

## **PROPOSAL USAHA**

### **“BASRENG”**

"Ada Rasa yang Berkesan Di setiap Gigitan!"



<b>Owner</b>	<b>: Dina Puspita Sari</b>
<b>Nama Perusahaan</b>	<b>: Aw Snack</b>
<b>Bidang Usah</b>	<b>: Kuliner</b>
<b>Jenis Produk</b>	<b>: Jajanan</b>

## **PROPOSAL USAHA**

### **“BASRENG”**

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

Nama : Dina Puspita Sari  
Tempat dan Tgl Lahir : Tanjung Rejo, 28 Desember 2004  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Jln. Cemara No. 6, Margorejo, Metro Selatan  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Mahasiswa/Mahasiswi  
No.HP : 085789481747  
Email : dinapuspitasari2818@gmail.com

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

Nama Perusahaan : Basreng  
Bidang Usaha : Kuliner  
Jenis Produk : Jajanan  
Slogan Usaha : "Ada Rasa yang Berkesan Di setiap Gigitan!"

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

Cemilan telah menjadi bagian tak terpisahkan dari gaya hidup masyarakat Indonesia. Salah satu cemilan yang populer adalah basreng (baso goreng), yang biasanya dikemas dengan rasa gurih, pedas, dan teksturnya yang renyah. Permintaan akan cemilan praktis dan lezat terus meningkat seiring dengan tren masyarakat yang mencari makanan ringan untuk menemani berbagai aktivitas, seperti bekerja, belajar, atau bersantai.

Usaha basreng menawarkan peluang besar karena bahan baku yang mudah didapat, proses produksi yang sederhana, dan pasar yang luas. Selain itu, variasi rasa seperti original, pedas, dan jagung manis, dan rumput laut dapat menarik berbagai segmen konsumen. Melalui inovasi dalam rasa, kemasan, dan pemasaran, usaha ini dapat menciptakan produk yang tidak hanya lezat tetapi juga memiliki nilai jual tinggi.

Kami berinisiatif untuk mendirikan usaha basreng dengan fokus pada kualitas, cita rasa, dan kepuasan pelanggan. Usaha ini diharapkan mampu memberikan kontribusi ekonomi sekaligus menjadi pilihan cemilan favorit masyarakat. Tidak hanya itu, usaha ini juga berkomitmen memberdayakan sumber daya lokal untuk menciptakan produk yang terjangkau namun tetap unggul.

#### **D. TUJUAN**

1. Menciptakan produk inovatif.
2. Memenuhi kebutuhan pasar akan jajanan praktis dan lezat.
3. Menarik minat generasi muda dan masyarakat umum.
4. Menciptakan peluang lapangan kerja.

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

##### **1. Bahan Baku:**

- Baso berkualitas
- Bumbu aneka rasa
- Minyak goreng

##### **2. Proses Produksi:**

- Persiapan Bahan: Memilih bahan yang berkualitas, baik dari bahan utama maupun bahan pelengkap.
- Pembuatan Bumbu: Mengolah bumbu hingga menemukan rasa yang pas dan mempunyai ciri khas.
- Pengolahan Baso: Memotong baso menjadi potongan kecil dengan ketebalan dan ukuran yang sudah disesuaikan agar nantinya menciptakan kerenyahan yang sesuai.
- Penyajian: Setelah digoreng, baso kemudian dilumuri bumbu aneka rasa dan dikemas dalam wadah menarik.

##### **3. Kapasitas Produksi:**

Kapasitas awal produksi ditargetkan sebanyak 10-30 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:

- Pemasaran online menggunakan media sosial (Instagram, dan Whatsapp) untuk promosi dan penjualan, dengan konten menarik seperti Pamflet, foto dan video produk serta testimoni pelanggan.
- Branding kemasan yang menarik menggunakan kemasan yang modern dan eye-catching untuk menarik perhatian konsumen serta menonjolkan keunikan produk.
- Mengikuti event dan bazaar kuliner lokal atau acara kampus untuk memperkenalkan produk secara langsung kepada calon pelanggan.

## G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Untuk menjalankan usaha ini akan dikelola secara mandiri di rumah, dengan bantuan anggota keluarga.

## H. BIAYA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN MODAL

### 1. Biaya Produksi

Berikut adalah tabel estimasi biaya bahan baku untuk memproduksi 20 “BASRENG” per hari.

