

**PROPOSAL USAHA KECIL MENENGAH
(KRIPIK IKAN MUJAIR)**



Disusun Oleh:

Nama : Eko Prastia
NPM : 32412436
Kelas : 4ID08
Mata Kuliah : Etika Profesi
Dosen : Erian Sutantio. ST

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS GUNADARMA
BEKASI
2016**

BAB I

PENDAHULUAN

Usaha kecil menengah dalam pengembangannya diperlukan studi kelayakan usaha. Studi kelayakan dapat diwujudkan dengan menggunakan proposal usaha walau dalam skala kecil dan sederhana, hal ini dilakukan untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang ternyata tidak menguntungkan. Riset pemasaran, juga dilakukan agar UKM tersebut dapat berjalan lancar sesuai rencana untuk mengetahui keinginan, kebutuhan sekaligus kepuasan konsumen.

Usaha kecil menengah merupakan usaha yang dapat dilakukan dengan modal minimal dan dapat memberikan hasil yang lumayan, tetapi dalam perencanaan dan pengembangannya memerlukan analisa matang agar usaha kecil menengah dapat berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan. Beberapa aspek dalam riset pemasaran antara lain adalah riset harus memperhatikan masalah budaya setempat, sosial ekonomi, pribadi dan juga aspek psikologis dari konsumen.

1.1 Nama dan Alamat Perusahaan

Usaha yang bergerak dalam bidang makanan ringan ini, di desain dengan menarik agar dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk tersebut seperti dengan memberi nama yang familier dan mudah diingat oleh konsumen.

Nama Produk : Kripik Ikan Mujair “Pak Soleh98”

Alamat : Jalan Cut Mutia No. 11 Bekasi Timur 17113

1.2 Nama dan Alamat Pemilik

Pemilik Usaha Kecil Menengah ini adalah berstatus milik perorangan, karena modal yang digunakan adalah modal pribadi. Pemilihan penggunaan modal pribadi dikarenakan pemakaian modal yang tidak terlalu besar dalam membuka usaha UKM ini.

Nama : Pak Soleh

Alamat : Jalan Cut Mutia No. 11 Bekasi Timur 17113

1.3 Informasi tentang bisnis yang dilaksanakan

Kripik mujair “Pak Soleh98” merupakan produk yang diciptakan oleh masyarakat yang menyambut jenis makanan yang inovatif dan bergizi di era sekarang ini. Produk Ikan mujair ini memiliki potensi bisnis yang baik di masa depan, karena melihat bahan pokok utamanya yaitu ikan mujair yang dapat dibudidayakan dengan sangat cepat dan mudah menjadi salah satu keunggulan produk ini dan juga dapat menjadi makanan tambahan atau lauk pauk bagi keluarga Indonesia.

Tujuan dari usaha ini yaitu baik secara aspek ekonomi dan juga sosial adalah sebagai berikut. Aspek ekonomi adalah untuk meningkatkan pendapatan baik petani ikan mau pun yang terlibat dalam proses produksi pembuatan kripik ikan mujair, aspek sosial membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat dan juga meningkatkan pendapatan bagi masyarakat.

BAB II

RANGKUMAN EKSEKUTIF

2.1 Latar Belakang

Ikan mujair yang mudah dibudidayakan merupakan salah satu latar belakang dibuatnya produk kripik ikan mujair, selain itu ikan mujair adalah salah satu jenis ikan yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat Indonesia sebagai lauk pauk untuk makanan keluarga Indonesia. Pembuatan produk kripik ikan mujair merupakan produk inovasi dari pengolahan makanan yang ada, yang selama ini ikan mujair hanya diolah menjadi menu makanan rumah namun sekarang dapat dijadikan makanan kripik yang dapat menjadi makanan ringan maupun menjadi makanan lauk pauk. Menyambut masyarakat ekonomi kreatif produk ini dapat dijadikan produk inovatif yang dapat bersaing di dunia makanan internasional yang dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang ada.

Pemilihan usaha ini dilandasi berdasarkan budidaya ikan mujair yang mudah dan ikan mujair adalah ikan yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat dan juga salah satu ikan favorit di kalangan masyarakat sehingga memberikan peluang income yang menguntungkan.

2.2 Visi dan Misi

Sebagai upaya untuk memotivasi usaha dan keseriusan dalam menjalankan bisnis, setiap badan usaha baik yang berskala besar maupun skala kecil harus mempunyai arah tantangan ke depan. Hal tersebut dituangkan ke dalam visi dan misi badan usaha.

Visi

Menjadi pelopor makanan inovatif yang dapat bermanfaat bagi kesehatan gizi masyarakat dan juga perekonomian masyarakat.

Misi

Membuka lapangan pekerjaan yang bersifat kreatif dan inovatif, melatih masyarakat dapat berkembang selain untuk dapat berpartisipasi dalam masyarakat moderen.

2.3 Lokasi

Tempat penjualan produk kripik ikan mujair hendaknya dipilih tempat yang benar-benar strategis, dengan *traffic* yang padat dan jumlah populasi orang di sekitar tempat penjualan padat. Usaha kecil menengah yang akan bergerak dalam bidang kuliner ini untuk memudahkan konsumen mengingat dan memudahkan mencari tempat yang dituju juga diberi nama yang menarik.

Nama : Kripik Ikan Mujair “Pak Soleh98”

Alamat : Jalan Cut Mutia No.11 Bekasi Timur 17113

2.4 Waktu Operasional

Setiap badan usaha harus menetapkan jam operasional usahanya. Tujuannya adalah untuk mempersiapkan semua aktivitas usaha agar mampu dioperasionalkan secara professional. Hal lain yang harus diperhatikan adalah bahwa jam operasi untuk memberikan waktu yang cukup bagi karyawan untuk istirahat, memberikan kepastian kepada konsumen untuk bisa mendapatkan pelayanan yang memuaskan.

Jam buka : Pkl. 09.00 ~ 21.00 WIB

Hari : Senin - Minggu

2.5 Kesan / Counter Style

Kemasan yang sederhana dengan rasa yang renyah dan gurih inilah yang menjadi kesan terbaik bagi konsumen terhadap kripik ikan mujair “Pak Soleh98”.

2.6 Konsep Promosi

Perusahaan kripik ikan mujair “Pak Soleh98” dalam proses promosi adalah dengan promosi langsung ke konsumen, dimana konsumen disuruh untuk mencoba memakannya dengan harapan mereka akan selalu ingat akan rasa kripik ikan mujair yang memiliki variasi rasa yang beragam tersebut dan diharapkan dapat menjadi media untuk mempromosikan kepada orang lain.

2.7 Target Pelanggan

Segmentasi pasar adalah proses mengkotak-kotakkan pasar yang heterogen kedalam *potential customer* yang memiliki kesamaan kebutuhan dan atau

kesamaan karakter yang memiliki respon yang sama dalam membelanjakan uangnya. Variabel yang digunakan untuk menentukan segmen pasar adalah dari geografi, demografi, psikografi, dan *behavior* (tingkah laku).

BAB III

ANALISIS INDUSTRI

3.1. Prespektif Masa Depan Usaha

Untuk melihat apakah penjualan sukses atau gagal hendaknya kita harus memasang target penjualan. Toleransi untuk mengukur apakah penjualan kita baik atau tidak dapat dilakukan dengan angka pencapaian dalam prosentase, misalnya saja apabila penjualan dibawah 40% maka kita anggap gagal. Namun demikian pada tahap awal kita tidak boleh memasang target terlalu optimis mengingat produk yang kita jual ini masih *relative* baru sehingga belum banyak konsumen yang tahu.

3.2. Analisis Persaingan

Seperti telah diketahui bersama ada beberapa jenis makanan ringan khususnya kripik yang sama dengan kripik ikan mujair yaitu kripik belut, kripik bayam dan lain-lain.

Kripik ikan mujair akan dipasarkan adalah jenis ikan mujair yang masih baby fish, hal ini dilakukan untuk mendapatkan rasa yang terbaik dan memberikak tingkat renyah pada kripik ikan mujair. Konsep produk yang kita tawarkan sebenarnya tidak jauh berbeda dari konsep yang telah ditawarkan oleh mereka yang memasarkan lebih dulu. Dengan rasa yang khas, gurih, dan renyah.

3.3. Segmentasi Pasar yang akan dimasuki

Segmentasi pasar adalah proses mengkotak-kotakkan pasar yang heterogen kedalam *potential customer* yang memiliki kesamaan kebutuhan dan atau kesamaan karakter yang memiliki respon yang sama dalam membelanjakan uangnya. Variabel yang digunakan untuk menentukan segmen pasar adalah dari geografi, demografi, psikografi, dan *behavior* (tingkah laku).

BAB IV

RENCANA PRODUKSI DAN RESIKO

4.1 Sumber-sumber Produk / Bahan

Dari studi kelayakan usaha yang telah dilakukan maka kiranya usaha kripik ikan mujair ini layak untuk dipertimbangkan. Faktor lain yang juga mendukung layaknya usulan proyek ini adalah ketersediaan bahan baku ikan mujair (baby fish) mudah didapat dan dibudidayakan, dekat dengan pasar untuk memudahkan mendapatkan bahan tambahan lainnya, sehingga ada jaminan terhadap *supply stock* bahan baku dan kelangsungan dari usaha ini akan terjamin

4.2 Evaluasi tentang kelemahan Usaha (Analisis SWOT)

***Strength* (Kekuatan)**

Ketersediaan bahan baku yang mudah didapat dan familier di masyarakat Indonesia.

***Weaknes* (Kelemahan)**

Daya tahan kripik ikan mujair sangat tergantung dengan proses pengolahannya. Kripik ikan mujair dapat bertahan 3 bulan untuk di konsumsi.

