

**WELCOME TO UMBI STICK**  
**(BUSINESS OPPORTUNITY)**



*Paket Usaha Kecil Menengah*  
**UMBISTICK INDONESIA PUNYA**

---

CV. Paramuda Agro Nusantara  
Kantor Pusat : Ruko Wisma Mukti  
Jl. Arief Rahman Hakim 14a Klampis Surabaya Telp. (031) 5930369 / (031)72605360  
Email : [umbistick@yahoo.co.id](mailto:umbistick@yahoo.co.id) Website : [www.umbistick.com](http://www.umbistick.com)

## Welcome to Umbi Stick

**Umbi Stick** adalah usaha dalam industri snack umbi ketela, umbi talas dan umbi kentang serta ada tambahan special menu Tahu Kerispy dan Mama-Burger. Umbi tersebut diolah dengan bumbu kualitas terbaik, digoreng dengan minyak kelapa sawit, serta disajikan hangat dengan berbagai pilihan rasa.

**Umbi Stick** dikemas dalam paket bisnis yang memberikan nilai jual lebih. Serta ingin mempromosikan snack umbi ketela, umbi kentang dan umbi talas yang dikemas dengan cita rasa modern dengan bahan baku 100% hasil pertanian di Indonesia.

**BEBERAPA** tahun lalu umbi-umbian tak asing bagi anak-anak, baik di pedesaan maupun kota. Ada singkong, ketela pohon, talas, dan masih banyak lagi jenisnya. Namun kini makanan tradisional itu susah ditemui. Kalaupun ada, itu di pasar tradisional, di kampung-kampung. Berbagai jenis makanan itu kalah bersaing dengan makanan instan yang ditawarkan dengan murah, tanpa harus mengolah atau memasak. Sekali beli, buka bungkus, dan kita bisa menyantapnya. Soal rasa, yang penting gurih, asin, dan pedas.



## Company Profile

Nama Perusahaan : CV. Paramuda Agro Nusantara

Alamat/Telp : RUKO WISMA MUKTI

Jl. Arief Rahman Hakim 14a Klampis - Surabaya

Jawa-Timur 60111, Telp. (031) 5930369,  
(031)72750919

SIUP : PEM - 02739/WPJ.24/KP.0503/2006

NPWP : 02.256.159.1 – 601.000

Tahun Berdiri : November 2007

Website : [www.umbistick.com](http://www.umbistick.com)

# Positioning dan Marketing

## Positioning Strategy

Memposisikan **Umbi Stick** sebagai usaha dalam bidang makanan snack umbi ketela, umbi kentang dan umbi talas yang terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat dengan cita rasa tinggi.

## Marketing Strategy

Penjualan langsung dari outlet kepada pembeli dengan pelayanan yang ramah.

Melakukan ekspansi secara berkesinambungan untuk memperkenalkan **Umbi Stick** di seluruh Indonesia dengan menjalin kerjasama dengan outlet outlet.

Mendukung berbagai bentuk kegiatan outlet yang bertujuan untuk membangun citra **Umbi Stick**

## Visi

Menciptakan keuntungan jangka panjang untuk semua stakeholder.

## Misi

Menghadirkan produk makanan umbi ketela, umbi kentang dan umbi talas yang enak dan inovatif kepada masyarakat.

Membantu pemerintah dalam menciptakan lapangan pekerjaan serta lapangan usaha yang terjangkau.

## Investasi

### Alasan Memilih Investasi Umbi Stick

1. Investasi yang terjangkau serta mampu mengurangi resiko besarnya kerugian dibanding usaha lain.
2. Titik impas modal yang relative cepat, dengan lokasi yang tepat, dalam 3-6 bulan sudah tercapai.
3. Konsep *take away* menjadikan **Umbi Stick** tidak membutuhkan tempat yang luas untuk berjualan, bahkan dapat dilakukan dengan konsep kaki lima.
4. Harga jual yang terjangkau bagi semua golongan masyarakat.
5. Dalam hal pelayanan, Agen selalu memantau perkembangan outlet dan terbuka untuk melakukan diskusi masalah.
6. Mampu dan berani bersaing dalam hal rasa, kualitas, maupun harga untuk produk yang sejenis.
7. Dukungan dari pusat atau agen untuk melakukan promosi bagi outlet baru.

