**Proposal Usaha Cafe “10/10 Cafe”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Cafe adalah salah satu tempat yang banyak digunakan untuk quality time baik bersama keluarga ataupun teman. Tidak hanya sekedar makan atau minum, biasanya orang ke cafe juga ingin mencari suasana yang nyaman, baik untuk bersantai sendirian, nongkrong bersama teman maupun untuk menghabiskan waktu bersama keluarga.

Karena hal ini lah 10/10 Cafe hadir dengan konsep baru yang mengutamakan kenyamanan pelanggannya. Selain itu menu yang dihadirkan pun juga cukup beragam mulai dari makanan ringan, dessert, dan beberapa main course khas 10/10 Cafe seperti chicken burrito, burger, dll. Dan yang pasti ada banyak spot cafe yang dijamin membuat para pelanggan semakin betah berlama lama seperti spot mini library, aesthetic water wall, dan meja board game seperti ular tangga dan Ludo.

Upaya promosi pun dilakukan melalui social media yang memiliki tingkat growth dan engagement yang tinggi seperti TikTok dan juga Instagram yang juga dibantu oleh tim social media management yang sudah cukup berpengalaman.

Tentunya pertimbangan resiko dan kendala juga telah dipikirkan oleh tim 10/10 Cafe dengan management resiko yang dimiliki. Sehingga kendala dan resiko dapat diminimalisir dengan alternative tertentu.

**Konsep Usaha**

10/10 Cafe menggunakan konsep tempat yang nyaman dan fun untuk menikmati me time maupun quality time bersama keluarga, pasangan, maupun teman ditemani dengan aneka sajian khas 10/10 Cafe yang nikmat. Namun selain itu 10/10 Cafe juga melayani pemesanan makanan melalui aplikasi online yang dapat memudahkan konsumen untuk dapat menikmati hidangan 10/10 Cafe walaa tanpa keluar dari rumah atau meninggalkan kesibukan yang sedang dikerjakan.

**Visi Misi**

Visi misi 10/10 Cafe adalah meredakan stress para pengunjung melalui suasana cafe yang nyaman serta memperbaiki mood dengan aneka sajian 10/10 Cafe termasuk mereka yang memesannya melalui aplikasi online.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Konsep cafe yang nyaman baik untuk di kunjungi sendirian, berdua bersama pasangan, maupun beramai ramai dengan keluarga maupun teman. Pilihan menu juga cukup bervariasi dengan rasa yang enak dan nikmat tentunya.

**Weakness**

Harganya sedikit lebih mahal dibanding cafe dengan konsep yang sederhana. Hal ini tidak lain karena lokasi 10/10 Cafe yang cukup strategis sehingga biaya sewa bangun an yang cukup mahal.

**Opportunity**

Hadir dengan konsep yang nyaman dan menyenangkan, membuat 10/10 Cafe percaya jika konsumen akan rela menghabiskan waktu berjam jam di 10/10 Cafe baik untuk menikmati waktu sendiri maupun bersama dengan keluarga,  pasangan ataupun teman. Terlebih aneka menu yang ditawarkan cukup bervariasi. Jumlah kompetitor dengan konsep serupa juga belum terlalu banyak sehingga peluang 10/10 Cafe cukup besar untuk mampu menarik banyak pelanggan.

**Threat**

Spot spot khusus yang terdapat di 10/10 Cafe seperti mini library dan water wall memerlukan perawatan rutin secara berkala guna memastikan koleksi buku buku yang dimiliki tetap bagus dan terawat termasuk juga water wall dan sekelilingnya harus dipastikan terjaga kebersihannya dan tidak terdapat jentik jentik nyamuk atau yang lainnya. Jika hal hal semacam itu tidak ditawari dan diperhatikan maka justru bisa menjadi ancaman untuk brand image 10/10 Cafe.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :** 10/10 Cafe

**Produk yang Dihasilkan :** Aneka varian makanan dan minuman dengan cita rasa khas 10/10 Cafe

**Target Market :**

Target market utama 10/10 Cafe adalah mereka yang sedang mencari suasana untuk menghilangkan stress / penat seperti anak anak usia sekolah dan juga mereka yang terlalu sibuk bekerja dan ingin melepas rasa jenuh.

