

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 risiko 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 masyarakat akan lebih percaya karena sudah dipastikan aman dan berkualitas.

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