**Proposal Usaha Martabak “Martabakko”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Martabak merupakan salah satu kuliner yang banyak disukai oleh masyarakat Indonesia. Kuliner satu ini memiliki banyak varian mulai dari varian manis dan gurih atau yang biasa disebut martabak telur.

Meskipun makanan ini sudah banyak dijajakan di seluruh wilayah Indonesia, namun Martabakko yakin jika martabak buatannya memiliki cita rasa yang khas terlebih untuk varian martabak mutton yaitu martabak telur dengan tambahan daging mutton atau domba yang belum banyak dijual di Indonesia.

Dengan adanya banyak kompetitor, justru membuat Martabakko semakin semangat untuk terus mengembangkan produk martabaknya baik dari segi kualitas, varian, dan juga rasa. Selain itu Martabakko juga menjual varian martabak mini yang lebih hemat namun memiliki rasa yang sama nikmatnya dengan martabak reguler karena menggunakan pilihan topping yang sama.

Martabakko sendiri berlokasi di jalan Sudirman dekat areka kampus dan kos kosan yang tentunya cukup strategis untuk menjajakan martabaknya. Jam operasionalnya pun cukup panjang yaitu dari jam 2 siang hingga jam 10  malam.

Meskipun bisnis Martabakko terbilang masih sederhana, namun Martabakko sudah menyiapkan strategi penjualan termasuk strategi promosi yang efektif dan diharapkan akan membuat bisnis Martabakko menjadi terarah dan semakin berkembang.

**Konsep Usaha**

**Konsep usaha yang dilakukan oleh Martabakko adalah penjualan yang dilakukan langsung di sebuah warung tenda dengan booth serta melalui aplikasi ojek online yang melayani pengantaran makanan yang sudah banyak digunakan oleh seluruh masyarakat Indonesia.**

**Visi Misi**

**Menyajikan martabak dengan cita rasa nikmat yang khas dengan harga yang terjangkau sehingga bisa dinikmati oleh semua kalangan masyarakat.**

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Memiliki varian istimewa yang jarang ditemukan di kedai martabak lainnya yaitu martabak mutton. Martabak telur dengan tambahan daging mutton atau domba yang begitu gurih ditambah dengan bumbu bumbu rahasia Martabakko yang dijamin membuat rasanya semakin istimewa.

**Weakness**

Martabak mutton yang merupakan salah satu signature dish dari Martabakko memiliki kandungan kolesterol yang cukup tinggi, sehingga jumlah konsumsinya harus dibatasi terutama untuk orang orang usia lanjut atau yang memiliki riwayat penyakit tertentu.

**Opportunity**

Memiliki varian istimewa yang berbeda dengan kompetitor membuat Martabakko memiliki peluang besar untuk penjualan martabak mutton nya. Hal ini tentunya juga harus diimbangi dengan promosi tepat sasaran sehingga semakin banyak orang yang tahu dan ingin mencoba martabak mutton dari Martabakko.

**Threat**

Tidak semua orang menyukai mutton yang memiliki aroma cukup kuat. Namun dengan cara pengolahan yang tepat dan campuran bumbu yang pas diharapkan martabak mutton bisa menjadi salah satu varian martabak favorit dari Martabakko.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :** Martabakko

**Produk yang Dihasilkan :** Aneka varian martabak baik manis ataupun gurih, terutama dengan signature dishnya martabak mutton.

**Harga :**

**Target Market :**

Target market utamanya tentunya adalah orang orang yang sering melewati kawasan jalan sudirman seperti para mahasiswa dan lain lain. Selain itu adalah seluruh pecinta kuliner yang aktif menggunakan sosial media dan suka mencoba makanan makanan baru yang dirasa unik dan enak.

**Strategi Pemasaran :**

Strategi pemasaran yang digunakan oleh Martabakko adalah melakukan promosi melalui social media dan Google Ads dengan menampilkan konten konten menarik seputar Martabakko termasuk signature dish martabak Mutton. Selain itu Martabakko yang juga menjalin kerjasama dengan aplikasi online yang biasa melayani pengantaran makanan, memberikan sejumlah voucher promo untuk penggunanya guna menarik perhatian.

**Sistem Usaha :**

**Martabakko menggunakan sistem usaha penjualan langsung melalui kedai tendanya, dan juga melayani pemesanan melalui aplikasi online yang cukup populer di kalangan masyarakat.**

**Sistem Pembagian Hasil :**

**Martabakko menjual sejumlah saham sebanyak 20 % senilai Rp 2.000.000 dengan perhitungan bagi hasil menyesuaikan dengan laba bersih yang diperoleh martabakko setiap tahunnya dikalikan dengan persentase jumlah kepemilikan saham.**

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

**Peralatan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Kompor | Rp 500.000 |
| Tabung Gas LPG 3 kg | Rp 513.000 |
| Alat Masak Lengkap | Rp 750.000 |
| Gerobak / Booth | Rp 2.000.000 |
| Meja dan Kursi | Rp 1.000.000 |
| Rak Penyimpanan | Rp 1.000.000 |
| Mesin Kasir Portable | Rp 350.000 |

**Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Sewa lapak per bulan | Rp 1.500.000 |
| Tenda | Rp 1.000.000 |

**Karyawan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah** | **Gaji per Bulan** |
| Karyawan | 2 orang | Rp 7.000.000 |

**Bahan Baku**

Bahan baku berikut ini adalah bahan baku yang dibutuhkan dalam sebulan.

