**Proposal Usaha Pisang Nugget Nyam-Nyam**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Belakangan ini bisnis kuliner menjadi sektor bisnis yang cukup menjanjikan di Indonesia. Banyaknya varian makanan yang menarik juga didukung oleh potensi pasar yang begitu besar.

Salah satu bisnis makanan yang banyak diminati dan memiliki peluang yang potensial adalah bisnis pisang nugget. Pisang nugget yang memiliki bentuk unik dengan perpaduan rasa gurih dan manis menjadi salah satu kuliner andalan masyarakat Indonesia.

Pisang nugget ini tergolong makanan yang mudah diproduksi, sehingga kami berpikir untuk mengembangkan usaha ini secara serius dengan membuat usaha “Pisang Nugget Nyam-Nyam. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal.

**Konsep Usaha**

Menjual pisang nugget kekinian dengan bahan baku utama pisang yang berkualitas. Selain itu juga menambahkan berbagai macam varian rasa yang membuat Pisang Nugget Nyam-Nyam semakin spesial.

**Visi Misi**

Berikut merupakan visi misi yang kami buat sebagai dasar untuk menjalankan bisnis ini dan juga target utama yang harus dicapai dalam bisnis ini.

**Visi :**

Menjadikan “Pisang Nugget Nyam-Nyam” sebagai salah satu camilan yang favorit dan disukai oleh banyak orang. Menghadirkan pisang nugget kekinian dengan berbagai macam varian rasa yang unik dan menarik.

**Misi :**

* Menjadikan usaha Pisang Nugget Nyam-Nyam terus tumbuh dan berkembang.
* Membuka cabang Pisang Nugget Nyam-Nyam di berbagai tempat.
* Selalu ramah dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, karena kepuasan pelanggan sudah menjadi tanggung jawab kami.
* Tidak mudah merasa puas, terus berbenah, berkreasi, dan berinovasi demi tercapainya semua tujuan dalam usaha ini.

**BAB 2 : Analisis SWOT**

**Strength (Kekuatan) :**

Bahan baku utama mudah diperoleh, harga bahan baku yang cukup terjangkau, kami memiliki keahlian dalam membuat pisang nugget dengan rasa yang spesial, sehingga besar kemungkinan produk Pisang Nugget Nyam-Nyam mudah diterima oleh konsumen.

**Weakness (Kelemahan) :**

Bahan mudah busuk, sehingga perhitungan harus benar dan sesuai, modal terbatas yang membuat pengembangan usaha menjadi kurang leluasa.

**Opportunity (Peluang) :**

Masyarakat Indonesia gemar mengonsumsi camilan terutama yang pembuatannya digoreng, sehingga peluang untuk memasarkan pisang nugget masih terbuka lebar. Peminat pisang nugget juga cukup tinggi, hal tersebut menjadikan keuntungan tersendiri.

**Threat (Ancaman) :**

Mulai banyak kompetitor yang menjual produk serupa. Varian yang kami buat bisa dengan mudah ditiru oleh kompetitor. Terkadang harga bahan pokok sering berubah-ubah, sehingga penetapan laba bersihnya menjadi sedikit susah.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha yang Digunakan :**

Usaha ini kami beri nama “Pisang Nugget Nyam-Nyam”. Nama tersebut kami pilih karena sesuai dengan cita rasa yang dihasilkan oleh pisang nugget, yakni manis bercampur gurih yang bisa membuat ketagihan.

**Produk yang Dihasilkan :**

Usaha ini menghasilkan produk pisang nugget dengan berbagai macam varian, seperti pisang nugget coklat, kacang, stroberi, keju, dan matcha. Masing-masing varian tersebut memiliki cita rasa yang khas dan spesial.

**Harga yang Ditawarkan :**

* Pisang nugget coklat : Rp 10.000 / box
* Pisang nugget kacang : Rp 12.000 / box
* Pisang nugget stroberi : Rp 11.000 / box
* Pisang nugget keju : Rp 13.000 / box
* Pisang nugget matcha : Rp 14.000 / box

**Target Market :**

Target market kami adalah para pelajar, mahasiswa, dan orang dewasa yang berusia sekitar 17 sampai dengan 35 tahun.

**Strategi Pemasaran :**

Untuk promosinya kami lakukan dengan menyebarkan brosur ke sekolah, kampus, dan perkantoran. Selain itu kami juga mempromosikan melalui sosial media, khususnya Facebook dengan bergabung di grup kuliner, marketplace, dan lainnya.

Instagram dengan membuat akun bisnis dan membuat postingan menarik serta kata-kata promosi yang bisa memikat hati konsumen. Melalui Whatsapp untuk menyasar konsumen yang lebih spesifik.

**Sistem Usaha :**

Usaha ini kami jalankan dengan menyewa tempat yang kami jadikan sebagai outlet. Lokasi yang kami pilih tentu berada di pusat kota dan pusat keramaian. Selain itu untuk memperluas pemasaran,  kami juga memasarkan melalui Grabfood dan Gofood.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Usaha ini sebenarnya bisa dimulai dengan modal yang tidak terlalu besar. Untuk mewujudkan kelancaran dalam usaha ini, kami ingin menawarkan kerja sama kepada Anda yang tertarik bisnis kuliner, khususnya pisang nugget.

Modal yang nantinya disetorkan adalah 50% - 50%, estimasi kebutuhan modal secara keseluruhan adalah Rp 20.000.000. Pembagiannya akan dibagi menjadi 2, berdasarkan laba bersih yang diperoleh setiap bulan.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal yang Dibutuhkan :**

**Peralatan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Pisau | Rp 50.000 |
| Piring | Rp 150.000 |
| Kompor Gas | Rp 500.000 |
| Booth Container | Rp 4.000.000 |
| Peralatan Penunjang | Rp 500.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biaya Sewa Tempat | Rp 5.000.000 |
| Renovasi Tempat | Rp 2.000.000 |

**Bahan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Pisang | Rp 1.000.000 |
| Minyak Goreng | Rp 1.000.000 |
| Meses | Rp 300.000 |
| Susu | Rp 200.000 |
| Cokelat | Rp 300.000 |
| Telur Ayam | Rp 200.000 |
| Tepung | Rp 600.000 |
| Bahan Penunjang Lainnya | Rp 900.000 |

**Operasional Outlet**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp 100.000 |
| Peralatan kebersihan | Rp 50.000 |
| Air | Rp 50.000 |
| Lain-lain | Rp 700.000 |

**Promosi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Banner | Rp 100.000 |
| Brosur | Rp 300.000 |

**Harga Pokok Produksi (HPP)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Pisang Nugget Coklat | Rp 6.000 | Rp 10.000 | Rp 4.000 |
| Pisang Nugget Kacang | Rp 6.000 | Rp 12.000 | Rp 6.000 |
| Pisang Nugget Stroberi | Rp 6.000 | Rp 11.000 | Rp 5.000 |
| Pisang Nugget Keju | Rp 7.000 | Rp 13.000 | Rp 6.000 |
| Pisang Nugget Matcha | Rp 6.000 | Rp 14.000 | Rp 8.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan Per Hari** | **Profit Kotor Per Hari** |
| Pisang Nugget Coklat | 50 Box | Rp 200.000 |
| Pisang Nugget Kacang | 30 Box | Rp 180.000 |
| Pisang Nugget Stroberi | 30 Box | Rp 150.000 |
| Pisang Nugget Keju | 35 Box | Rp 210.000 |
| Pisang Nugget Matcha | 35 Box | Rp 280.000 |
| **Total** | 180 Box | Rp 1.020.000 |

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Rincian Estimasi** |
| Profit Kotor Bulanan | Rp 30.600.000 |
| Biaya Operasional | Rp 10.000.000 |
| Profit Bersih Bulanan | Rp 20.600.000 |

**BAB 5 : Penutup**

Menurut pengamatan kami, usaha ini bisa berkembang dengan pesat, mengingat potensinya yang masih begitu besar. Syarat untuk menjadikan usaha ini berhasil adalah dengan menerapkan strategi pemasaran yang sesuai.

Berdasarkan gambaran usaha yang sudah kami sampaikan pada proposal ini, kami juga berharap kepada Anda untuk menerima tawaran kerja sama yang kami ajukan untuk bersama-sama membangun dan membesarkan usaha ini.