No	BAHAN	VOLUME	BIAYA PER UNIT	JUMLAH (Rp)
1	Baso	3 Pcs	Rp 18.000	Rp 54.000
2	Bumbu pedas manis	3 Pcs	Rp 3.000	Rp 9.000
3	Bumbu rasa jagung	2 Pcs	Rp 3.000	Rp 6.000
4	Plastik klip	1 Pak	Rp 24.000	Rp 24.000
5	Minyak Goreng	1000 ml	Rp 23.000	Rp 23.000
Jumlah				Rp 116.000

Berikut adalah tabel estimasi **Produksi dan Biaya Bahan Baku** untuk "BASRENG":

Keterangan	Jumlah Produksi	Biaya Bahan Baku per Satuan Produk	Total Biaya
<b>Per Hari</b>	20 pcs	Rp 5.000	Rp 100.000
<b>Per Bulan (20 Hari)</b>	400 pcs	Rp 5.000	Rp 2.000.000

Keterangan:

- Biaya bahan baku per satuan produk dihitung berdasarkan total biaya bahan baku harian dibagi jumlah produk.
- Biaya bahan baku per bulan dihitung dengan asumsi produksi selama 20 hari kerja.

## I. Proyeksi Pendapatan dan Biaya operasional

### 1. Proyeksi Pendapatan

Dengan target penjualan minimal 20 porsi per hari dan harga jual per porsi sebesar Rp 5.000, berikut adalah proyeksi pendapatan dan biaya untuk bisnis "BASRENG":

Keterangan	Jumlah Produksi	Harga Jual per Satuan	Total Pendapatan (Rp)
Pendapatan Harian	20 pcs	Rp 8.000	Rp 160.000
Pendapatan Bulanan (20 hari)	400 pcs	Rp 8.000	Rp 3.200.000

### 2. Proyeksi Biaya Operasional

Biaya Bahan Baku Dengan asumsi biaya per porsi Rp Rp 5.000, berikut adalah perhitungan biaya bulanan.

No	Keterangan	Jumlah Produksi	Biaya per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
1.	Bahan Baku	400 pcs/bulan	Rp 5.000	Rp 2.000.000
	<b>Total biaya bulanan</b>			Rp 2.000.000

### 3. Proyeksi Laba Bulanan

keterangan	Total Pendapatan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Laba Bersih (Rp)
Laba Bulanan	Rp 3.200.000	Rp 2.000.000	Rp 1.200.000

Dengan penjualan minimal 20 porsi per hari dan harga jual Rp 8.000 per porsi, proyeksi laba bersih bulanan adalah Rp 1.200.000. Dengan pengelolaan biaya yang efisien dan pemasaran yang tepat, bisnis "BASRENG" ini dapat menjadi usaha yang menguntungkan.

## **J. KESIMPULAN**

Usaha basreng rumahan ini memiliki potensi besar untuk berkembang, terutama dengan memanfaatkan bahan baku yang mudah didapat, peralatan rumah tangga yang sederhana, dan pengelolaan yang efisien. Meskipun dikelola secara mandiri, usaha ini dapat menawarkan produk berkualitas dengan harga terjangkau. Dengan dukungan keluarga dalam operasional dan pemasaran melalui media sosial, usaha ini dapat mencapai pasar yang lebih luas. Selain itu, pengelolaan keuangan yang bijak dan penyesuaian skala produksi akan memastikan usaha ini dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan. Usaha basreng rumahan tidak hanya berpotensi memberikan keuntungan, tetapi juga memberdayakan ekonomi lokal dengan cara yang praktis dan terjangkau.

Selain itu, bisnis ini memiliki kesempatan untuk berkembang dengan menambah variasi produk di masa depan, seperti rasa baru atau produk pendamping, untuk meningkatkan penjualan. Keberhasilan bisnis ini sangat bergantung pada komitmen untuk menjaga standar kualitas tinggi dan inovasi dalam resep, yang akan menjadi kunci untuk memenangkan hati pelanggan dan menciptakan loyalitas merek. Dengan memperhatikan semua faktor ini, bisnis "BASRENG" memiliki peluang untuk berkembang dan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan di pasar jajanan kuliner.

Metro, 04 November 2024

Mengetahui

Dosen Pengampu

Mahasiswa

Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd.  
NIP. 196007251984032001

Dina Puspita Sari