

CONTOH PROPOSAL BUSINESS PLAN

BAB I PENDAHULUAN

Nama Perusahaan : Corp.
Bidang Usaha : Produk Makanan
Jenis Produk : Nugget Tahu
Alamat Perusahaan : Jalan Pemuda I, Rawamangun-Jakarta Timur
Nomor Telepon : 083895161xxx

A. Identifikasi Peluang Bisnis

Dewasa ini, bisnis kuliner menjadi salah satu bentuk bisnis yang menjanjikan. Berbagai macam jenis makanan bermunculan dengan ragam kreatifitas yang menarik. Makanan biasa dikreasikan menjadi makanan yang memiliki cita rasa dan nilai jual tinggi. Salah satu makanan biasa yang sering kita temui adalah tahu dengan kandungan protein yang tinggi. Namun, masyarakat mulai jenuh dengan bentuk dan rasa tahu yang biasa-biasa saja, tidak adanya inovasi.

Untuk itu, diperlukan inovasi baru dalam mengolah tahu tersebut sehingga penyajian tahu tidak monoton. Kami mencoba mengkreasikan tahu tersebut dengan mengolah tahu menjadi nugget yang sehat, bergizi, serta bentuk yang mampu mengundang selera. Kelebihan nugget yang kami buat adalah bentuk yang bervariasi terdiri dari tiga bentuk yaitu, bulat, hati, bintang dan rasa tahu yang unik dikemas dalam bentuk nugget.

B. Penjelasan Produk

Cara membuat produk kami tidak berbeda jauh dengan membuat nugget pada umumnya, yaitu dengan langkah-langkah berikut ini:

1. Campur daging ayam cincang dengan susu cair, telur, tepung sagu, tepung maizena, bawang merah, bawang putih, garam, merica, gula pasir, kaldu bubuk, dan margarine. Diaduk hingga rata.
2. Siapkan Loyang atau piringan tahan panas, olesi minyak goreng. Kukus adonan selama 20 menit hingga matang, angkat dan diinginkan.

3. Setelah dingin, masukkan adonan ke kocokan telur, lalu lumuri adonan ke tepung panir, disimpan dalam lemari pendingin selama 2 jam/beku.
4. Panaskan minyak dan goreng hingga kecokletan, angkat.
5. Sajikan panas dengan saus.

C. Latar Belakang Bisnis

Alasan kami menawarkan produk ini adalah karena saat ini semakin banyak masyarakat yang menderita kolesterol, kolesterol merupakan salah satu penyebab kematian terbesar saat ini. Oleh karena itu masyarakat beralih pada makanan yang rendah kolesterol seperti tahu. Namun masyarakat memandang tahu itu sebagai makanan yang tidak menarik dari rasa maupun bentuknya. Padahal, begitu banyak manfaat yang dikandung oleh tahu seperti menghambat proses penuaan dini, mengandung protein nabati, dan mencegah kanker payudara. Disini kami membantu masyarakat untuk mencegah maupun menimalisir resiko penyakit kolesterol.

D. Tujuan

- a. Mendapatkan keuntungan dari produk ini
- b. Membudayakan makanan sehat
- c. Membuat produk makanan yang mempunyai inovasi baru dan disukai seluruh kalangan masyarakat

E. Potensi Bisnis

Produk ini memiliki peluang bisnis yang cukup menjanjikan. Karena makanan ini sangat dikenal dan harganya yang ekonomis serta dapat dinikmati oleh semua kalangan. Nugget tahu ini mampu bertahan selama kurang lebih satu bulan (disimpan di freezer).

BAB II

PEMBAHASAN

A. ANALISIS SWOT

1. Faktor Internal

1) Strength (Kekuatan)

a. Keunggulan produk

Kami menawarkan suatu produk makanan sehat dengan harga yang ekonomis dan rasa yang lezat.

b. Kreativitas

Kami menawarkan kreativitas baru dalam mengolah tahu dengan menggabungkan berbagai rasa nugget tahu yang menarik, yaitu rasa ayam, daging dan sayuran.

c. Bahan baku mudah di dapat

Bahan baku pembuatan nugget tahu ini tersedia banyak dan mudah di dapat serta harganya terjangkau. Serta jenisnya beraneka ragam sehingga dapat meningkatkan pilihan rasa.

