

# Proposal Usaha Tahu Crispy Maknyus

## BAB 1 : Pendahuluan

### Latar Belakang

Berbisnis camilan, terutama yang disajikan dengan cara digoreng seperti tahu crispy akan mudah diterima oleh masyarakat Indonesia. Hal tersebut juga didasarkan atas kegemaran dari sebagian besar masyarakat Indonesia terhadap gorengan.

Selain itu, tahu crispy sendiri menjadi salah satu produk inovasi kekinian yang saat ini masih disukai oleh sebagian besar masyarakat Indonesia, sehingga hal tersebut tentunya bisa dimanfaatkan sebagai peluang usaha yang cukup potensial.

Tahu juga menjadi salah satu makanan yang bisa dibilang sebagai “*comfort food*” untuk hampir semua kalangan. Bisnis tahu crispy juga bisa dibilang cukup mudah karena bahan bakunya yang mudah ditemui dan harganya yang relatif terjangkau.

Tahu crispy tidak hanya dijadikan sebagai cemilan, tetapi juga sebagai lauk pelengkap, sehingga pasarnya masih cukup luas. Menariknya lagi, tahu crispy akan mengembang ketika digoreng, hal tersebut yang menjadi salah satu daya tarik bagi konsumen.

### Konsep Usaha

Konsep usaha Tahu Crispy Maknyus ini akan sedikit berbeda dengan tahu crispy kebanyakan, porsi yang ditawarkan akan lebih besar, menggunakan minyak yang sehat, dan ditambahkan dengan resep spesial yang membuat rasanya semakin tak tertandingi.

### Visi Misi

Adapun visi misi yang kami buat untuk menjalankan usaha Tahu Crispy Maknyus agar menjadi salah satu usaha kuliner yang diperhitungkan adalah sebagai berikut.

### Visi

Menjual cemilan kekinian, yakni Tahu Crispy Maknyus yang memiliki rasa gurih pas, dan kriuknya yang bikin ketagihan. Selain itu, juga menggunakan bahan berkualitas untuk menjaga kualitas dari tahu crispy yang dihasilkan.

### Misi

- Menjadikan Tahu Crispy Maknyus sebagai cemilan yang favorit.
- Selalu menjaga kualitas dari setiap tahu crispy yang diproduksi.
- Mengutamakan pelayanan yang ramah, sopan, dan profesional.
- Terus berusaha melakukan kreasi dan inovasi untuk keberlanjutan usaha Tahu Crispy Maknyus.

## BAB 2 : Analisa SWOT

### Strength (Kekuatan)

Tahu menjadi salah satu makanan yang banyak digemari oleh masyarakat Indonesia, sehingga mengembangkan kreasi masakan tahu tidak akan begitu sulit. Tahu crispy yang kami buat memiliki resep yang spesial sehingga rasanya dipastikan lebih enak.

### Weakness (Kelemahan)

Resep dari tahu crispy mudah dipelajari oleh kompetitor, sehingga membuat cita rasa yang spesial akan mudah luntur. Sebagai pemilik usaha harus terus-terusan memikirkan kreasi unik untuk membuat tahu crispy yang berbeda, sehingga hal tersebut cukup melelahkan.

### Opportunity (Peluang)

Mengutip dari Liputan6.com, ternyata masyarakat Indonesia lebih gemar mengonsumsi cemilan daripada makanan berat. Hal tersebut didasarkan atas survei bertajuk *The State of Snacking* yang dilakukan oleh Mondelez International pada 2019 silam.

Dengan adanya landasan tersebut, tentu hal ini akan memberikan peluang tersendiri untuk memasarkan Tahu Crispy Maknyus menjadi lebih gampang. Selain itu, bahan baku yang murah dan mudah didapatkan akan memberikan keuntungan tersendiri.

### Threats (Ancaman)

Persaingan di sektor usaha tahu crispy yang semakin ramai menjadikan hal ini sebagai ancaman tersendiri bagi keberlanjutan usaha Tahu Crispy Maknyus.

## BAB 3 : Rencana Usaha

**Nama usaha yang nantinya digunakan :** Untuk nama usahanya kami memilih Tahu Crispy Maknyus. Hal ini didasarkan dengan rasa lezat dari tahu crispy yang kami buat dan teksturnya yang renyah sehingga akan langsung terasa perpaduannya di lidah.

