**Proposal Usaha Sempol Crispy Yahud**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Berdasarkan pada data statistik yang ada, bisnis makanan menjadi salah satu bisnis yang mengalami pertumbuhan cukup pesat. Banyak jenis makanan yang bisa dijadikan peluang usaha, salah satunya adalah sempol.

Sempol kami pilih sebagai usaha makanan ringan karena memiliki potensi pasar yang masih cukup luas. Hal tersebut bisa terlihat dari antusiasme masyarakat terhadap camilan yang satu ini.

Sempol sendiri merupakan makanan yang hampir mirip dengan cilok. Cita rasa yang gurih dan tampilan yang sederhana membuat camilan yang satu ini memiliki banyak penggemar dari berbagai macam kalangan usia.

Selain itu, sempol juga mudah dikreasikan dengan berbagai macam varian bumbu sehingga memudahkan konsumen untuk menyesuaikan dengan selera mereka.

**Konsep Usaha**

Memproduksi dan memasarkan sempol crispy yang diolah menggunakan bahan berkualitas yang terjamin kebersihan, serta cita rasanya.

**Visi Misi**

Berikut adalah visi dan misi yang menjadi landasan kami dalam mengembangkan usaha Sempol Crispy Yahud.

**Visi :**

Menjadikan usaha Sempol Crispy Yahud sebagai camilan yang lezat, bergizi, disukai semua kalangan, serta dikenal luas oleh masyarakat.

**Misi :**

* Memproduksi sempol crispy yang berkualitas dengan menggunakan bahan baku pilihan, serta terjamin kebersihan dan gizinya.
* Bisa mendistribusikan sempol crispy yang kami produksi ke berbagai penjuru di Indonesia.
* Menjaga kualitas pelayanan kepada semua pelanggan.
* Menjadikan produk sempol crispy kami menjadi camilan idola yang banyak peminatnya.

**BAB 2 : Analisis SWOT**

**Strength (Kekuatan) :**

Bahan baku yang digunakan mudah didapatkan, harga yang kami tawarkan cukup terjangkau, serta bahan baku yang kami gunakan terjamin kualitasnya sehingga aman untuk dikonsumsi.

**Weakness (Kelemahan) :**

Modal yang kami miliki masih terbatas sehingga masih kurang dalam segi inovasi produk, sempol menjadi kurang menarik jika sudah dingin karena akan mengeras dan cita rasanya menjadi berkurang.

**Opportunity (Peluang) :**

Banyak masyarakat yang suka dengan camilan gurih yang digoreng, peluang pasar masih terbuka lebar untuk produk sempol, peminatnya beragam mulai dari anak kecil, remaja, hingga orang dewasa.

**Threat (Ancaman) :**

Konsep usaha mudah ditiru dan dikembangkan sehingga membuat persaingan usaha sempol semakin ketat.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :**

Kami menggunakan nama usaha Sempol Crispy Yahud. Nama tersebut dipilih karena sesuai dengan produk yang kami hasilkan, yakni sempol crispy yang memiliki tekstur renyah dan cita rasa gurih yang yahud.

**Produk yang Dihasilkan :**

Dari usaha ini, kami menghasilkan beberapa produk makanan ringan berupa sempol ayam original, sempol jamur, sempol puyuh, dan sempol sosis.

**Harga yang Ditawarkan :**

* Sempol ayam original : Rp 3.000 / tusuk
* Sempol jamur : Rp 2.000 / tusuk
* Sempol puyuh : Rp 2.500 / tusuk
* Sempol sosis : Rp 2.000 / tusuk

**Target Market :**

Target market yang disasar adalah anak-anak hingga orang dewasa, terutama bagi mereka yang suka dengan camilan goreng yang memiliki cita rasa gurih.

**Strategi Pemasaran :**

Untuk memasarkan produk agar dikenal luas oleh konsumen, maka diperlukan strategi promosi yang baik dan efektif. Berikut adalah strategi promosi yang kami gunakan untuk mengenalkan dan meningkatkan penjualan Sempol Crispy Yahud.

