

Proposal Usaha Seblak “Seblak Duarr”

BAB 1 : Pendahuluan

Latar Belakang

Kuliner asli nusantara kini tidak kalah populer dengan kuliner modern atau kekinian yang berasal dari negara lain. Salah satunya adalah kuliner khas Bandung yang bernama Seblak, dengan cita rasa pedas sebagai ciri khasnya.

Hal inilah yang membuat Seblak Duarr hadir ikut meramaikan market kuliner pedas satu ini. Meskipun kompetitor dengan sajian seblak sudah sangat banyak, namun Seblak Duarr mencoba hadir dengan konsep yang sedikit berbeda.

Yang mana Seblak Duarr hadir dengan konsep all you can eat dengan display buffet di salah satu sisi kedai Seblak Duarr. Disini pengunjung akan dikenai tarif tertentu untuk paket Seblak all you can it yang kemudian mereka bebas mengambil kondimen kondimen seblak yang telah disediakan sepuasnya.

Selain itu terdapat juga es krim dan juga es cendol sebagai compliment untuk pengunjung yang membeli seblak paket all you can it. Namun bagi pengunjung yang hanya ingin makan seblak varian tertentu, bisa langsung memesan salah satu varian seblak yang tersedia dengan porsi yang cukup kenyang dan juga harga yang relatif terjangkau.

Kedai Seblak yang berdiri di dekat area perkantoran Jalan Sudirman ini adalah kedai seblak milik seorang foodie blogger ternama Kenny Suteja. Berbekal pengalamannya di dunia kuliner, membuat Kenny Suteja yakin mendirikan sebuah bisnis kuliner Seblak yang diharapkan dapat memenuhi selera masyarakat.

Tidak hanya strategi penjualan dan strategi promosi, Seblak Duarr juga menggunakan management resiko untuk mempertimbangkan kendala yang mungkin dihadapi guna meminimalisir kerugian yang bisa saja terjadi.

Konsep Usaha

Seblak Duarr menggunakan konsep Usaha yang cukup beda untuk sebuah kedai Seblak yaitu all you can it yang menyediakan meja buffet untuk dimanfaatkan para konsumen memilih tambahan kondimen yang sesuai dengan selera mereka. Dan Seblak Duarr juga melayani pembelian melalui aplikasi ojek online yang biasa digunakan oleh masyarakat Lucas.

Visi Misi

Visi misi Seblak Duarr adalah ingin membuat kuliner khas nusantara terutamanya Seblak menjadi kuliner yang lebih berkelas dan tidak ketinggalan jaman.

BAB 2 : Analisa SWOT

Strength

Hadir dengan konsep baru all you can it, membuat Seblak Duarr tampil beda dari kedai kedai Seblak pada umumnya. Selain itu harga Seblak juga cukup terjangkau dengan kualitas Seblak yang terjaga mutu dan kehygieneannya. Rasa juga tidak diragukan lagi berapa nikmat dan sedapnya.

Weakness

Karena ini adalah konsep baru tidak jarang para pelanggan mungkin akan memilih memesan Seblak sesuai varian yang biasa mereka makan, sehingga buffet display yang terlalu banyak justru akan mubazir. Meskipun bahan-bahan bisa disimpan kembali ke dalam chiller, namun Seblak Duarr memilih untuk stock display dengan jumlah yang tidak terlalu banyak, dan akan restock saat persediaan buffet sudah sedikit guna mempertahankan kesegaran bahan-bahan.

Opportunity

Karena konsep Seblak all you can it masih cukup baru, jumlah kompetitor nya pun belum terlalu banyak sehingga Seblak Duarr berpeluang lebih besar untuk menarik perhatian masyarakat dan membuat mereka penasaran dengan rasa Seblak yang dihadirkan oleh Seblak Duarr.

Threat

Keberagaman display buffet Seblak Duarr harus dipertahankan atau bahkan terus ditambah jika memungkinkan. Karena jika variasi display dikurangi maka bisa menjadi ancaman untuk Usaha Seblak Duarr yang dari awal sudah berkomitmen menyajikan Seblak dengan konsep all you can it yang banyak akan pilihan kondimen yang bisa dimasukkan.

BAB 3 : Rencana Usaha

Nama Usaha : Seblak Duarr

Produk yang dihasilkan : Aneka varian Seblak favorit masyarakat.

Harga : Rp 10.000 - Rp 25.000

Target Market :

Semua kalangan masyarakat mengingatkan harga Seblak Duarr yang cukup terjangkau.

Strategi Pemasaran :

Melakukan branding melalui social media seperti Instagram, Tiktok, dan memanfaatkan Google Ads untuk dapat menarik lebih banyak views sehingga mempercepat kesempatan untuk mendapatkan lebih banyak konsumen potensial. Selain itu pemberian voucher diskon untuk pembelian melalui aplikasi ojek online yang biasa melayani pemesanan dan pengantaran makanan yang banyak digunakan oleh masyarakat luas.

