

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
Kompur	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 $Rp 1.315.000 \times 30 = Rp 39.450.000$

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.