

**PROPOSAL USAHA**  
**KERIPIK PISANG LUMER**

"Dijamin Lumer disetiap Gigitannya!"



**Owner : Desmara Afinda**

**Nama Perusahaan : Keripik Pisang Lumer**

**Bidang Usaha : Kuliner**

**Jenis Produk : Jajanan**

## **PROPOSAL USAHA**

### **KERIPIK PISANG LUMER**

#### **A. DATA PRIBADI**

Nama : Desmara Afinda  
Tempat dan Tgl lahir : Sukorejo, 22 Desember 2004  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Jln. Flamboyan No. 12, Metro Barat  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Mahasiswa/Mahasiswa  
Nomor KTP :  
No.HP : 088747885645  
Email :

#### **B. DATA USAHA**

Nama Perusahaan : Keripik Pisang Lumer  
Bidang Usaha : Kuliner  
Kuliner Jenis Produk : Jajanan  
Jajanan Lokasi Usaha : Pasar Pargoy  
Slogan Usaha : "Dijamin Lumer disetiap Gigitannya!"

#### **C. DASAR PEMIKIRAN**

Penjualan produk keripik pisang lumer didasarkan pada inovasi yang menggabungkan cita rasa tradisional dengan sensasi baru yang dapat menarik perhatian konsumen. Keripik pisang sudah dikenal sebagai camilan yang sehat dan lezat, namun dengan tambahan varian rasa atau lapisan lumer yang menciptakan pengalaman makan yang unik, produk ini menawarkan perbedaan yang signifikan dari keripik pisang konvensional. Pisang sebagai bahan baku utama memiliki nilai gizi tinggi, seperti serat dan kalium, serta harga yang terjangkau, menjadikannya bahan yang ideal untuk camilan sehat yang digemari banyak kalangan. Seiring dengan tren makanan ringan yang praktis dan berbahan alami, keripik pisang lumer memiliki potensi untuk

memenuhi permintaan pasar, baik secara offline maupun online, dengan strategi pemasaran yang tepat melalui media sosial dan platform digital. Selain itu, penggunaan pisang lokal dalam proses produksi juga memberikan manfaat bagi perekonomian daerah dan mendukung keberlanjutan pertanian. Dengan kemasan yang menarik dan kualitas produk yang terjaga, keripik pisang lumer tidak hanya mampu menjangkau konsumen luas, tetapi juga memberikan peluang keuntungan yang besar dan skalabilitas yang tinggi, baik untuk penjualan dalam skala kecil maupun besar.

#### **D. TUJUAN**

1. Untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.
2. Untuk menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi angka pengangguran.
3. Dapat membantu para petani yang menanam pohon pisang.
4. Memasarkan produk hasil olahan kepada masyarakat sekitar.
5. Memperkenalkan hasil olahan sendiri agar masyarakat mengetahui bahwa Keripik Pisang Lumer ini mempunyai nilai cita rasa yang tinggi

#### **E. DETAIL PRODUK (bahan baku, proses, dan kapasitas)**

- **Alat**

1. Penggorengan (wajan)
2. Pisau
3. Kompor
4. Gas
5. Tungku

- **Bahan - bahan**

1. Pisang
2. Minyak goreng
3. Garam
4. Coklat, Greentea, Taro Batang

- **Cara Membuat:**

1. Langkah awal kami memilih pisang yang muda untuk dijadikan produk.

2. Kemudian, garam dicampurkan menjadi ke dalam wajan atau loyang yang berisi air bersih, lalu diaduk sampai tercampur merata.
3. Selanjutnya, pisang tersebut dikupas, diiris tipis - tipis dan dimasukkan ke dalam loyang yang berisi larutan tadi.
4. Setelah itu, pisang diangkat dari larutan dan dimasukkan ke dalam penggorengan yang berisi minyak goreng, tetapi sebelum dimasukkan pastikan dulu minyak goreng telah panas.
5. Selama di dalam penggorengan, pisang diaduk-aduk atau digerak-gerakkan agar semuanya merata.
6. Apabila sudah kekuning-kuningan, pisang dapat diangkat dari penggorengan dan ditiriskan dalam beberapa menit. Tunggu hingga dingin, kemudian tambahkan topping lalu, dikemas didalam kantong plastik dan keripik pisang pun siap untuk di jual/dipasarkan.

- **Kapasitas Produksi:**

Kapasitas awal produksi ditargetkan sebanyak 36 porsi per hari, dengan kemungkinan peningkatan sesuai dengan permintaan pasar.

## **F. PASAR dan STRATEGI PEMASARAN**

### **1. Target Pasar:**

- Target Pasar adalah Mahasiswa di PGDS FKIP Kampus B yang ada di Metro, anak-anak dan seluruh masyarakat disekitar Kampus B dan di pasar pargoy yang berada di Ganjar Agung Metro

### **2. Strategi Pemasaran:**

- Melalui brosur, cara ini cukup efektif untuk memperkenalkan makanan yang kami jual, biasanya makanan sampai ke konsumen melalui pesan antar atau sering disebut *delivery*.
- Melakukan penjualan secara langsung, cara ini efektif karena langsung bertemu dengan pembelinya dan bisa langsung promosikan makanan yang di jual.

