

**PROPOSAL USAHA**  
**BAKSO ACI LIMAU**

"Pedas Khas Menggoda, Rasa yang Tak Terlupakan!"



|                        |              |
|------------------------|--------------|
| <b>Owner</b>           | : Devitasari |
| <b>Nama Perusahaan</b> | : Zeesoci    |
| <b>Bidang Usaha</b>    | : Kuliner    |
| <b>Jenis Produk</b>    | : Jajanan    |

## PROPOSAL USAHA

### BAKSO ACI LIMAU

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

Nama : Devitasari  
Tempat dan Tgl lahir : Purbolinggo, 27 September 2005  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Jln.Sukoharjo, Sekampung, Lampung Timur  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Mahasiswa/Mahasiswi  
Nomor KTP :  
No.HP : 085709353011  
Email :

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

Nama Perusahaan : Zeesoci  
Bidang Usaha : Kuliner  
Jenis Produk : Jajanan  
Lokasi Usaha : Sekitar kampus B, dan Pasar PARGOY.  
Slogan Usaha : "Pedas Khas Menggoda, Rasa yang Tak Terlupakan!"

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

Bakso Aci Limau menghadirkan kombinasi rasa unik yang membuatnya semakin diminati oleh berbagai kalangan. Dengan adonan bakso yang kenyal dan lembut dipadukan dengan kuah limau segar, produk ini menawarkan sensasi rasa yang segar dan berbeda dari bakso pada umumnya. Variasi topping seperti tahu, sosis, dan cuanki semakin menambah daya tarik, sehingga cocok untuk berbagai selera konsumen.

Permintaan pasar terhadap makanan berkuah segar semakin meningkat, terutama di kalangan generasi muda dan pekerja kantoran yang mencari makanan sehat dengan pengalaman makan yang unik. Bakso Aci Limau memenuhi kebutuhan tersebut dengan bahan-bahan segar dan rempah alami tanpa tambahan bahan pengawet, sehingga memberikan nilai tambah yang signifikan.

Potensi pasar yang luas juga menjadi salah satu dasar utama bisnis ini. Dengan tren makanan kekinian yang terus berkembang, Bakso Aci Limau dapat dengan mudah beradaptasi dengan menambahkan varian rasa baru atau topping yang sesuai dengan preferensi konsumen, memastikan produk tetap relevan dan diminati.

Produk ini tidak hanya menonjolkan rasa yang menarik, tetapi juga dikemas dengan mempertimbangkan kenyamanan dan daya tarik visual. Pengemasan yang menarik dan mudah dibawa akan meningkatkan daya tarik konsumen untuk mencobanya. Melalui inovasi ini Bakso Aci Limau diharapkan mampu menjadi salah satu jajanan favorit yang disukai berbagai kalangan, dari anak muda hingga dewasa, dan berpotensi menjadi trendsetter dalam pasar jajanan sosis di Indonesia.

#### **D. TUJUAN**

1. Menciptakan produk inovatif.
2. Memenuhi kebutuhan pasar akan jajanan praktis dan lezat.
3. Menarik minat generasi muda dan masyarakat umum.
4. Membangun citra produk yang berkualitas dan inovatif.
5. Memperluas pasar dan meningkatkan penjualan.
6. Memberikan kontribusi pada pertumbuhan industri kuliner lokal.
7. Mendukung peluang lapangan kerja.

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

##### 1. Bahan Baku:

- Tepung tapioka berkualitas
- Berbagai macam Cuangki
- Bumbu pedas manis (kombinasi saos tomat,gula pasir,cuka makan)
- Minyak goreng
- Bahan tambahan: daun bawang, bawang putih, dan bumbu lainnya untuk memperkaya cita rasa

##### 2. Proses Produksi:

###### a) Pembuatan adonan bakso aci:

- Campurkan tepung tapioka, rempah-rempah segar, dan air hingga tercampur rata.
- Bentuk adonan menjadi bulatan kecil-kecil sesuai ukuran yang diinginkan.

