PROPOSAL

TAHU WALIK CRISPY

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR

UNIVERSITAS LAMPUNG

TAHUN 2022

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan Rahmat serta karunia-Nya. Sehingga kami dapat menyelesaikan proposal bisnis ini dengan tepat pada waktunya, untuk melengkapi tugas mata kuliah Kewirausahaan. Dimana proposal bisnis yang kami buat bernama "***Tahu Walik Crispy***"

Proposal ini berisikan tentang bagaimana kita untuk membuka suatu usaha bisnis ***Tahu Walik Crispy***. Yang dimana untuk menentukan lokasi sampai dari modal usaha akan di bahas.

Diharapkan proposal ini dapat memberikan informasi kepada kita semua. kami menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu kami harapkan demi kesempurnaan proposal ini.

Akhir kata, kami ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan proposal ini. Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa melindungi kita semua dari segala usaha kita.Aamiin.

BAB I

PENDAHULUAN

1.2 Latar Belakang

Bisnis adalah sebuah pembelajaran, dimana dibutuhkan analisa yang sangat dalam tentang prospek dan kelayakan dalam usaha itu. Oleh karena itu, bisnis harus dimulai sejak dini sehingga kita memiliki banyak waktu untuk dapat berpikir dan mengolah otak demi kesuksesan usaha tersebut.

Namun, bukan hal yang mudah bagi masyarakat untuk menciptakan peluang usaha baru dikarenakan kurangnya ketrampilan. Salah satu alternatif yang paling banyak dilakukan masyarakat, terutama masyarakat menengah kebawah adalah dengan membuka usaha kecil-kecilan. Sebenarnya usaha kecil-kecilan tersebut sudah membuka peluang usaha yang besar apabila dikelola dengan baik.

Peluang usahadi depan mata, tidak ada salahnya kalau kita memulai sekarang. Inilah yang melatar belakangi usaha "***Tahu Walik Crispy***".Tujuan dari usaha kami ini untuk memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan, menyalurkan hobi membuat makanan, dan juga untuk meningkatkan keterampilan membuat kreasi Tahu.

BAB II

PEMBAHASAN

2.2 Profil Usaha

Tahu walik berasal dari tahu atau tahu kulit atau tahu kering yang dibalik, bagian dalam menjadi bagian luar, dan bagian luar menjadi bagian dalam dan diberi isian seperti daging ayam, sayuran dan lainnya. Tahu walik saat ini sedang menjadi kuliner yang hits dan viral. Karena rasanya yang disukai oleh banyak orang dan juga karena isiannya yang bervariatif dan beraneka ragam.

2.3 Modal Usaha

Dalam proses usaha yang saya buat membutuhkan modal awal sebesar Rp.29.000.000 dimana dana tersebut dari hasil dana sponsor dan modal kami. Diharapkan dana tersebut dapat mencukupi untuk kebutuhan bisnis usaha kami.

2.4 Lokasi Usaha

Rencana mendirikan usaha bernama "***Tahu Walik Crispy***" di dekat Kampus B FKIP UNILA Kota Metro. Dimana sudah kita ketahui disana tak pernah sepi dengan lalu lalang para pejalan kaki.

2.5 Pemasaran

Dalam kegiatan pemasaran produk yang kami jual ini, kami memasarkan dari mulut ke mulut, dan menggunakan promosi di media sosial gratis yang di akses oleh banyak masyarakat pada saat ini yaitu WA, Facebook, Twitter, serta instagram. Sehingga konsumen dapat mengetahui produk kami dan tertarik untuk mencoba membelinya.

2.6 Strategi pasar

Agar rencana mendirikan bisnis ini berjalan dengan lancar, upaya yang dilakukan dalam melakukan strategi pasar antara lain :

- Segmenting

Sasaran Pasar yaitu menentukan beberapa segmen yang layak karena dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi kearifan setiap segmen, kemudian memiliki salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani (Purwana & Hidayat, 2016).

Tahu Walik ini akan dipasarkan di sekitar kampus B FKIP UNILA

- Positioning

Positioning adalah cara untuk meningkatkan dan menempatkan produk yang kita buat dengan pesaing kita dalam pikiran konsumen, dengan kata lain positioning dipakai untuk mengisi serta memenuhi keinginan konsumen dalam kategori tertentu (Assauri, 1999).

- Targeting

Target pasar yang dituju yaitu kalangan masyarakat setempat, mahasiswa, anak anak hingga orang dewasa.

2.7 Analisis SWOT

1. Kekuatan (Strength)

Rasa percaya bahwa produk ini akan diterima dengan baik oleh masyarakat luas, karena produk yang saya buat ini mempunyai kualitas yang baik karena bahan-bahan nya yang bernutrisi juga pembuatan nya yang higienis.