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Tepung Terigu | Rp 300.000 |
| Gula | Rp 300.000 |
| Telur | Rp 250.000 |
| Bumbu | Rp 80.000 |
| Aneka Topping | Rp 100.000 |
| Daging Sapi Cincang | Rp 200.000 |
| Daging Ayam Cincang | Rp 180.000 |
| Daging Mutton Cincang | Rp 200.000 |
| Sosis | Rp 75.000 |
| Mozarella | Rp 100.000 |
| Total Bahan Baku yang dibutuhkan dalam sehari | Rp 1.785.000 |

**Operasional**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Listrik | Rp 150.000 |
| Gas LPG | Rp 100.000 |
| Air | Rp 30.000 |
| Packaging, dll | Rp 100.000 |
| Total | Rp 380.000 |

**Promosi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Social Media Management | Rp 350.000 |
| Banner, Baliho | Rp 150.000 |

**Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Martabak Telur Reguler | Rp 13.000 | Rp 18.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Telur Spesial (Ayam) | Rp 18.000 | Rp 23.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Telur Istimewa (Sapi) | Rp 23.000 | Rp 28.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Mutton | Rp 20.000 | Rp 25.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Telur Sosis | Rp 15.000 | Rp 20.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Manis Coklat Meses | Rp 12.000 | Rp 17.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Manis Coklat Keju | Rp 15.000 | Rp 20.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Manis Keju | Rp 13.000 | Rp 18.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Manis Coklat Kacang | Rp 12.000 | Rp 17.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Manis Red Velvet | Rp 13.000 | Rp 18.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Manis Green Tea | Rp 13.000 | Rp 18.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Manis 4 Topping | Rp 15.000 | Rp 20.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Manis 6 Topping | Rp 25.000 | Rp 30.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Mini Coklat | Rp 7.000 | Rp 12.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Mini Keju | Rp 8.000 | Rp 13.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Mini Coklat Keju | Rp 9.000 | Rp 14.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Mini Green Tea | Rp 8.000 | Rp 13.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Mini Red Velvet | Rp 8.000 | Rp 13.000 | Rp 5.000 |
| Martabak Mini Coklat Kacang | Rp 7.000 | Rp 13.000 | Rp 5.000 |

Perkiraan Keuntungan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target** | **Keuntungan Kotor / hari** |
| Martabak Telur Reguler | 10 Porsi | Rp 50.000 |
| Martabak Telur Spesial (Ayam) | 10 Porsi | Rp 50.000 |
| Martabak Telur Istimewa (Beef) | 10 Porsi | Rp 50.000 |
| Martabak Mutton | 10 Porsi | Rp 50.000 |
| Martabak Telur Sosis | 5 Porsi | Rp 25.000 |
| Martabak Manis Coklat Meses | 10 Porsi | Rp 50.000 |
| Martabak Manis Coklat Keju | 15 Porsi | Rp 75.000 |
| Martabak Manis Keju | 10 Porsi | Rp 50.000 |
| Martabak Manis Coklat Kacang | 3 Porsi | Rp 15.000 |
| Martabak Manis Red Velvet | 2 Porsi | Rp 10.000 |
| Martabak Manis Green Tea | 5 Porsi | Rp 25.000 |
| Martabak Manis 4 Topping | 5 Porsi | Rp 25.000 |
| Martabak Manis 6 Topping | 5 Porsi | Rp 25.000 |
| Martabak Mini Coklat | 5 Porsi | Rp 25.000 |
| Martabak Mini Keju | 5 Porsi | Rp 25.000 |
| Martabak Mini Coklat Keju | 10 Porsi | Rp 50.000 |
| Martabak Mini Red Velvet | 5 Porsi | Rp 25.000 |
| Martabak Mini Green Tea | 5 Porsi | Rp 25.000 |
| Martabak Mini Coklat Kacang | 2 Porsi | Rp 10.000 |
| Total keuntungan kotor per hari | 132 porsi | Rp 735.000 |

Keuntungan kotor per bulan yang didapat adalah sekitar Rp 735.000

Keuntungan kotor dalam sebulan adalah Rp 735.000 x 26 = Rp 19.110.000

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Keuntungan kotor per bulan | Rp 19.110.00 |
| Pengeluaran perbulan (operasional, bahan baku, gaji karyawan) | Rp 10.665.000 |
| Profit per bulan yang didapatkan | Rp 8.445.000 |

Estimasi balik modal adalah 1 bulan

**BAB 5 : Penutupan**

Sebagai salah satu jajanan favorit masyarakat luas, Martabakko selalu berupaya untuk terus berinovasi dan melakukan pengembangan produk sehingga mampu tetap bersaing dengan para kompetitor untuk menarik perhatian masyarakat dengan aneka varian sajian martabak yang dimilikinya.

Selain itu, menu martabak mutton juga diharapkan sebagai signature dish yang sukses di pasaran karena memiliki rasa yang begitu gurih, nikmat, dan bikin nagih. Dan tentunya masih cukup jarang ditemui di kios jajanan martabak lainnya.

Tidak hanya pengembangan produk, upaya memperluas exposure pun terus dilakukan agar semakin banyak konsumen yang tertarik dan penasaran untuk mencoba aneka varian menu martabak dari Martabakko.

Dengan begitu, Martabakko berharap agar anda bersedia untuk menjadi salah satu investor Martabakko dan mempercayakan Martabakko untuk mengembangkan dana investasi tersebut menjadi profit yang nilainya akan terus bertambah.