

**PROPOSAL USAHA**  
**KRIPIK SINGKONG PEDAS MANIS**  
*Kerenyahan Pedas Manis, Di Setiap Gigitannya*



<b>Owner</b>	<b>: Zahra Khadijah</b>
<b>NPM</b>	<b>: 2313053059</b>
<b>Kelas</b>	<b>: 3B</b>
<b>Nama Perusahaan</b>	<b>: Zacimilshop</b>
<b>Bidang Usaha</b>	<b>: Kuliner</b>
<b>Jenis Produk</b>	<b>: Jajanan</b>

# **PROPOSAL USAHA**

## **KRIPIK SINGKONG PEDAS MANIS**

### **A. DATA PRIBADI**

Nama Pemilik Usaha : Zahra Khadijah  
NPM : 2313053059  
Alamat : Totokaton, Punggur, Lampung Tengah, Lampung  
Nomor Telepon : 081288626583  
Pekerjaan : Mahasiswa

### **B. DATA USAHA**

Nama Usaha : Kripik Singkong Pedas Manis "Crunchy"  
Jenis Usaha : Industri Makanan Ringan  
Lokasi Usaha : Totokaton, Punggur, Lampung Tengah, Lampung  
Bentuk Usaha : Usaha Mikro / Kecil  
Sasaran Pasar : Semua kalangan, khususnya pencinta camilan pedas manis  
Visi : Menjadi produk camilan singkong pedas manis terkemuka di pasar lokal dan nasional  
Misi:

1. Menyediakan camilan singkong yang lezat, sehat, dan terjangkau
2. Meningkatkan kualitas produk dengan inovasi rasa dan kemasan yang menarik
3. Membuka peluang lapangan kerja di industri makanan ringan

### **C. DASAR PEMIKIRAN**

Camilan adalah salah satu jenis makanan yang sangat diminati masyarakat Indonesia, khususnya yang memiliki rasa pedas manis yang menggugah selera. Kripik singkong adalah salah satu camilan tradisional yang dapat dikembangkan menjadi produk modern dengan cita rasa yang lebih beragam. Potensi pasar untuk produk ini sangat besar, karena singkong adalah bahan pangan yang mudah ditemukan dan terjangkau, sementara permintaan terhadap camilan dengan rasa unik terus berkembang. Oleh karena itu, usaha ini diharapkan dapat

memenuhi kebutuhan pasar akan camilan berkualitas dengan rasa yang berbeda dan tetap mempertahankan nilai tradisional.

## **D. TUJUAN USAHA**

1. Menciptakan produk camilan sehat dan lezat yang menggunakan bahan baku singkong berkualitas tinggi dan proses produksi yang higienis.
2. Memperkenalkan rasa pedas manis sebagai varian rasa yang unik dan digemari banyak orang.
3. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi melalui pemberdayaan masyarakat setempat dengan membuka lapangan pekerjaan.
4. Membangun merek yang kuat di pasar camilan Indonesia dengan produk yang memiliki ciri khas dan daya tarik tinggi.
5. Meningkatkan skala usaha dengan memperluas jaringan distribusi dan pemasaran hingga ke pasar nasional.

## **E. DETAIL PRODUK**

### Bahan Baku:

Singkong Segar: Singkong pilihan yang bebas dari bahan kimia dan pestisida.

Bumbu Pedas Manis: Gabungan bahan seperti cabai, gula merah, garam, bawang putih, dan rempah lainnya.

Minyak Goreng: Minyak nabati berkualitas untuk menggoreng singkong.

Bahan Tambahan: Penyedap.

### Proses Produksi:

1. Penyortiran Singkong: Singkong dipilih dengan teliti untuk memastikan kualitas yang baik.
2. Pembersihan dan Pengupasan: Singkong dibersihkan dan dikupas kulitnya.
3. Pemotongan: Singkong dipotong tipis-tipis sesuai standar ukuran produk.
4. Perendaman: Singkong direndam dalam air garam untuk menghilangkan getah dan menjaga kerenyahannya.

5. Penggorengan: Singkong digoreng hingga kecoklatan dan kering.
6. Pemberian Bumbu: Kripik yang sudah digoreng dicampur dengan bumbu pedas manis hingga merata.
7. Pengemasan: Kripik disusun dan dikemas dalam kemasan yang menarik dan higienis.

## F. PRODUKSI

Detail biaya produksi dengan jumlah biaya produksi Rp. 160.000

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Total
1	Singkong	10kg	Rp. 5000	Rp. 50.000
2	Bumbu Pedas Manis	1/2kg	Rp. 20.000	Rp. 20.000
3	Minyak Goreng	2liter	Rp.15.000	Rp. 30.000
4	Penyedap	-	Rp. 5000	Rp. 5000
5	Kemasan	100pcs	Rp. 200	Rp. 20.000
6	Stiker	100pcs	Rp. 100	Rp. 10.000
7	Gas	1pcs	Rp.25.000	Rp. 25.000

Harga jual Rp. 5000/pack

Biaya sekali produksi menghabiskan Rp. 160.000 yang menghasilkan 100pack kripik singkong dengan berat 50gr/pack.

## G. PASAR DAN STRATEGI PEMASARAN

### Pasar Sasaran:

Pasar Utama: Konsumen dari kalangan remaja, dewasa, dan keluarga yang mencari camilan dengan rasa pedas manis.

Pasar Sekunder: Kafe, restoran, dan gerai camilan yang membutuhkan pasokan camilan berkualitas.

### Strategi Pemasaran:

1. Pemasaran Online: Menggunakan media sosial (Instagram, TikTok, Facebook) untuk promosi dan pemasaran; Membuat website dan platform e-commerce untuk penjualan langsung.

2. Pemasaran Offline: Membuka stand atau kios di pasar tradisional dan mall; Menawarkan produk pada event dan bazar makanan.
3. Kemasan Menarik dan Unik: Memperkenalkan kemasan yang menarik dengan desain yang menonjolkan kualitas dan kelezatan produk.
4. Kerjasama dengan Distributor: Bekerja sama dengan distributor lokal dan toko retail untuk memperluas jangkauan pasar.
5. Promo dan Diskon: Memberikan diskon atau promosi untuk pembelian dalam jumlah besar atau di periode tertentu.

## **H. KESIMPULAN**

Usaha Kripik Singkong Pedas Manis ini memiliki prospek yang sangat baik mengingat tingginya permintaan pasar terhadap camilan inovatif yang lezat dan berkualitas. Dengan bahan baku yang mudah didapat, proses produksi yang efisien, serta strategi pemasaran yang tepat, diharapkan usaha ini dapat berkembang dengan pesat dan mencapai tujuan jangka panjang. Produk ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar lokal, tetapi juga memiliki potensi untuk dikenal di pasar nasional, serta memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian setempat.