**Produk yang dihasilkan :** Tahu crispy dengan rasa yang lezat karena dibuat dengan resep spesial, dilengkapi dengan teksturnya yang renyah kriuk, sehingga membuat lidah tidak bosan untuk mengunyah.

### Harga yang ditawarkan :

1. Tahu Crispy Maknyus Balado Pedas Manis : Harganya Rp 15.000 per box
2. Tahu Crispy Maknyus Bumbu Tabur : Harganya Rp 10.000 per box
3. Tahu Crispy Maknyus Original : Harganya Rp 8.000 per box

### Target Market :

Untuk target market utamanya adalah para anak sekolah, khususnya anak SMA, mahasiswa, dan para pekerja kantor dengan rentang usia antara 17 tahun hingga 35 tahun yang senang dengan cemilan semacam ini.

### Strategi Pemasaran :

Untuk strategi pemasarannya tetap dilakukan secara offline dan online. Promosi secara offline dilakukan dengan menggunakan brosur dan banner. Sedangkan promosi online akan banyak memanfaatkan media sosial seperti Iq, Fb, Tiktok, dan Whatsapp.

Karena target konsumennya kebanyakan adalah anak muda, maka promosi dengan menggunakan media sosial dirasa akan efektif dan lebih murah.

#### **Sistem Usaha :**

Untuk sistem usahanya kami menerapkan sistem bagi hasil dengan modal usaha patungan. Pembagian hasilnya akan dihitung berdasarkan persentase modal yang disetorkan. Kami membutuhkan tambahan modal 40% dengan jumlah Rp 20.000.000.

## **BAB 4 : Analisa Keuangan**

### **Modal yang Dibutuhkan:**

#### **Peralatan**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
Warung Booth Semi Container	Rp 5.000.000
Kompore dan Gas	Rp 6.00.000
Pengaduk	Rp 12.000
Wajan	Rp 40.000
Alat Penggoreng	Rp 300.000
Wadah	Rp 35.000
Panci	Rp 50.000
Peralatan Tambahan	Rp 250.000

#### **Sewa Tempat**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
Biaya Sewa Tempat	Rp 4.000.000
Renovasi Tempat	Rp 2.000.000

#### **Bahan Baku untuk 30 Hari**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
Tahu	Rp 1.000.000
Baking Powder	Rp 240.000

Tepung Terigu	Rp 1.200.000
Tepung Maizena	Rp 1.300.000
Telur Ayam	Rp 1.000.000
Bumbu Balado	Rp 985.000
Bumbu Tabur	Rp 800.000
Garam	Rp 80.000
Merica	Rp 80.000
Lain-lain	Rp 2.000.000

### Operasional Outlet

Keterangan	Harga
Gas LPG 3 Kg	Rp 23.000
Peralatan kebersihan	Rp 10.000
Listrik	Rp 75.000

### Promosi

Keterangan	Harga
Brosur	Rp 150.000
X Banner	Rp 60.000
Banner	Rp 40.000

### Harga Pokok Produksi

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Bumbu Balado	Rp 7.000	Rp 15.000	Rp 8.000
Bumbu Tabur	Rp 5.000	Rp 10.000	Rp 5.000
Original	Rp 4.000	Rp 8.000	Rp 4.000

### Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Bumbu Balado	50 Box	Rp 4.00.000

Bumbu Tabur	40 Box	Rp 200.000
Original	30 Box	Rp 120.000
<b>Total</b>	120 Box	Rp 720.000

#### **Estimasi Balik Modal**

<b>Keterangan</b>	<b>Rincian Estimasi</b>
Profit Kotor Bulanan	Rp 21.600.000
Biaya Operasional	Rp 10.000.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 11.600.000

## **BAB 5 : Penutup**

Dengan adanya peluang yang menjanjikan terhadap bisnis tahu crispy tersebut tentu harus didukung dengan pengembangan serta perencanaan usaha yang baik. Untuk itu, kami akan terus belajar, melakukan analisa, monitoring, dan evaluasi untuk perkembangan bisnis ini.

Kami akan senantiasa berkomitmen untuk mengembangkan ide-ide kreatif, baik itu dari produknya maupun dari promosi yang dilakukan, agar usaha ini tetap berjalan dengan semestinya.

Bagi Anda yang ingin menanamkan modal pada usaha ini tidak usah ada keraguan, karena kami pasti akan bertanggung jawab penuh atas investasi yang Anda berikan kepada bisnis ini.