**Peluang Usaha Di Lingkungan Sekitar**



Mie Ayam Tunggal Rasa Bu Tati

Disusun Oleh:

Muhammad Dhiyaul

XI-RPL

**Daftar Isi**

**i) Pendahuluan**

1.1 Latar Belakang

1.2 Tujuan

**ii) Pembahasan Produk**

2.1 Jenis Usaha

2.2 Gambaran Usaha

2.3 Promosi Dan Penjualan

2.4 Resiko

2.5 Tips Dan Trik

**iii) Penutup**

3.1 Kesimpulan

**BAB 1**

**PENDAHULUAN**

**1.1 Latar Belakang**

Ibu Tati adalah pemilik sekaligus pendiri dari Mie Ayam Tunggal Rasa. Berawal dari jualan di rumah pada tahun 2012 dan diberi nama Mie Ayam Tunggal Rasa Ibu Tati. Hingga sekarang bejualan di kedai mini dekat rumah, sebelum di kedai mini Ibu Tati juga sempat jualan di depan rumah sakit BMC.

**1.2 Tujuan**

Tujuan usaha wirausaha Mie ayam ini adalah untuk mencari keuntungan dan untuk memudahkan orang-orang yang ingin kulineran

**BAB 2**

**PEMBAHASAN PRODUK**

**2.1 Pengenalan Produk**

Mie Ayam adalah hidangan khas Indonesia yang terbuat dari mie gandum yang dibumbui dengan daging ayam yang biasanya dipotong dadu. Di Mie Ayam Sari Tunggal Ibu Tati sendiri memiliki Tiga menu Mie Ayam.Yang pertama ada Mie Ayam biasa Yang kedua ada Mie Ayam komplit, seperti Mie Ayam pada umumnya dengan menggunakan ceker dan pangsit basah. Dan menu yang ketiga adalah Mie Ayam Ayam Geprek dengan menggunakan ayam geprek dengan cabe di atas Ayam Gepreknya menu ini menjadi pembeda antara Mie Ayam Sari Tunggal Ibu Tati dengan Mie Ayam yang lainnya.

**2.2 Gambaran Usaha**

**A. Produk**

Bahan utama untuk pembuatan Mie Ayam adalah Mie, untuk Mienya sendiri Ibu Tati membeli dari produsen mie (tidak buat sendiri), untuk ayam pangsit dan sayur beli bahannya di pasar dan di olah sendiri

**B. Pengenmasan**

Untuk yang makan di tempat biasanya akan menggunakan mangkuk, dan untuk yang di bawa pulang atau di bungkus akan di beri dua opsi mau di palstik atau di mangkuk karton. Kalau di plastik biasanya untuk di makan di rumah, kalau di mangkuk karton bisa di makan sambil di jalan

**C. Perlengkapan Usaha**

Berikut beberapa perlengkapan yang digunakan oleh Ibu Tati:

* Tempat
  + Kedai
* Gerobak (Untuk menyimpan alat-alat masak dan makan)
* Alat masak
  + Panci besar
  + Panci kecil
  + Centong untuk merebus mie
  + Saringan
  + Gas
* Alat Makan
  + Mangkuk
  + Sendok
  + Garpu
  + Sumpit
* Vasilitas Tempat
  + Kursi
  + Meja
  + Wadah saos, sambal, dll

**D. Tenaga Kerja**

Sebenarnya untuk tenaga kerja sendirian pun bisa, tapi agar lebih efisien dibutuhkan dua orang yang satu sebagai kasir dan pelayan yang satu lagi yang masak, sebisa mungkin pilih tenaga kerja yang ramah terutama bagian kasir dan pelayan

**E. Penetapan Harga**

Disini ada 3 menu yang di jual yaitu:

Mie Ayam Biasa: RP 8.000/porsi

Mie Ayam Komplit: RP 11.000/porsi

Mie Ayam Ayam Geprek: RP 15.000/porsi

(Note: Harga bisa berubah setiap saat)

**2.3 Promosi Dan Penjualan**

**A. Promosi**

Pada awalnya promosi yang dilakukan oleh Ibu Tati hanya sekedar dari mulut ke mulut, namun sekarang karena adanya social media Ibu Tati mulai mempromosikannya melalui social media seperti whatsapp, Facebook, Google, Instagram, dll.

**B. Target Pasar**

Pasar yang di targetkan adalah semua kalangan menengah yaitu seperti: Pekerja kantoran, ibu rumah tangga, anak sekolah. Untuk memenuhi target pasar dibutuhkan rasa yang lezat, higienis, dan harga yang terjangkau. Dengan kondisi ekonomi dan lokasi penjualan yang bagus akan menjadi pangsa pasar yang besar

**C. Penjualan**

Penjualan Mie Ayam Tunggal Rasa Ibu Tati ini ada dua metode yaitu:

* Bisa datang langsung ketempat
* Bisa memesan lewat whatsapp/social media

**2.4 Resiko**

Resiko jualan Mie Ayam salah satunya adalah banyaknya pesaing dagang jadi kita sebagai pedagang harus se kreatif mungkin agar menarik untuk di beli

**2.5 Tips Dan Trik Usaha Kuliner (Mie Ayam)**

* Konsisten dalam menjalakan usaha sehingga usaha dapat berkembang
* Menjaga hubungan baik dengan pelanggan
* Menjaga kualitas dengan menggunakan bahan yang berkualitas agar higienis dan rasa tetap terjaga
* Lakukan promosi secara rutin
* Berinovasi dengan menambahkan toping yang belum pernah ada sebelumnya

**Bab 3**

**KESIMPULAN**

Dari Pembahasan diatas kita simpulkan bahwa usaha Mie Ayam susah susah gampang, harus ada pasar yang di targetkan dan tempat yang strategis ketika kedua itu sudah didapatkan makan akan mendapatkan keuntungan dan bisa membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain