

**PROPOSAL USAHA**  
**CIRENG JONTOR AYAM SUWIR**

“Gigit sekali, nagih berkali-kali”



Owner : Catur Putri Purnaningrum  
Nama Perusahaan : Cireng Jontor  
Bidang Usaha : Kuliner  
Jenis Produk : Jajanan

**PROPOSAL USAHA**  
**SOSIS PANGSIT PEDAS MANIS**

**A. DATA PRIBADI**

Nama : Catur Putri Purnaningrum  
Tempat, Tgl lahir : Metro, 07 Januari 2005  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Ganjar Agung, Metro Barat  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Mahasiswi  
Instagram : caturputrip\_

**B. DATA USAHA**

Nama Perusahaan : Cireng Jontor  
Bidang Usaha : Kuliner  
Jenis Produk : Jajanan  
Lokasi Usaha : Online  
Slogan Usaha : “Gigit sekali, nagih berkali-kali”

**C. DASAR PEMIKIRAN**

Kompetisi di industri makanan ringan mendorong produsen untuk terus berinovasi. Produk "Cireng Jontor Ayam Suwir" hadir dengan konsep yang tidak hanya menawarkan rasa pedas, tetapi juga memperkaya pengalaman konsumen melalui varian tingkat kepedasan dan isian ayam suwir yang melimpah. Hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah yang membedakan produk dari kompetitor.

Generasi milenial dan Gen Z dikenal sebagai segmen pasar yang antusias terhadap tren makanan baru, khususnya yang memiliki elemen unik seperti rasa pedas yang menantang. Dengan menggunakan strategi pemasaran berbasis media sosial dan pendekatan interaktif, produk "Cireng Jontor Ayam Suwir" dapat dengan mudah menarik perhatian target audiens ini.

Gaya hidup modern menuntut makanan yang praktis namun tetap lezat. "Cireng Jontor Ayam Suwir" dirancang sebagai produk camilan siap saji yang cocok dinikmati kapan saja, baik saat bersantai di rumah, berkumpul bersama teman, maupun untuk dijadikan oleh-oleh.

Dengan dasar pemikiran ini, kami yakin produk "Cireng Jontor Ayam Suwir" memiliki peluang besar untuk diterima di pasar luas dan menjadi salah satu camilan favorit masyarakat.

#### **D. TUJUAN**

1. Mengembangkan Inovasi Produk Camilan Tradisional
2. Memenuhi Kebutuhan Konsumen terhadap Camilan Inovatif
3. Meningkatkan Daya Saing di Pasar Camilan Lokal
4. Mendorong Pertumbuhan Usaha Lokal
5. Menjadi Pilihan Camilan Praktis dan Bergizi

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

1. Bahan Baku Utama
  - Tepung tapioka berkualitas.
  - Tepung terigu (opsional, untuk tekstur lebih renyah).
  - Air panas (untuk membentuk adonan).
  - Garam.
  - Kaldu bubuk.
  - Daun bawang (dicincang halus).
  - Daging ayam segar (bagian dada, disuwir).
  - Cabai merah keriting dan rawit (untuk rasa pedas).
  - Bawang merah dan bawang putih.
  - Daun jeruk (untuk aroma).
  - Gula merah.
  - Minyak goreng
  - Bahan pelengkap : Kemasan plastik/karton food-grade

## 2. Proses Produksi

- Campurkan tepung tapioka, bawang putih halus, garam, kaldu bubuk, dan daun bawang. Lalu Tambahkan air panas sedikit demi sedikit sambil diuleni hingga adonan kalis.
- Rebus daging ayam hingga matang, lalu suwir halus.
- Haluskan cabai merah, cabai rawit, bawang merah, dan bawang putih.
- Tumis bumbu halus hingga harum, tambahkan daun jeruk, gula merah, garam, dan penyedap rasa.
- Masukkan ayam suwir ke dalam bumbu, aduk hingga merata dan matang.
- Ambil adonan cireng, bentuk bulat atau pipih sesuai keinginan.
- Isi tengahnya dengan ayam suwir pedas, kemudian rapatkan adonan.
- Ulangi hingga semua adonan dan isian habis.
- Panaskan minyak goreng.
- Goreng cireng dalam minyak panas hingga berwarna kuning keemasan.
- Angkat dan tiriskan.
- Biarkan cireng dingin sebelum dikemas.
- Gunakan kemasan food-grade yang higienis untuk menjaga kualitas produk.