###### b) Perebusan hingga matang:

- Rebus bakso aci dalam air mendidih hingga mengapung dan matang sempurna.

###### c) Persiapan kuah limau segar:

- Rebus air dengan potongan limau segar, bawang putih, dan bumbu rempah lainnya.
- Tambahkan cuangki untuk memberikan rasa kuah yang lebih kaya.

###### d) Penyajian sesuai pesanan:

- Tata bakso aci bersama topping tambahan di dalam mangkuk.
- Siram dengan kuah limau segar yang telah disiapkan.

##### 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, TikTok, dan Facebook) untuk promosi dan penjualan, dengan konten menarik seperti Pamflet, foto dan video produk serta testimoni pelanggan.
- Promosi Diskon dan Paket Hemat Menawarkan promo seperti diskon untuk pembelian pertama, paket hemat untuk pembelian dalam jumlah besar, atau bonus topping.
- Branding Kemasan yang Menarik Menggunakan kemasan yang modern dan eye-catching untuk menarik perhatian konsumen serta menonjolkan keunikan produk.
- Event dan Bazaar Kuliner Mengikuti bazaar kuliner lokal atau acara kampus untuk memperkenalkan produk secara langsung kepada calon pelanggan.

## **G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA**

Untuk menjalankan usaha Bakso Aci Limau saya sendiri.

## **H. BIAYA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN MODAL**

### 1. Biaya Produksi

Berikut adalah tabel estimasi biaya bahan baku untuk memproduksi 20 Sosis Pangsit Pedas Manis per hari.

| No | BAHAN          | VOLUME  | BIAYA PER UNIT | JUMLAH (Rp) |
|----|----------------|---------|----------------|-------------|
| 1  | Tepung Tapioka | 5 kg    | Rp 4.000       | Rp 20.000   |
| 2  | Cuangki        | 20 Biji | Rp 500         | Rp 10.000   |
| 3  | saus sambal    | 50 gram | Rp 2.000       | Rp 2.000    |
| 4  | Gula           | 20 gram | Rp 1.000       | Rp 1.000    |
| 5  | Kecap Manis    | 20 ml   | Rp 1.000       | Rp 1.000    |
| 6  | saus tomat     | 20 ml   | Rp 1.000       | Rp 1.000    |
| 7  | Minyak Goreng  | 1000 ml | Rp 23.000      | Rp 23.000   |
| 8  | garam          | 20 gram | Rp 1.000       | Rp 1.000    |

|                    |      |        |          |          |
|--------------------|------|--------|----------|----------|
| 9                  | lada | 5 gram | Rp 1.000 | Rp 1.000 |
| <b>Total Biaya</b> |      |        |          | Rp60.000 |

Berikut adalah tabel estimasi **Produksi dan Biaya Bahan Baku** untuk "Sosis Pangsit Pedas Manis":

| Keterangan                 | Jumlah Produksi | Biaya Bahan Baku per Satuan Produk | Total Biaya  |
|----------------------------|-----------------|------------------------------------|--------------|
| <b>Per Hari</b>            | 20 pcs          | Rp 3.000                           | Rp 60.000    |
| <b>Per Bulan (25 Hari)</b> | 500 pcs         | Rp 3.000                           | Rp 1.500.000 |

Keterangan:

- Biaya bahan baku per satuan produk adalah Rp 5.300 dihitung berdasarkan total biaya bahan baku harian dibagi jumlah produk.
- Biaya bahan baku per bulan dihitung dengan asumsi produksi selama 25 hari kerja.

