

Proposal Usaha Rumah Makan “Maknyuss”

BAB 1 : Pendahuluan

Latar Belakang

Tempat makan dengan konsep all you can it biasanya akan cepat menarik perhatian karena dinilai murah dan memuaskan. Namun konsep all you can it biasanya dipakai oleh tempat makan dengan tema hidangan luar seperti japanese atau western.

Karena hal itu Maknyuss mencoba hadir dengan konsep serupa namun mengambil hidangan asli nusantara. Jumlah kompetitor yang belum banyak memberikan peluang pada Maknyuss untuk dapat mengambil hati masyarakat terutama daerah Blitar dan sekitarnya.

Terlebih harga paket all you can it masih terjangkau yang mana bisa dinikmati oleh semua kalangan masyarakat.

Strategi promosi dan penjualan pun telah dipersiapkan agar Maknyuss bisa mendapatkan banyak konsumen potensial serta mengurangi resiko bisnis berhenti di tengah jalan.

Utamanya adalah pengenalan menu apa saja yang bisa didapatkan dengan konsep all you can it hidangan nusantara. Semakin banyak yang tahu maka akan semakin banyak pelanggan yang bisa didapatkan oleh Maknyuss.

Konsep Usaha

Konsep usaha Rumah Makan Maknyuss adalah rumah makan sederhana yang menawarkan paket all you can it hanya dengan uang 30 ribu saja.

Visi Misi

Visi misi Maknyuss adalah memperkenalkan kuliner khas nusantara dengan konsep all you can it agar konsumen bisa tau rasa masakan dari berbagai daerah yang ada di Indonesia.

BAB 2 : Analisa SWOT

Strength

Konsep all you can it untuk hidangan nusantara bisa dibilang masih jarang. Namun Maknyuss berani tampil beda tentunya dengan serangkaian menu sajian khas nusantara yang enak, nikmat, dan sedap.

Weakness

Makanan yang disajikan adalah aneka variasi masakan nusantara yang mudah basi jika tidak laku dalam sehari. Sehingga jumlah stock harus benar benar diperhatikan.

Opportunity

Kompetitor makanan all you can it nusantara belum terlalu banyak khususnya untuk daerah Blitar belum ada. Sehingga Maknyuss bisa saja merajai tempat makan lainnya karena berbagai menu yang ditawarkan dengan konsep all you can it dan harga yang terjangkau.

Threat

Dengan banyaknya variasi menu dikhawatirkan stock yang tersedia berlebihan sehingga berakhir tidak terjual dan harus dibuang karena basi.

BAB 3 : Rencana Usaha

Nama Usaha : Rumah Makan Maknyuss

Produk yang Dihasilkan : Makanan khas dari berbagai daerah di Indonesia

Harga :

- Paket all you can it : Rp 35.000
- Ala Carte menu : Rp 10.000 - Rp 20.000

Target Market :

Lokasi yang dipilih adalah dekat dengan area perkantoran yang mana membuka peluang untuk para karyawan kantor menikmati makan siang di Maknyuss.

Sistem Usaha :

Sistem usaha yang digunakan oleh Maknyuss adalah makan dine in untuk paket all you can it. Namun diluar itu Maknyuss juga melayani take away dan juga pemesanan makanan melalui aplikasi pengiriman makan terpopuler yang banyak digunakan.

Sistem Pembagian Hasil :

Rumah makan maknyuss menawarkan kepemilikan saham dari Rumah Makan Maknyuss sebesar 10 % dengan harga Rp 2.000.000 . Dan untuk bagi hasil akan dihitung mengikuti persentase kepemilikan saham dikali jumlah laba bersih yang diperoleh Maknyuss setiap bulannya.

