

PROPOSAL USAHA "KERIPIK WORTEL"

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Wortel adalah salah satu jenis umbi-umbian yang paling banyak digunakan di aneka menu makanan, terutama sayuran. Sayuran yang identik dengan warna oranye ini memiliki tekstur yang renyah dan juga rasa yang sedikit manis. Wortel; memiliki banyak manfaat yang terkandung di dalamnya, terutama vitamin A yang baik bagi kesehatan mata.

Meskipun memiliki manfaat yang baik bagi kesehatan, masih ada juga orang yang tidak menyukai wortel, terutama anak kecil. Karena wortel memang paling sering disajikan berupa menu sayuran, sehingga banyak anak kecil yang tidak suka makan wortel. Padahal justru kandungan vitamin yang ada pada wortel akan sangat bermanfaat bagi tumbuh dan kembang anak.

Hal inilah yang membuat kami berinovasi untuk membuat olahan dari wortel yang bisa disukai oleh banyak kalangan, terutama bagi anak-anak, yaitu dengan cara membuat usaha makanan ringan dengan produk "Keripik Wortel". Dengan adanya usaha "Keripik Wortel" ini, diharapkan orang-orang yang tidak suka dengan sayur wortel tetap bisa menikmatinya.

1.2 Konsep Usaha

Konsep usaha ini adalah usaha yang menjual makanan ringan atau camilan dengan "Keripik Wortel" sebagai produknya. Produk ini kami jual dengan cara offline dan juga online. Penjualan secara offline dilakukan dengan menjual produk di etalase depan rumah dengan jam operasional pukul 09.00 – 20.00. Sedangkan untuk penjualan online dilakukan dengan memposting foto produk di platform jual beli online.

1.3 Visi dan Misi Usaha

1.3.1 Visi

Menjadikan "Keripik Wortel" sebagai makanan ringan yang menyehatkan sehingga banyak orang yang menyukainya.

1.3.2 Misi

1. Menjadikan "Keripik Wortel" sebagai camilan menyehatkan yang bisa diterima masyarakat di berbagai kalangan.

2. Menciptakan usaha makanan ringan yang bersih dan menyehatkan.
3. Menyajikan produk makanan ringan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

1.4 Tujuan Usaha

Usaha ini didirikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan makanan ringan yang menyehatkan dengan menyajikan produk yang terbuat dari sayuran. Selain itu, usaha ini juga digunakan sebagai salah satu langkah untuk mengambil peluang usaha yang ada.

BAB II

GAMBARAN UMUM USAHA DAN PRODUK

2.1 Nama Usaha

Usaha yang akan kami jalankan ini adalah usaha makanan ringan “Keripik Wortel”. Produk “Keripik Wortel” yang kami jual merupakan salah satu jenis makanan ringan yang sehat karena terbuat dari sayuran.

2.2 Jenis Usaha

Usaha “Keripik Wortel” ini bergerak di bidang makanan ringan atau camilan.

2.3 Jenis Produk

Jenis produk yang dihasilkan dari usaha ini adalah “Keripik Wortel”

2.4 Proses Produksi

2.4.1 Bahan Baku

1. 1 kg Wortel
2. 1 kg tepung terigu
3. ½ ons bawang putih
4. ½ ons bawang merah
5. 1 ons garam dapur
6. 20 gram penyedap rasa
7. 50 gram gula
8. Ketumbar secukupnya

2.4.2 Cara Pembuatan

1. Campurkan tepung terigu dan juga semua bumbu yang sudah halus, kemudian beri sedikit air dan aduk hingga rata.
2. Kupas wortel hingga bersih dari kulitnya, kemudian blender hingga halus.
3. Masukkan wortel yang sudah dihaluskan ke dalam adonan tepung tadi, kemudian aduk hingga rata.
4. Kukus adonan tadi kurang lebih selama 1 jam, kemudian angkat dan dinginkan adonan selama kurang lebih 24 jam.
5. Setelah adonan dingin dan mengeras, potong tipis-tipis adonan agar bisa mengembang dengan sempurna saat digoreng.
6. Jemur potongan keripik tersebut di bawah sinar matahari hingga benar-benar kering.
7. Setelah kering, goreng keripik tersebut ke dalam minyak panas hingga kecoklatan.
8. Setelah matang, angkat kemudian tiriskan.

