**PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN**

**NAFROLA**

**“Naget Frozen Lezat”**



 **Owner : coky vresly habeahan**

 **Bidang usaha : kuliner**

**Jenis produk : Naget Frozen Lezat**

# A. DATA PRIBADI

|  |  |
| --- | --- |
| Nama  | : coky vresly habeahan |
| Tempat Dan Tgl Lahir  | : Medan ,04 oktober 2002 |
| Jenis Kelamin  |   | : laki-laki |
| Pekerjaan  |   | : Mahasiswa  |
| No.HP  |   | : 082164191796 |
| Email **B. DATA USAHA**  |   | : vresly7@gmail.com |
| Nama Perusahaan  |   | : NAFROLA  |
| Bidang Usaha  |   | : Kuliner  |
| Jenis Produk  |   | : Naget Frozen  |
| Lokasi Usaha   |   | : Bandar Lampung  |

# 1. PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Bisnis frozen food merupakan salah satu bisnis yang paling diminati dan memiliki prospek baik. Sudah banyak pelaku usaha yang memperoleh profit besar dari bisnis frozen food. Hal tersebut dibuktikan dengan semakin banyaknya usaha frozen food yang berdiri dari waktu ke waktu dan tentunya dengan penawaran produk andalan masing-masing.

naget frozen,saya berencana membuat usaha ini dikarenakan bahan makanan untuk membuat naget frozen cukup banyak ditemukan seperti udang, ayam dll,kemudian Naget frozen juga memudahkan masyarakat agar ketika ingin membuat lauk makan lebih mudah karena hanya mengoreng nya saja ketika mereka ingin memakan nya dan ketika mereka belum ingin memakannya mereka dapat menyi mpannya di kulkas dengan waktu penyimpanan yang cukup lama. Hal baru dari bisnis ini yaitu terdapat inovasi yang baru dari olahan naget yang berisikan udang dan ayam .selain didaerah saya belum ada yang menjual makanan tersebut.

## 1.2.Visi

menjadi produsen nugget prozen yang terkemuka di Indonesia yang berorientasi pada profit, kualitas, pelayanan dan kepuasan pelanggan.

### 1.3. Misi

mengaplikasikan sistem keuangan yang baik untuk mencapai profit maksimal, menciptakan strategi pemasaran dan saluran distribusi yang tersebar di seluruh Indonesia, merekrut sumber daya manusia yang handal, berintegritas, memiliki loyalitas tinggi terhadap perusahaan, memproduksi daging olahan naget yang selalu menjaga cita rasa serta dengan proses yang higienis, memberikan pelayanan prima kepada pelanggan.

### 1.4 Tujuan

1. Menambah pengalaman dalam berwirausaha.
2. Menambah ilmu melalui berwirausaha. Mewujudkan kemampuan dalam meningkat kulatias diri dalam berwirausaha.
3. Memperoleh keuntungan yang sebesar besarnya dari bisnis ini

### 1.5 Target Pemasaran

target pemasaran dalam bisnis ini yaitu masyarakat sekitar

### 1.6. Pemasaran

1. Melalui situs online shop seperti Shopee,tokopedia,dll.
2. Melalui konten promosi marketing lewat aplikasi.

**2. ASPEK PEMASARAN**

### 2.1 Gambaran Umum Pasar ( STP )

1. .Segmen Pasar

Konsumen dari produk usaha saya adalah dari seluruh usia dan kalangan di masyarakar baik dari anak- anak sampai orang dewasa. Yang bertujuan agar masyarakat dapat menikmati buah ini dengan instan

1. Target Pasar

Target pasar dari produk ini adalah mahasiswa pendidikan kimia dan kalangan masyarakat serta siswa SMK yang ada di sekitaran kampus universitas lampung

c.Positioning

Dalam hal ini, terdapat hal-hal yang perlu saya lakukan selaku competitor adalah sebagai berikut :

* Membuat produk dengan kualitas terbaik
* Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.
* Memberikan harga yang terjangkau
* Membuat design produk yang unik dan manarik

## 3. strategi pemasaran perusahaan dan pesaing

Strategi Pemasaran Perusahaan dilakukan berdasarkan analisa 7 P dengan alat analisis SWOT menurut Kottler yang terdiri atas :

