

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 aneka 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	Keuntungan
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.