



**Umbi Stick** adalah anak perusahaan dari CV. Paramuda Agro Nusantara dengan Founder Bpk. Noor Yusuf SB. **Umbi Stick** adalah makanan yang bahan bakunya berasal dari desa (atau dulu identik dengan makanan orang desa).

**Umbi Stick** mulai berdiri pada bulan November 2007 dengan manajemen yang dibantu Bpk. Andri Dwi PU (Direktur Marketing) dan Bpk Budi Wahyu M (Direktur personalia), memulai kerjasama dengan SNF Consulting (sebagai konsultan strategi keuangan) dibawah pimpinan Bpk. Iman Supriyono. Menjadikan **Umbi Stick** tumbuh pesat, dalam kurun waktu 10 bulan (berdiri 3 november 2007) mempunyai 11 agen wilayah dan 40 outlet yang tersebar di wilayah Indonesia.

**Umbi Stick** adalah makanan yang berasal dari tela/singkong yang banyak di desa yang biasanya dibuat gethuk atau tepung. Di **Umbi Stick** kami merubah menjadi

makanan kota, dan kami punya visi kalau makanan ini akan menjadi makanan favorit orang kota.

Produk kami tela/singkong dipadukan dengan bahan rasa khas kota seperti, pizza, keju, BBQ dll (11 rasa) dan menjadikannya bahan ndeso rasa kutho, sangat enak dan banyak digemari oleh berbagai kalangan.

#### **UMB I STICK – UMB I INDONESIA PUNYA**

#### *New Product*



## Mengapa Layak Dijalankan ?

1. **UMBI STICK** pernah dimuat majalah Franchise edisi bulan juli dan majalah SWA sembada edisi bulan agustus dalam franchise terpanas tahun 2008.
2. Inovasi produk baru **UMBI STICK**
3. Investasi awal relatif terjangkau
4. Masa kerjasama 1 tahun
5. Pangsa pasar yang terus tumbuh
6. Produk **UMBI STICK** cepat saji, modern dan lezat
7. Bahan baku murah, mudah didapat dan disuplai rutin
8. Royalty fee yang kecil = 175 per bungkus
9. Proyeksi ROI (balik modal) relatif cepat, 4 sampai 8 bulan
10. Dalam jangka waktu 10 bulan telah berdiri 11 Agen dan 40 outlet tersebar diseluruh Indonesia.
11. Sistem telah teruji dan mudah diaplikasikan



## Sarana Prasarana yang Diperlukan :

1. Lokasi berada di tempat strategis (disarankan dengan sewa), seperti daerah kampus, sekolah, kompleks perumahan, pusat perbelanjaan, mall dan lain-lain
2. Luas tempat usaha, minimal 2 x 2 m
3. Karyawan yang memenuhi kualifikasi akan ditraining oleh Divisi Pelatihan **UMBI STICK**
4. Alat komunikasi (HP)



Lokasi dipusat cangkrukan tambah rejo, buka jam 17.00 – 22.30 wib

## **Fasilitas yang Diperoleh :**

1. Satu unit Outlet
2. Kompor gas + regulator
3. Paket perlengkapan masak
4. Paket promosi usaha (banner, brosur)
5. Tabung gas LPG
6. Bahan baku awal (Produk, bumbu, dan bungkus)
7. Sistem operasional sudah terbukti
8. Training karyawan
9. Quality control dan maintenance rutin
10. Asistensi survey lokasi
11. Panduan Standar Operasional Bisnis (SOP)
12. Software keuangan

## Syarat Menjadi Franchisee **UMBI STICK** :

1. Menyukai jenis bidang usaha ini
2. Menyukai jenis produk makanan Tela, Talas, Kentang (jenis umbi)
3. Bersedia untuk bekerja keras dan berperan aktif dalam operasional bisnis outlet **UMBI STICK** miliknya
4. Berkomitmen untuk mematuhi standarisasi bisnis **UMBI STICK**
5. Berkomitmen untuk ikut mengembangkan *brand* **UMBI STICK**
6. Memahami keuntungan dan resiko bergabung dengan bisnis **UMBI STICK**
7. Pernah mengunjungi outlet atau menjadi pelanggan **UMBI STICK**
8. Memiliki investasi dana yang cukup



Lokasi depan kantor telkom ketintang, buka jam 17.00 – 22.30 wib

## **Analisa Keuangan Tipe kaki lima (Gerobak)**

**Investasi Awal: Rp 4.000.000,00**

### **Pemasukan**

Omzet rata-rata per hari (30 bungkus) : Rp 100.000,-

Omzet rata-rata per bulan (30 hari) : Rp 3.000.000,-

### **Pengeluaran**

Penggunaan bahan baku (60%) : Rp 1.800.000,-

Gaji pegawai (13%) : Rp 400.000,-

Sewa tempat dan operasional (10%) : Rp 300.000,-

Penyusutan (2%) : Rp 60.000,-

Royalty Fee (5%) : Rp 150.000,-

Keuntungan bersih per bulan (10%) : Rp 300.000,-

## Langkah Menjadi Franchisee Umbi Stick :

1. Tahap 1
  - a. Presentasi bisnis (bisa dengan tatap muka atau presentasi bisnis singkat via telepon)
  - b. Mengisi Formulir *Calon Franchisee*
  - c. Pembayaran *Commitment Fee* (Rp 500.000,00), untuk proteksi lokasi strategis
2. Tahap 2
  - a. Penjelasan Operasional
  - c. Penandatanganan MoU (Franchise Agreement)
3. Tahap 3
  - a. Pembayaran investasi 100% dikurangi *commitment fee* yang telah dibayar
  - b. Penyerahan SOP (Panduan Usaha Franchisee)
  - c. Penyerahan software keuangan
4. Tahap 4
  - a. Pembuatan outlet
  - b. Training karyawan
  - c. Persiapan *soft-opening*
5. Tahap 5: *Grand Opening*