**Harga :** Harga makanan dan minuman yang disediakan 10/10 Cafe cukup bervariasi yaitu mulai dari dibawah 10 ribu an hingga 80 ribuan.

**Strategi Pemasaran :**

10/10 Cafe memanfaatkan penggunaan social media sebagai media promosi didukung jasa influencer untuk menjangkau lebih banyak views dan semakin dikenal oleh masyarakat luas. Selain itu voucher diskon juga diberikan pada pelanggan yang memesan melalui aplikasi online dengan bekerja sama dengan pihak pengembang aplikasi online tersebut.

**Sistem Usaha :**

Menjual aneka makanan dengan sistem dine in di tempat dengan suasana nyaman dan spot Instagramable serta pembelian take away melalui pemesanan via aplikasi online.

**Sistem Pembagian Hasil**

10/10 Cafe menjual sahamnya sejumlah 25% senilai Rp 25.000.000 . Adapun pembagian hasil keuntungan akan dibagikan berdasarkan persentase kepemilikan saham dikalikan dengan total keseluruhan laba bersih yang didapatkan oleh 10/10 cafe dalam setahun.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

Peralatan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Kompor | Rp 4.000.000 |
| Peralatan Masak Lengkap | Rp 2.000.000 |
| Peralatan Makan Lengkap | Rp 2.000.000 |
| Lemari Pendingin | Rp 4.000.000 |
| Rak Penyimpanan | Rp 4.000.000 |
| Meja + Kursi | Rp 7.000.000 |
| Rak Buku | Rp 6.000.000 |
| Buku Bacaan | Rp 4.000.000 |
| Bean Bag | Rp 2.500.000 |
| Meja Board Game dan Perlengkapannya | Rp 3.000.000 |
| **Total** | **Rp 38.500.000** |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa Tempat per Tahun | Rp 30.000.000 |
| Renovasi | Rp 15.000.000 |

Operasional

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Listrik | Rp 2.500.000 |
| Air | Rp 1.000.000 |
| Packaging | Rp 300.000 |
| Gas LPG | Rp 750.000 |
| Lain lain | Rp 300.000 |
| **Total** | **Rp 4.850.000** |

Karyawan

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah** | **Gaji per bulan** | **Jumlah Gaji Bulanan** |
| Kitchen | 2 orang | Rp 4.500.000 | Rp 9.000.000 |
| Waitress | 3 orang | Rp 4.500.000 | Rp 13.500.000 |
| Kasir | 1 orang | Rp 4.500.000 | Rp 4.500.000 |
| **Total** | **6 Orang** | **Rp 27.000.000** |

Bahan Baku

Bahan baku di bawah ini adalah bahan baku yang dibutuhkan dalam satu hari.

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Tortilla | Rp 150.000 |
| Aneka Sayuran | Rp 50.000 |
| Aneka Protein (Ayam, Beef, Ikan, Telur) | Rp 250.000 |
| Beras | Rp 100.000 |
| Kentang | Rp 150.000 |
| Aneka Saus  | Rp 80.000 |
| Aneka Bahan Dessert | Rp 150.000 |
| Aneka Bumbu | Rp 75.000 |
| Buah Buahan | Rp 150.000 |
| Lain lain | Rp 100.000 |
| **Total Bahan Baku Harian** | **Rp 1.255.000** |

Jumlah bahan baku yang diperlukan dalam 30 hari sebesar Rp 1.255.000 x 30 = Rp 37.650.000

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Social Media Management | Rp 750.000 |
| Banner Baliho | Rp 350.000 |

**Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Chicken Burrito | Rp 17.000 | Rp 27.000 | Rp 10.000 |
| Fish and Chips | Rp 25.000 | Rp 35.000 | Rp 10.000 |
| French Fries | Rp 8.000 | Rp 15.009 | Rp 7.000 |
| Curly Fries | Rp 9.000 | Rp 17.000 | Rp 8.000 |
| Nasi Goreng | Rp 17.000 | Rp 27.000 | Rp 10.000 |
| Churros | Rp 8.000 | Rp 16.000 | Rp 8.000 |
| Kroket 10/10 | Rp 5.000 | Rp 12.000 | Rp 7.000 |
| Choco Lava Cake | Rp 15.000 | Rp 25.000 | Rp 10.000 |
| Mille Crepe Slice | Rp 25.000 | Rp 35.000 | Rp 10.000 |
| Aneka Jus Buah | Rp 7.000 | Rp 15.000 | Rp 8.000 |
| Minuman Coklat | Rp 8.000 - Rp 10.000 | Rp 18.000 - Rp 20.000 | Rp 10.000 |
| Minuman Kopi | Rp 8.000 - Rp 10.000 | Rp Rp 18.000 - Rp 25.000 | Rp 12.500 |
| Air Mineral | Rp 2.500 | Rp 10.000 | Rp 7.500 |
| Gelato | Rp 8.000 | Rp 18.000 | Rp 10.000 |
| Teh | Rp 2.000 - Rp 7.000 | Rp 8.000 - Rp 17.000 | Rp 8.000 |

**Estimasi Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Per hari** | **Keuntungan Kotor** |
| Chicken Burrito | 10 porsi | Rp 100.000 |
| Fish and Chips | 10 porsi | Rp 100.000 |
| French Fries | 25 porsi | Rp 175.000 |
| Curly Fries | 15 porsi | Rp 120.000 |
| Nasi Goreng  | 20 porsi | Rp 200.000 |
| Churros  | 15 porsi | Rp 120.000 |
| Kroket 10/10 | 10 porsi | Rp 70.000 |
| Choco Lava Cake | 25 porsi | Rp 250.000 |
| Mille Crepe Slice | 20 slice | Rp 200.000 |
| Aneka Jus Buah | 30 gelas | Rp 240.000 |
| Minuman Coklat | 20 gelas | Rp 200.000 |
| Minuman Kopi | 25 gelas | Rp 312.500 |
| Air Mineral | 30 botol | Rp 225.000 |
| Gelato | 25 porsi | Rp 250.000 |
| Teh | 30 gelas | Rp 240.000 |
| Total Keuntungan Kotor per Hari |  | Rp 2.802.500 |

**Maka keuntungan kotor per bulan adalah 30 x Rp 2.802.500 = Rp 84.075.000**

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Keuntungan Kotor per Bulan | Rp 84.075.000 |
| Pengeluaran Bulanan (Operasional, bahan baku, gaji karyawan, dll) | Rp 69.500.000 |
| Total Profit per Bulan | Rp 14.575.000 |

Perkiraan balik modal adalah sekitar 6 bulan

**BAB 5 : Penutup**

Bisnis cafe adalah salah satu bisnis yang ramai kompetitor dengan persaingan sajian menu yang ditawarkan dan juga konsep cafe yang berbeda. Namun dalam hal ini 10/10 Cafe cukup yakin dan percaya diri jika konsep cafe nya yang nyaman dan menyenangkan berbeda dengan cafe cafe lainnya.

Mungkin kebanyakan cafe sudah mendesain tata ruangnya se cozy mungkin namun cafe dengan konsep mini library masih begitu jarang ditemukan terutama di kawasan Jabodetabek. Sehingga hal ini menjadi salah satu nilai plus pembeda dengan cafe cafe lainnya.

Exposure 10/10 Cafe juga terus dilakukan terutama melalui social media TikTok dan Instagram dengan harapan cafe ini bisa menjadi salah satu destinasi cafe favorite oleh para konsumen potensial.

Dengan begitu kami tim 10/10 Cafe berharap agar anda bersedia bekerja sama dengan 10/10 Cafe sebagai investor. Dengan begitu 10/10 Cafe akan dapat terus berkembang dan menghasilkan profit berlipat ganda baik untuk 10/10 Cafe dan juga untuk anda selalu investor.