***Oportunity* (Peluang)**

Membuka peluang lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat.

***Threaty* (Ancaman)**

Banyaknya kompetitor yang lebih dulu terjun dalam bisnis kuliner ini, harus menjadi perhatian khusus.

BAB V

PERENCANAAN PERMODALAN

5.1 Sumber-sumber permodalan

Setelah kita mengetahui keinginan konsumen seperti apa maka tahap selanjutnya adalah persiapan produksi. Setelah menganalisa beberapa aspek yang ada yaitu, bahan baku utama, alat pengolah, tempat usaha, serta yang tak kalah penting adalah sumber daya manusia dan sumber pendanaan.

Sumber daya manusia dalam aspek produksi sangat penting perannya mengingat produk kripik ikan mujair ini sebagian besar dikerjakan secara manual, untuk itu tenaga yang terampil dalam mengolah kripik ikan mujair sangat diperlukan. Ketersediaan bahan baku utama yaitu ikan mujair (baby fish) jamur mesti terjaga *stock* dan jumlahnya sebab kelangsungan produksi akan terjaga dengan terjaganya *stock* yang cukup.

Mengingat jumlah dana yang diperlukan tidak terlalu besar maka sebaiknya sumber pendanaan akan lebih baik dari pribadi, modal yang diperlukan dengan perkiraan omset per hari adalah Rp.500.000,- adalah sekitar Rp.10.000.000,-. Yang digunakan untuk pembuatan gerobak tempat berjualan dan pembelian bahan baku secara lengkap.

5.2 Modal Awal Perusahaan

Modal awal yang digunakan dalam usaha ini adalah menggunakan modal pribadi. Alasan penggunaan modal pribadi pemodalana untuk usaha kecil menengah ini tidak terlalu besar.

5.3 Proyeksi Aliran Kas

Aliran kas yang lancar sangat menunjang kelancaran usaha suatu perusahaan. Dengan aliran kas yang lancar, maka keuangan antara pemasukan dan pengeluaran dapat direncanakan dengan baik. Apabila aliran kas tidak lancar, maka kelancaran bisnis akan terganggu.

5.4 Perencanaan Laba Rugi

Dengan mengambil asumsi bahwa kalau usaha kripik ikan mujair ini berjalan dimana pada tahap awal dapat menjual perhari adalah rata rata 10

kg kripiik ikan mujair maka omset yang diharapkan adalah Rp 500.000,-/hari. Omset tersebut dihitung atas dasar harga jamur adalah Rp.20.000,-/ Kg dari sisi harga sudah pasti menang. Keuntungan yang akan diperoleh per kg dimana faktor biaya dihitung sbb :

1. Harga ikan mujair (baby fish) : Rp.20.000,-/Kg
 2. Biaya Bumbu dll : Rp. 5.000,-/Kg
 3. Biaya Tenaga Kerja : Rp. 5.000,-/Kg
- Total Biaya : Rp.30.000,-/Kg

Keuntungan bersih diperoleh dari harga jual sebesar Rp.30.000,- dikurangi Total biaya sebesar Rp.20.000,- dengan demikian didapat Rp.10.000,-/Kg.

Tabel 5.1 Perhitungan Total Biaya Manufaktur

Investasi		
Biaya Tetap		
Gaji Pegawai (Owner)/Kg	Rp	5.000
Jumlah	Rp	5.000
Biaya Variabel		
Harga Ikan mujair (baby fish) /Kg	Rp	20.000
Harga bumbu/Kg	Rp	5.000
Jumlah	Rp	25.000
Jumlah	Rp	30.000

Tabel 5.2 Perhitungan Total Modal

Investasi		
Biaya Tetap	Rp	5.000
Biaya Variabel	Rp	25.000
Jumlah Total Modal/Kg	Rp	30.000 x 10kg
	Rp	300.000

Tabel 5.3 Perhitungan Pendapatan

Pendapatan		
Penjualan kripiik ikan mujair (25% Benefit)	Rp	500.000
Jumlah Total Modal	Rp	500.000

Tabel 5.4 Proyeksi Laba/Rugi

Proyeksi Laba/Rugi Per Bulan		
Total Pendapatan	Rp	500.000
Total Modal/Pengeluaran	Rp	300.000
Total Keuntungan Bersih	Rp	200.000

BAB VII PENUTUP

7.1 Kesimpulan

Bahwa dalam melakukan usaha dituntut untuk selalu inovatif dan kreatif untuk membukan peluang usaha yang baru, perhatikan sumber daya yang ada disekitar yang mampu untuk diolah dan memiliki nilai jual lebih jukan dproses selanjutnya.

7.2 Saran

Untuk lebih memajukan usaha kripik ikan mujair “Pak Soleh98” perlu dilakukan beberapa inovasi. Inovasi dimaksudkan dalam proses pengolahan untuk mendapatkan kripik ikan mujair yang renyah gurih dan enak.