Konsep Usaha :

Konsep Usaha yang digunakan oleh Seblak Duarr adalah penjualan langsung melalui kedai dengan pilihan all you can it atau pun pemesanan Seblak per porsi dengan berbagai pilihan varian. Tidak hanya itu, Seblak Duarr juga bekerja sama dengan aplikasi ojek online yang melayani pemesanan makanan melalui aplikasi untuk kemudian langsung diantarkan ke konsumen.

Sistem Pembagian Hasil :

Seblak Duarr menjual 20 % sahamnya seharga Rp 10.000.000 dengan sistem pembagian hasil sesuai persentase saham yang dimiliki dikalikan profit bulanan yang didapatkan oleh Seblak Duarr.

BAB 4 : Analisa Keuangan

Modal

Peralatan

Keterangan	Harga
Peralatan Memasak Lengkap	Rp 2.500.000
Peralatan Buffet Lengkap	Rp 3.000.000
Peralatan Makan Lengkap	Rp 3.000.000
Meja + Kursi	Rp 5.000.000
Rak Penyimpanan	Rp 3.000.000
Lemari Pendingin	Rp 4.000.000

Sewa Tempat

Keterangan	Harga
Sewa Tempat per Tahun	Rp18.000.000
Renovasi	Rp 5.000.000

Karyawan

Keterangan	Gaji
Karyawan 3 Orang	Rp 7.500.000

Bahan Baku

Bahan baku di bawah ini adalah bahan baku yang dipersiapkan untuk sebulan.

Keterangan	Harga
Kerupuk Seblak	Rp 150.000
Makaroni	Rp 160.000
Indomie	Rp 150.000
Sawi	Rp 130.000
Bumbu	Rp 130.000

Pilus	Rp 180.000
Baso	Rp 160.000
Sosis	Rp 160.000
Ceker Ayam	Rp 200.000
Lain lain	Rp 150.000
Total	Rp 1.570.000

Operasional

Keterangan	Biaya
Listrik	Rp 350.000
Air	Rp 200.000
Gas	Rp 200.000
Lain lain	Rp 250.000
Total	Rp 1.000.000

Promosi

Keterangan	Biaya
Social Media Management	Rp 750.000
Banner, Baliho	Rp 300.000
Influencer	Voucher Makan Seblak Duarr Rp 500.000

Harga Pokok Produk

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Seblak Kering per pack	Rp 6.000	Rp 10.000	Rp 4.000
Seblak Ceker	Rp 6.000	Rp 12.000	Rp 6.000
Seblak Baso	Rp 6.000	Rp 12.000	Rp 6.000

Seblak Aja	Rp 4.000	Rp 8.000	Rp 4.000
Seblak Sosis	Rp 6.000	Rp 12.000	Rp 6.000
Paket Seblak All you can it	Rp 6.000 - Rp 20.000	Rp 25.000	Rp 12.000

Perkiraan Keuntungan

Target penjualan dalam sehari adalah 100 porsi.

Keterangan	Target Penjualan per Hari	Keuntungan / Laba Kotor
Seblak Kering	10 Pack	Rp 40.000
Seblak Ceker	10 Porsi	Rp 60.000
Seblak Baso	10 Porsi	Rp 60.000
Seblak Aja	10 Porsi	Rp 40.000
Seblak Sosis	10 Porsi	Rp 60.000
Paket Seblak all you can it	50 Porsi	Rp 600.000
Total	100 Porsi	Rp 840.000

Estimasi keuntungan kotor per hari yang diperoleh Seblak Duarr adalah Rp 840.000

Sehingga estimasi keuntungan kotor per bulan Seblak Duarr adalah $30 \times \text{Rp } 840.000 = \text{Rp } 25.200.000$

Estimasi Balik Modal

Keterangan	Nominal
Keuntungan Kotor per Bulan	Rp 25.200.000
Total Pengeluaran Bulanan (operasional, gaji, bahan baku)	Rp 10.070.000
Total Profit dalam Sebulan	Rp 15.130.000

Estimasi balik modal kedai Seblak Duarr adalah sekitar 3 - 5 Bulan

BAB 5 : Penutup

Seblak Duarr yang membuka kedai seblak dengan konsep baru all you can it berupaya untuk dapat membuat jajanan asli nusantara ini menjadi lebih menarik dan exclusive. Tidak hanya itu, konsep tempat dan suasana yang nyaman juga diharapkan membuat atmosphere kedai Seblak Duarr menjadi lebih cozy dan cocok untuk nongkrong maupun quality time dengan keluarga.

Selain itu jumlah kompetitor yang masih sedikit juga membuat peluang Seblak all you can it milik Seblak Duarr menjadi salah satu kedai Seblak all you it favorit masyarakat. Harga nya yang cukup terjangkau juga dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat.

Dengan begitu Seblak Duarr berharap anda bersedia menjadi salah satu investor Seblak Duarr yang mana modal investasi dari anda akan dikelola sebaik mungkin oleh tim management Seblak Duarr sehingga dapat menghasilkan profit dengan jumlah yang menarik.