## Produk

### **Umbi Stick Ketela, Kentang, Talas dan Tahu Kerispy.**

**Ada 10 Rasa yang enak dan gurih....**

1. Umbi Stick Balado
2. Umbi Stick Keju
3. Umbi Stick Jagung Manis
4. Umbi Stick Pedas Manis
5. Umbi Stick Jagung Bakar
6. Umbi Stick Pizza
7. Umbi Stick Ayam Bakar
8. Umbi Stick BBQ Chilly
9. Umbi Stick BBQ
10. Umbi Stick Super Pedas
11. Mayonaise dan Saos Pedas

SPECIAL MENU : mama Burger, Tahu Kerispy Mayonaise dan Jamur Tiram Kerispy

## Cooperatif strategy

Dalam kegiatan ekspansi secara berkesinambungan untuk memperkenalkan **Umbi Stick** di seluruh Indonesia khususnya pengembangan perkecamatan. Kami menawarkan paket UKM (Usaha Kecil Menengah)

Dimana setiap outlet yang didirikan, modal untuk start up Minimal **Rp. 1.900.000** untuk Surabaya (Tergantung daerah mitra/agen) dengan senilai itu pemilik outlet berhak mendapat fasilitas yang kami rincikan dibawah ini :

1. Gerobak standart **Umbi Stick**
2. Satu set perlengkapan outlet
3. Kompor gas Rinai / sekelasnya (satu tungku).
4. 1 buah kaos seragam
5. Training karyawan/buku SOP (Standard Operating Procedure)
6. Sistem Operasional

## **POLA KERJASAMA ( Lisensi )**

Perusahaan CV. Paramuda Agro Nusantara mendapatkan royalti hasil sebesar Rp.275 yang di terima setiap bungkusnya dari mitra.

Dan untuk Hak paten nama atau lisensi **Umbi Stick**, outlet berkewajiban memberikan Rp. 300.000,- per tahunnya. (tercantum di kontrak kerja)

## **Perhitungan Keuntungan**

Perhitungan analisa hasil (terlampir) dengan rata-rata penghasilan bersih outlet 30 – 40 % per bungkusnya.

## **Perkembangan Umbi Stick**

Umbi Stick telah memiliki lebih dari 40 outlet di Surabaya dan Luar Surabaya (Sidoarjo, Gresik, Bojonegoro, Madura, Madiun, Probolinggo, Jombang, Kalsel, Medan, Palembang, Batam, Jakarta Barat) dan akan bertambah setiap bulannya. Kami menawarkan investasi rendah dengan hasil yang tinggi kepada para mitra. Kami meyakini cukup 3-6 bulan saja modal Anda akan kembali. Tunggu apa lagi !! mari bergabung bersama kami...

## **Konsep Keagenan Umbi Stick**

### Definisi Agen

Umbi Stick membuka kesempatan sebesar-besarnya kepada semua pihak untuk bergabung dengan Umbi Stick yang berupa keagenan. Agen merupakan perwakilan Umbi Stick di suatu wilayah yang berlaku secara eksklusif yang memiliki syarat, hak dan kewajiban tertentu.

### Syarat Keagenan

1. Memiliki semangat dan kerja keras membangun usaha Umbi Stick
2. Membayar biaya start up keagenan 2 juta rupiah
3. Membuka minimal 1 outlet yang berada dalam wilayah bersangkutan.
4. Membuka minimal 3 outlet tambahan yang direkrut langsung dalam wilayah bersangkutan dalam 1 tahun pertama.

### Hak Agen

1. Hak lisensi agen secara eksklusif untk wilayah kabupaten/kotamadya (dimana 1 wilayah hanya ada 1 agen), yang dibuktikan dengan surat keagenan.
2. Training mengenai pembuatan, pengelolaan, pelayanan dan pengembangan Umbi Stick
3. Paket promosi *grand launching* ( 2 spanduk, 2 X-banner, 100 brosur )
4. Agen mempunyai hak atas keuntungan dari selisih harga produksi dengan harga mitra pada setiap item bahan dari kegiatan operasional.

5. Bonus Omset Keagenan, Agen mendapatkan sharing royalti fee sebesar Rp.20.000 dari setiap outlet yang ada dari **seluruh mitra yang berada dalam wilayah agen.**
6. Mendapatkan Fee Marketing Rp. 150.000 setiap ada mitra baru diwilayah keagenannya.
7. mendapatkan harga agen.

#### Kewajiban Agen

1. Mampu memproduksi/mendistribusikan bahan Umbi Stick minimal 60 pack tiap hari.
2. Memberikan informasi yang kondusif kepada mitra demi perkembangan Umbi Stick.
3. Memiliki kantor penjualan yang siap buka selama jam kerja 08.00-16.00 waktu setempat.
4. Mengikuti dan melaksanakan seluruh standart manajemen Umbi Stick.
5. Membuka minimal 3 outlet baru dalam waktu 1 tahun pertama di wilayah agen bersangkutan.
6. Memastikan persediaan bahan baku baik untuk outlet sendiri maupun mitra dengan mengkoordinasikan kepada Manajemen Umbi Stick.
7. Memberikan laporan keuangan dan manajerial secara periodik yang dilaporkan kepada kantor pusat.