2) Weakness (Kelemahan)

a. Belum memiliki cukup pengalaman

Pengalaman untuk memulai usaha yang masih sangat minim merupakan suatu kelemahan yang harus diatasi.

b. Kurangnya Sumber Daya Manusia

Keterbatasan sumber daya manusia sebagai produsen atau pembuat nugget tahu. Kurangnya keterampilan kami dalam proses pembuatan nugget tahu itu sendiri.

2. Faktor Eksternal

1) Opportunities (Peluang)

a. Banyaknya konsumen

Banyaknya masyarakat yang menggemari berbagai macam variasi nugget, karena nugget merupakan makanan yang sudah siap dan mudah diolah. Dengan adanya nugget tahu ini akan menambah variasi nugget dan menawarkan cita rasa baru bagi masyarakat pada umumnya.

b. Sistem pemasaran

Pemasaran yang akan kami lakukan cukup mudah. Kami akan memasarkannya di lingkungan kampus dan tempat tinggal.

2) Threats (Ancaman)

Salah satu bentuk ancaman yang dikhawatirkan bias terjadi adalah keacuhan konsumen. Terkadang masyarakat kurang tertarik terhadap makanan yang di buat dari bahan sederhana seperti tahu dan gaya konsumsi masyarakat saat ini di kuasai oleh makanan-makanan modern, siap saji, dan dari bahan-bahan import.

STRATEGI SWOT	Strength	Weakness
	a. Keunggulan produk b. Keterampilan dan keahlian c. Bahan baku mudah di dapat	a. Belum memiliki cukup pengalaman b. Kurangnya Sumber Daya Manusia
Opportunity a. Banyaknya konsumen b. Sistem pemasaran	a. Melakukan program promosi jitu b. Meningkatkan produksi	c. Melakukan latihan terus-menerus d. Belajar berbisnis dengan segala fasilitas yang ada dan menjalin koneksi seluas-luasnya.
Threat a. Keacuhan konsumen	a. Melakukan promosi kepada konsumen yang sekiranya tertarik dengan produk kami. b. Menawarkan keuntungan yang didapat dengan membeli produk kami	a. Memperbaiki sistem manajemen b. Meningkatkan promosi c. Menjaga kualitas produk

B. PERENCANAAN BISNIS

1. Sasaran dan Target Pasar

Sasaran kami adalah seluruh masyarakat dari segala usia. Untuk itu kami memulai promosi dari daerah sekitar tempat tinggal kami serta melakukan promosi pada rekan mahasiswa di kampus, karena kami menganggap promosi akan lebih efektif jika terjadi dalam suatu kelompok. Selain itu kami juga mempunyai rumah produksi yang siap didatangi siapa saja dan siap melayani pemesanan.

Untuk itu, kami menggalakkan promosi di berbagai media social, seperti facebook, twitter, blog, dll. Hal ini kami maksudkan untuk memberi kemudahan dalam pemesanan dan pembelian produk kami.

2. Pembiayaan

1. Biaya Tetap (Fixed cost)

Di bawah ini sedikit alat yang kami gunakan:

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Kompor gas	1 buah	Rp.100.000	Rp.100.000
2	Tabung gas	1 buah	Rp.150.000	Rp. 150.000
3	Kukusan	1 buah	Rp. 75.000	Rp. 75.000
4	Mesin giling	1 buah	Rp.120.000	Rp. 120.000
TOTAL				Rp. 445.000