### 3.1 Product

Produk yang dijual merupakan naget Frozen yang dikemas menggunakan design plastik yang menarik dan modern dan juga disimpan disuhu beku untuk memperpanjang masa kadaluwarsa sehingga dapat dinikmati dimana saja dan kapan saya

Produk yang dijual ini menggunakan bahan bahan yang mempunyai kualitas yang baik tetapi dengan harga yang tergolong terjangkau dan design kemasan yang digunakan memiliki kualitas yang baik serta higenis sehingga dapat melindungi produk dengan maksimal.

**3.2 Price** cara untuk menentukan harga jual yaitu cara klasik dan juga cara sekarang

1. Cara klasik

Harga jual ditentukan terakhir yaitu dengan menambahkan semua biaya yang dikeluarkan ditambah dengan laba yang diinginkan.2.

1. Cara Sekarang

Harga jual = harga awal (biaya produksi)+ laba (Keuntungan yang diinginkan

### 3.3. Promotion

 Adapun usaha yang saya lakukan untuk mempromosikan produk yaitu :

1. Mulut ke mulut untuk promosi produk ini adalah dengan memberikan contoh produk yang akan diberikan secara cuma – cuma kepada teman- teman dan masyarakat terdekat. Agar temen temen dan masyarakat sekitar dapat menyebarkan nya ke masyarakat yang lain.
2. Menggunakan media social media sosialmemungkinkan untuk lebih banyak berinteraksi dan memasarkan merek dari sisi yang berbeda. Media sosialmerupakan saluran yang menawarkan cara yang menyenangkan dan mudah untuk berinteraksi dengan para konsumen.
3. Membuat brosur dengan membuat selembaran dengan desain yang dibuat semenarik dan sekreatif mungkin agar dapat menarik pembeli untuk membeli produk ini

### 3.4. Placement

Pendistibusian barang selain konsumen membeli langsung ke outlet saya, juga dapat dilakukan dengan mengirimkan produk kami ke rumah konsumen dengan mmetode COD (cash on delivery)metode pembayaran berupa Gopay, LinkAja, Dana, dan transfer bank, paketnya akan langsung aktif beberapa saat setelah pembayaran terlunasi.

### 3.5. People

Jumlah Tenaga yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha ini terdiri dari 5 orang pegawai bagian produksi, 3orang bagian pemasaran, dan 2 orang bagian Keuangan .Untuk kriteria yang dicari yaitu disiplin, jujur, cekatan, bertanggung jawab, profesional, dan jujur.

### 3.6. Process

Proses produksi dilakukan dengan menyiapkan alat dan bahan,

1. Campurkan semua bahan utama (kecuali wortel dan susu UHT) ke dalam food processor, giling hingga benar-benar halus dan tercampur rata.
2. Pindahkan adonan ke dalam wadah, lalu campurkan dengan susu UHT dan potongan wortel. Aduk rata.
3. Tuang adonan dalam loyang yang sudah dioles minyak, kukus selama 30-40 menit (jangan lupa bungkus tutup kukusan dengan serbet bersih) hingga matang. Keluarkan loyang dari kukusan, dinginkan.
4. Setelah nugget dingin, potong sesuai ukuran. Lalu lapisi degan kocokkan telur, tepung terigu, kembali ke kocokkan telur lagi, lalu terakhir tepung panir. Tekan-tekan agar tepung panir menempel. Lakukan hingga habis.
5. Dinginkan nugget terlebih dahulu sebelum digoreng agar tepung panir menempel sempurna.
6. Nugget sudah bisa disajikan dan home made bisa disimpan di freezer selama 1 bulan.

### 3.7. Physical Evidence

Menggunakan tempat yang bersih, kreatif, menarik dan juga strategis, yang tempat banyak yang beraktifitas oleh banyak orang.

**4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN**

### 4.1. Aspek Organisasi

* Nama perusahaan : Nafrola
* Nama pemilik : coky vresly habeahan
* Tempat usaha : Bandarlampung

#### 4.2 Perizinan

Usaha saya tidak berbentuk badan hokum, maka usaha saya tidak perlu perizinan kompleks. Akan tetapi saya perlu melakukan perizinan dari wilayah sekitar. Saya akan mengajukan perizinan usaha saya kepada RT/RW setempat.

