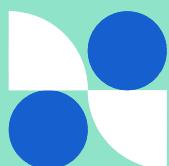
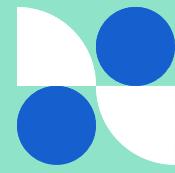


# OTAK-OTAK ASAM MANIS

Nugraha Adhitama Haryono





## Ringkasan Eksekutif

Otak-otak asam manis merupakan sebuah improvisasi makanan tradisional yaitu otak-otak. Otak-otak tradisional biasanya hanya menggunakan kacang sebagai sausnya, kali ini saya ingin memberikan sensasi dan cita rasa baru saat memakan otak-otak, Kacang pada sausnya akan diganti dengan bahan yang bisa dijadikan saus dan menghasilkan rasa asam manis secara bersamaan

# Gambaran Usaha

## Deskripsi Singkat Produk

Otak-otak asam manis merupakan hasil improvisasi otak-otak biasa yang tadinya hanya menggunakan kacang sebagai bahan sausnya kini diganti dengan bahan yang akan menghasilkan rasa asam manis ketika dicicipi.

## Strategi Produk & Bisnis

Otak-otak asam manis akan menggunakan bahan yang membuat orang yang memakannya akan merasakan kegatihan dan ingin selalu memakannya. Bahan yang digunakan juga merupakan bahan-bahan yang baik bagi kesehatan tubuh kita.



## Target Pasar

Dengan harga yang terjangkau, nantinya produk ini akan ditargetkan untuk menjangkau segala lapisan massyarakat. Akan tetapi target pasar khusus dari produk ini adalah para pelajar. Karena para pelajar biasanya sangat senang untuk membeli makanan yang tidak terlalu berat dan sebagai camilan makanan ini juga cocok.

## Strategi Promosi

Promosi produk ini akan dilakukan secara online lebih khususnya media sosial. Promosi secara online merupakan promosi yang paling efektif dan tidak memerlukan banyak biaya, sehingga cocok bagi usaha yang baru dirintis. Selain itu, target pasar dari produk ini juga banyak menggunakan sosial media sehingga produk ini akan lebih mudah untuk dilihat oleh target pasarnya.

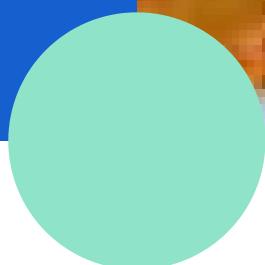
# Rencana Operasi dan Manajemen

## Proses Produksi

- Menyiapkan alat dan bahan
- Menyiapkan kompor dan wajan untuk menggoreng
- Menyiapkan topping
- Menyiapkan kemasan

## Pengendalian Persediaan

Peralatan dan bahan yang diperlukan akan disiapkan sebelum buka. Kemudian stok bahan akan selalu dihitung setelah penjualan pada hari tersebut berakhir. Jika memang stok dirasa perlu ditambah maka kami akan stok ulang bahan-bahan yang diperlukan.



## Kontrol Keuangan

- Menyisihkan profit dari penjualan untuk dijadikan modal untuk membuat varian baru.
- Tidak menggunakan profit untuk keperluan pribadi.
- Menyiapkan uang kecil sebagai kembalian



# Rencana Keuangan

## Modal Awal

- Biaya bahan baku : Rp. 200.000
- Biaya tetap : Rp. 40.000

## Hasil Penjualan

- Harga jual : Rp. 10.000
- Target penjualan : 20 porsi
- Total pendapatan sebulan :  
 $10.000 \times 20 \times 30 = \text{Rp. } 600.000$

## Laba

- Laba bersih : Rp. 360.000

## Sumber modal dan penggunaan

Modal usaha ini berasal dari orang tua penulis yang berperan sebagai investor dari usaha ini. Sebagai investor, nantinya mereka akan mendapatkan bagian dari laba penjualan sebanyak 5%. Investor memiliki bagian kepemilikan di usaha ini sebanyak 5% sehingga akan mendapatkan laba sebanyak 5%. Selain dari orang tua penulis modal juga didapatkan penulis dari hasil tabungan yang memang secara khusus dipersiapkan untuk membuka usaha ini

# Analisa Persaingan

## Pesaing

Terdapat beberapa pesaing yang menjual produk ini dengan berbagai modifikasi. Oleh karena itu, modifikasi dilakukan dengan mengganti kacang sebagai bahan utama dari sausnya menjadi bahan yang mempunyai rasa asam manis.

## Posisi dalam persaingan

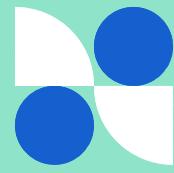
Produk ini memang memiliki banyak pesaing. Untuk keluar dari ketatnya persaingan dan mendapatkan keuntungan yang maksimal, kami akan menjual produk secara online dan bekerja sama dengan Grab Food serta Go-Food. Sehingga konsumen tidak perlu repot untuk memesan dan keluar dari rumah.

## Kelebihan dibanding pesaing

Setelah turun ke lapangan dan melihat langsung kondisinya. Masih banyak pesaing yang menjual otak-otak dengan saus dari kacang. Sehingga kami optimis produk ini akan bisa bertahan dengan modifikasi yang kami lakuukan pada produk ini.



# Rencana Pengembangan



## Tujuan Jangka Panjang

Ketika sudah balik modal dan dirasa cukup untuk membuat menambah varian baru maka kami akan membuat varian rasa baru akan konsumen tidak bosan dengan rasa yang itu-itu saja.

# Analisa SWOT

## Strength

- Harga relatif murah
- Packaging menarik
- Bisa dipesan secara online

## Weakness

- Makanan tidak tahan lama, maksimal hanya dua hari

## Opportunity

- Menerima pembayaran via online
- Melayani pembelian secara online
- Pesaing belum banyak yang menggunakan varian rasa yang sama

## Threat

- Banyak pesaing yang menjual makanan yang sama hanya berbeda varian saja

