**Proposal Usaha “Aneka Rasa” Snack**

**BAB 1: Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Bisnis makanan ringan merupakan salah satu jenis bisnis yang tidak pernah ada habisnya. Sebaliknya bisnis ini setiap hari terus mengalami perkembangan yang ditandai dengan munculnya beragam produk baru yang memanjakan lidah setiap orang.

Banyaknya minat konsumen terhadap makanan ringan inilah yang mendasari terciptanya Aneka Snack sebagai produsen makanan ringan terlengkap dan bercita rasa nikmat dengan harga yang sangat terjangkau di pasaran.

Aneka Snack memproduksi berbagai makanan ringan dengan menggunakan teknologi modern sehingga higienitas produk selalu terjaga. Kami juga telah mengantongi ijin edar dari BPOM sebagai bukti bahwa seluruh produk kami aman untuk dikonsumsi seluruh masyarakat.

Selain itu Aneka Snack juga melayani pengiriman ke seluruh daerah di Indonesia melalui proses distribusi langsung agar semua masyarakat dapat menikmati produk-produk Aneka Snack setiap hari.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha dari Aneka Snack adalah produsen makanan ringan yang memiliki pabrik produksi dengan teknologi modern sehingga dapat menghasilkan produk berkualitas dengan waktu produksi yang relatif lebih singkat.

**Visi Misi**

**Visi :** Menjadi produsen makanan ringan terbaik di Indonesia melalui proses distribusi yang menyeluruh dan harga paling terjangkau agar semua konsumen dari berbagai kalangan bisa menikmati Aneka Snack setiap hari.

**Misi :**

* Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dengan selalu bersikap sopan dan santun.
* Senantiasa menjaga kualitas produk dengan melakukan quality control agar produk sampai ke tangan konsumen dalam keadaan terbaik.
* Selalu memenuhi kebutuhan konsumen dengan memastikan stok produk selalu aman dan proses distribusi produk yang cepat.
* Memberikan suasana yang aman dan nyaman bagi karyawan agar bisa memproduksi makanan ringan dengan maksimal.
* Memberikan harga jual yang terjangkau kepada konsumen agar bisa dinikmati oleh seluruh kalangan.

**BAB 2: Analisa SWOT**

**Strength:**

Brand Aneka Snack sudah dikenal oleh masyarakat luas sehingga kami tidak perlu melakukan branding untuk memasarkan produk. Selain itu harga jual yang kami tetapkan sangat terjangkau sehingga dapat dikonsumsi oleh seluruh masyarakat dari berbagai golongan sosial.

**Weakness:**

Inovasi produk yang tergolong rendah dalam beberapa tahun terakhir akibat banyaknya produk yang sudah dijual dipasaran. Selain itu harga bahan baku yang naik membuat produksi makanan ringan dari Aneka Snack dibatasi.

**Opportunity:**

Bahan baku produksi makanan ringan sangat mudah ditemukan di Indonesia. Selain itu permintaan makanan ringan selalu meningkat setiap tahunnya sehingga Aneka Snack berpeluang untuk bisa berkembang menjadi usaha yang lebih besar.

**Threat:**

Adanya banyak kompetitor yang memproduksi makanan ringan serupa dengan isian yang lebih banyak dan menjualnya dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan Aneka Snack adalah ancaman terbesar kami.

**BAB 3: Rencana Usaha**

**Nama usaha:**

Nama usaha merupakan salah satu hal yang krusial dalam menjalani sebuah usaha. Maka dari itu kami menyarankan nama "Aneka Snack" sebagai merek dagang kami.

Aneka Snack kami pilih karena menggambarkan bisnis kami, yaitu sebagai produsen penyedia makanan ringan dengan variasi terbanyak dan terlengkap yang bisa didistribusikan ke seluruh daerah di Indonesia.

**Produk yang dihasilkan:**

Sejak berdiri pada 2016 silam, kami telah memproduksi berbagai makanan ringan mulai dari keripik kentang, wafer, wafer roll, dan anea keripik lainnya.

**Rincian harga:**

Berikut ini rincian harga dari makanan ringan yang diproduksi oleh Aneka Snack:

1 . De Peanuts : Rp. 12.000

2. Potato Chips : Rp. 10.000

3. Say Cheese : Rp. 10.000

4. Choco Larva : Rp. 5.000

5. Norita Noro Original : Rp. 15.000

6. Norita Noro Seaweed : Rp. 15.000

7.  Matcha Cracker : Rp. 8.000

8. Choco Cracker : Rp. 8.000

9. Cracker Floos : Rp. 8.000

10. Doremi Stick Strawberry : Rp. 10.000

**Target market:**

Target market dari bisnis makanan ringan Aneka Snack adalah seluruh masyarakat Indonesia mulai dari rentan usia 5-45 tahun tanpa minimal penghasilan tertentu.

Hal ini sebanding dengan harga yang kami tetapkan dan kualitas produk makanan ringan terbaik karena diproduksi menggunakan teknologi modern. Selain itu proses distribusi dari produk yang menyeluruh memudahkan masyarakat untuk menikmati Aneka Snack setiap hari.

**Strategi pemasaran:**

Strategi pemasaran yang kami tetapkan pada bisnis Aneka Snack pada dasarnya terdiri dari dua pokok yaitu pemasaran offline dan pemasaran online. Dalam pemasaran offline kami menawarkan produk aneka snack secara langsung ke toko-toko dengan menjadi supplier tetap.

Kami juga memasarkan produk dengan memasang iklan di radio pada beberapa kesempatan. Selain itu pemasaran offline juga kami lakukan dengan cara ikut serta menjadi sponsor beberapa acara besar daerah.