#### 4.4. Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaa

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Jenis Kegiatan Pra-Operasi  |  |  | Jadwal Pelaksanaan  |  |  |
| 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  |
| 1. Survey Pasar  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2. Menyusun Rencana Usaha  |   |  |   |   |   |   |   |   |   |
| 3. Mengurus Perizinan  |   |   |  |   |   |   |   |   |   |
| 4. Survey Tempat Usaha  |   |   |   |  |   |   |   |   |   |
| 5. Instalasi Listrik, Air, Internet, Telepon, Laptop  |   |   |   |   |  |   |   |   |   |
| 6. Mencari Tenaga Kerja  |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| 7. Survey Barang  |   |   |   |   |   |   |  |   |   |
| 8. Operasional  |   |   |   |   |   |   |   |  |   |

#### 4.5. Analisis SWOT “Nugget Frozen”

1. Kekuatan

Kekuatan produk yang diperkenalkan yaitu berupa produk olahan sehat dengan harga ekonomis dan bebas dari bahan pengawet. Oleh karenanya, nugget yang dijual sangat sehat bagi para konsumen. Produknya bertahan lama dikarenakan dalam bentuk frozen. - Banyak sekali varian rasanya yang kami miliki.

1. Kelemahan

Kelemahan dari produk ini adalah soal rasa yang masih belum konsisten, masih berubah-ubah, dan Harga Bahan Baku tidak Stabil.aproduk mudah untuk ditiru oleh perusahaan lain, Kelemahan lainnya ada pada keterbatasan tenaga kerja, minimnya pengalaman untuk memulai usaha.

1. Peluang

Ada beberapa peluang yang akan didapat dari produk nugget ayam ini yaitu banyaknya konsumen atau masyarakat yang menyukai produk ini karena dalam proses pembuatannya tidak menggunakan bahan pengawet. Harganya pun cukup ekonomis untuk berbagai kalangan terutama masyarakat kelas menengah ke bawah. Selain itu ada banyak pula varian macam nugget Frozen yang tidak akan membuat konsumen cepat bosan. Serta sistem pemasaran yang akan dilakukan dengan cara yang mudah namun efektif, yaitu dengan memasarkannya di beberapa toko, lingkungan sekolah dan di wilayah wisata kuliner dan juga melalui media sosial

4. Ancaman

Ancaman yang muncul pada usaha produk nugget frozen ini adalah banyaknya pesaing dalam usaha produk nugget ayam ini.

## 5. ASPEK PRODUKSI

### 5.1 Produk

#### 5.1.1 Dimensi Produk

Makanan dengan cita rasa yang khas, memakai kemasan rice box yang tidak akan kadaluarsa dalam jangka waktu yang lama.

#### 5.1.2 Kegunaan / Fungsi Produk

Agar memudahkan masyarakat untuk menyiapkan makanan cepat saji. **5.2 Proses Produksi**

**Buat Produk :**

1

. Campurkan semua bahan utama (kecuali wortel dan susu UHT) ke dalam food

processor, giling hingga benar

-

benar halus dan tercampur rata.

. Pindahkan adonan ke dalam wadah, lalu campurkan dengan susu UHT dan

2

potongan wortel. Aduk rata.

3

. Tuang adonan dalam loyang yang sudah dioles minyak, kukus selama

30

-

40

menit (jangan lupa bungkus tutup kukusan dengan serbet bersih) hingga matang.

Kelua

rkan loyang dari kukusan, dinginkan.

4

. Setelah nugget dingin, potong sesuai ukuran. Lalu lapisi degan kocokkan telur,

tepung terigu, kembali ke kocokkan telur lagi, lalu terakhir tepung panir.

Tekan

-

tekan agar tepung panir menempel. Lakukan hingga habis.

