1. Produk

xxx

* 1. Ayam Geprek

Karena makanan pedas yang dirasakan bukan rasa tapi sensasinya, jadi kemungkinan balik lagi untuk beli produk kita sangat besar. Contoh ayam geprek jogjakarta, Miyago Pak No, dan lain sebagainya yang nerapin makanan pedas berlevel. Selain itu bumbu dan bahan yg disiapin gak banyak, gak seperti capcay atau sejenisnya (yg kemungkinan basinya lebih besar ketika gak laku terjual).

* 1. Bakso ikan, simpel buatnya hanya mengandalkan kaldu/ kuah. Sudah ada kenalan distributor bakso ikan, tingkat kehalalan tinggi karena gak perlu disembelih, dan jika bahan yg akan diproduksi ikan itu udah lama juga gak terlalu masalah
  2. Produk *frenchise*, karena dia sudah punya nama dan tentunya banyak orang yang udah tau serta promosi mereka juga udah luas. Kita bisa memanfaatkan untuk kombinasi paket produk kita. Yang murah kayak produk coklat, atau thai tea yang sekarang ini lagi hits.
  3. Nama

1. Pengelolaan

Bertujuan untuk membagi *job* *desc*/ tanggung jawab masing-masing investor. Berikut secara umumnya :

* 1. *Advertising*

Meliputi,

* Penentuan paket promo
* Pemanfaatan akun socmed
* Branding produk (foto produk, atau sejenisnya)
* Riset apa yang bagus buat kemajuan warung

xxx

* 1. Masalah Dapur

Meliputi,

* Ketersediaan stok
* Pencarian distributor terbaik (mempertimbangkan harga dan kualitasnya)
* SOP
* Resep

xxx

* 1. Masalah Inventaris

Meliputi,

* Dekorasi
* Kalkulasi pembelian alat-alat yang digunakan (perbandingan antara beli baru atau seken, merk ini atau itu)
* Mengontrol alat mana yg perlu diganti.

xxx

* 1. Masalah Keuangan

Meliputi,

* Yg megang duit, yg acc semua keperluan (baik bahan baku ataupun barang inventarisir)
* Membuat laporan keuangan
* Early warning tentang kemajuan warung

xxx

* 1. SDM

Meliputi,

* Rekrutmen karyawan, mengontrol kinerja karyawan. Satu saran, saat merekrut karyawan buat perjanjian, ketika karyawan tersebuh *resign* maka sebelumnya harus mencari penggantinya dulu dan di training sampai bisa calon karyawan baru itu.
* *Training* karyawan.
* Membuat MOU untuk karyawan (Hak karyawan, bonus, waktu kerja, kewajiban karyawan, dll)
* Mengontrol pengelola

xxx

Kesepakatan dengan para investor poin-poinnya masuk kemana

1. Modul Usaha

Rancangan awal

* 1. Peralatan (termasuk meja & kursi, beli aplikasi buat mengelola penjualan)

Rp 8.000.000,00

* 1. Bahan baku Rp 4.000.000,00
  2. *Frenchise* produk tertentu Rp 8.000.000,00
  3. Gaji Karyawan (2 orang) Rp 4.000.000,00
  4. Sewa tempat Rp 12.000.000,00
  5. Dekorasi Rp 2.000.000,00
  6. Branding produk (bikin desain, foto produk & warung, promosi berbayar, cetak spanduk, dll)

Rp 2.000.000,00

* 1. Total Rp 40.000.000,00

Ketika membuka usaha baru pengambilan keputusan apakah layak untuk lanjut atau tidak itu setelah 3 bulan berjalan, dan modal juga disesuaikan untuk survive 3 bulan pertama, namun karena keterbatasan modal, rancangan modal hanya untuk sebulan berjalan, bulan berikutnya ambil dari keuntungan di bulan sebelumnya.

1. Keuntungan/ Kerugian