Sedangkan dalam pemasaran online kami membuat akun di media sosial untuk mengunggah konten-konten produk Aneka Snack. Kami juga memanfaatkan peran Google Ads dan Instagram Ads untuk memperluas jangkauan pemasaran dari produk kami.

**Sistem usaha:**

Sistem usaha dari Aneka Snack adalah penjualan secara langsung melalui proses kerjasama dengan beberapa pihak terkait untuk mendistribusikan produk. Melalui sistem ini kami berharap agar produk Aneka Snack bisa sampai ke tangan konsumen dalam keadaan baik.

**Sistem pembagian hasil:**

Dalam beberapa tahun terakhir Aneka Snack terus mengalami kenaikan permintaan. Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan pasar yang meningkat, kami sedang melakukan pelebaran pabrik dan menambah alat baru agar Aneka Snack bisa memproduksi lebih banyak makanan ringan.

Untuk itu bagi anda yang tertarik dengan bisnis ini, anda bisa berinvestasi selama kurun waktu 2 tahun sebesar 30% atau setara dengan Rp. 100.000.000. Melalui kerjasama ini anda bisa mendapatkan keuntungan berdasarkan laba bersih yang diperoleh setiap bulannya.

**BAB 4: Analisa Keuangan**

**1 . Modal**

**Kebutuhan Perlengkapan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Mesin Pengaduk | Rp. 3.500.000 |
| Mesin Penggorengan | Rp. 8.000.000 |
| Timbangan Digital | Rp. 5.000.000 |
| Mesin Cetak Makanan | Rp. 6.500.000 |
| Mesin Pengemasan | Rp. 5.000.000 |
| Termometer | Rp. 800.000 |
| Troli | Rp. 2.500.000 |
| Kardus Kemasan | Rp. 3.000.000 |
| Plastik Kemasan | Rp. 2.500.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biaya Sewa Tahunan | Rp. 25.000.000 |
| Biaya Renovasi Tempat | Rp. 75.000.000 |

**Gaji Karyawan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| 2 Staf Quality Control | Rp. 10.000.000 |
| 15 Staf Produksi | Rp. 45.000.000 |
| 6 Staf Distribusi dan Pengiriman | Rp. 24.000.000 |
| 6 Staf Packing | Rp. 21.000.000 |

**Biaya Operasional**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Belanja Bahan Baku Bulanan | Rp. 50.000.000 |
| Listrik | Rp. 2.500.000 |
| Air | Rp. 2.500.000 |
| Internet | Rp. 800.000 |

**Biaya Promosi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Radio | Rp. 1.000.000 |
| Sponsor Acara | Rp. 1.000.000 |
| Google Ads | Rp. 600.000 |
| Instagram Ads | Rp. 600.000 |

**2. Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keutungan** |
| De Peanuts | Rp. 7.000 | Rp. 12.000 | Rp. 5.000 |
| Potato Chips | Rp. 7.000 | Rp. 12.000 | Rp. 5.000 |
| Say Cheese | Rp. 5.000 | Rp. 10.000 | Rp. 5.000 |
| Choco Larva | Rp. 2.000 | Rp. 5.000 | Rp. 3.000 |
| Norita Noro Original | Rp. 7.000 | Rp. 15.000 | Rp. 8.000 |
| Norita Noro Seaweed | Rp. 7.000 | Rp. 15.000 | Rp. 8.000 |
| Matcha Crackers | Rp. 4.000 | Rp. 8.000 | Rp. 4.000 |
| Choco Crakers | Rp. 4.000 | Rp. 8.000 | Rp. 4.000 |
| Craker Floos | Rp. 4.000 | Rp. 8.000 | Rp. 4.000 |
| Doremi Stick Strawberry | Rp. 5.000 | Rp. 10.000 | Rp. 5.000 |

**3. Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Produk | Target Penjualan Perhari | Keuntungan Kotor Per Hari |
| De Peanuts | 300 pcs | Rp. 1.500.000 |
| Potato Chips | 300 pcs | Rp. 1.500.000 |
| Say Cheese | 300 pcs | Rp. 1.500.000 |
| Choco Larva | 300 pcs | Rp. 900.000 |
| Norita Noro Original | 300 pcs | Rp. 2.400.000 |
| Norita Noro Seaweed | 300 pcs | Rp. 2.400.000 |
| Matcha Crackers | 300 pcs | Rp. 1.200.000 |
| Choco Crakers | 300 pcs | Rp. 1.200.000 |
| Craker Floos | 300 pcs | Rp. 1.200.000 |
| Doremi Stick Strawberry | 300 pcs | Rp. 1.500.000 |
| **Total** | **3000 pcs** | **Rp. 15.300.000** |

**4. Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Total** |
| Keuntungan Kotor Bulanan | Rp. 336.600.000 |
| Biaya Operasional Bulanan | Rp. 159.000.000 |
| Keuntungan Bersih Bulanan | Rp. 177.600.000 |

**BAB 5: Penutup**

Aneka Snack merupakan salah satu bisnis makanan ringan yang sangat menjanjikan di masa depan. Melalui proses inovasi yang dilakukan berdasarkan permintaan pasar, Aneka Snack kini telah didistribusikan ke berbagai daerah di Indonesia dan menjadi salah satu makanan ringan favorit masyarakat.

Melalui proposal ini kami berharap agar kerjasama ini bisa berlangsung dalam kurun waktu yang lama dengan sistem untung sama untung dari kedua belah pihak.