

# Proposal Usaha Makanan Internasional “Special Food Takoyaki”

## BAB 1 : Pendahuluan

### Latar Belakang

Bisnis kuliner masih menjadi salah satu sektor usaha yang cukup potensial untuk terus dikembangkan, salah satu yang sedang hits saat ini adalah bisnis makanan internasional seperti makanan khas Jepang, Korea, Eropa, dan lain sebagainya.

Banyak varian makanan internasional yang mudah diterima di Indonesia. Hal tersebut juga tidak terlepas dari kegemaran masyarakat Indonesia terhadap hal-hal yang unik, seperti juga pada varian makanan unik yang berasal dari luar negeri.

Rasa penasaran akan keunikan bentuk dan cita rasa dari makanan internasional, yang kemudian membuat masyarakat Indonesia banyak yang berbondong-bondong untuk mencicipi makanan khas luar negeri.

Ada banyak jenis makanan internasional yang ada di Indonesia, namun dalam hal ini, kami tertarik untuk mengembangkan salah satu jenis dari makanan tersebut, yakni Takoyaki, salah satu makanan khas yang berasal dari daerah Kansai di Jepang.

Secara spesifik, Takoyaki merupakan jenis makanan ringan atau camilan yang memiliki bentuk seperti bola-bola. Makanan ini biasanya disajikan dengan potongan daging gurita yang dipadukan dengan saus Takoyaki yang sangat spesial.

Takoyaki disukai karena memiliki bentuk yang unik dan cita rasa gurih yang khas. Bahkan beberapa tahun belakangan ini, Takoyaki menjadi salah satu makanan yang tren di kalangan anak muda hingga orang dewasa.

Hal tersebut yang kemudian membuat kami tergerak untuk membuka bisnis makanan internasional, khususnya dengan menu spesial Takoyaki. Dengan harapan bisa menarik minat pelanggan dan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

### Konsep Usaha

Konsep usaha Special Food Takoyaki adalah dengan menghadirkan sajian Takoyaki spesial, yang memadukan antara Takoyaki khas Jepang dengan bumbu spesial ala Indonesia.

### Visi Misi

Adapun visi dan misi yang kami buat untuk mendukung kesuksesan usaha ini dalam meraih harapan dan target yang ingin dicapai adalah sebagai berikut.

#### Visi :

Menjadikan makanan dari Special Food Takoyaki bisa lebih dikenal luas oleh masyarakat, dan juga menjadi camilan andalan bagi semua kalangan tanpa terkecuali.

#### Misi :

- Konsisten dalam menciptakan ide-ide kreatif dan inovatif yang bisa menarik minat pembeli.
- Tidak hanya mengejar keuntungan (profit oriented), namun juga memikirkan masalah gizi dari makanan yang dijual, serta kualitas bahan yang digunakan.
- Memberikan pelayanan yang ramah kepada semua pembeli.
- Menjual makanan berkualitas dengan harga yang terjangkau, agar bisa dinikmati semua kalangan.

## **BAB 2 : Analisis SWOT**

### **Strength (Kekuatan) :**

Produk yang dihasilkan berasal dari bahan-bahan berkualitas dan tanpa pengawet, sehingga cukup aman untuk dikonsumsi. Harga Takoyaki yang kami jual juga cukup terjangkau, rasa yang dihasilkan cukup lezat dan bergizi.

### **Weakness (Kelemahan) :**

Takoyaki yang kami produksi menjadi lebih cepat basi karena dibuat tanpa pengawet, harga bahan baku tidak menentu, bahkan belakangan ini mengalami kenaikan secara signifikan, modal yang kami miliki masih cukup terbatas.

### **Opportunity (Peluang) :**

Kami memiliki tempat jualan yang cukup strategis, yakni berada di pusat kota yang dekat dengan lokasi kampus, sekolah, dan perkantoran. Pemasaran bisa lebih efektif dengan adanya sosial media, peluang pasar masih terbuka lebar.

### **Threat (Ancaman) :**

Produk kami mudah ditiru oleh kompetitor lain, terutama yang memiliki modal lebih besar, munculnya produk pesaing dengan kreasi dan inovasi yang lebih baik, cost produksi yang tidak menentu.

## **BAB 3 : Rencana Usaha**

### **Nama Usaha yang Digunakan :**

Kami menggunakan nama usaha "Special Food Takoyaki". Nama tersebut kami gunakan karena kami tahu bahwa usaha kami ini menjual produk makanan yang berkualitas dan spesial.

### **Produk yang Dihasilkan :**

Produk yang kami hasilkan dari usaha ini adalah berbagai macam varian rasa Takoyaki yang cukup spesial, antara lain Takoyaki Saus Tonkatsu, Takoyaki Telur Ayam, Takoyaki Original, Takoyaki Sayur, Takoyaki Sosis.

### **Harga yang Ditawarkan :**

- Takoyaki saus tonkatsu : Rp 15.000
- Takoyaki telur ayam : Rp 12.000

- Takoyaki original : Rp 20.000
- Takoyaki sayur : Rp 10.000
- Takoyaki sosis : Rp 13.000

### **Target Market :**

Takoyaki yang kami buat ini sangat spesial, rasanya cukup lezat apalagi jika dimakan saat masih dalam keadaan hangat. Bahan yang kami gunakan juga cukup berkualitas, sehingga cukup aman untuk dikonsumsi oleh semua kalangan usia.

Takoyaki ini kami bandrol dengan harga yang terjangkau untuk setiap porsinya, tujuannya agar lebih mudah dibeli oleh semua kalangan. Untuk target market yang kami sasar adalah berbagai kalangan usia dan golongan. Tujuannya agar usaha ini lebih mudah dipasarkan.

