**Proposal Usaha Abon Mantap**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Bisnis kuliner menjadi salah satu bisnis yang cukup menjanjikan di Indonesia. Banyak varian makanan yang disukai oleh masyarakat Indonesia, salah satunya adalah abon.

Abon dikenal sebagai makanan yang memiliki rasa gurih, mengandung protein tinggi, serta memiliki kadar kolesterol yang cukup rendah. Oleh sebab itu, maka tak heran jika banyak orang yang gemar mengonsumsi abon.

Abon biasanya diolah menggunakan daging sapi. Namun saat ini juga sudah mulai dikembangkan berbagai macam varian abon seperti abon ayam, abon ikan, dan berbagai macam abon lainnya yang memiliki cita rasa khas.

Untuk bisnis ini sendiri kami memfokuskan pada pembuatan abon daging sapi, abon ikan lele, dan juga abon daging ayam. Berbagai jenis abon tersebut kami pilih dengan alasan banyak orang yang gemar dan sudah familiar dengan rasa dari abon tersebut.

Abon yang kami produksi ini cocok untuk dijadikan sebagai makanan pelengkap atau lauk untuk makan nasi. Rasa gurihnya yang pas, teksturnya yang lembut, serta harganya yang murah menjadi kelebihan tersendiri bagi bisnis kami.

Membicarakan masalah peluang, bisnis abon ini masih terbuka lebar bagi siapa saja yang berminat menjalankan usaha ini, baik usaha sampingan maupun usaha utama.

Tujuan utama dalam mendirikan bisnis Abon Mantap adalah ingin meraih keuntungan maksimal, membuka lapangan kerja yang banyak sehingga mampu mengurangi angka pengangguran, serta menawarkan pilihan lauk bergizi bagi masyarakat.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha Abon Mantap adalah dengan membuat varian abon daging sapi, abon daging ayam, dan abon ikan lele yang dikemas dengan packaging kekinian, serta diproduksi menggunakan bahan baku utama yang berkualitas dan diolah secara higienis.

**Visi Misi**

Untuk menjadikan usaha ini terus berkembang dengan pesat sesuai dengan keinginan dan harapan, maka dari itu kami juga membuat visi misi sebagai berikut.

**Visi :**

Menjadikan usaha Abon Mantap bisa dikenal luas oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan, serta membuat Abon Mantap menjadi lauk pilihan utama bagi masyarakat Indonesia.

**Misi :**

* Bisa memenuhi permintaan pasar dari berbagai macam penjuru di Indonesia.
* Menghasilkan produk abon yang berkualitas dari bahan baku pilihan.
* Mengutamakan kepentingan pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaik.
* Mengoptimalkan pengolahan dan pengembangan daging sapi, daging ayam, serta ikan lele.
* Senantiasa melihat perkembangan baru dengan menerapkan usaha yang kreatif dan inovatif sesuai dengan tuntutan zaman.

**BAB 2 : Analisis SWOT**

**Strength (Kekuatan) :**

Kekuatan dari abon yang kami produksi adalah memiliki cita rasa yang khas dan dapat diterima oleh berbagai macam kalangan, memiliki varian rasa yang banyak sehingga memudahkan konsumen untuk memilih.

**Weakness (Kelemahan) :**

Modal yang kami miliki untuk mengembangkan usaha ini masih terbatas, peralatan untuk memproduksi masih sangat sederhana sehingga kurang efektif untuk memproduksi abon dalam jumlah banyak dengan waktu yang singkat.

**Opportunity (Peluang) :**

Abon menjadi salah satu lauk makan yang tidak membosankan dan banyak digemari oleh masyarakat, pasar masih terbuka lebar, promosi dipermudah dengan hadirnya sosial media dan platform marketing lainnya.

**Threat (Ancaman) :**

Mulai banyak pelaku usaha yang melirik abon sebagai peluang usaha menjanjikan, harga bahan baku yang relatif fluktuatif juga turut serta dalam mempengaruhi cost produksi.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :**

Nama usaha yang kami gunakan adalah “Abon Mantap”. Nama usaha tersebut kami pilih karena sesuai dengan cita rasa dari abon yang kami produksi, yang mana abon yang kami produksi memiliki cita rasa gurih dan mantap.