2. Biaya Variabel (Variable cost) - Per Produksi

Nama Barang	Jumlah Barang	Harga
Tahu	500gr	10000
Susu cair	2 sdm	1000
Telur ayam	3 butir	4500
Tepung sagu	50 gr	3000
Tepung maizena	50 gr	3000
Bawang merah (haluskan)	10 siung	3000
Garam	1 sdm	500
Merica bubuk	1 sdt	500
Gula pasir	1 sdt	2500
Kaldu bubuk rasa ayam	1 bks	500
Margarine	2 sdm	1500
Sasa	½ sdt	500
Bawang putih (haluskan)	5 siung	1000

Panir		
Telur	1 butir	1500
Tepung roti	200 gr	5000
Minyak goreng	½ ltr	3000
Saus tomat	Secukupnya	1500
Jumlah Harga		Rp. 42.500

3. Biaya Total

- Biaya total = Variable cost + Fixed cost
= Rp. 42.500 + Rp. 445.000
= Rp. 487.500

4. Biaya dan Harga Per Unit

- Biaya tetap yang dibutuhkan untuk 1 kali produksi adalah Rp. 445.000 : 8 Kali = Rp. 56.000
- Total biaya produksi yang dikeluarkan per produksi = Rp 56.000 + Rp 42.500 = Rp 98.500
- Biaya per unit adalah Total biaya produksi dalam 1 kali produksi : jumlah produk yang dihasilkan per bulan Rp. 98.500 : 60 buah = Rp. 1.700
- Harga jual per buah Rp 2.000

5. Modal Awal

- Modal awal = Total Biaya Tetap + Biaya Variabel untuk 1 kali produksi
= Rp 445.000 + Rp 42.500
= Rp 487.500

6. Analisis Titik Impas (Break Even Point)

- BEP harga = Total biaya produksi untuk 1 kali produksi : Produksi
= 42.500 : 60 buah = Rp. 1.700
- Harga jual per unit Rp 2.000
BEP produksi = Total biaya produksi untuk 1 kali produksi : Harga per unit
= Rp 42.500 : 2.000 = 22 buah

Jadi, untuk mencapai titik impas maka dalam 1 buah nugget yang harus terjual adalah 22 buah dengan harga per buah adalah Rp 2.000

7. Analisis Keuntungan

- Pendapatan : Nugget yang terjual x harga jual = 60 x Rp 2.000
= Rp. 120.000

▪ Total biaya produksi dalam 1 kali produksi : Rp. 42.500

▪ Keuntungan = Pendapatan – Total biaya produksi

= Rp 120.000 – Rp 42.500

= Rp 77.500

Jadi, keuntungan yang diperoleh dengan menjual 60 buah nugget dengan harga Rp 2.000 per buah dalam 1 kali produksi adalah Rp 77.500

8. *Pengembalian Modal*

Total biaya Produksi : Laba usaha = Rp 487.500: Rp 77.500

= 6 kali produksi

Jadi modal akan kembali dalam jangka waktu 6 kali produksi.

C. STUDI KELAYAKAN

1. Lokasi

Pembuatan nugget tahu ini dilakukan di Jalan Pemuda III, Rawamangun-Jakarta Timur. Lokasi ini cukup strategis karena berdekatan dengan kampus A Universitas Negeri Jakarta. Selain itu, pembeli bisa datang langsung melihat-lihat proses produksi dan dapat memesan langsung.

2. Sarana dan Prasarana

Selain menggunakan rumah produksi, kami juga memanfaatkan berbagai media sosial seperti, blog, facebook, twitter dan lain sebagainya. Semua sarana ini dilengkapi dengan prosedur atau tata cara membuat nugget tahu.

3. Sumber Daya Manusia

Untuk usaha awal, sumber daya manusia yang tersedia terdiri dari Sembilan orang yang bertanggung jawab sebagai manager, bendahara, penanggung jawab produksi, dan bagian pemasaran. Setiap sumber daya manusia yang kami miliki memiliki keahlian d bidangnya masing. Sehingga diharapkan dapat menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, dan mampu bersaing di pasaran.