#### Konsep Mitra Umbi Stick

##### Syarat Mitra

1. Mengajukan permohonan untuk menjadi mitra dan bersedia untuk diwawancarai serta survey lokasi usaha.
2. Memiliki dana yang cukup untuk investasi
3. Bersedia menjalankan usaha dengan penuh tanggung jawab, semangat kerja serta komitmen yang tinggi.
4. Melaksanakan dan menaati sistem operasional yang telah ditetapkan manajemen Umbi Stick

##### Keuntungan Mitra

1. Berkesempatan memiliki usaha sendiri.
2. Adanya support dan dukungan penuh dari manajemen
3. Memperoleh alat bantu guna mendukung keberhasilan usaha dalam sistem operasional serta pemasaran.
4. Perlengkapan dan peralatan menjadi hak mitra sepenuhnya
5. Kemungkinan keberhasilan lebih besar jika dibandingkan memulai usaha sendiri.

## **Kebutuhan bahan bahan Umbi Stick**

### **Bahan baku ketela, talas, kentang dan tahu.**

Bahan ini diperoleh dengan cara order ke pusat/agen dalam bentuk bahan jadi siap goreng dengan harga bervariasi tergantung pilihan menu. (tercantum dalam kontrak kerja)

### **Bumbu bumbu**

Bahan bahan ini di peroleh dengan cara order ke pusat/agen (tercantum dalam kontrak kerja)

### **Bungkus**

Bahan ini di peroleh dengan cara order ke pusat/agen (tercantum dalam kontrak kerja)

### **Minyak kelapa sawit**

Bahan ini bisa di peroleh sendiri oleh pengelola outlet, pusat memberikan rekomendasi menggunakan minyak goreng kemasan atau sekelasnya yang sudah teruji kesehatannya.

## **DAFTAR MENU**

<b>Tela</b>	<b>: Rp. 2.500,-</b>
<b>Tahu Kerispy</b>	<b>: Rp. 2.500,-</b>
<b>Tela Jumbo</b>	<b>: Rp. 3.000,-</b>
<b>Tela Spesial</b>	<b>: Rp. 4.000,-</b>
<b>Kentang</b>	<b>: Rp. 5.000,-</b>
<b>Kentang Jumbo</b>	<b>: Rp. 6.000,-</b>
<b>Mama-Burger</b>	<b>: Rp. 3.000,-</b>

## Perhitungan BEP

Simulasi perhitungan BEP (Break Event Poin)  
Umbi stick UKM (Usaha Kecil Menengah)

produk	terjual	harga	jumlah
tela	12 porsi	2,500	30,000
kentang	6 porsi	5,000	30,000
tahu kerispy	12 porsi	2,500	30,000
mama burger	5 porsi	3,000	15,000
jamur tiram	5 porsi	4,000	20,000
	<b>40 porsi</b>		<b>125,000</b>

Rata - rata penjualan perhari menghabiskan 40 porsi dan nilai rupiahnya Rp. 125,000  
Karyawan dalam satu bulan (30 hari) kita beri libur 2 hari = 28 hari

**PERHITUNGAN BEP :**

<b>PEMASUKAN</b>				
Hasil Penjualan	28 hari	X	125,000	<b><u>3,500,000</u></b>
<b>PENGELUARAN</b>				
Bahan Baku	57%		1,995,000	
gaji karyawan			250,000	
bonus	3%		105,000	
sewa tempat			250,000	
penyusutan	2%		70,000	
			<b><u>2,670,000</u></b>	
<b>hasil bersih</b>				<b><u>830,000</u></b>

**INVESTASI Rp. 1,900,000 : 830,000 = 3 bulan**  
**UNTUK BEP DALAM PROGRAM UMBI STICK UKM CUKUP 3 BULAN**

## **Formulir Pendaftaran**

### **Pengelola Outlet/Keagenan Umbi Stick**

Lokasi Outlet :

Alamat Outlet :

Nama Lengkap:

No. KTP :

Tempat Lahir :

Tanggal Lahir :

Alamat :

Kota :

Kode Pos :

Pekerjaan :

Telepon :

HP :

Pengalaman Kerja :

Pengalaman Bisnis :

Surabaya,

Materai 6000