## 2. Kebutuhan modal

| No | Kebutuhan          | Jumlah Unit | Harga per Unit (Rp) | Total (Rp) |
|----|--------------------|-------------|---------------------|------------|
| 1. | Bahan Baku Awal    | 20 pcs      | Rp 3.000            | Rp 60.000  |
| 2. | Peralatan Masak    |             |                     |            |
|    | Kompor Gas         | 1           | Rp 300.000          | Rp 300.000 |
|    | gas                | 1           | Rp 25.000           | Rp 25.000  |
|    | Wajan              | 1           | Rp 50.000           | Rp 50.000  |
|    | Peniris Minyak     | 1           | Rp 20.000           | Rp 20.000  |
|    | Spatula            | 1           | Rp 10.000           | Rp 10.000  |
|    | Talenan            | 1           | Rp 15.000           | Rp 15.000  |
|    | Pisau              | 1           | Rp 25.000           | Rp 25.000  |
| 3. | Bahan Pengemas     |             |                     |            |
|    | Box/Kemasan Produk | 100 pcs     | Rp 500              | Rp 50.000  |

|  |                 |         |        |                  |
|--|-----------------|---------|--------|------------------|
|  | Stiker Branding | 100 pcs | Rp 300 | Rp 30.000        |
|  | <b>TOTAL</b>    |         |        | <b>Rp585.000</b> |

## I. Proyeksi Pendapatan dan Biaya operasional

### 1. Proyeksi Pendapatan

Dengan target penjualan minimal 20 porsi per hari dan harga jual per porsi sebesar Rp 8.000, berikut adalah proyeksi pendapatan dan biaya untuk bisnis "Sosis Pangsit Pedas Manis":

| Keterangan                   | Jumlah Produksi | Harga Jual per Satuan | Total Pendapatan (Rp) |
|------------------------------|-----------------|-----------------------|-----------------------|
| Pendapatan Harian            | 20 pcs          | Rp 8.000              | Rp 160.000            |
| Pendapatan Bulanan (25 hari) | 500 pcs         | Rp 8.000              | Rp 4.000.000          |

### 2. Proyeksi Biaya Operasional

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

| No | Keterangan                 | Jumlah Produksi | Biaya per Unit (Rp) | Total Biaya (Rp) |
|----|----------------------------|-----------------|---------------------|------------------|
| 1. | Bahan Baku                 | 500 pcs/bulan   | Rp 3.000            | Rp 1.500.000     |
|    | <b>Total biaya bulanan</b> |                 |                     | Rp 1.500.000     |

### 3. Proyeksi Laba Bulanan

| keterangan   | Total Pendapatan (Rp) | Total Biaya (Rp) | Laba Bersih (Rp) |
|--------------|-----------------------|------------------|------------------|
| Laba Bulanan | Rp 4.000.000          | Rp 1.500.000     | Rp 2.500.000     |

Dengan penjualan minimal 20 porsi per hari dan harga jual Rp 8.000 per porsi, proyeksi laba bersih bulanan adalah Rp 2.500.000. Dengan pengelolaan biaya yang efisien dan pemasaran yang tepat, bisnis "Bakso Aci Limau" dapat menjadi usaha yang menguntungkan.

## **J. KESIMPULAN**

Bisnis "Bakso Aci Limau" memiliki peluang yang baik dalam pasar jajanan kuliner, terutama di kalangan anak muda dan penggemar makanan pedas, seiring dengan tren makanan pedas yang terus meningkat. Dengan target penjualan minimal 50 porsi per hari dan harga jual Rp 8.000 per porsi, bisnis ini diproyeksikan dapat menghasilkan pendapatan bulanan yang signifikan, mencapai Rp 10.000.000. Pengelolaan biaya yang efektif, terutama dalam hal bahan baku dan operasional, sangat penting untuk mencapai keuntungan. Proyeksi biaya bulanan sebesar Rp 4.850.000 menunjukkan bahwa dengan pengendalian yang baik, laba bersih bulanan sebesar Rp 5.150.000 dapat dicapai. Untuk mendukung hal ini, strategi pemasaran yang tepat dan branding yang kuat sangat diperlukan. Penggunaan media sosial, promosi, dan kolaborasi dengan influencer lokal akan menjadi strategi pemasaran yang efektif dalam menarik perhatian konsumen.

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 "Bakso Aci Limau" memiliki peluang untuk berkembang dan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan di pasar jajanan kuliner.

Metro 13 November 2024

Mengetahui

Dosen Pengampu

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

Mahasiswa

Devitasari