

## PROPOSAL PERENCANAAN USAHA “CAFE CEMIL KENYANG”



Di susun oleh:

Ika Rizky Maulidya

P2.31.38.1.13.021

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kuliner adalah salah satu bisnis yang tidak pernah padam, selalu ada inovasi-inovasi baru yang muncul dari para pelaku usaha ini. Dengan meningkatkan kualitas dan mutu produk, kami yakin bisnis yang kami pilih ini akan mendapatkan kepercayaan dari konsumen-konsumennya.

Secara pribadi kami membangun bisnis dibidang kuliner, selain karena kami menyukai kuliner khususnya makanan kecil, kami juga melihat potensi dalam bisnis ini. Untuk itu kami berusaha membangun suatu cafe yang khusus menyediakan aneka makanan kecil, yang kami beri nama “Cafe Cemil Kenyang”.

## **BAB II**

### **ISI BUSINESS PLAN**

#### **2.1 Visi**

Menjadikan perusahaan kuliner yang mengedepankan mutu, kualitas produk dan pelayanan.

#### **2.2 Misi**

1. Menciptakan inovasi baru dalam bidang kuliner.
2. Berusaha memberikan pelayanan yang maksimal pada konsumen.
3. Berusaha menyediakan tempat yang nyaman bagi konsumen.
4. Menberikan menu makanan dengan harga yang bersahabat dengan konsumen.

#### **2.3 Identifikasi Usaha**

- |                   |   |
|-------------------|---|
| 1. Nama usaha     | : Cafe Cemil Kenyang                                |
| 2. Pemilik usaha  | : Smart Student's Inovation.                        |
| 3. Alamat Usaha   | : Jl. Mendawai III No.07 Block.C – Jakarta Selatan. |
| 4. Contact Person | : 085318084825                                      |

#### **2.4 Ruang Lingkup Usaha**

Ruang lingkup usaha yang kami buat ini masih termasuk dalam usaha kecil, namun kami akan tetap berusaha untuk terus mengembangkan bisnis ini.

Tujuan usaha:

1. Mendapatkan penghasilan.
2. Memenuhi kebutuhan konsumen.
3. Mengembangkan kemampuan berbisnis.

## **BAB III**

### **ANALISA USAHA**

#### **3.1 Analisis Usaha**

Usaha kami dibidang kuliner didasari oleh hobi kami dalam dunia kuliner, apalagi di zaman sekarang ini banyak anak-anak muda atau pun para pelaku bisnis yang mencari tempat yang nyaman untuk membicarakan pekerjaannya ataupun hanya sekedar bersantai.

#### **3.2 Modal Usaha**

Modal awal kami berjumlah Rp.7.000.000,00 yang berasal dari pinjaman Rp.4.000.000,00 dan dari Smart Student's Inovation sebesar Rp.3.000.000,00.

#### **3.3 Keistimewaan Produk**

1. Harga yang lebih bersahabat dengan konsumen.
2. Tempat yang nyaman.
3. Pelayanan yang maksimal.

## **BAB IV**

### **DESKRIPSI TENTANG USAHA**

#### **4.1 Jenis Usaha**

Kami menyediakan tempat makan (cafe) yang khusus menyediakan aneka makanan kecil. Kualitas bahan baku makanan pun kami utamakan, kami bekerja sama dengan petani sayuran di Cianjur Jawa Barat, salah satu penjual daging dan susu murni yang telah kami percaya dan memiliki kualitas baik untuk mensupply bahan baku yang kami butuhkan.

#### **4.2 Prospek Usaha**

Prospek usaha kami kedepan adalah jika kami telah memiliki keuntungan yang sudah kami perkirakan, kami akan mengembangkan tempat usaha kami sehingga tempat kami lebih luas dan tentunya menambahkan berbagai fasilitas yang dapat menambah kenyamanan para konsumen.

## **BAB V**

### **RENCANA PRODUKSI**

Untuk 1 bulan pertama ini kami akan menyediakan 9 menu makanan kecil dan 5 menu minuman. Yaitu :

Menu makanan

1. Bakpao isi ayam teriyaki
2. Bakpao manis (coklat/kacang coklat/coklat keju/kacang hijau)
3. Mochi es krim (strawberry/anggur/coklat)
4. Pancake (coklat/strawberry/anggur /blue berry)
5. Kue cubit (green tea/coklat/keju/strawberry)
6. Martabak (Coklat/Coklat kacang/Keju/Keju coklat/Green tea)
7. Lumpia (sayuran/ daging)
8. Roti bakar (coklat/coklat kacang/coklat keju/Strawberry/Campur)
9. Seblak (Sayuran/Baso/ceker ayam/campur)

Menu minuman

1. Yoghurt (strawberry/plan/anggur/blue berry/Jeruk)
2. Soda Ceria (Strawberry/Orange/Manggo)
3. Lemon Tea (Panas/dingin)
4. Ocha (Panas/dingin)
5. Aneka Jus

## **BAB VI**

### **RENCANA PEMASARAN**

#### **6.1 Analisis Persaingan Usaha (SWOT)**

##### **A. Strenght**

- Cita rasa yang mudah diterima.
- Harga yang bersahabat.
- Tempat yang nyaman.