2.5 Keunggulan dan Kelemahan Produk

2.5.1 Keunggulan Produk

1. Bahan baku mudah diperoleh
2. Kualitas produk dan cita rasa yang khas dan unik
3. Belum ada produk yang sejenis di lokasi pendirian usaha
4. Harga jual yang murah
5. Target pasar di berbagai kalangan
6. Permintaan konsumen terus meningkat

2.5.2 Kelemahan Produk

1. Lingkup promosi masih kecil
2. Produk tidak tahan lama karena tidak mengandung pengawet
3. Munculnya produk sejenis dengan harga yang lebih murah.

BAB III

PEMASARAN PRODUK

3.1 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran untuk produk “Keripik Wortel” ini dilakukan dengan dua cara, yaitu online dan offline. Untuk strategi pemasaran offline, dilakukan dengan cara membuka etalase di depan rumah. Kebetulan rumah untuk usaha ini berada di lokasi yang strategis sehingga mudah ditemukan.

Sedangkan strategi pemasaran secara online, kami menggunakan sosial media seperti Facebook, Instagram dan Whatsapp sebagai sarana promosi. Kami juga menjual produk “Keripik Wortel” ini melalui toko jual beli online seperti Shopee dan Tokopedia.

3.2 Harga Jual Produk

Harga jual produk ini adalah Rp. 10.000/pcs. Penentuan harga jual “Keripik Wortel” tersebut didasarkan pada penghitungan seluruh biaya produksi dan juga laba yang ingin dicapai.

3.3 Target Pasar

Target pasar usaha “Keripik Wortel” ini adalah seluruh lapisan masyarakat di berbagai kalangan mulai dari anak muda hingga orang dewasa.

3.4 Lokasi Penjualan

Penjualan produk “Keripik Wortel” dilakukan dengan 2 cara, yaitu online dan juga offline. Untuk penjualan secara online dilakukan melalui sosial media seperti facebook dan instagram, serta toko online shop seperti Shoppe dan Tokopedia.

Sedangkan untuk penjualan secara offline dilakukan di depan rumah. Lokasi usaha ini berada di dekat pasar sehingga sangat strategis dan mudah ditemukan.

3.5 Waktu Penjualan

Untuk jam operasional di rumah adalah Hari Senin – Minggu pukul 08.00 – 21.00. sedangkan untuk pembelian secara online, pesanan akan dikolektif hingga pukul 14.00 dan akan langsung dikirim hari itu juga. Sedangkan pesanan yang melebihi pukul 14.00 akan dikirim keesokan harinya.

3.6 Ancaman Usaha

Setiap usaha pasti memiliki resiko, begitupun juga usaha “Keripik Wortel” ini. Ancaman usaha “Keripik Wortel” ini adalah munculnya banyak pesaing dengan produk yang sama. Namun hal tersebut tentunya tidak menyurutkan kami dalam menjalankan usaha ini.

Dengan menjaga kualitas produk dan juga penggunaan strategi promosi yang baik, diharapkan usaha “Keripik Wortel” ini mampu terus bertahan dan berkembang dengan baik.

