

PROPOSAL USAHA
CIRENG AYAM SUWIR
“Nikmatnya tak terkalahkan”



Owner	: Siti Aanisah
Nama Perusahaan	: Nyemil Yuk
Bidang Usaha	: Kuliner
Jenis Produk	: Jajanan

PROPOSAL USAHA

CIRENG AYAM SUWIR

A. DATA PRIBADI

Nama : Siti Aanisah
Tempat dan Tgl lahir : Sukadamai, 12 September 2004
Jenis kelamin : Perempuan
Alamat : Jln. Flamboyan No. 12, Metro Barat
Agama : Islam
Pekerjaan : Mahasiswa/Mahasiswi
No.HP : 082181532686
Email : sitiaanisah4@gmail.com

B. DATA USAHA

Nama Perusahaan : Sosilicious
Bidang Usaha : Kuliner
Jenis Produk : Jajanan
Lokasi Usaha :
Slogan Usaha : "Nikmatnya tak terkalahkan"

C. DASAR PEMIKIRAN

Usaha cireng isi ayam suwir merupakan salah satu peluang bisnis yang menarik di Indonesia, terutama dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan ringan yang praktis dan lezat. Cireng, atau aci goreng, adalah makanan ringan tradisional yang terbuat dari tepung tapioka dan sering diisi dengan berbagai bahan, termasuk ayam suwir. Makanan ini sangat populer di kalangan masyarakat, dari anak-anak hingga dewasa, karena rasanya yang enak dan harganya yang terjangkau.

Dengan banyaknya penggemar makanan ini, usaha cireng isi ayam suwir memiliki pasar yang luas dan berpotensi untuk berkembang. Inovasi dalam produk cireng sangat penting untuk menarik perhatian konsumen. Usaha ini dapat menawarkan berbagai variasi rasa dan isian, seperti ayam pedas, keju, atau bahkan kombinasi dengan sambal khas daerah. Dengan mengembangkan variasi rasa dan kemasan yang menarik, usaha

ini dapat memenuhi selera beragam pelanggan dan menciptakan pengalaman baru bagi konsumen. Dengan mempertimbangkan semua faktor di atas, usaha cireng isi ayam suwir tidak hanya menjanjikan keuntungan finansial tetapi juga memberikan kontribusi pada pelestarian kuliner tradisional Indonesia melalui inovasi dan kreativitas dalam penyajian.

D. TUJUAN

- Mendapatkan Keuntungan
- Meningkatkan Permintaan Pasar
- Analisis Kelayakan Usaha
- Variasi Rasa dan Bentuk
- Meningkatkan Kesadaran Gizi dengan menawarkan makanan yang lebih sehat

E. DETAIL PRODUK (Bahan baku, proses dan kapasitas)

1. Bahan baku

a. Bahan untuk Isian:

- Daging Ayam: 150-500 gram (tergantung resep)
- Bawang Merah: 6-12 siung
- Bawang Putih: 2-6 siung
- Cabai: Varian cabai keriting dan rawit, jumlah sesuai selera (sekitar 15-30 buah)
- Daun Jeruk: 2-10 lembar
- Garam, Lada Bubuk, Gula Pasir: Secukupnya
- Minyak untuk Menumis: Secukupnya

b. Bahan untuk Kulit Cireng:

- Tepung Tapioka: 250-500 gram
- Tepung Terigu: 50-200 gram
- Air Panas: 150-400 ml (sesuaikan dengan kebutuhan adonan)
- Bawang Putih Bubuk atau Cincang: 2 siung atau lebih
- Garam dan Kaldu Bubuk: Secukupnya

2. Proses

a. **Persiapan Isian:**

- Rebus dada ayam hingga matang, kemudian suwir halus.
- Haluskan bumbu (bawang merah, bawang putih, cabai) dan tumis hingga harum.
- Tambahkan ayam suwir ke dalam tumisan bumbu, bumbu dengan garam, gula, dan lada. Masak hingga semua bahan tercampur rata dan matang.

b. **Pembuatan Kulit Cireng:**

- Campurkan tepung tapioka dan tepung terigu dalam wadah.
- Tambahkan air panas sedikit demi sedikit sambil diaduk hingga adonan bisa dipadatkan.
- Uleni adonan hingga kalis dan tidak lengket.

c. **Penyusunan Cireng:**

- Ambil sejumput adonan kulit, pipihkan, dan beri isian ayam suwir di tengahnya.
- Tutup rapat adonan agar isian tidak keluar saat digoreng.
- Goreng dalam minyak panas hingga berwarna kecoklatan dan krispi.

