**Proposal Usaha Barokah Sembako**

**BAB 1: Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Usaha sembako merupakan jenis toko yang selalu dibutuhkan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pokoknya sehari-hari. Meskipun terbilang sederhana toko sembako ini sebenarnya merupakan peluang usaha yang sangat menjanjikan.

Seiring dengan berkembangnya era digital seperti saat ini, masyarakat dimudahkan berbelanja kebutuhan pokok. Hal ini menyebabkan para pemilik usaha harus cerdas dalam menanggapinya agar tidak kalah bersaing dengan usaha sejenis yang lebih modern.

Maka dari itu saat ini Barokah Sembako berinovasi dengan menyediakan layanan pesan antar ke kebutuhan rumah para konsumen dengan sistem pemesanan online melalui WhatsApp disamping tetap membuka toko sembako setiap hari.

Selain itu Barokah Sembako juga berupaya untuk menyediakan kebutuhan pokok yang paling lengkap dengan harga jual yang sangat terjangkau dibandingkan dengan toko sembako lainnya.

**Konsep Usaha**

Barokah Sembako berada di titik yang strategis dimana konsep usaha yang kami jalankan adalah penyediaan kebutuhan pokok paling lengkap dengan harga sangat  terjangkau dibandingkan toko lain.

Selain itu kami menyediakan layanan pesan antar sehingga masyarakat dengan tingkat kesibukan tinggi bisa mendapatkan kebutuhan pokok tanpa perlu datang langsung ke toko.

**Visi Misi**

**Visi :** Memastikan kebutuhan pokok masyarakat terpenuhi dengan baik melalui penyediaan kebutuhan yang lebih lengkap.

**Misi :**

* Memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat baik secara offline maupun online.
* Memastikan stok kebutuhan pokok selalu lengkap dan menjualnya dengan harga yang terjangkau.
* Senantiasa mitra usaha yang handal dan terpercaya bagi masyarakat.
* Memberikan kepuasan pelanggan dengan adanya jasa pesan antar kebutuhan pokok.

**BAB 2: Analisa SWOT**

**Strength:**

Barokah Sembako menyediakan berbagai macam kebutuhan pokok lengkap dengan harga jual yang paling rendah. Selain itu lokasi toko sangat strategis sehingga memudahkan masyarakat yang datang untuk berbelanja.

**Weakness:**

Adanya hewan-hewan perusak kebutuhan seperti tikus, kecoa, dan kutu akibat gudang penyimpanan yang padat dan mulai sempit.

**Opportunity:**

Sembako merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi setiap hari oleh manusia sehingga Barokah Sembako bisa terus berkembang hingga tahun-tahun kedepannya.

**Threat:**

Banyaknya persaingan usaha yang membuka usaha sejenis membuat Barokah Sembako harus terus menjaga kualitas produk dan pelayanan agar tetap bisa bersaing dengan toko baru.

**BAB 3: Rencana Usaha**

**Nama usaha:**

Toko sembako "Barokah"

**Produk yang dihasilkan:**

Kami menyediakan berbagai macam sembako lengkap mulai dari beras, bawang merah dan bawang putih, gula, garam, susu, telur, gas elpiji, dan minyak goreng berbagai merk dengan harga yang terjangkau.

**Rincian harga:**

1 . Beras (kg) : Rp. 20.000

2. Minyak Goreng (liter) : Rp. 16.000

3. Bawang Merah (kg) : Rp. 20.000

4. Bawang Putih (kg) : Rp. 35.000

5. Gula (kg) : Rp. 15.000

6. Garam : Rp. 3.000

7. Telur (kg) : Rp. 30.000

8. Susu : Rp. 20.000

9. Gas Elpiji : Rp. 25.000

10. Mie Instan : Rp. 5.000

**Target market:**

Target market dari Barokah Sembako adalah seluruh masyarakat semua kalangan usia di kecamatan Srengat yang membutuhkan sembako dengan harga terjangkau.

**Strategi pemasaran:**

Strategi pemasaran yang Barokah Sembako terapkan adalah pemasaran secara online melalui media sosial Facebook dengan mengunggah foto produk dan menawarkan jasa pesan antar.

