

PROPOSAL

PERMOHONAN KREDIT USAHA



MR. MARTABAK PASTA

Many Variant Delicious Martabak
"One Bite Is Never Enough"

Alamat, Jln. Otista Cikupa Tangerang
No telp 087888741269

Tangerang, 27 April 2018

Nomor : 115/PPU/4/2018
Perihal : Pengajuan Kredit Usaha
Lampiran : -

Kepada Yth,
Pimpinan PT.Bank BTPN Cabang Cikupa
Di tempat

Dengan hormat,

Bersama dengan surat ini kami kirimkan proposal studi kelayakan bisnis dalam bidang usaha Martabak Pasta. Usaha ini merupakan pengembangan usaha ke daerah Cikupa karena tinggi nya permintaan di daerah tersebut. Biasanya Investasi pengembangan usaha ini adalah Rp. 70.000.000,- (Tujuh puluh juta rupiah). Sedangkan modal kami saat ini sebesar Rp. 20.000.000,- (Dua puluh juta rupiah). Kami mengharapkan dapat bantuan kredit dari Bank BTPN Cabang Cikupa - Tangerang.

Sebagai bahan pertimbangan dan analisa, kami lengkapi proposal ini dengan hasil analisa tentang rencana pengembangan usaha ini.

Demikian surat permohonan kredit ini kami buat, besar harapan kami untuk mendapat dukungan dana dari Bank yang Bapak/Ibu Pimpin. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Hormat Kami

Novi Indra A

BAB I

LATAR BELAKANG

Usaha ini berawal dari kecintaan saya terhadap makanan Martabak, tetapi setiap saya mengonsumsi martabak rasanya selalu klasik (Itu itu saja), tampilannya pun kurang menarik dan pengemasannya yang kurang apik. Itu saja. Kemudian saya berinisiatif untuk membuat menu Martabak dengan topping yang berbeda dari yang lainnya. Saya melakukan inovasi makanan Martabak ini dengan cara menambah variant rasa serta membuat tampilan martabak ini terlihat lebih menarik. Setelah saya amati martabak sejenis ini juga belum ada di lingkungan rumah saya. Dari informasi – informasi yang saya peroleh dan menurut pandangan saya usaha ini akan sukses dan maju.

Berjalannya usaha ini saya juga berharap dapat mampu memberikan kepuasan dan layanan terbaik bagi konsumen khusus nya pecinta kuliner Martabak itu sendiri. Dan saya juga percaya bahwa jika usaha ini di kelola dengan baik dan penuh kesungguhan saya yakin akan menghasilkan laba seperti yang di harapkan, disisi lain saya juga bercita-cita untuk dapat terus membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat dengan dibuka nya usaha ini.

BAB II

KEPEMILIKAN DAN PENGURUS USAHA

Kepemilikan Usaha

Usaha '**Martabak Pasta**' ini merupakan usaha perorangan, dengan data sbb :

| | | |
|----------|---|------------|
| Pemilik | : | Novi Indra |
| Karyawan | : | 1. Rizki |
| | | 2. Diandra |
| | | 3. Eko |

Lokasi Usaha

Kedai Martabak Pasta Cabang Cikupa : Jl. Otista . Pasar Cikupa Tangerang

Modal Usaha

Modal dasar usaha yang telah di setorkan sebesar Rp. 20.000.000,-

Surat - Surat Izin

Surat Izin dan refrensi yang telah dimiliki :

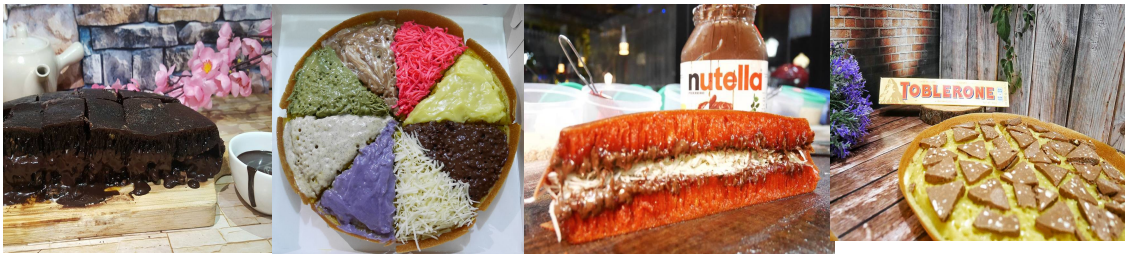
1. Surat Izin Domisili
2. Sertifikat tanah, Hak milik
3. IMB (Izin mendirikan bangunan)
4. Kartu Keluarga
5. BPKB
6. KTP

BAB III

SEGMENTASI DAN STRATEGI PEMASARAN/PROMOSI

Produk usaha ini adalah kuliner makanan khas dari Indonesia yang dibuat dengan menggunakan bahan baku halal dan terjamin kualitasnya, proses pengolahan produk Martabak ini kami pastikan higienis serta diolah dengan standar pengolahan yang kami terapkan di perusahaan kami oleh tenaga yang sudah kami latih sebelumnya, sehingga konsumen tidak perlu khawatir akan kebersihan serta cita rasa dari produk Martabak Pasta ini. Pilihan rasa yang beragam membuat produk Martabak kami berbeda dengan produk Martabak yang biasa di jual di pasaran. Berikut pilihan rasa/ Topping dan rincian harga untuk produk martabak kami :

Martabak Manis



| No | Martabak | Medium | Large |
|----|-------------------------|--------------|--------------|
| 1 | Choco | Rp. 28.000,- | Rp. 38.000,- |
| 2 | Choco Nut | Rp. 30.000,- | Rp. 40.000,- |
| 3 | Cheese Clasic | Rp. 33.000,- | Rp. 43.000,- |
| 4 | Cheese Choco | Rp. 38.000,- | Rp. 48.000,- |
| 5 | Cheese Nut Choco | Rp. 39.000,- | Rp. 49.000,- |
| 6 | Strawberry Choco Cheese | Rp. 39.000,- | Rp. 49.000,- |
| 7 | Green Tea Orea | Rp. 39.000,- | Rp. 49.000,- |
| 8 | Tiramisu | Rp. 30.000,- | Rp. 40.000,- |
| 9 | Millo | Rp. 30.000,- | Rp. 40.000,- |
| 10 | Oreo Cheese | Rp. 38.000,- | Rp. 48.000,- |
| 11 | Nutella | Rp. 30.000,- | Rp. 40.000,- |
| 12 | Nutella Cheese | Rp. 38.000,- | Rp. 48.000,- |
| 13 | Cadburry | Rp. 38.000,- | Rp. 48.000,- |
| 14 | Tobleron | Rp. 45.000,- | Rp. 55.000,- |
| 15 | Kitkat Green Tea | Rp. 65.000,- | Rp. 75.000,- |
| 16 | Ovomaltine | Rp. 65.000,- | Rp. 75.000,- |
| 17 | Karamel biscuit | Rp. 38.000,- | Rp. 48.000,- |

| | | | |
|----|--------------|--------------|--------------|
| 18 | Durian | Rp. 33.000,- | Rp. 43.000,- |
| 19 | Durian Choco | Rp. 38.000,- | Rp. 48.000,- |

Martabak Telur



| | | | |
|---|------------------------------------|--------------|--------------|
| 1 | Isi daging ayam | Rp. 30.000,- | Rp. 35.000,- |
| 2 | Isi daging sapi | Rp. 40.000,- | Rp. 45.000,- |
| 3 | Mozarella daging sapi | Rp. 68.000,- | Rp. 73.000,- |
| 4 | Mozarella ayam teriyaki | Rp. 70.000,- | Rp. 75.000,- |
| 5 | Mozarella Beef barbeque | Rp. 72.000,- | Rp. 77.000,- |
| 6 | Mozarella Beef Pepperoni Bolognese | Rp. 85.000,- | Rp. 95.000,- |

Penjualan Personal

Adalah bentuk komunikasi menggunakan media Individu sistem komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, dilakukan oleh tenaga penjual. Dalam membangun komunikasi tsb akan melakukan hal-hal sebagai berikut :

1. Menginformasikan produk
2. Mengenalkan kelebihan produk
3. Meyakinkan dan membuat calon pembeli percaya akan keunggulan produk kami.

Strategi Menghadapi Pesaing Lain

- Harga sesuai mutu
Kami memberikan harga sesuai dengan kualitas dan rasa dari produk Martabak yang kami jual
- Penawaran Khusus
Setiap pembelian 1 loyang Martabak (All Variant) Kami memberikan 1 kupon bonus. Kemudian setiap 11 kupon dapat di tukar kan dengan 1 Loyang Martabak Medium

- Cariat Manis dengan pilihan Nomor 1 sd Nomor 13
- Lokasi Penjualan
Letak penjualan yang strategis,dekat dengan pasar dan keramaian
- Pelayanan
Kami tidak hanya berbicara tentang mutu produk, tetapi juga bagaimana membuat konsumen merasa "Win"
- Produk yang berkualitas
Berbeda pengolahan serta bahan baku tentu berpengaruh pada hasil akhir cita rasa sebuah produk makanan, kami terus berkomitmen untuk selalu menjadi produsen Marbakan Pasta yang konsisten mempertahankan kualitas.

Kapasitas Peluang Omset Pasar

Peluang usaha Martabak Pasta mempunyai prosperk yang sangat bagus dalam jangka dekat dan lama. Tuntutan masyarakat akan terpenuhinya hasrat konsumsi kuliner dengan cita rasa nikmat khusus nya di daerah perkotaan membuat peluang pemasaran produk kami akan melesat. Selain itu, Kami juga memberikan kemudahan untuk konsumen yang ingin membeli Martabak Pasta kami tetapi tidak ingin mengunjungi outlet, kami menyediakan layanan jasa Delivery Order, bekerja sama dengan Go Food (Aplikasi dari Gojek), Calon konsumen dapat membeli secara online melalui Aplikasi tersebut.

Asumsi

| No | Nama Barang | Masa Pemakaian |
|----|-----------------------|----------------|
| 1 | Gerobak Container | 15 Tahun |
| 2 | Kompor dan tabung Gas | 5 Tahun |
| 3 | Wajan dan Spatula | 5 Tahun |
| 4 | Kursi | 5 Tahun |
| 5 | Frezeer | 5 Tahun |
| 6 | Mixer | 5 Tahun |
| 7 | Lemari Es | 5 Tahun |

Asset

| Nama | Barang | Jumlah |
|------------------------------|------------------|-------------------|
| Gerobak Container Full Paint | Rp. 21.000.000,- | 1 Unit |
| Kompor dan Gas | Rp. 4.150.000,- | 2 Unit (8 tungku) |
| Wajan dan Spatula | Rp. 1.490.000,- | 1 Set |
| Kursi Crome tanpa Sandaran | Rp. 1.450.000,- | 8 Unti Kursi |

| | | |
|-------------------|-----------------|--------|
| Chest Frezeer | Rp. 2.700.000,- | 1 Unit |
| Meatball Mixer | Rp. 820.000,- | 2 Set |
| Lemari Es 1 Pintu | Rp. 1.595.000,- | 1 Unit |

Asumsi Pendapatan

Pendapatan di awal bulan pembukaan (Januari 2018)

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Diambil rata2 penjualan per hari sebanyak 35 Loyang x @40.000,- maka di peroleh hasil Rp. 1.400.000,- dengan jam buka mulai pukul 15.00 sd 23.00 | Omset per bulan jika hari penjualan per bulan adalah 28 Hari, maka di peroleh Omset sebesar Rp. 39.200.000,- |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

*Dengan catatan belum ada saingan pada bulan januari 2018

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Omset bulan ke dua pembukaan, Feb 2018 dengan di ambil rata2 penjualan per hari sebanyak 40 Loyang x @40.000,- maka di peroleh hasil Rp. 1.600.000,- | Omset per bulan sebesar Rp. 44.800.000,- |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|

*Terjadi kenaikan omset sebesar 14% dari bulan sebelumnya.

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Omset dibulan ke Tiga, Maret 2018 Dengan di ambil rata2 penjualan perhari sebanyak 45 Loyang x @40.000,- maka di peroleh hasil Rp. 1.800.000,- | Omset per bualn Rp. 50.400.000,- |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|

Dibulan Ke empat, April 2018, Usaha Martabak Pasta terdapat pesaing, dengan produk yang hampir sama berlokasi di Bundaran Citra Raya Cikupa – Tangerang (masih dalam 1 daerah yang sama dengan Cabang Cikupa Martabak Pasta Kami).

Namun dengan adanya pesaing ini, tidak mempengaruhi Omset penjualan kami. Justru Usaha Martabak kami mengalami peningkatan Omset, karena konsumen mempunyai pembandingan untuk rasa martabak pasta kami. Melihat adanya peningkatan Omset dari bulan ke bulan maka usaha Martabak Pasta yang kami kelola membutuhkan dukungan dana/Pinjaman demi kelancaran usaha kami sehingga mampu mencapai omset yang di target kan. Kami berencana ingin mengembangkan usaha Martabak Pasta ini dengan membuka 2 cabang di daerah Cimone – Tangerang dan di daerah Kota Serang yang lokasi nya sudah kami dapat. Dengan mengajukan kredit dana usaha sebesar Rp. 25.000.000,- kepada Bank Tabungan Pensiunan Nasional saya berharap rencana tersebut dapat terlaksana.

BAB IV
LAPORAN KEUANGAN
(Januari 2018)

Harga per Loyang di rata-ratakan menjadi Rp. 40.000,-
Dalam
1 Hari penjualan kurang lebih 45 Loyang Martabak
Maka Rp. 40.000,- x 45 Loyang = Rp. 1.800.000,-

LAPORAN RABA RUGI SEBELUM PINJAMAN

| AKUN | DEBET | KREDIT |
|-------------------------------|------------------|------------------|
| Pendapatan | | Rp. 50.400.000,- |
| Pembelian Bahan Baku | Rp. 14.690.000,- | |
| Pembelian Prasarana | Rp. 9.000.000,- | |
| Sewa Lahan | Rp. 800.000,- | |
| Beban Gaji | Rp. 9.900.000,- | |
| Biaya Listrik Air dan Telepon | Rp. 450.000,- | |
| Beban Lain-Lain | Rp. 1.000.000,- | |
| Total Biaya | Rp. 35.840.000,- | |
| Laba Bersih | | Rp. 14.560.000,- |

BAB V

JAMINAN KREDIT

Kami berharap memperoleh pinjaman untuk pengembangan usaha kami sebesar Rp. 50.000.000,- dengan asumsi bunga sebesar 12% dengan masa kredit 2 Tahun, Sebagai Jaminan kredit usaha untuk pinjaman tersebut saya bersedia menjaminkan sertifikat tanah, selain itu saya juga memiliki aset lain berupa kendaraan.

Lokasi tanah milik saya beralamat di Jl. Jl Doang Jadian Kaga, kel labuan. Pandeglang dengan harga per meter tanah Rp. 750.000,- dengan luas 140m². Sedangkan kendaraan pribadi, Yakni Vario techno tahun 2015 Berwarna Hitam senilai Rp. 14.000.000,- atas nama saya pribadi.

BAB VI

PENUTUP

Demikian proposal permohonan ini saya buat, besar harapan saya untuk dapat bantuan pinjaman kredit dari Bank yang Bapak/Ibu pimpin. Atas kerjasama dan perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Tangerang, 27 April 201

Hormat Saya

Novi Indra