**Proposal Usaha Jasuke “JasukeKu”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Jasuke adalah salah satu jajanan nusantara yang cukup favorit untuk sebagian orang. Selain rasanya yang enak, harganya cukup terjangkau sehingga dapat dijangkau oleh semua kalangan masyarakat.

Hal inilah yang membuat JasukeKu ingin ikut meramaikan pasar Jasuke terutama untuk daerah Surabaya dan sekitarnya. Meskipun sudah ada banyak kompetitor Jasuke, namun pasar Jasuke masih cukup bagus, sehingga peluang usaha Jasuke masih terbilang cukup menjanjikan.

Untuk menarik pelanggan mungkin kita bisa melakukan branding dari mulai packaging yang unik, dan juga promosi di social media dengan konten konten menarik seputar JasukeKu.

Selain itu JasukeKu akan langsung membuka 10 stand secara serentak di kawasan ramai Surabaya dan Sidoarjo seperti mall, stasiun, bandara, dan dekat area perumahan.

Perencanaan strategi penjualan yang matang diharapkan juga mampu meminimalisir terjadinya kerugian atau resiko lainnya sehingga JasukeKu akan mampu berkembang dan bersaing dengan para kompetitor.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha dari JasukeKu adalah penjualan langsung melalui mini food container yang terletak di kawasan ramai seperti mall, bandara, stasiun, bahkan area perumahan. Selain itu tentunya JasukeKu juga akan menjalin kerja sama dengan aplikasi pengiriman makanan yang populer dan banyak digunakan oleh masyarakat

**Visi Misi**

Visi misi JasukeKu adalah mampu menampilkan jajanan Jasuke dengan kemasan yang lebih unik dan ramah lingkungan serta dengan banyak pilihan varian rasa dengan harga yang terjangkau.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strenght**

JasukeKu akan hadir dengan kemasan yang unik dan ramah lingkungan yang tentunya bertujuan untuk menarik minyak masyarakat. Selain itu varian rasa yang dihadirkan juga akan lebih banyak sehingga pembeli bisa memilih varian rasa mana saja yang mereka suka.

**Weakness**

Karena jagung manis yang direbus adalah kondimen utama dari jasuke, sedangkan jagung rebus tidak tahan lama atau cepat basi, persediaan jagung rebus harus dikira kira menyesuaikan dengan situasi dan kondisi. Mungkin bisa ditambah saat pengunjung ramai, dan bisa dikurangi saat pengunjung sepi.

**Opportunity**

Meskipun kompetitor jasuke sudah cukup banyak namun JasukeKu hadir dengan inovasi packaging yang unik dan ramah lingkungan ditambah ada banyak varian rasa yang bisa dipilih.

**Threat**

Karena JasukeKu memiliki banyak kompetitor, JasukeKu harus selalu memperhatikan dan mempertahankan kualitas bahan dan rasa. Selain itu JasukeKu harus memberikan penawaran harga yang menarik. Sedikit saja JasukeKu lengah dalam hal kualitas, rasa, dan harga konsumen bisa saja langsung beralih ke jasuke kompetitor.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :** JasukeKu

**Produk yang Dihasilkan :** Jasuke nikmat dengan berbagai pilihan varian rasa yang dikemas dengan packaging yang unik dan ramah lingkungan.

**Harga :**

* Jasuke Original : Rp 7.000
* Jasuke Extra Cheese : Rp 8.000
* Jasuke Balado : Rp 7.500
* Jasuke Barbeque : Rp 7.500
* Jasuke Caramel : Rp 7.500
* Jasuke Pedas Manis : Rp 7.500

**Target Market :**

Target market JasukeKu adalah semua kalangan masyarakat utamanya mereka pengunjung area lokasi stand JasukeKu seperti mall, bandara, stasiun, dan dekat perumahan.

**Strategi Pemasaran :**

Promosi dapat dilakukan melalui social media yang kini banyak dijangkau oleh banyak orang. Selain itu banner dan baliho juga diperlukan di sekitar area stand JasukeKu baik itu di mall, bandara, dll.

**Sistem Usaha :**

Sistem usaha yang dipakai oleh JasukeKu adalah penjualan secara langsung dari stand JasukeKu yang juga didukung dengan kerjasama aplikasi pengantaran makanan online terpopuler yang banyak digunakan oleh masyarakat.