BAB 4 : Analisa Keuangan

Modal

Peralatan

Peralatan	Harga
Kompor	Rp 2.000.000
Peralatan Masak Lengkap	Rp 5.000.000
Peralatan Makan Lengkap	Rp 7.000.000
Meja	Rp 10.000.000
Kursi	Rp 10.000.000
Rak Penyimpanan	Rp 3.000.000
Lemari Pendingin	Rp 4.000.000
Rak Etalase	Rp 2.000.000
Total Modal Peralatan	Rp 43.000.000

Sewa Tempat

Keterangan	Biaya
Sewa Tempat / tahun	Rp 20.000.000
Renovasi	Rp 10.000.000

Karyawan

Karyawan	Gaji
Koki 1 orang	Rp 5.000.000
Pramusaji 1 orang	Rp 4.700.000
Helper 1 orang	Rp 4.500.000
Kasir 1 orang	Rp 4.800.000
Total Gaji Karyawan per bulan	Rp 19.000.000

Bahan Baku

Adapun tabel di bawah adalah bahan baku yang diperlukan per hari nya.

Keterangan	Harga
Aneka Sayur	Rp 100.000
Aneka Lauk Pauk	Rp 300.000
Aneka Bahan Makanan Lainnya	Rp 100.000
Aneka Bumbu	Rp 100.000
Beras	Rp 200.000

Operasional

Keterangan	Harga
Gas LPG	Rp 20.000
Listrik	Rp 100.000
Packaging	Rp 50.000
Lain lain	Rp 100.000
Total Biaya Operasional / bulan	Rp 270.000

Promosi

Keterangan	Biaya
Banner, Baliho, Brosur	Rp 300.000
Social Media Management	Free (dilakukan langsung oleh owner)

Harga Pokok Produksi

Produk	HPP	Harga Jual	Rata Rata Keuntungan
Nasi	Rp 3.000	Rp 6.000	Rp 3.000
Aneka Lauk	Rp 1.000 - Rp 20.000	Rp 2.000 - Rp 25.000	Rp 2.500
Aneka Sayur	Rp 500 - Rp 8.000	Rp 1.000 - Rp 10.000	Rp 1.250
Aneka Makanan Tambahan	Rp 1.000 - Rp 8.000	Rp 1.500 - Rp 10.000	Rp 1.250
Paket All You Can Eat	Rp 10.000 - Rp 30.000	Rp 35.000	Rp 15.000

Perkiraan Keuntungan

Target Penjualan per hari adalah 100 porsi.

Produk	Target	Keuntungan
Nasi	50 Porsi	Rp 150.000
Aneka Sayur	50 Porsi	Rp 125.000
Aneka Lauk	50 Porsi	Rp 62.500
Aneka Makanan Tambahan	50 Porsi	Rp 62.500
Paket All You Can Eat	50 Porsi	Rp 750.000

Total Keuntungan Kotor Per Hari adalah Rp 1.150.000

Total Keuntungan Kotor Per Bulan adalah Rp 1.150.000 x 30 = Rp 34.500.000

Estimasi Balik Modal

Keterangan	Nominal
------------	---------

Keuntungan Kotor per bulan	Rp 34.500.000
Biaya Operasional + Gaji Karyawan	Rp 19.270.000
Profit Bulanan	Rp 15.230.000

Perkiraan balik modal membutuhkan waktu 3 - 4 bulan saja.

BAB 5 : Penutupan

Bisnis all you can it dengan menu masakan nusantara adalah salah satu inovasi Rumah Makan Maknyuss yang akan banyak menarik perhatian masyarakat.

Hal ini tentunya akan membuka peluang lebar untuk Maknyuss mendapatkan banyak konsumen potensial terlebih dengan sangat sedikitnya kompetitor dengan konsep yang sama persis.

Sehingga diharapkan anda tertarik untuk investasi di Rumah Makan Maknyuss dan mempercayakan uang anda untuk dikelola sebaik baiknya oleh pihak management Rumah Makan Maknyuss untuk meningkatkan dan mengembangkan bisnis Rumah Makan Maknyuss.