### **Strategi Pemasaran :**

Untuk kelancaran usaha ini, maka diperlukan strategi pemasaran yang matang. Cara agar usaha Takoyaki ini bisa dikenal dan mudah diterima oleh masyarakat, maka kami menggunakan beberapa strategi berikut ini.

- Social Media Marketing

Tidak bisa dipungkiri bahwa saat ini penggunaan media sosial sudah cukup masif. Dengan adanya hal tersebut, tentu bisa kami manfaatkan sebagai ajang promosi dengan tujuan mendapatkan atensi yang lebih banyak dari para konsumen.

Media sosial yang kami gunakan adalah Instagram, Whatsapp, Facebook, dan juga Tiktok.

- Banner dan Brosur

Membuat banner dengan gambar yang menarik di depan lokasi jualan merupakan salah satu strategi promosi yang cukup simpel, serta bisa mengundang daya tarik bagi konsumen.

Selain itu, kami juga membuat brosur yang nantinya akan disebar di tempat-tempat yang kami nilai cukup strategis, misalnya kampus, sekolah, dan perkantoran.

- WOM (*Word of Mouth*)

Metode promosi yang satu ini meskipun sederhana, namun faktanya cukup efektif untuk menarik minat pelanggan. Oleh sebab itu, kami tetap menggunakan promosi dari mulut ke mulut sebagai salah satu strategi yang jitu.

### **Sistem Usaha :**

Makanan Takoyaki ini tidak semua masyarakat mengenalnya. Untuk penjualannya sendiri bisa dimulai dengan menyewa tempat dan mendirikan container booth sebagai tempat jualan. Lokasi yang dipilih harus strategis.

Selain itu, kami juga daftarkan semua menu di Grabfood dan Gofood, agar memudahkan bagi pelanggan yang jauh untuk membeli Takoyaki di tempat kami.

### Sistem Pembagian Hasil :

Meskipun usaha ini bisa dimulai dengan modal yang tidak terlalu banyak, tapi kami tetap membutuhkan modal tambahan untuk dana darurat, serta untuk menjadikan bisnis ini lebih cepat berkembang.

Untuk modalnya sendiri kami menginginkan dengan metode patungan 50% - 50% dari total modal yang dibutuhkan, atau sekitar Rp 20.000.000. Keuntungan yang didapatkan akan dibagi rata berdasarkan laba bersih yang diperoleh pada setiap bulan.

## BAB 4 : Analisa Keuangan

### Modal yang Dibutuhkan :

#### Peralatan

Keterangan	Harga
Kompore	Rp 600.000
Tabung Gas + Gas	Rp 250.000
Booth Container	Rp 5.000.000
Panci	Rp 100.000
Pisau	Rp 100.000
Piring	Rp 200.000
Wadah Plastik	Rp 200.000
Lainnya	Rp 1.000.000

#### Sewa Tempat

Keterangan	Biaya
Sewa Tempat	Rp 3.000.000
Renovasi	Rp 1.000.000

#### Bahan

Keterangan	Harga
Tepung Terigu	Rp 800.000
Telur Ayam	Rp 700.000
Minyak Goreng	Rp 500.000
Kecap Ikan	Rp 300.000

Sayuran	Rp 100.000
Gurita	Rp 500.000
Saus	Rp 500.000
Bumbu Masak	Rp 500.000
Bahan Lainnya	Rp 1.000.000

### Operasional Outlet

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 50.000
Peralatan kebersihan	Rp 20.000
Lain-lain	Rp 200.000

### Promosi

Keterangan	Harga
Banner	Rp 100.000
Brosur	Rp 400.000

### Harga Pokok Produksi (HPP)

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Takoyaki Saus Tonkatsu	Rp 8.000	Rp 15.000	Rp 7.000
Takoyaki Telur Ayam	Rp 7.000	Rp 12.000	Rp 5.000
Takoyaki Original	Rp 12.000	Rp 20.000	Rp 8.000
Takoyaki Sayur	Rp 5.000	Rp 10.000	Rp 5.000
Takoyaki Sosis	Rp 8.000	Rp 13.000	Rp 5.000

### Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Takoyaki Saus Tonkatsu	30 Porsi	Rp 210.000
Takoyaki Telur Ayam	50 Porsi	Rp 250.000

Takoyaki Original	40 Porsi	Rp 320.000
Takoyaki Sayur	20 Porsi	Rp 100.000
Takoyaki Sosis	50 Porsi	Rp 250.000
<b>Total</b>	190 Porsi	Rp 1.130.000

#### **Estimasi Balik Modal**

<b>Keterangan</b>	<b>Rincian Estimasi</b>
Profit Kotor Bulanan	Rp 33.900.000
Biaya Operasional	Rp 10.300.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 23.600.000

## **BAB 5 : Penutup**

Demikianlah penjelasan mengenai usaha makanan internasional, Special Food Takoyaki yang bisa kami jelaskan. Peluang dalam bisnis kuliner Takoyaki sejatinya masih terbuka lebar, terutama bagi mereka yang mau berusaha, berkreasi, dan terus berinovasi.

Melalui proposal ini, kami juga berharap kepada Bapak/Ibu yang tertarik dengan bisnis kuliner, khususnya pada makanan internasional untuk dapat mempertimbangkan tawaran kerja sama seperti yang telah kami ajukan.

Dengan modal usaha yang lebih besar, pengelolaan bisnis yang baik, konsisten dalam membuat ide-ide kreatif dan inovatif, maka kami yakin bahwa usaha ini nantinya bisa besar dan memberikan keuntungan yang cukup maksimal.