**Sistem Pembagian Hasil :**

JasukeKu dengan market plan yang langsung membuka 10 stand secara serentak menjual 20 % dari saham nya senilai Rp 10.000.000. Yang mana untuk bagi hasil menggunakan persentase kepemilikan dikali dengan profit (laba bersih) keseluruhan stand setiap bulannya. Profit tersebut langsung ditransfer ke rekening investor pada tanggal 28 dan selambat lambatnya tanggal 29 di setiap bulannya.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

Peralatan

|  |  |
| --- | --- |
| **Peralatan** | **Harga** |
| Kompor | Rp 200.000 |
| Tabung LPG | Rp 200.000 |
| Peralatan masak jasuke lengkap | Rp 400.000 |
| Mesin kasir portable | Rp 350.000 |
| Food container kecil | Rp 2.000.000 |
| **Total modal peralatan / stand** | Rp 3.150.000 |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa Lapak / bulan | Rp 1.000.000 |

Karyawan

|  |  |
| --- | --- |
| Karyawan | **Gaji / bulan** |
| Karyawan 1 orang | **Rp 2.000.000** |

Bahan Baku

Harga yang ditampilkan adalah harga per sajian JasukeKu

|  |  |
| --- | --- |
| **Bahan** | **Harga** |
| Jagung manis | Rp 1.000 |
| Butter | Rp 500 |
| Keju | Rp 2.000 |
| Aneka bumbu | Rp 500 |

Operasional Outlet

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Gas LPG | **Rp 20.000** |
| Packaging | **Rp 100.000** |
| Lain lain | **Rp 50.000** |
| **Total Biaya Operasional / bulan** | **Rp 170.000** |

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Jasa Social Media Managemen | Rp 500.000 |
| Banner, baliho | Rp 100.000 |
| **Total Biaya Promosi / tahun** | **Rp 600.00** |

**Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Jasuke Original | Rp 3.500 | Rp 7.000 | Rp 3.500 |
| Jasuke Extra Cheese | Rp 5.500 | Rp 8.000 | Rp 3.000 |
| Jasuke Balado | Rp 4.000 | Rp 7.500 | Rp 3.500 |
| Jasuke Barbeque | Rp 4.000 | Rp 7.500 | Rp 3.500 |
| Jasuke Pedas Manis | Rp 4.000 | Rp 7.500 | Rp 3.500 |
| Jasuke Caramel | Rp 4.000 | Rp 7.500 | Rp 3.500 |

**Perkiraan Keuntungan**

Target penjualan adalah 100 porsi per hari.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan / hari** | **Keuntungan Kotor / hari** |
| Jasuke Original | 30 | Rp 105.000 |
| Jasuke Extra Cheese  | 20 | Rp 60.000 |
| Jasuke Balado | 10 | Rp 35.000 |
| Jasuke Barbeque | 10 | Rp 35.000 |
| Jasuke Pedas Manis | 10 | Rp 35.000 |
| Jasuke Caramel | 10 | Rp 35.000 |

Total keuntungan kotor per hari adalah Rp 295.000

Total keuntungan koter per bulan adalah Rp 295.000 x 30 = Rp 8.850.000

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | Nominal |
| Keuntungan Kotor per bulan | Rp 8.850.000 |
| Biaya Operasional + Gaji Karyawan + Sewa Lapak | Rp 3.170.000 |
| Profit Bulanan | Rp 5.680.000 |

Sehingga estimasi balik modal untuk JasukeKu adalah 1 bulan.

**BAB 5 : Penutupan**

Bisnis makanan seperti JasukeKu yang menggunakan market plan dengan cara langsung membuka 10 stand secara serentak biasanya akan menarik perhatian masyarakat.

Hal ini tentunya adalah kesempatan bagus bagi JasukeKu untuk membuat masyarakat berminat mencoba aneka varian rasa Jasuke yang disediakan oleh JasukeKu. Dengan rasa yang pas dan harga terjangkau tentunya JasukeKu yakin pengunjung akan merasa ketagihan saat mencoba nya dan berpotensi menjadi pelanggan setia JasukeKu.

Adapun kendala banyaknya pesaing tentu bisa diatasi dengan pelayanan yang baik, kualitas produk, serta rasa JasukeKu yang tidak diragukan lagi.

Dengan begitu kami berharap agar anda bersedia untuk menjadi salah satu investor JasukeKu dengan prospek yang menarik, sehingga JasukeKu bisa semakin berkembang dan memberikan profit yang semakin tinggi.