**Proposal Usaha Makanan Khas Daerah “Lombokin”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Bisnis makanan daerah mungkin jumlahnya tidak sebanyak bisnis franchise fast food atau yang lainnya.  Namun sebenarnya makanan daerah memiliki cita rasa khas yang nikmat yang tidak dapat kita temukan pada restoran fast Food.

Hal inilah yang membuat Lombokin berkomitmen untuk menghadirkan makanan khas daerah terutamanya daerah Lombok guna memperkenalkan cita rasa makanan khas daerah Lombok dan juga memanjakan lidah masyarakat Indonesia yang menyukai kuliner asli nusantara ini.

Lombokin sendiri berlokasi di dalam mall tengah kota yang ramai pengunjung sehingga diharapkan mampu menarik konsumen potensial sebanyak banyaknya.

**Konsep Usaha**

Lombokin menggunakan konsep usaha kedai yang menawarkan berbagai menu masakan khas Lombok yang dapat dimakan langsung di kedai / dine in dan bisa juga take away. Selain itu Lombokin juga bekerja sama dengan layanan aplikasi online yang memungkinkan pembeli untuk dapat membeli makanan dari Lombokin hanya melalui aplikasi tanpa harus keluar rumah.

**Visi Misi**

Merepresentasikan kenikmatan hidangan khas Lombok agar dapat dikenal oleh masyarakat luas dengan harga yang masih cukup terjangkau.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Cita rasa yang ditampilkan oleh Lombokin adalah cita rasa khas Lombok yang asli dan otentik. Selain itu pilihan menu yang ditawarkan juga cukup beragam dengan harga yang masih cukup terjangkau.

**Weakness**

Meskipun harganya cukup terjangkau, namun masih terbilang mahal untuk orang orang kalangan menengah ke bawah. Terlebih lokasinya yang terletak di dalam mall tengah kota yang tentunya memiliki harga sewa tempat yang cukup mahal sehingga sulit bagi Lombokin untuk memberikan harga yang murah seperti halnya kedai warung tenda.

**Opportunity**

Kompetitor yang menghadirkan sajian menu khas Lombok belum sebanyak makanan khas daerah lainnya seperti makanan khas Jawa atau Padang. Hal inilah yang membuat Lombokin berpeluang untuk dapat menjadi representasi hidangan khas Lombok di bisnis F&B.

**Threat**

Jika promosi tidak dilakukan, bisa membuat Lombokin tidak terlihat oleh para calon konsumen / pengunjung mall yang notabene lebih sering makan di restoran franchise yang sudah terkenal.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :** Lombokin

**Produk yang Dihasilkan :** Makanan khas daerah Lombok dan sekitarnya seperti Sate Rembiga, Ayam Taliwang, Plecing Kangkung, Nasi Puyung, dll

**Harga :**

* Ayam Taliwang : Rp 35.000
* Nasi Balap Puyung : Rp 32.000
* Plecing Kangkung : Rp 12.000
* Beberuk Terong : Rp 5.000
* Sate Bulayak : Rp 50.000
* Sate Rembiga : Rp 50.000
* Poteng Jaje Tujak : 18.000

**Target Market :**

Target market Lombokin utamanya adalah pengunjung mall dari segala usia karena hidangannya yang bisa dimakan oleh seluruh anggota keluarga. Selain itu kawasan mall juga dekat dengan perkantoran yang cukup strategis diakses oleh para staf dan karyawan untuk makan siang, ataupun sepulang kerja.

**Sistem Pemasaran :**

Sistem pemasaran yang dilakukan oleh Lombokin diantaranya adalah memanfaatkan space iklan yang terdapat di area mall agar pengunjung mall tahu jika ada Lombokin yang menawarkan menu makanan khas Lombok, selain itu tentunya menggunakan social media seperti TikTok dan Instagram dengan menghadirkan konten konten menarik seputar Lombokin dan aneka menu pilihan yang dimilikinya. Voucher diskon juga disiapkan untuk pembelian melalui aplikasi online.

**Sistem Usaha :**

Lombokin menggunakan sistem usaha penjualan langsung kepada konsumen melalui kedai dengan menawarkan beberapa pilihan menu khas Lombok. Selain itu Lombokin juga bermitra dengan beberapa penyedia aplikasi online untuk pemesanan dan pengantaran makanan yang sudah cukup populer di kalangan masyarakat.