D. REAL BUSINESS PLAN

1. Rencana Manajemen

1. Strategi pemasaran

Telah banyak jenis nugget yang bisa dijumpai di berbagai pusat perbelanjaan, seperti pasar, departement store dan mall. Namun dari sekian banyak tempat perbelanjaan seperti itu membuat lebih banyak pilihan dan kurang real karena tidak bisa mencoba dan memadupadankan dengan selera yang sesuai dengan konsumen. Oleh sebab itu, masyarakat harus tau tentang keberadaan produk kami. Untuk itu, kami telah menyusun strategi pemasaran. Tahapan-tahapannya sebagai berikut:

a. Pengembangan produk

Nugget memang telah banyak dijumpai di berbagai pusat perbelanjaan. Namun kami memberikan rasa yang berbeda dan tampak lebih menarik serta lebih unik dengan bahan-bahan yang baru. Nugget tahu ini akan menambah cita rasa baru di dunia kuliner. Dengan adanya nugget tahu, diharapkan akan menambah variasi nugget baru.

b. Pengembangan wilayah pemasaran

Area pemasaran utama adalah di sekitar daerah tempat tinggal kami. Contohnya di kampus A Universitas Negeri Jakarta. Promosi dilakukan melalui kelompok-kelompok kecil sampai pada tingkat yang lebih tinggi.

c. Kegiatan promosi

Promosi merupakan bagian dari proses pemasaran. Promosi sangat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan suatu usaha. Kami melakukan promosi produk kami pada tahap awal melalui mulut ke mulut. Selanjutnya dilakukan juga promosi melalui media sosial yang kini marak di dunia maya.

2. Strategi Produksi

Kami memproduksi nugget yang belum ada dipasaran. Kami juga memberikan pilihan bentuk nugget tahu yang menarik kepada konsumen. Kami berusaha menciptakan suatu pembaharuan di dunia makanan khususnya nugget. Proses produksi kami tidak dilakukan sewaktu-waktu saja. Namun berjalan terus menerus selama ada waktu luang.

3. Strategi Penetapan Harga

Harga merupakan suatu variabel yang mempunyai peranan penting dalam dunia bisnis. Harga menunjukkan level dari suatu produk juga menjadi acuan tentang bagaimana produk itu seharusnya bila dilihat dari harganya. Harga yang kami tawarkan di sini, kami sesuaikan

dengan sasaran kami yaitu para masyarakat menengah ke bawah. Harga kami sesuaikan dengan bahan dan berbagai variable lain. Kami akan mengutamakan kualitas makanan, dan tidak hanya berfokus mengambil keuntungan semata.

4. *Rencana Pengembangan Produksi*

Rencana-rencana pengembangan produksi kami antara lain:

- a. Memperluas wawasan dibidang makanan khususnya nugget
- b. Menemukan dan menciptakan cara terbaru dalam membuat nugget
- c. Memperluas berbagai cita rasa nugget
- d. Meningkatkan produksi
6. Analisis resiko usaha dan antisipasinya

B. Struktur Organisasi

BAB III

PENUTUP

A. Kesimpulan

Nugget tahu merupakan suatu jenis makanan yang kami buat dengan memberikan variasi rasa dan bentuk yang unik serta baru. Produk kami ini bertujuan membantu masyarakat untuk lebih sering mengonsumsi tahu dalam sehari-hari. Karena, tahu dapat menurunkan kadar kolesterol, mencegah kanker payudara, serta mencegah penuaan dini pada masyarakat. Proses pemasaran pada tahap awal kami lakukan melalui mulut ke mulut, lalu tahap selanjutnya dilakukan melalui media sosial seperti blog, facebook, twitter. Harga yang kami tetapkan cukup terjangkau oleh masyarakat menengah ke bawah. Kami juga menyediakan pelayanan pemesanan nugget.

B. Saran

Produk kami mengutamakan kepada unsur kesehatan yang terkandung di dalamnya. Sehingga membedakan nugget yang sudah ada dipasaran dengan nugget produk kami. Oleh karena itu, keterampilan dan keahlian menjadi sangat penting dalam produksi kami.