3. Kapasitas

Kapasitas produksi cireng ayam suwir dapat bervariasi tergantung pada skala usaha. Untuk usaha rumahan:

- Dengan menggunakan 1 kg ayam, dapat diproduksi sekitar 20-30 porsi cireng.
- Menggunakan peralatan sederhana seperti wajan dan spatula cukup untuk memulai usaha kecil-kecilan.

Untuk usaha yang lebih besar:

- Dapat menggunakan mesin penggiling daging dan penggorengan komersial untuk meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi.
- Dengan modal yang lebih besar, kapasitas bisa meningkat menjadi ratusan porsi per hari.

F. TARGET 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

Strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk kesuksesan usaha ini :

- Memanfaatkan media sosial untuk menjangkau konsumen lebih luas (Instagram, whatsapp, tiktok) dengan menggunakan pamflet dan video yang menarik.
- Mengadakan promosi seperti diskon untuk pembelian pertama.
- Menjual produk melalui event, bazar kuliner/ acara kampus.

G. BIAYA PRODUKSI dan KEBUTUHAN MODAL

1. Biaya Produksi

Biaya bahan baku untuk 20 buah cireng.

No	Bahan	Jumlah	Harga
1	Tepung sagu	250 gr	6.000
2	Tepung terigu	150 gr	3.000
3	Bawang putih	2 siung	1.000
4	Daun bawang	2 batang	2.000
5	Kaldu ayam	400 ml	2.000
6	Garam	1 sdt	3.000
7	Merica	½ sdt	1.000
8	Ayam	½ kg	11.000
	TOTAL		28.000

Total biaya bahan baku untuk 20 buah cireng adalah sekitar Rp. 28.000.

2. Kebutuhan Modal

No.	Kebutuhan	Jumlah	Harga per satuan	Total (Rp)
1.	Bahan baku awal	20 buah	Rp. 1.000	Rp. 20.000
2.	Kompor gas	1	Rp. 200.000	Rp. 200.000
3.	Gas	1	Rp. 20.000	Rp. 20.000
4.	Wajan	1	Rp. 50.000	Rp. 50.000
5.	Minyak	1	Rp. 18.000	Rp. 18.000
6.	Cetakan cireng	1	Rp. 8.000	Rp. 8.000
7.	Plastik	1 pack	Rp. 5.000	Rp. 5.000
8.	Stiker Branding	100 pcs	Rp. 300	Rp. 30.000
	TOTAL			Rp. 351.000

H. PROYEKSI PENDAPATAN

1. Proyeksi Pendapatan

Keterangan	Jumlah Produksi	Harga per satuan	Total Biaya
Per hari	50 biji	Rp. 1.000	Rp. 50.000
Per bulan (20 hari)	1000 biji	Rp. 1.000	Rp. 1.000.000

2. Proyeksi Biaya Oprasional

Keterangan	Jumlah Produksi	Biaya per satuan	Total Biaya (Rp)
Bahan baku	1000 biji/bulan	Rp. 1.000	Rp. 1.000.000
Total Biaya Bulanan			Rp. 1.000.000

3. Proyeksi Laba Bulanan

Keterangan	Total Pendapatan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Lab Bersih (Rp)
Lab Bulanan	Rp. 1.000.000	Rp. 351. 000	Rp. 649.000

I. KESIMPULAN

Usaha Cireng Ayam Suwir merupakan inovasi dalam industri kuliner yang menggabungkan makanan tradisional dengan nilai gizi yang lebih tinggi. Usaha Cireng Ayam Suwir memiliki prospek yang cerah dalam pasar jajanan Indonesia. Dengan inovasi produk, strategi pemasaran yang tepat, dan fokus pada kualitas bahan baku, usaha ini dapat berkembang dan memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat terhadap makanan ringan yang lezat dan bergizi.

Metro, 5 November 2024

Mengetahui

Dosen Pengampu

Mahasiswa

Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd.

Siti Aanisah

NIP. 196007251984032001

