# TUGAS KEWIRAUSAHAAN BUSINESS PLAN



**Nama Kekompok :**

1. **adam fadhil(01)**
2. **Arya zafri(05)**
3. **Fatikhul rafi(13)**

**SMK TELKOM PURWOKERTO**

**TUGAS INI UTUK MEMENUHI MATA PELAJARAN KK5B**

## IDENTITAS BISNIS

Nama bisnis : Angkringan JAGONGAN

Bidang usaha : kuliner

**Visi :**  membuat angkringan yang melejit dengan harga kaki lima,kualitas bintang lima.

## Misi :

* Menjaga angkringan tetap eksis dan mengembalikan angkringan ke masa lamanya.
* Menjadi tempat untuk bersantai dan canda-gurau

## Deskripsi bisnis

Bisnis makanan (kuliner) merupakan salah satu bisnis yang dewasa ini berkembang pesat dan memiliki potensi berkembang yang cukup besar. Sudah banyak pelaku usaha yang meraup untung dari usaha kuliner ini. Namun tidak sedikit pula pelaku usaha kuliner yang gulung tikar alias bangkrut, karena strategi pemasaran yang digunakan kurang tepat dan kualitas pelayanan yang kurang optimal.

Artinya keberhasilan sebuah bisnis kuliner dalam memenangkan persaingan ditentukan oleh penerapan srategi pemasaran yang tepat serta hubungan baik yang dijalani dengan konsumen. Bisnis kuliner tidak semata-mata membuka restoran karena angkringan juga merupakan suatu bisnis kuliner.

Meskipun nama angkringan sudah cukup jarang terdengar lagi,nyatanya angkringan merupakan salah satu bisnis yang masih menarik banyak pelangggan. Pada tahun 2014,jumlah bisnis angkringan di jogja total 2000(sumber: https://jogjadaily.com/2014/07/meski-menjamur-peluang-usaha-angkringan-di-jogja-tak-pernah-surut/). itu hanya yang tercatat. kesan yang di dengar ketika mendengar kata “angkringan” adalah tradisional,makanan porsi kecil,dan juga yang tidak kalah penting,murah.

Oleh sebab itu,angkringan Jegangan ada untuk menggunakan daya tarik angkringan berupa keramahan pada kantong. Dengan menyediakan jajanan modern dan makanan tradisional,kami akan mampu menarik pelanggan dari kalangan pelajar sampai pegawai.

## Rincian produk:

Angkringan jegangan memiliki beberapa makanan andalan berupa :

* Nasi kucing
* Wedang jahe
* Sate-satean
* Dan jajanan modern seperti telur gulung

## Target pasar:

Adapun target pasar dari angkringan jegangan adalah para pelajar karena

## Rencana pemasaran:

**Adapun rencana pemasaran yang akan dibuat, yaitu:**

* Membuka angkringan di dekat kampus
* Mengoptimalkan sosial media
* Menggunakan jasa food vlogger, food blogger, youtuber, influencer.
* Membuat event grand opening yang mengundang anak muda.

## Sumber Daya Manusia:

* + senna(pemilik bisnis)
  + riko(Business Development)
  + lisa (Product Manager)
  + Azka dan dea (pelayan)
  + nisa (Social Media Officer)

## Rincian Anggaran :

1. **BIAYA TETAP ( Alat , dll)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Nama Alat | Estimasi Biaya |
| 1 | Sewa Tempat (per tahun) | Rp 5.000.000 |
| 2 | Alat masak dan alat makan(include kompor,panggangan,wajan,piring,sendok dan garpu) | Rp 1.100.000 |
| 3 | Gaji Pegawai (per bulan/ 4 orang) | Rp 5.000.000 |
| 4 | Furniture(gerobak,terpal,tikar ,dan bangku kayu) | Rp.3.500.000 |
| Jumlah Total | |  |

1. **BIAYA VARIABEL ( Bahan Baku)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Nama Bahan | Estimasi Biaya |
| 1 | Tusuk sate(10 x ± 500 tusuk) | Rp 105.000 |
| 2 | Daging dan jeroan | Rp 2.500.000 |
| 3 | Bahan Makanan ( snack ) | Rp 1.000.000 |
| 4 | Dst…… |  |
|  |  |  |
|  | Jumlah Total |  |

1. ESTIMASI HARGA DAN TARGET PENJUALAN Estimasi harga @Rp.2000/tusuk

Estimasi Penjualan Per Hari : 400 tusuk/Rp.800.000 Estimasi Penjualan Per Bulan : 12.000 tusuk/Rp.12.800.000

Estimasi Penjualan Per Tahun :150.000 tusuk/Rp.80.000

**Target dan Timeline Bisnis**

|  |  |
| --- | --- |
| Estimasi Waktu | Target |
| 1 Tahun | Mendapatkan 15 pelanggan/hari |
| 2 Tahun | Riset pasar untuk meningkatkan kualitas layanan |
| 3 Tahun | Membuka cabang di kota besar |
| 4 tahun | Mendapatkan 30 pelanggan/hari pada masing  -masing outlet |
| Dst | ………………… |

# KESIMPULAN