Selain itu kami juga tetap melakukan pemasaran dari mulut ke mulut serta melakukan broadcast pesan melalui WhatsApp untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

**Sistem usaha:**

Sistem usaha yang kami terapkan adalah pemasaran langsung dengan adanya toko pusat di lokasi yang strategis.

Selain itu kami juga menyediakan layanan pesan antar bagi masyarakat yang melakukan pemesanan secara online melalui WhatsApp untuk memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan pokoknya.

**Sistem pembagian hasil:**

Bagi anda yang berminat dengan usaha Barokah Sembako, kami menyediakan kerjasama berupa investasi sebesar Rp. 5.000.000 dengan durasi kerjasama selama 12 Minggu.

Adapun sistem pembagian hasilnya dihitung berdasarkan keuntungan bersih per minggu dan modal awal akan dikembalikan di akhir masa kerjasama.

**BAB 4: Analisa Keuangan**

**1 . Modal**

**Kebutuhan Perlengkapan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Etalase | Rp. 3.500.000 |
| Timbangan | Rp. 1.500.000 |
| Meja dan Kursi | Rp. 2.00.000 |
| Alat Tulis | Rp. 25.000 |
| Plastik Kemasan | Rp. 300.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biaya Sewa Tahunan | Rp. 15.000.000 |
| Biaya Renovasi Toko | Rp. 25.000.000 |

**Gaji Karyawan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Karyawan Operasional | Rp. 1.500.000 |

**Biaya Operasional**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Belanja Bahan Baku | Rp. 15.000.000 |
| Listrik | Rp. 250.000 |
| Internet | Rp. 100.000 |

**2. Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keutungan** |
| Beras | Rp. 15.000 | Rp. 20.000 | Rp. 5.000 |
| Minyak Goreng | Rp. 13.000 | Rp. 16.000 | Rp. 3.000 |
| Bawang Merah | Rp. 17.000 | Rp. 20.000 | Rp. 3.000 |
| Bawang Putih | Rp. 32.000 | Rp. 35.000 | Rp. 3.000 |
| Gula | Rp. 12.000 | Rp. 15.000 | Rp. 3.000 |
| Garam | Rp. 1.500 | Rp. 3.000 | Rp. 1.500 |
| Telur | Rp. 25.000 | Rp. 30.000 | Rp. 5.000 |
| Susu | Rp. 15.000 | Rp. 20.000 | Rp. 5.000 |
| Gas Elpiji | Rp. 20.000 | Rp. 25.000 | Rp. 5.000 |
| Mie Instan | Rp. 3.000 | Rp. 5.000 | Rp. 2.000 |

**3. Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Produk | Target Penjualan Perhari | Keuntungan Kotor Per Hari |
| Beras | 100 kg | Rp. 500.000 |
| Minyak Goreng | 50 liter | Rp. 150.000 |
| Bawang Merah | 50 kg | Rp. 150.000 |
| Bawang Putih | 50 kg | Rp. 150.000 |
| Gula | 50 kg | Rp. 150.000 |
| Garam | 50 bungkus | Rp. 75.000 |
| Telur | 50 kg | Rp. 250.000 |
| Susu | 25 kaleng | Rp. 125.000 |
| Gas Elpiji | 50 tabung | Rp. 250.000 |
| Mie Instan | 100 bungkus | Rp. 200.000 |
| **Total** | **550** | **Rp. 2.000.000** |

**4. Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Total** |
| Keuntungan Kotor Bulanan | Rp. 60.000.000 |
| Biaya Operasional | Rp. 16.850.000 |
| Keuntungan Bersih Bulanan | Rp. 43.150.000 |

**BAB 5: Penutup**

Barokah Sembako merupakan peluang bisnis yang memiliki potensi untuk berkembang karena kami terus berupaya untuk meningkatkan pelayanan dan menyediakan kebutuhan pokok lengkap dengan harga yang terjangkau.

Dengan adanya proposal usaha ini kami berharap agar anda bisa mendapatkan gambaran jelas tentang bagaimana berjalannya usaha Barokah Sembako sehingga anda mempertimbangkan untuk melakukan kerjasama dengan kami.