Contoh Proposal Usaha

Berikut akan ditunjukkan dua contoh proposal usaha. Namun sebelumnya, apa yang dimaksud proposal usaha? Proposal usaha pada umumnya adalah dokumen yang Anda kirim ke calon klien, menguraikan layanan yang Anda tawarkan, dan menjelaskan mengapa Anda adalah orang terbaik untuk pekerjaan itu.

Proposal usaha dapat diminta atau tidak diminta. Untuk proposal yang diminta, calon klien akan mengajukan permintaan untuk proposal, sedangkan untuk roposal yang tidak diminta, Anda mendekati klien dengan harapan menarik bisnis mereka meskipun mereka tidak secara eksplisit meminta proposal.

**Dua Contoh Proposal Usaha**

Ada banyak contoh proposal usaha. Misalnya, contoh untuk proposal usaha kecil, contoh untuk proposal usaha makanan, contoh untuk proposal usaha kerajinan, contoh untuk proposal usaha bakery, contoh untuk proposal usaha roti bakar, proposal pendirian tempat usaha, proposal peminjaman dana usaha, proposal kerjasama antar perusahaan, proposal permohonan izin BPOM maupun SIUP.

1. Proposal Usaha Makanan

Proposal usaha ini ditujukan untuk sebuah pusat Toko Oleh-Oleh terbesar disuatu wilayah.

**A. Judul proposal usaha:** Makanan Organik Granola ETC

**B. Rencana produk**

Granola ETC telah diuji rasa oleh teman dan tetangga di seluruh Kota, dan mereka semua memberikan sambutan hangat. Perusahaan ini dimiliki dan dipimpin langsung oleh penduduk lokal lama, Mary B. dan Donna M. Perusahaan juga telah memiliki semua izin dan lisensi.

Bahkan juga mempunyai sertifikat yang diperlukan untuk membuat dan menjual produk makanan organik secara legal baik secara grosir maupun eceran. Kami mengusulkan untuk memulai dengan pengiriman awal satu hingga dua karton yang berisi 36 kantong, masing-masing berisi 12 ons Granola ETC terbaik.

Kami bermaksud untuk membantu mengumumkan produk ini kepada pelanggan Anda dengan mengadakan serangkaian sesi pengambilan sampel harian di dalam toko. Kami akan berada di sana untuk memberikan sampel gratis kepada pelanggan Anda dan untuk menjawab pertanyaan mereka.

Meskipun produk kami memiliki masa expired selama enam bulan ke depan, kami yakin bahwa begitu pelanggan Anda merasakan granola kami, produk itu akan segera terbang dari rak dalam waktu singkat. Kami akan membebankan Toko Oleh-Oleh sebesar Rp.1.125.000 per karton 36 kantong Granola ETC terbaik.

Ini menghasilkan harga grosir Rp. 31.000 per kantong, yang berarti harga rak Rp. 62.000 per kantong di markup standar. Ini bersaing dengan lini Granola teratas yang saat ini Anda bawa. Untuk pesanan selanjutnya, satu hingga lima karton dapat dikirimkan dalam tiga hari kalender setelah kami menerima pesanan. Untuk lebih dari lima karton, harap tunggu satu minggu untuk pengiriman. Pembayaran untuk semua pesanan harus dibayarkan pada saat pengiriman.

**C. Keunggulan produk**

* Dimiliki oleh penduduk lokal sejak lama
* Diproduksi dan dikemas dalam dapur komersial
* Memiliki semua izin, lisensi, dan sertifikat yang diperlukan untuk membuat dan menjual produk makanan organik secara legal baik secara grosir maupun eceran

**D. Bahan yang dibutuhkan**

* Daging (100 kg)
* Telur (50 kg)
* Susu murni (3 tong)
* Sayuran (50 kg)
* Garam (10 plastik)

**E. Proses pembuatan produk**

* Persiapkan bahan-bahan
* Campur semua bahan dan giling
* Masak sekitar 30 menit dengan suhu sedang
* Bila sudah matang, dinginkan terlebih dahulu
* Sekarang masuk tahap packaging

**F. Analisis SWOT**

* **Strength**

Kesadaran dan keinginan masyarakat untuk mengubah gaya hidupnya menjadi gaya hidup sehat semakin meningkat.

* **Weakness**

Bahan makanan organik harganya tidak stabil.

* **Opportunity**

Toko Oleh-Oleh saat ini memasok lima merek nasional produk Granola organik dan alami, tetapi tidak memiliki produk lokal dalam kategori ini. Pelanggan Toko Oleh-Oleh, selain sadar akan kesehatan dan sadar lingkungan, juga berbagi pandangan yang mendukung gerakan toko lokal.