. Dinginkan nugget terlebih dahulu sebelum digoreng agar tepung panir menempel

5

**Buat**

**Permintaan**

mengisi

formulir

yang

sudah

disediakan

•

membuat

permintaan

tentang

produk

yang

akan

dibeli

•

konsumen

bisa

menyertakan

link

produk

untuk

memudahkan

penyedia

jasa

**5.3**

**Perencanaan**

**Fasilitas**

**Penawaran**

**Harga**

•

penyedia

jasa

memberikan

penawaran

harga

yang

sesuai

dengan

detail

produk

yang

akan

dibeli

**Deal**

**dan**

**Transaksi**

•

konsumen

menyetujui

dengan

kalkulasi

biaya

yang

sudah

ditentukan konsumen

membayar

sesuai

dengan

layanan

pembayaran

yang

dipilih

**Deal**

**dan**

**Transaksi**

•

konsumen

menyetujui

dengan

kalkulasi

biaya

yang

sudah

ditentukan konsumen

membayar

sesuai

dengan

layanan

pembayaran

yang

dipilih

##### 5.3.1 Perencanaan Lokasi

Tempat usaha saya mengutamakan di media sosial.

### 6 Aspek Manajemen Usaha (6M)

#### 6.1 Man

Bagian produksi : 1

Bagian pengemasan : 1

Bagian kasirn: 1

Saya akan bekerja sama dengan karyawan yang memiliki kualifikasi sebagai berikut: Jujur, bertanggung jawab, sabar, dan bisa berbahasa inggris (aktif/pasif).

##### 6.2 Money

Dilihat dari seberapa keuntungan dalam menjalankan usaha jasa titip ini, rencana saya dalam menggaji semua karyawan setiap bulannya adalah sebagai berikut:

Manajer pemasaran: Rp1.000.000

 Manajer Produksi:

Rp2.000.000 Bagian Keuangan :

Rp1.000.000

##### 6.3 Material

Manajemen bahan material yang saya gunakan yaitu dengan mencari kualitas bahan yang baik dan juga dikemas dengan kemasan yang kriatif dan unik dan juga higenis untuk menjaga kualitas produk tetap terjaga

##### 6.4 Machine

Dalam pembuatan produk menggunakan tangan menusia tidak menggunkan mesin. Untuk pemesan online, Adapun peralatan yang saya gunakan berbasis teknologi seperti handphone, laptop atau computer, dan koneksi internet.

##### 6.5 Market

Strategi usaha pada jasa titip untuk menarik konsumen berbelanja yaitu dengan memanfaatkan media social sebagai sarana promosi. Media social seperti facebook, twitter, Instagram, tiktok, bahkan website.

#### 4 Perhitungan BEP

**4.1 Rincian Biaya**

#### 1. Biaya Tetap (1 bulan pertama)

* Biaya gaji karyawan : Rp4.000.000
* Biaya penyusutan : Rp1.000.000
* Biaya sewa kios : Rp3.000.000

: Rp. 4.500.00



Biaya bahan baku

 Total : Rp12.500.000

Harga jual per unit yaitu Rp 25.000

BEP Unit = Biaya Tetap / (Harga Jual Per Unit – Biaya Variabel Per Unit) BEP

Unit = Rp12.5000.000 / (Rp25.000 – Rp18.000)

BEP Unit = Rp12.500.000 / Rp7000

BEP Unit = Rp 1.785

Jadi BEP per unit usaha saya adalah Rp.1.785 unit

Adapun BEP Rupiahnya yaitu :

BEP Rupiah = Biaya Tetap / (Kontribusi Margin Per Unit / Harga Jual Per Unit)

BEP Rupiah = Rp. 12.500.000/ (Rp7.000 / Rp 25..000)

BEP Rupiah = Rp. 12. 500.000/ (Rp.0,28)

BEP Rupiah = Rp 44.643.000

Jadi, BEP rupiah dari usaha saya adalah Rp 44.643.000

Adapun target usaha saya ingin mendapat laba Rp 50.000.000, maka:

BEP = (Biaya Tetap + Target Laba) / (Harga Per Unit – Biaya Variabel Per Unit)

BEP = (Rp12.500.000 + Rp 50.000.000) / (Rp 25.000 – Rp 18.000)

BEP = Rp 62.500.000/ Rp7.000

BEP = 8.928

Jadi, target laba sebesar 8,928