## 3. Kapasitas Produksi

Kapasitas awal produksi ditargetkan sebanyak 40-50 pcs per hari, dengan kemungkinan peningkatan sesuai dengan permintaan pasar.

## F. PASAR DAN STRATEGI PEMASARAN

### 1. Target Pasar

Untuk target pemasarannya adalah mahasiswa di kampus PGSD FKIP Kampus B di Metro, anak-anak dan seluruh warga di sekitar kampus dan juga di Pasar Pargoy Ganjar Agung.

### 2. Strategi Pemasaran

- Tawarkan produk di kantin sekolah/kampus, warung makan, dan tempat nongkrong anak muda.
- Partisipasi dalam bazar kuliner atau festival makanan
- Media sosial (Instagram, TikTok, Facebook).
- Platform pesan antar makanan (GoFood, GrabFood).

## G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Untuk menjalankan usaha Cireng Jontor Ayam Suwir saya sendiri.

## H. BIAYA PRODUKSI

Estimasi biaya produksi (50 porsi cireng)

Bahan Baku	Kuantitas	Harga Sataun (Rp)	Total (Rp)
Tepung tapioca	2 kg	12.000/kg	24.000
Tepung terigu	1 kg	12.000/kg	12.000
Bawang putih	200 gram	30.000/kg	6.000
Garam	100 gram	8.000/kg	800
Kaldu bubuk	50 gram	70.000/kg	3.500
Daun bawang	2 ikat	5.000/ikat	10.000
Dagiang ayam bagian dada	1,5 kg	38.000/kg	57.000
Cabai merah keriting & rawit	500 gram	40.000/kg	20.000
Bawang merah	200 gram	35.000/kg	7.000
Bawang putih	100 gram	30.000/kg	3.000
Daun jeruk	20 lembar	100/lembar	20.000
Gula merah	250 gram	18.000/kg	4.500
Minyak goring	1 liter	15.000/liter	15.000
Kemasan plastik	50 pcs	500/pcs	25.000

- Total produksi: 50 porsi
- Biaya per porsi:  $Rp208.000 : 50 = Rp4.176$
- Harga penjualan per porsi: Rp7.000
- Laba kotor:  $Rp7.000 \times 50 = Rp350.000$
- Laba bersih:  $Rp350.000 - Rp208.000 = Rp142.000$

## I. KESIMPULAN

Produk **Cireng Jontor Ayam Suwir** hadir sebagai inovasi camilan tradisional yang memadukan rasa pedas menggoda dengan isian ayam suwir berbumbu rempah khas. Dengan cita rasa yang otentik dan konsep modern, produk ini diharapkan dapat menjadi pilihan camilan favorit di berbagai kalangan, khususnya generasi muda yang menyukai makanan pedas.

Melalui strategi pemasaran yang kreatif, penggunaan bahan baku berkualitas, dan proses produksi yang higienis, **Cireng Jontor Ayam Suwir** memiliki potensi besar untuk bersaing di pasar camilan lokal maupun nasional. Tidak hanya menawarkan keuntungan bisnis, produk ini juga mendukung pelestarian camilan tradisional Indonesia sekaligus mendorong pertumbuhan UMKM di sektor kuliner.

Saya optimis bahwa dengan eksekusi yang tepat, produk **Cireng Jontor Ayam Suwir** akan menjadi camilan inovatif yang sukses dan diterima oleh pasar luas. Dukungan dari berbagai pihak, baik dalam hal produksi, pemasaran, maupun distribusi, sangat diharapkan untuk mewujudkan kesuksesan produk ini.

Metro, 7 November 2024

Mengetahui,

Dosen Pengampu

Mahasiswa

Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd.

Catur Putri Purnaningrum

NIP. 196007251984032001