**Produk yang Dihasilkan :**

Beberapa produk yang dihasilkan dari usaha ini adalah abon daging sapi, abon daging ayam, dan abon ikan lele.

**Harga yang Ditawarkan :**

* Abon daging sapi : Rp 70.000 / pcs
* Abon daging ayam : Rp 40.000 / pcs
* Abon ikan lele : Rp 38.000 / pcs

**Target Market :**

Target market yang kami sasar adalah tidak terbatas kalangan usia. Namun spesifik target market yang kami sasar adalah anak muda usia 20 sampai dengan usia 35 tahun.

**Strategi Pemasaran :**

Dalam menjalankan usaha kuliner seperti abon selain membutuhkan rasa yang lezat juga dibutuhkan strategi pemasaran yang tepat agar produk yang dihasilkan mudah dikenali oleh calon konsumen.

Berikut adalah strategi pemasaran yang kami gunakan untuk mengenalkan produk abon dan meningkatkan penjualan.

* Banner : Sebagai penanda bagi konsumen jika ingin membeli abon secara langsung ke lokasi
* Brosur : Untuk mengenalkan abon yang kami produksi kepada beberapa konsumen yang sudah kami targetkan.
* Sosial media : Untuk membuat konten dan memasarkan abon secara lebih luas. Sosial media yang kami gunakan adalah Instagram, TikTok, Facebook, dan Whatsapp.

**Sistem Usaha :**

Kami menerapkan sistem usaha offline dan online untuk penjualan abon yang sudah kami produksi. Namun, fokus utamanya adalah melayani penjualan online agar bisa menjangkau pasar yang lebih luas.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Untuk menjalankan usaha ini, kami ingin mengajak rekan-rekan sekalian yang tertarik untuk terjun ke dalam bisnis kuliner, khususnya bisnis abon.

Nantinya modal yang digunakan adalah hasil dari patungan bersama. Pembagian hasilnya akan dibagi sesuai dengan jumlah modal yang disetorkan. Pembagian hasil usaha akan dilakukan satu bulan sekali yang diperoleh dari laba bersih.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal yang Dibutuhkan :**

**Peralatan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Kompor | Rp 600.000 |
| Tabung Gas + Gas | Rp 350.000 |
| Booth Container | Rp 4.000.000 |
| Pisau | Rp 150.000 |
| Piring | Rp 250.000 |
| Wadah Plastik | Rp 200.000 |
| Lainnya | Rp 1.000.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa Tempat | Rp 5.000.000 |
| Renovasi | Rp 1.000.000 |

**Bahan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Daging Sapi | Rp 800.000 |
| Daging Ayam | Rp 500.000 |
| Minyak Goreng | Rp 200.000 |
| Ikan Lele | Rp 400.000 |
| Bumbu Masak | Rp 200.000 |
| Bahan Lainnya | Rp 500.000 |

**Operasional Outlet**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp 60.000 |
| Peralatan kebersihan | Rp 25.000 |
| Lain-lain | Rp 200.000 |

**Promosi**

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

**Harga Pokok Produksi (HPP)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Abon Daging Sapi | Rp 45.000 | Rp 70.000 | Rp 25.000 |
| Abon Daging Ayam | Rp 20.000 | Rp 40.000 | Rp 20.000 |
| Abon Ikan Lele | Rp 20.000 | Rp 38.000 | Rp 18.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan Per Hari** | **Profit Kotor Per Hari** |
| Abon Daging Sapi | 30 Pcs | Rp 750.000 |
| Abon Daging Ayam | 40 Pcs | Rp 800.000 |
| Abon Ikan Lele | 50 Pcs | Rp 900.000 |
| **Total** | 120 Pcs | Rp 2.450.000 |

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Rincian Estimasi** |
| Profit Kotor Bulanan | Rp 73.500.000 |
| Biaya Operasional | Rp 30.000.000 |
| Profit Bersih Bulanan | Rp 43.500.000 |

**BAB 5 : Penutup**

Demikianlah proposal ini kami buat, penjelasan terkait alasan, analisis SWOT, serta rincian modal untuk menjalankan usaha ini sudah kami jelaskan secara detail dalam pembahasan di atas.

Dengan adanya peluang pasar dan prospek usaha yang masih cukup bagus, maka dari itu kami mengharapkan kesediaan Anda untuk bergabung dan menjalankan usaha ini secara bersama-sama.