Dengan menambahkan merek lokal ke stok granola mereka, Toko Oleh-Oleh dapat membantu memenuhi permintaan pelanggan akan produk lokal. Ini akan menambah pendapatan, meningkatkan loyalitas pelanggan dan menarik pelanggan baru.

* **Threat**

Banyak produsen makanan organik yang sudah lebih dulu menguasai pasar di wilayah ini.

**G. Perencanaan biaya**

Biaya produksi harian:

* Daging (100 kg) Rp 3.500.000
* Telur (50 kg) Rp 650.000
* Susu murni (3 tong) Rp 900.000
* Sayuran (50 kg) Rp 400.000
* Garam (10 plastik) Rp 30.000

Total Biaya bahan baku Rp 5.480.000

Proyeksi Penjualan per hari = Rp 8.500.000

Laba bersih = Rp 8.500.000 - Rp 5.480.000 = Rp 3.020.000

Jadi, laba bersih per hari yang akan diterima adalah sebesar Rp 3.020.000

1. Proposal Usaha Bakery

**A. Judul proposal usaha: Rena Bakery**

**B. Rencana produk**

Bakery merupakan sebuah tempat atau lebih tepatnya toko yang menjual kue berukuran kecil yang memiliki cita khas rasa pada masing-masing nama kue dan cocok untuk dijadikan sebagai camilan.

**C. Keunggulan produk**

* Rena bakery merupakan kue nikmat, lezat, bergizi, halal, dan BPOM.
* Harga dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat dari level bawah sampai kelas atas.
* Rena bakery hadir dengan berbagai varian rasa.

**D. Bahan yang dibutuhkan**

* Tepung terigu: 34 kg
* Mentega: 17 kg
* Telur: 70 butir
* Gula pasir: 17 kg
* Garam: 200 gram
* Ragi: 1.000 gram
* Isi roti: selai nanas, strawberry, coklat ( 6 kg)

**E. Proses pembuatan produk**

* Persiapkan bahan-bahan untuk pembuatan roti seperti tepung terigu, mentega, telur, gula pasir, garam, ragi, dan selai
* Sekarang saatnya menimbang bahan-bahan tersebut sesuai takaran
* Campurkan tepung terigu, mentega, telur, gula pasir, garam, ragi, dan selanjutnya aduk menggunakan mixer. Masukkan air secukupnya dan diamkan selama 10 menit setelah menjadi adonan (ini bertujuan agar mengembang secara maksimal).
* Bagi adonan sesuai keinginan
* Bentuk roti dari adonan tersebut
* Oven kurang lebih 15 menit (170ºC) pada Loyang besar
* Keluarkan roti dan diamkan sekitar 1 jam agar roti dingin
* Lakukan pengemasan setelah roti benar-benar dingin

**F. Analisis SWOT**

* **Strength**

Antusias masyarakat terhadap bakery sangat tinggi .

* **Weakness**

Produk roti mudah ditiru dan tidak mampu bertahan lama.

* **Opportunity**

Budaya konsumtif masyarakat terhadap camilan utamanya roti menjadi peluang utama untuk meraih keuntungan dengan menjual roti yang memiliki varian rasa.

* **Threat**

Banyak produsen bakery yang sudah terlanjur memiliki nama di wilayah ini.

**G. Perencanaan biaya**

**Biaya produksi harian:**

* Tepung terigu (33 kg) Rp. 250.00
* Selai (6 kg) Rp. 40.000
* Gula pasir ( 17 kg) Rp. 180.000
* Mentega (17 kg) Rp. 160.000
* Telur ( 70 butir) Rp. 110.000
* Ragi (1.000 gram) Rp. 50.000
* Garam (15 plastik) Rp. 45.000
* Plastik ( 90 buah) Rp. 100.000

Total Biaya bahan baku Rp 935.000

Proyeksi Penjualan per hari = Rp 1.800.000

Laba bersih = Rp 1.800.000 – Rp 935.000 = Rp 855.000

Jadi, laba bersih per hari yang akan diterima adalah sebesar Rp 855.000.

Akhiri proposal usaha Anda dengan menegaskan kembali betapa sulitnya masalah klien dan seberapa sempurna solusi Anda. Akhiri dengan menentukan kapan Anda akan menelepon atau mampir untuk menjawab pertanyaan yang mereka miliki tentang proposal tersebut.