- Bahan Baku Yang Mudah Di Dapat
- Harga Yang Ditawarkan Terjangkau
- Rasa yang berbeda dari tahu lainnya
- Target Dan Tempat Yang Starategis

2. Kelemahan (Weakness)

- Produk tidak tahan lama.
- Produk mudah di tiru.
- Pengolahan Tradisional
- Harga Bahan Baku Yang Berubah-ubah

3. Peluang (Oportunity)

- Gaya Hidup Konsumtif Bagi Masyarakat dan menyukai makanan yang bersifat praktis
- Kesukaan Mengkonsumsi Makanan daerah tradisional sederhana dengan pengolahan yang berbeda

4. Ancaman (Treath)

Ancaman yang dapat timbul dari usaha ini antara lain :

- Peluang muncul penjual baru dengan kreasi dan inovasi baru
- Produk yang mudah ditiru
- Adanya produk serupa dengan kualitas baik dan harga murah sehingga menjatuhkan produk kami.

BAB III

MANAJEMEN PRODUKSI

3.2 Struktur Organisasi Bisnis

Bisnis ini akan kami kelola secara berkelompok. Hingga nantinya jika bisnis ini lancar kami akan membuka cabang di tempat lain.

3.3 Proses Produksi

Kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan produksi yaitu :

1. Mengembangkan ide pembuatan produk dengan membaca kebutuhan konsumen terhadap produk yang sedang popular yaitu kuliner.

2. Mentukan bahan baku penunjang selain bahan baku utama dalam hal ini, saya melakukan survey kepasar guna mendapatkan harga yang lebih kompetitif dasar pasar.

3. Proses produksi dilakukan dengan rangkaian kegiatan yang mengedepankan kebersihan dalam pembuatan agar terciptanya kepercayaan konsumen kepada kehigenisan produk yang saya jual.

4. Menyusun laporan keuangan untuk membuat sistem manajemen yang baik dalam kegiatan usaha agar keuangan tersusun dengan baik dan kegiatan produksi akan berjalan lancer serta maksimal.

3.4 Bahan Baku

Bahan	Jumlah	Biaya
Tepung Tapioka	2500 gram	40.000
Terigu	1500 gram	13.000

Daging ayam	5 kg	180.000
Bawang Putih	50 siung	35.000
Merica	10 bungkus	15.000
Daun bawang	20 helai	10.000
Garam	10 bungkus	10.000
Tahu	250	80.000
Ikan tongkol	10 ekor	80.000
Gula merah	10kg	130.000
Cabe rawit	3kg	210.000
Minyak goreng	10 liter	130.000
Total Biaya		**Rp. 933.000**

3.5 Peralatan Dan Biaya lainnya

Peralatan yang kami gunakan nantinya adalah :

No	Alat	Harga satuan	Banyak	Jumlah
1	Kompor Deep Fryer	650.000	2	1.300.000

2	Freezer	1.500.000	1	1.500.000
3	Wajan	100.000	2	200.000
4	Baskom	15.000	3	45.000
5	Tabung gas	80.000	3	240.000
6	Spatula	20.000	2	40.000
7	Wadah	15.000	4	60.000
8	Stepler	12.000	2	24.000
9	Pisau	15.000	2	30.000
10	Capitan	20.000	2	40.000
	Jumlah			**3.479.000**

BAB IV

ASPEK KEUANGAN

4.2 Modal dan Pemasukkan

Modal bahan baku yang harus kami keluarkan dalam 1 bulan hari penjualan tahu crispy adalah sebesar :

Keluar/Bulan	30 hari	Total
Tetap		Rp. 165.000
Variabel	Rp. 933.000	Rp. 27.990.000
Biaya Produksi		**Rp.28.155.000**

· Pemasukan perbulan:

· Keuntungan penjualan tahu crispy susu perbulan:

BAB V

PENUTUP

5.2 Kesimpulan

“Tahu Walik Crispy” merupakan brand produk yang kami dirikan, dalam usaha ini kami menciptakan produk atas survey yang kami lakukan unuk mencari peluang bisnis yang baik dan bermanfaat. kami sangat mengharapkan produk yang kami jual dapat diterima dan dapat disenangi oleh para konsumen dan tertanam dibenak masyarakat luas.

5.3 Saran

Kami menyadari bahwa proposal ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kami mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi penyempurnaan proposal ini.

Demikian proposal bisnis ini kami buat, semoga kegiatan bisnis kami ini dapat berjalan dengan baik dan kami berharap dalam mengembangkan kreatifitas dapat bermanfaat bagi saya dan masyarakat.