**Sistem Bagi Hasil :**

Lombokin menjual sahamnya sebesar 30 % senilai Rp 30.000.000 dengan sistem bagi hasil yang akan dihitung setiap bulannya dengan mengkalikan jumlah persentase kepemilikan saham dengan keuntungan bersih yang didapatkan oleh Lombokin.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

Peralatan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Kompor | Rp 3.500.000 |
| Peralatan Masak Lengkap | Rp 1.500.000 |
| Peralatan Makan Lengkap | Rp 2.000.000 |
| Meja + Kursi | Rp 10.000.000 |
| Rak | Rp 3.000.000 |
| Lemari Pendingin | Rp 5.000.000 |
| Mesin kasir + komputer | Rp 5.000.000 |
| Alat kebersihan dan perawatan lainnya | Rp 350.000 |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa Tempat per tahun | Rp 35.000.000 |
| Renovasi | Rp 10.000.000 |

Operasional

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Listrik | Rp 1.000.000 |
| Air | Rp 750.000 |
| Gas LPG | Rp 500.000 |
| Lain lain | Rp 250.000 |
| Total biaya operasional per bulan | Rp 2.500.000 |

Karyawan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah** | **Gaji** |
| Juru Masak | 1 orang | Rp 4.900.000 |
| Pramusaji | 1 orang | Rp 4.700.000 |
| Kasir | 1 orang | Rp 4.950.000 |
| Helper | 1 orang | Rp 4.500.000 |
| Total | 4 orang | Rp 19.050.000 |

Bahan Baku

Bahan baku berikut ini adalah bahan baku yang dibutuhkan dalam sebulan, antara lain:

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Ayam | Rp 2500.000 |
| Sapi | Rp 3000.000 |
| Bumbu | Rp 200.000 |
| Beras | Rp 400.000 |
| Sayuran | Rp 150.000 |
| Lain lain | Rp 500.000 |
| Total kebutuhan bahan dalam sebulan | Rp 6.750.000 |

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Social Media Management | Rp 750.000 |
| Google Ads | Rp 500.000 |
| Banner Baliho | Rp 1.000.000 |
| Voucher Diskon Aplikasi | Rp 500.000 |

Adapun untuk biaya promosi sebagaimana yang tertera pada gambar di atas tidak bersifat rutin dan konsisten Melainkan cukup fleksibel untuk pengeluaran bulanan.

**Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Ayam Taliwang | Rp 20.000 | Rp 35.000 | **Rp 15.000** |
| Plecing Kangkung | Rp 3.000 | Rp 12.000 | **Rp 9.000** |
| Sate Rembiga | Rp 30.000 | Rp 50.000 | **Rp 20.000** |
| Nasi Balap Puyung | Rp 15.000 | Rp 32.000 | **Rp 17.000** |
| Beberuk Terong | Rp 2.000 | Rp 5.000 | **Rp 3.000** |
| Sate Bulayak | Rp 30.000 | Rp 50.000 | **Rp 20.000** |
| Poteng Jaje Tujak | Rp 8.000 | Rp 18.000 | **Rp 10.000** |

**Estimasi Keuntungan**

Dibawah ini adalah estimasi keuntungan berdasarkan target harian kedai Lombokin.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target** | **Keuntungan Kotor** |
| Ayam Taliwang | 25 | **Rp 375.000** |
| Plecing Kangkung | 25 | **Rp 225.000** |
| Sate Rembiga | 10 | **Rp 200.000** |
| Nasi Balap Puyung | 15 | **Rp 255.000** |
| Beberuk Terong | 20 | **Rp 60.000** |
| Sate Bulayak | 5 | **Rp 100.000** |
| Poteng Jaje Tujak | 10 | **Rp 100.000** |

Keuntungan Kotor yang didapatkan Lombokin dalam 1 hari adalah Rp 1.315.000

Maka keuntungan kotor per bulan yang didapatkan Lombokin adalah Rp 1.315.000 x 30 = Rp 39.450.000

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Keuntungan Kotor per Bulan | Rp 39.450.000 |
| Pengeluaran Bulanan (bahan baku, Gaji Karyawan, operasional) | Rp 28.300.000 |
| Profit per Bulan yang Didapat | Rp 11.150.000 |

Estimasi balik modal dari bisnis Kedai Lombokin adalah sekitar  1 bulan.

**BAB 5 : Penutup**

Hadir dengan konsep kedai makanan khas Lombok yang masih cukup jarang di kawasan Jabodetabek, Lombokin yakin akan cita rasa otentik yang ditawarkannya mampu menemukan konsumen loyal. Selain itu varian menu juga cukup beragam sehingga konsumen memiliki banyak pilihan untuk menu yang akan dia makan.

Selain itu, berada di kawasan yang cukup strategis diharapkan dapat mempermudah akses para konsumen untuk dapat menikmati hidangan Lombokin langsung di kedainya.

Namun jika terlalu sibuk dengan urusan di rumah atau di tempat kerja namun ingin menikmati hidangan Lombokin, para konsumen bisa memesannya melalui aplikasi online dengan menggunakan pilihan voucher diskon yang telah disediakan oleh Lombokin dan penyedia layanan aplikasi online.

Dengan begitu Lombokin berharap akan semakin banyak orang yang dapat menikmati hidangan khas Lombok ini meskipun belum sempat berkunjung ke Lombok.

Melihat berbagai aspek yang dapat memberikan keuntungan bagi Lombokin, anda bisa mempertimbangkan untuk bekerja sama dengan Lombokin sebagai investor yang bersedia menginvestasikan sejumlah dana / membeli beberapa persen saham Lombokin dengan harapan keuntungan berlipat ganda yang akan didapatkan.