- Melalui internet, cara ini efektif walau tak semua orang memakai internet tetapi cara ini cukup memberikan informasi yang lebih kepada orang karena saat ini orang banyak yang menggunakan social media seperti *Instagram, facebook, tiktok, whatsapp, twitter* dan lain-lain.

## G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Untuk menjalankan usaha Keripik Pisang Lumer saya sendiri.

## H. BIAYA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN MODAL

### 1. Biaya Produksi

Berikut adalah tabel estimasi biaya bahan baku untuk memproduksi Keripik Pisang Lumer per hari.

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Total
1.	Pisang	1 Kg	Rp. 23.000	Rp. 40.000
2.	Minyak Goreng	2 Gelas	Rp. 5000	Rp. 10.000
3.	Glaze	3 Batang	Rp. 13.000	Rp. 39.000
4.	Plastik Zip	1 Pack	Rp. 15.000	Rp. 15.000
5.	Banner	1 Banner	Rp. 8.000	Rp. 8.000
6.	Logo	1 Kertas	Rp. 8.000	Rp. 8.000
			<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 120.000</b>

Berikut adalah tabel estimasi **Produksi dan Biaya Bahan Baku** untuk "Keripik Pisang Lumer":

Keterangan	Jumlah Produksi	Biaya Bahan Baku per Satuan Produk	Total Biaya
<b>Per Hari</b>	36 pcs	Rp 3.000	Rp 108.000
<b>Per Bulan (25 Hari)</b>	900 pcs	Rp 3.000	Rp 2.700.000

Keterangan:

- Biaya bahan baku per satuan produk adalah Rp 3.000 dihitung berdasarkan total biaya bahan baku harian dibagi jumlah produk.
- Biaya bahan baku per bulan dihitung dengan asumsi produksi selama 25 hari kerja.

## I. Proyeksi Pendapatan dan Biaya operasional

### 1. Proyeksi Pendapatan

Dengan target penjualan minimal 36 porsi per hari dan harga jual per porsi sebesar Rp 5.000, berikut adalah proyeksi pendapatan dan biaya untuk bisnis "Keripik Pisang Lumer":

Keterangan	Jumlah Produksi	Harga Jual per Satuan	Total Pendapatan (Rp)
Pendapatan Harian	36 pcs	Rp 5.000	Rp 180.000
Pendapatan Bulanan (25 hari)	900 pcs	Rp 5.000	Rp 4.500.000

### 2. Proyeksi Biaya Operasional

Biaya Bahan Baku Dengan asumsi biaya per porsi Rp Rp 3.000, berikut adalah perhitungan biaya bulanan.

No	Keterangan	Jumlah Produksi	Biaya per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
1.	Bahan Baku	900 pcs/bulan	Rp 3.000	Rp 2.700.000
	<b>Total biaya bulanan</b>			Rp 2.700.000

### 3. Proyeksi Laba Bulanan

keterangan	Total Pendapatan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Laba Bersih (Rp)
Laba Bulanan	Rp 4.500.000	Rp 2.700.000	Rp 1.800.000

Dengan penjualan minimal 36 porsi per hari dan harga jual Rp 5.000 per porsi, proyeksi laba bersih bulanan adalah Rp 1.800.000. Dengan pengelolaan biaya yang efisien dan pemasaran yang tepat, bisnis "Keripik Pisang Lumer" dapat menjadi usaha yang menguntungkan.

## **J. KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, penjualan keripik pisang lumer memiliki potensi yang besar baik dari segi keuntungan maupun keberlanjutan usaha. Dengan biaya bahan baku per satuan produk sebesar Rp 3.000, produk ini dapat diproduksi secara efisien dan terjangkau. Berdasarkan asumsi produksi selama 25 hari kerja dalam sebulan, biaya bahan baku per bulan dapat dihitung dengan mengalikan biaya bahan baku per produk dengan jumlah produk yang diproduksi dalam sebulan. Keunggulan produk ini terletak pada inovasi rasa yang unik dan penggunaan bahan baku pisang lokal yang tidak hanya sehat dan bergizi, tetapi juga mendukung perekonomian lokal.

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat, seperti memanfaatkan media sosial, kemasan yang menarik, serta menjalin kerja sama dengan toko oleh-oleh atau retail, produk keripik pisang lumer memiliki peluang untuk menembus pasar yang luas. Selain itu, produk ini dapat dikembangkan dalam berbagai varian rasa dan ukuran kemasan untuk menarik lebih banyak konsumen. Potensi pasar yang besar, baik di pasar lokal maupun online, bersama dengan harga yang bersaing, memberikan prospek keuntungan yang menjanjikan.

Secara keseluruhan, usaha penjualan keripik pisang lumer bukan hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberikan manfaat sosial dengan pemberdayaan petani lokal. Dengan manajemen yang baik dan strategi pemasaran yang efektif, produk ini memiliki potensi untuk berkembang pesat dan menjadi pilihan camilan sehat yang populer di pasar.

Metro 04 November 2024

Mengetahui

Dosen Pengampu

Mahasiswa

Prof. Dr. S owiyah, M.P d.  
NIP. 196007251984032001

Desmara Afinda