Banner : Banner diperlukan untuk menarik minat konsumen yang berada di sekitaran lokasi tempat kami berjualan. Banner yang dibuat juga harus memperhatikan keunikan gambar dan kata-katanya.

Sosial Media : Kami menggunakan Instagram, Facebook, Whatsapp untuk membangun branding usaha ini serta untuk melakukan promosi yang murah, efektif, dan jangkauannya luas.

**Sistem Usaha :**

Usaha ini dijalankan dengan sistem offline menggunakan outlet atau container booth dan juga menggunakan sistem online yang bekerja sama dengan Gofood dan Grab Food.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Untuk mengembangkan usaha ini, kami ingin mengajak Anda yang berminat untuk berkecimpung di dunia kuliner, khususnya yang memproduksi sempol.

Modal yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha ini adalah sekitar Rp 30.000.000. Total modal tersebut bisa dibagi 2 atau dengan sistem patungan.

Pembagian hasil usahanya dilakukan setiap satu bulan sekali berdasarkan laba bersih yang diperoleh setiap bulannya.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal yang Dibutuhkan :**

**Peralatan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Kompor Gas | Rp 500.000 |
| Tabung Gas | Rp 200.000 |
| Booth Container | Rp 4.500.000 |
| Pisau | Rp 120.000 |
| Tusuk Sempol | Rp 100.000 |
| Piring | Rp 270.000 |
| Wadah Plastik | Rp 220.000 |
| Lainnya | Rp 1.000.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa Tempat | Rp 4.000.000 |
| Renovasi | Rp 3.000.000 |

**Bahan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Sosis | Rp 500.000 |
| Daging Ayam | Rp 500.000 |
| Minyak Goreng | Rp 300.000 |
| Jamur Tiram | Rp 400.000 |
| Telur Puyuh | Rp 500.000 |
| Bumbu Masak | Rp 200.000 |
| Bahan Lainnya | Rp 500.000 |

**Operasional Outlet**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp 52.000 |
| Peralatan kebersihan | Rp 20.000 |
| Lain-lain | Rp 300.000 |

**Promosi**

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

**Harga Pokok Produksi (HPP)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Sempol Ayam Original | Rp 1.500 | Rp 3.000 | Rp 1.500 |
| Sempol Puyuh | Rp 1.000 | Rp 2.500 | Rp 1.500 |
| Sempol Sosis | Rp 1.000 | Rp 2.000 | Rp 1.000 |
| Sempol Jamur | Rp 1.000 | Rp 2.000 | Rp 1.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan Per Hari** | **Profit Kotor Per Hari** |
| Sempol Ayam Original | 300 Tusuk | Rp 450.000 |
| Sempol Puyuh | 500 Tusuk | Rp 750.000 |
| Sempol Sosis | 200 Tusuk | Rp 200.000 |
| Sempol Jamur | 300 Tusuk | Rp 300.000 |
| **Total** | 1.300 Tusuk | Rp 1.700.000 |

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Rincian Estimasi** |
| Profit Kotor Bulanan | Rp 51.000.000 |
| Biaya Operasional | Rp 25.000.000 |
| Profit Bersih Bulanan | Rp 26.000.000 |

**BAB 5 : Penutup**

Demikianlah proposal usaha Sempol Crispy Yahud yang kami buat. Dalam proposal usaha ini juga telah kami jabarkan terkait analisis SWOT yang mengacu pada peluang serta ancaman dalam menjalankan bisnis ini.

Berdasarkan analisis yang diperoleh dapat diketahui bahwa bisnis ini masih cukup berpeluang untuk dimaksimalkan. Oleh sebab itu, kami menawarkan kepada Anda kerja sama untuk mengembangkan bisnis ini agar lebih maju dan menguntungkan.