

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 diujakan 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 juga menjalin kerjasama dengan aplikasi online yang biasa melayani pengantaran makanan, memberikan sejumlah voucher promo untuk penggunaannya 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
Kompas	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 19.110.000
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.