marketplace.

**Strategi Pemasaran :**

Fokus utama promosi dilakukan melalui social media dengan memanfaatkan TikTok, Instagram, dan Facebook. Selain itu YamChips juga akan menggunakan jasa salah satu influencer yang memiliki concern utama di bidang kuliner. Pemberian voucher dan diskon juga akan dilakukan untuk pembelian melalui marketplace untuk menarik lebih banyak konsumen.

**Sistem Usaha :**

Sistem usaha yang digunakan oleh YamChips adalah penjualan langsung melalui outlet resmi dan juga distribusi ke beberapa toko oleh oleh, minimarket dan supermarket seluruh Indonesia. Selain itu YamChips juga melayani pembelian melalui online via marketplace.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Keripik Bayam YamChips menjual 25 % saham YamChips seharga Rp 5.000.000. Dan untuk sistem bagi hasil akan diberikan senilai persentase saham kepemilikan dikali dengan jumlah keseluruhan laba bersih setiap bulannya.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

Peralatan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Kompor | Rp 1.000.000 |
| Mesin Peniris minyak | Rp 850.000 |
| Sealer | Rp 250.000 |
| Alat masak lengkap | Rp Rp 1.000.000 |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa Tempat untuk Outlet + Workshop / tahun | Rp 25.000.000 |
| Renovasi | Rp 10.000.000 |

Karyawan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah** | **Gaji** |
| Karyawan Produksi | 2 Orang | Rp 4.000.000 |
| Karyawan Outlet | 2 Orang | Rp 5.000.000 |
| Karyawan Logistik | 2 Orang | Rp 4.500.000 |
| **Total** | **6 Orang** | **Rp 13.500.000** |

Bahan Baku

Adapun informasi bahan baku berikut ini adalah bahan baku yang digunakan untuk produksi keripik bayam per harinya dengan estimasi menghasilkan 100 bungkus, antara lain:

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Sayur Bayam | Rp 150.000 |
| Tepung | Rp 200.000 |
| Bumbu | Rp 100.000 |
| Minyak Goreng | Rp 200.000 |

Operasional

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Gas LPG | Rp 60.000 |
| Packaging | Rp 50.000 |
| Bensin | Rp 250.000 |
| **Total biaya operasional / bulan** | **Rp 360.000** |

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Social Media Branding | Rp 350.000 |
| Influencer | Rp 500.000 |
| **Total Biaya Promosi** | Rp 850.000 |

**Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Produk | HPP | Harga Jual | Keuntungan |
| Keripik Bayam Original | Rp 5.500 | Rp 10.000 | Rp 4.500 |
| Keripik Bayam Pedas | Rp 6.500 | Rp 12.000 | Rp 5.500 |
| Keripik Bayam Super Pedas | Rp 6.500 | Rp 12.000 | Rp 5.500 |
| Keripik Bayam Keju | Rp 6.500 | Rp 12.000 | Rp 5.500 |
| Keripik Bayam Barbeque | Rp 6.500 | Rp 12.000 | Rp 5.500 |
| Keripik Bayam Balado | Rp 6.500 | Rp 12.000 | Rp 5.500 |

**Perkiraan Keuntungan**

Target penjualan YamChips adalah 150 bungkus keripik bayam 500 gram per hari.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan** | **Keuntungan / hari** |
| Keripik Bayam Original | 25 pcs | Rp 112.500 |
| Keripik Bayam Pedas | 20 pcs | Rp 110.000 |
| Keripik Bayam Super Pedas | 20 pcs | Rp 110.000 |
| Keripik Bayam Keju | 25 pcs | Rp 137.500 |
| Keripik Bayam Barbeque | 20 pcs | Rp 110.000 |
| Keripik Bayam Balado | 20 pcs | Rp 110.000 |

Total Keuntungan Kotor per hari adalah Rp 690.000

Tota Keuntungan Kotor Per bulan adalah Rp 690.000 x 30 = Rp 20.700.000

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Keuntungan Kotor Per Bulan | Rp 20.700.000 |
| Biaya Operasional, dll | Rp 13.860.000 |
| **Profit Bulanan** | **Rp 6.840.000** |

**Estimasi balik modal adalah sekitar 5 bulan.**

**BAB 5 : Penutup**

Bisnis keripik bayam YamChips yang menghadirkan aneka varian keripik bayam lebih banyak dari biasanya diharapkan mampu menarik minat konsumen terlebih dengan harganya yang terjangkau dan rasanya yang nikmat.

Apalagi keripik bayam YamChips akan dipasarkan secara global sehingga diharapkan akan semakin banyak yang mengenal produk YamChips dan menjadikannya sebagai salah satu cemilan favorit.

Selain itu keripik bayam YamChips juga sudah mengantongi izin BPOM sehingga msyarakat akan lebih percaya karena sudah dipastikan aman dan berkualitas.

Dengan begitu diharapkan anda akan mempercayakan dana anda untuk dinvestasikan pada YamChips agar dikelola untuk semakin membesarkan nama YamChips dan menghasilkan profit yang berlipat ganda.