

Proposal usaha Kewirausahaan

Warung kuliner NUSAROMANSA

Muhamad Akbar Saputra

Ringkasan :

Perusahaan Nusaromansa berfokus pada peningkatan rasa kekeluargaan dengan pengenalan pelayanan dan penyajian kuliner yang berasal dari berbagai beragam corak kebudayaan Indonesia dengan harga yang terjangkau. Perusahaan ini menyediakan pemesanan online dan memiliki berbagai varian produk dan kreasi serta berkembang dengan performa kinerja yang terus ditingkatkan.

BAB I DESKRIPSI PERUSAHAAN

A. Deskripsi Umum perusahaan

Perusahaan ini merupakan perusahaan kuliner yang bergerak dengan menggabungkan nuansa alam asri bersama dengan ragam corak kebudayaan Indonesia disertai balutan modern tata ruang dan pemandangannya. Terdapat berbagai kuliner dalam dan luar negeri yang dapat dipesan dengan berbagai varian harga maupun rasa, tak lupa adaptasi dan kreasi produk serta kualitas pelayanan yang ditingkatkan dari waktu ke waktu.

B. Riwayat dan Dokumen Perusahaan

Perusahaan ini beradaptasi dari skala industri rumahan, namun dengan demikian memiliki potensi yang dapat dikembangkan sebagai skala yang lebih besar.

C. Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan

Visi : "Menjadi perusahaan yang dapat merangkul dan memperkuat kekeluargaan pada keragaman Indonesia"

Misi :

- "Kami meningkatkan kualitas pengelolaan dan pelayanan secara terukur dari waktu ke waktu"
- "Meningkatkan kerukunan bersamaan melalui kualitas pelayanan yang baik dan terus ditingkatkan terhadap konsumen"
- "ikut serta mempertahankan kebudayaan kuliner Indonesia di tengah merebaknya perkembangan digital"

Tujuan perusahaan didirikan diantaranya untuk:

- Menyediakan kuliner murah sebagai kebutuhan sehari-hari yang dapat dijangkau berbagai kalangan tanpa menurunkan kualitas produk.
 - -Meningkatkan rasa persaudaraan dan persatuan bangsa
 - -Menjadi salah satu kontributor pengukuh SDM Indonesia
 - -Menjadi wadah kreasi terutama mengenai kuliner dan snack.

D. Jenis usaha yang dikelola

Jenis usaha yang dikelola berupa kuliner masakan beserta minuman dan makanan ringan yang dapat dikirim melalui pemesanan online.

E. Jenis usaha yang direncanakan dan produk yang akan dihasilkan

Usaha yang direncanakan berupa masakan kuliner dan produksi makanan snack; Adapun produk yang dihasilkan merupakan kuliner rumah makan (misalnya rendang) dan snack

(misalnya keripik balado) serta beberapa komoditas lain seperti kebab, kopi hitam, bajigur dan teh hijau.

BAB II PASAR DAN PEMASARAN

- Gambaran industri dan lingkungan usaha
Tidak diperlukan lahan luas yang terlalu memakan tempat untuk usaha ini, namun dekorasi tempat dengan jalur masuk terbuka sangat menjadi peluang untuk semakin cepatnya perkembangan usaha ini, kondisi lingkungan usaha diharapkan dapat meredam suara bising berlebih dari jalanan maupun lingkungan sekitar itu sendiri.
- Kondisi Pasar
 1. Pasar Sasaran
Target sasaran pemasaran usaha ini ialah masyarakat menengah dan menengah ke bawah di kawasan semi urban hingga perkotaan.
 2. Peluang Pasar
Dengan kombinasi produk yang ditawarkan beserta kesesuaiannya dengan keadaan masyarakat, adanya online marketing disertai sedikit promosi start-up yang mencukupi ini memiliki peluang besar bagi perusahaan untuk ada dan tumbuh berkembang di target pemasaran.
 3. Estimasi Penjualan
Estimasi penjualan produk-produk usaha ini pada target pemasaran cukup baik dengan kemungkinan kendala teknis ringan yang dapat ditangani.

C. Rencana Pemasaran

1. Penetapan Harga Produk

Variasi harga snack : Rp2000 untuk ukuran kecil ; 5000 untuk kemasan medium ; 10000 untuk kemasan besar;

Variasi kuliner makanan masakan bisa didapatkan dari Rp3000 hingga Rp50000 dengan porsi bergantung pada jenis makanan. Terdapat pula porsi paket hemat Rp5000 pada produk seperti nasi sambal tempe.