BAB IV
ANALISA BIAYA

4.1 Modal Awal

| No | Keterangan | Harga |
|----|------------------------|---------------------|
| 1 | Kompor | Rp 900.000 |
| 2 | Penggorengan | Rp 100.000 |
| 3 | Peralatan penggorengan | Rp 100.000 |
| 4 | Baskom | Rp 90.000 |
| 5 | Pisau | Rp 20.000 |
| 6 | Telenan | Rp 40.000 |
| 7 | Etalase | Rp 1.300.000 |
| | Jumlah | Rp 2.550.000 |

4.2 Peralatan

| No | Keterangan | Kuantitas | Harga Satuan | Harga |
|----|----------------------|-----------|--------------|---------------------|
| 1 | Mesin peniris minyak | 1 buah | Rp 1.000.000 | Rp 1.000.000 |
| 2 | Plastik bungkus | 5 pack | Rp 20.000 | Rp 100.000 |
| 3 | Pengukus | 1 buah | Rp 50.000 | Rp 50.000 |
| | Jumlah | | | Rp 1.150.000 |

4.3 Biaya Operasional per Bulan

| No | Keterangan | Harga |
|----|-------------------------|---------------------|
| 1 | Listrik | Rp 150.000 |
| 2 | Air | Rp 200.000 |
| 3 | Gas | Rp 150.000 |
| 4 | Transportasi | Rp 400.000 |
| 5 | Pengeluaran tak terduga | Rp 200.000 |
| | Jumlah | Rp 1.100.000 |

4.4 Biaya Bahan Baku

| No | Keterangan | Kuantitas | Harga Satuan | Harga |
|----|----------------|-----------|--------------|---------------------|
| 1 | Wortel | 30 kg | Rp 20.000 | Rp 600.000 |
| 2 | Garam | 30 pack | Rp 3.000 | Rp 60.000 |
| 3 | Bawang merah | 10 kg | Rp 30.000 | Rp 300.000 |
| 4 | Bawang putih | 10 kg | Rp 25.000 | Rp 250.000 |
| 5 | Tepung terigu | 30 kg | Rp 8.000 | Rp 240.000 |
| 6 | Gula | 2 kg | Rp 12.000 | Rp 24.000 |
| 7 | Ketumbar bubuk | 15 pack | Rp 4.000 | Rp 60.000 |
| 8 | Penyedap rasa | 3 renceng | Rp 5.000 | Rp 15.000 |
| | Jumlah | | | Rp 1.549.000 |

4.5 Total Modal

Modal + Peralatan + Biaya Operasional + Biaya Bahan Baku

= Rp. 2.550.000 + Rp. 1.100.000 + Rp. 1.100.000 + Rp. 1.549.000

= Rp. 6.349.000

4.6 Prediksi Pendapatan per Bulan

Penjualan “Keripik Wortel” perhari = 25 pcs

Harga per produk = Rp. 10.000/pcs

Penjualan pebulan = 25 pcs x 30 hari

= 750 pcs

Pendapatan per bulan = 750 pcs x Rp. 10.000

= Rp. 7.500.000

4.7 Prediksi Laba/Rugi per Bulan

Penjualan – (total modal + biaya)

= Rp. 7.500.000 – Rp. 6.349.000

= Rp. 1.151.000

4.8 Payback Periode (PBP) atau Jangka Waktu Balik Modal

Total modal : laba bersih

= Rp. 6.349.000 : Rp. 1.151.000

= 5 – 6 bulan

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Mendirikan usaha merupakan salah satu cara yg bisa dilakukan untuk memperoleh pemasukan berupa keuntungan dari hasil penjualan. Usaha yang didirikan pun bisa berbagai macam mulai dari usaha jasa ataupun dagang.

Sekarang ini, banyak orang yang mencoba peruntungan membuka usaha dengan produk makanan ringan. Hal tersebut tentunya sesuai dengan permintaan pasar akan kebutuhan makanan ringan yang terus meningkat. Salah satu jenis makanan ringan yang banyak dijadikan peluang usaha adalah makanan keripik, salah satunya adalah keripik wortel

Usaha “Keripik Wortel” yang kami jual ini memiliki peluang yang cukup menjanjikan. Meskipun lingkup usaha dan pemasaran yang masih kecil, namun permintaan pasar akan camilan “Keripik Wortel” ini terus meningkat. Dengan menjaga kualitas produk dan juga penerapan strategi pemasaran yang baik, maka diharapkan usaha “Keripik Wortel” ini mampu terus berkembang.