##### **B. WEAKNESS**

- Bahan yang tidak terpakai akan mudah layu (sayuran)/tidak layak digunakan.

##### **C. OPPORTUNITIES**

- Banyak disukai banyak kalangan.

##### **D. THREATS**

- Jenis makanan yang sama
- Muncul persaingan baru
- Selera konsumen yang variatif.

#### **6.2 Analisis Produk**

##### **1.Harga**

- Kisaran harga
  - Makanan : Rp.15.000,00 s/d Rp.30.000,00
  - Minuman : Rp.7.000,00 s/d Rp.20.000,00

##### **2.Lokasi**

Berlokasi di daerah yang dikelilingi sekolah , deretan pertokoan dan perusahaan kecil.

##### **3.Promosi**

- Advertising : Menggunakan jejaring social dan menyebarkan brosur ke konsumen.
- Personal Selling : Menjual kepada pelanggan secara langsung.

### **6.3 Target dan Segmentasi**

#### **1. Geografi**

Lokasi cafe kami berdekatan dengan sekolah BPK Penabur (TK,SD,SMP), Salon Z, Butik dan Pertokoan hewan.

#### **2.Demografi**

Sasaran penjualan kami adalah orang tua yang sedang menunggu anaknya sekolah, anak-anak sekolah yang mencari tempat untuk bersantai dan mengerjakan tugas, para kerja sekitar.

### **6.4 Strategi Pemasaran**

#### **1. Perkenalan Bisnis**

Menu yang kami tawar merupakan menu yang banyak disukai dengan cita rasa yang bersahabat di lidah konsumen. Selain itu pemilihan nama “Cafe Cemil Kenyang” karena merupakan celotehan yang unik dan bersababat di telinga para pelanggannya.

#### **2. Membangun jalinan dengan pelaku usaha lain yang dapat mendukung bisnis.**

Seperti yang telah di jelaskan sebelumnya dalam penyediaan bahan baku , kami bekerja sama dengan para pelaku usaha lain seperti : petani sayuran, penjual daging dan susu murni.

#### **3.Selalu meningkatkan kualitas dan pelayanan.**

Kami menerima saran dan kritik dari pelanggan sehingga kami dapat meningkatkan kualitas dan mutu secara tepat.

## **BAB VII**

### **RENCANA PEMODALAN**

#### **7.1 Modal Usaha**

- Modal : Rp.3.000.000,00
- Pinjaman :Rp.4.000.000,00 +
- Total :Rp.7.000.000,00

#### **7.2 Penentuan Harga Produksi**

- Biaya Baku : Rp.700.000,00
- Biaya Penolong : Rp. 400.000,00 +
- Total :Rp.1.100.000,00

#### **7.3 Keuntungan**

- Makanan : Rp.15.000,00 s/d Rp.30.000,00
- Minuman : Rp.7.000,00 s/d Rp.20.000,00
- **Laba yang diharapkan : Rp.2.000,00 s/d Rp.3.000,00**

## **BAB VIII**

### **RENCANA ORGANISASI**

#### **8.1 Rencana Organisasi**

- Manajemen : 2 orang
- Keuangan : 2 orang
- Dapur : 4 orang
- Pelayan : 5 orang



## **BAB IX**

### **RESIKO**

#### **9.1 Kemungkinan resiko yang akan dihadapi saat menjalankan bisnis,**

1. Rendahnya tingkat penjualan.
2. Adanya persaingan usaha sejenis.
3. Permasalahan distribusi bahan baku.
4. Tidak tercapainya target produksi.
5. Ketidak stabilan bahan baku.

## **BAB X**

### **KESIMPULAN**

Meskipun masih termasuk usaha kecil tapi usaha kuliner khusus makanan kecil ini sangat menjanjikan. Namun seorang wirausahawan harus tetap memperhatikan kualitas dan mutunya sehingga akan selalu mendapatkan hati konsumennya. Selain itu kita juga harus SWOT yang kuat dalam menjalankan bisnis ini, penganalisaan SWOT ini juga sangat penting agar kita selalu dapat mengembangkan bisnis kita sehingga lebih besar dan menguntungkan. Kami juga dengan senang hati akan mendengarkan kritik dan saran dari konsumen agar kami akan selalu dapat meningkatkan kualitas pelayanan dan mutu yang sesuai dengan harapan konsumen.