2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dilakukan melalui pengenalan masyarakat dengan penjajakan makanan secara gratis pada jangka waktu tertentu disertai online marketing dengan promosi di media sosial.

4. Estimasi Penjualan

Estimasi penjualan produk-produk usaha ini pada target pemasaran cukup baik dengan kemungkinan kendala teknis ringan yang dapat ditangani.

BAB III ASPEK PRODUKSI

A. Analisis Lokasi Usaha

Kawasan padat penduduk dengan kondisi sosio ekonomi menengah, memungkinkan untuk berinteraksi dengan masyarakatnya.

B. Fasilitas dan Peralatan Produksi

Peralatan masak (wajan, tungku, kompor, oven, sodet, panci dan sebagainya), Serta alat makan (Mangkuk, piring, sendok dan garpu)

C. Kebutuhan Bahan Baku

Bahan pangan seperti beras, rempah-rempah (cabai, bawang putih, jahe, bawang merah, kecap dan sebagainya) serta komoditas masakan lain seperti gula, garam, monosodium Glutamat dan sebagainya.

D. Kebutuhan Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang dibutuhkan pada tahapan awal ialah 1-3 orang terampil, kebutuhan tenaga kerja semakin meningkat seiring berkembangnya perusahaan

E. Proses Produksi

Proses produksi makanan masakan dilakukan di ruang dapur yang dilakukan oleh beberapa orang berpengalaman. Proses produksi minuman berada di sekitar teras halaman depan . adapun snack dapat diproduksi di ruangan lain bersama pengemasan produk.

F. Kapasitas Produksi

Kapasitas Produksi snack di tahapan awal sekitar 20 kemasan medium (20x15 cm) tiap pengerjaan produk dengan estimasi pengerjaan ± 75 menit.

G. Struktur Biaya Produksi

Biaya produksi termasuk diantaranya bahan gaji dan sebagainya berasal dari modal sendiri dan kemudian penghasilan selanjutnya menutupi modal proses produksi selanjutnya.

BAB IV ASPEK KEUANGAN

A. Tahapan pelaksanaan usaha yang direncanakan

Tahapan pelaksanaan usaha adalah sebagai berikut :

1. Pemantapan target dan strategi
2. Persiapan ruang dan peralatan
3. diadakan startup penjajakan produk sebagai pengenalan pada pasar
4. Tahapan promosi pengukuhan minat konsumen
5. Tahapan normal dan improvisasi

B. Biaya prainvestasi : biaya persiapan dan studi kelayakan

Persiapan awal untuk biaya peralatan Rp. 3000.000 + biaya bahan-bahan Rp. 750.000

C. Biaya investasi

Sumber dana Investasi seluruhnya dibiayai dari modal sendiri.

D. Biaya pemasaran, administrasi dan umum

Biaya produksi (bahan+gas) dalam sebulan = Rp 1.500.000

Gaji karyawan = 2.500.000 (produksi, administrasi dan marketing ringan).

E. Sumber pembiayaan dan penggunaan dana

Sumber pembiayaan dibiayai oleh diri sendiri , penggunaan dana diaplikasikan pada aspek pemasaran dan bahan produksi.

F. Proyeksi rugi laba

	Tahun1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
Pendapatan usaha <ul style="list-style-type: none">• Setoran• nilai sisa	24.000.000	24.000.000	24.000.000	24.000.000 4.000.000
Jumlah pendapatan	24.000.000	24.000.000	24.000.000	28.000.000
Jumlah Biaya operational (gaji karyawan ,marketing & Biaya Bahan)	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Laba kotor	20.000.000	20.000.000	20.000.000	24.000.000
Laba sebelum pajak	20.000.000	20.000.000	20.000.000	24.000.000
Pajak	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Laba bersih	18.000.000	18.000.000	18.000.000	22.000.000
Arus kas bersih (laba bersih + penyusutan)	22.000.000	22.000.000	22.000.000	26.000.000

G. Analisis Manfaat Finansial Usaha

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, Proposal bisnis ini layak untuk dijalankan melalui nilai Net Present Value berupa Net B/C lebih dari 1 .

BAB V Kesimpulan

Berdasarkan perkiraan finansial , beserta prospek keuangan dan prospek pasar yang baik terhadap target pemasaran, perusahaan ini memiliki potensi besar untuk berkembang dan layak mendapatkan untuk dibiayai untuk lebih optimalnya peningkatan potensi usaha dan mempercepat tumbuh berkembangnya perusahaan.

Daftar Pustaka

Hardiana, Farid; Yuningsih, Yuyun. *Kewirausahaan*. 2021-2022. Bogor, SMK-SMAK Bogor

Lampiran