

Proposal Usaha Puding “Pudingdong”

BAB 1 : Pendahuluan

Latar Belakang

Snack sehat kini bukan sesuatu hal yang aneh lagi untuk masyarakat. Karena bagaimanapun juga, masyarakat Indonesia kini mulai lebih aware dengan kesehatan dan menjaga pola hidup sehat termasuk makanan dan snack.

Karena hal tersebut Pudingdong hadir dengan menu pudingnya yang kaya akan serat sehingga baik untuk pencernaan. Tidak hanya itu, Pudingdong hadir dengan berbagai varian rasa yang banyak disukai oleh masyarakat seperti cokelat, rasa buah, dan varian rasa lainnya.

Pudingdong sendiri akan menjual puding pudingnya dengan keadaan dingin di beberapa stand yang terletak di beberapa kawasan ramai ibu kota seperti mall, wilayah perkantoran, area dekat kampus, dll.

Selain itu market plan dan management resiko pun telah dibuat guna mencegah hal hal di luar rencana atau mempunyai alternatif rencana yang dapat meminimalisir kerugian yang bisa diderita oleh Pudingdong.

Konsep Usaha

Adapun untuk konsep usaha yang di jalankan oleh Pudingdong adalah menjual puding aneka rasa dengan stand yang berada di beberapa lokasi ramai seperti mall, kampus, wilayah perkantoran, dll.

Visi Misi

Menghadirkan jajanan sehat high level dengan harga terjangkau yang dapat dinikmati oleh semua masyarakat.

BAB 2 : Analisa SWOT

Strength

Memiliki banyak pilihan varian rasa yang disukai seperti cokelat dari bahan bubuk kakao asli dan juga buah buahan segar. Selain itu harga yang ditawarkan pun cukup terjangkau sehingga bisa dinikmati oleh semua kalangan.

Weakness

Produk puding merupakan produk yang mudah basi / rusak. Meskipun disimpan di dalam lemari pendingin sekalipun tetap saja tidak dapat bertahan lama dengan rasa yang sama.

Opportunity

Meskipun kompetitor untuk usaha sejenis sudah cukup banyak, namun Pudingdong yakin jika pilihan varian rasa yang dimiliki dengan bahan bahan berkualitas dan harga terjangkau akan mampu menarik banyak konsumen potensial.

Threat

Karena sifat puding yang mudah rusak, resiko terbuang saat tidak laku pun bisa terjadi. Sehingga Pudingdong selalu berusaha menyediakan stock sesuai dengan kondisi market, tentunya hal ini bisa diketahui dengan cara melakukan evaluasi dan observasi terhadap kondisi pasar.

BAB 3 : Rencana Usaha

Nama Usaha : Pudingdong

Produk yang Dihasilkan : Puding coklat dan puding buah

Harga : Rp 7.000 - Rp 8.000

Target Market :

Para penggemar puding dengan aneka rasa buah dan coklat yang berada di kawasan ramai seperti kampus, perkantoran, dan juga mall. Selain itu semua kalangan masyarakat juga bisa mencobanya mengingat harganya yang masih cukup terjangkau.

Strategi Pemasaran :

Adapun untuk strategi pemasaran, promosi Pudingdong akan dilakukan dengan cara memberikan tester pada pengunjung mall, orang-orang di area sekitar kampus, dan juga orang-orang di area perkantoran. Tidak hanya itu, Pudingdong juga bekerja sama dengan beberapa aplikasi ojek online yang melayani pemesanan dan pengiriman makanan secara online.

Sistem Usaha :

Membuka beberapa stand di kawasan ramai yang banyak lalu lalang orang seperti mall, kampus, dll. Tidak hanya itu, Pudingdong juga melayani pemesanan dan pengiriman secara online melalui aplikasi.

Sistem Pembagian Hasil :

Pudingdong menjual sahamnya sebanyak 30 % seharga Rp 15.000.000 dengan sistem pembagian hasil yang disesuaikan dengan persentase kepemilikan saham dikali dengan profit yang diperoleh dalam sebulan.

BAB 4 : Analisa Keuangan

Berikut ini adalah analisa keuangan dari :Pudingdong di setiap stand nya, antara lain :

Modal

Peralatan

Keterangan	Harga
Kompas	Rp 750.000
Tabung Gas	Rp 513.000
Panci	Rp 500.000
Perlengkapan lainnya	Rp 500.000

Sewa Tempat

Keterangan	Biaya
Sewa Stand per Bulan	Rp 1.500.000

Karyawan

Karyawan	Gaji / bulan
1 orang	Rp 2.500.000

Bahan Baku

Bahan baku berikut adalah bahan baku yang dibutuhkan setiap bulan

Bahan	Harga
Bubun Puding	Rp 300.000
Pewarna Makanan	Rp 75.000
Buah Leci	Rp 300.000
Buah Mangga	Rp 200.000
Buah Strawberry	Rp 350.000
Buah Melon	Rp 300.000
Bubuk Kakao	Rp 500.000
Gula Pasir	Rp 500.000
Cup Puding	Rp 300.000
Fla Puding	Rp 600.000
Total	Rp 3.425.000

Operasional

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 150.000
Air	Rp 100.000
Gas LPG	Rp 60.000

Lain lain	Rp 100.000
Total	Rp 410.000

Promosi

Keterangan	Biaya
Social Media Management	Rp 500.000
Diskon dan voucher promo aplikasi	Rp 500.000
Total	Rp 1.000.000

Harga Pokok Produksi

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Puding Choco Lava	Rp 5.000	Rp 8.000	Rp 3.000
Puding Strawberry	Rp 4.000	Rp 7.000	Rp 3.000
Puding Leci	Rp 4.000	Rp 7.000	Rp 3.000
Puding Mangga	Rp 4.000	Rp 7.000	Rp 3.000
Puding Melon	Rp 4.000	Rp 7.000	Rp 3.000

Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan / hari	Keuntungan Kotor / hari
Puding Choco Lava	50	Rp 150.000
Puding Strawberry	30	Rp 90.000
Puding Leci	30	Rp 90.000
Puding Mangga	35	Rp 105.000
Puding Melon	20	Rp 60.000
Total	165 Cup	Rp 495.000

Keuntungan kotor per hari Pudingdong adalah Rp 495.000

Keuntungan kotor Pudingdong per bulan adalah Rp 495.000 x 30 = Rp 14.850.000

Estimasi Balik Modal

Keterangan	Nominal
Keuntungan Kotor per Bulan	Rp 14.850.000
Operasional + Bahan + Gaji Karyawan + Sewa Tempat	Rp 7.835.000
Total Profit per Bulan	Rp 7.015.000

Estimasi balik modal adalah 1 bulan

BAB 5 : Penutup

Puding adalah salah satu makanan dessert yang banyak disukai dan juga cukup sehat karena mengandung banyak serat di dalamnya. Terlebih puding dari Pudingdong terbuat dari bahan bahan berkualitas dan menggunakan pemanis gula asli dan campuran manis dari buah segar langsung sehingga lebih sehat.

Di tengah ketatnya persaingan bisnis puding sekarang ini, Pudingdong cukup yakin dapat memenuhi selera masyarakat baik dari segi rasa, kualitas, dan juga harga. Sehingga kami cukup yakin dan percaya jika Pudingdong akan memiliki tempatnya sendiri di hati masyarakat.

Dan dengan segala prospek yang telah kami jelaskan kami harap anda tertarik dan bersedia untuk berinvestasi pada Pudingdong dan ikut mengembangkan bisnis Pudingdong menjadi lebih besar lagi dan memperbanyak keuntungan yang diperoleh.