

Proposal Usaha Warung Makan

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha rumah makan ini menawarkan dan memberikan kemudahan kepada masyarakat yang hobi ataupun tidak untuk menikmati makanan dengan cara Rumahan. Kami memberikan dengan harga yang terjangkau, dan produk tidak mengandung bahan kimia.

Dengan adanya Warung Makan ini, dapat menjadikan alternative bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan makanan mereka. Harga makanan ini cukup terjangkau untuk semua kalangan masyarakat. Serta secara tidak langsung usaha ini membuka lapangan kerja baru untuk masyarakat yang membutuhkan pekerjaan, karena apabila usaha ini telah berkembang maka membutuhkan tenaga kerja untuk membantu kelancaran usaha ini.

Dengan melihat peluang yang ada, diharapkan usaha ini dapat berkembang dan disukai oleh banyak orang. Usaha warung makan ini cukup menjanjikan bagi kita, karena masih kebanyakan orang menyukai makanan-makanan rumahan dan makanan ini tidak kalah enak nya di bandingkan dengan makanan-makanan lain.

B. Tujuan Usaha

Memberikan rasa rindu kepada pengunjung akan masakan yang biasa di masak oleh keluarga sendiri.



II. ISI

A. Visi Misi

1. Visi : Membuka usaha warung makan dengan cita rasa masakan rumahan.
2. Misi :
 - a. Memberikan layanan yang ramah dengan rasa rumahan
 - b. Membiasakan masyarakat untuk menggunakan bahan baku yang alami dan higienis.

B. Strategi Usaha

Memberikan rasa nyaman dengan rasa keluarga dan menarik yang membuat pengunjung merindukan masakan rumahan. Tentu dengan penambahan sedikit fasilitas seperti Flat tv

C. Nama dan Lokasi Usaha

Nama warung akan diberi nama Rindu Rumah. Berlokasi di tepi jalan dan berdekatan dengan rumah penduduk, pabrik, dan beberapa perkantoran di Jalan Jatijajar 1, Depok, Jawa Barat.

D. Produk

Produk yang kami jual berupa makanan dan minuman. Berikut ini merupakan rincian dari makanan dan minuman yang tersedia di Warung Makan Rindu Rumah:

1. Sayur Asem
2. Sayur Lodeh
3. Sayur Bayam
4. Ikan / Ayam Goreng
5. Ikan Asin Jambal
6. Sambel Terasi

Minuman :

1. Teh Manis/Tawar (Dingin/hangat)
2. Jeruk panas/dingin
3. Aneka Kopi
4. Wedang Jahe

E. Analisa SWOT

1. Strengths (Kekuatan)

- Makanan ini sangatlah sederhana tanpa memerlukan banyak waktu dalam penyajiannya.
- Harga dari makanan ini juga cukup terjangkau, sehingga bisa dinikmati oleh masyarakat dan harganya pun terjangkau oleh semua kalangan masyarakat/konsumen.
- Menu yang kami sajikan ini memiliki rasa yang nikmat dan berkualitas serta kebersihannya selalu terjaga dan diutamakan.
- Menu ini juga memiliki banyak variasi dan bermacam-macam sehingga konsumen dapat memilih rasa sesuai dengan selera masing-masing.
- Perlengkapan mudah didapatkan dan selalu tersedia di pasar.
- Memiliki pelayanan yang ramah.

2. Weakness (Kelemahan)

- Produk makanan mudah rusak karena tidak memakai bahan pengawet
- Factor kenaikan dari harga sembako juga dapat mengurangi permintaan dari konsumen.
- Modal untuk memulai usaha masih kurang
- Modal besar

3. Opportunity (Peluang/kesempatan)

- Tempat yang strategis dan fasilitas yang memadai sehingga mudah untuk di jumpai.
- Menu yang ditawarkan disukai oleh anak- anak, dewasa, dan orang tua.
- Biaya operasional yang rendah sehingga dapat memberikan keuntungan yang lebih besar.
- Mempunyai ciri khas menu yang berbeda dengan warung makan yang lainnya yaitu menu special yang menggugah selera makan.
- Rasanya sangat mantap.
- Apabila harganya masih terus terjangkau dan rasanya tetap enak memungkinkan usaha ini terus berjalan.
- Dengan daya inovatif dan kreatif usaha ini memiliki kesempatan besar untuk menguasai pasar.

4. Threats (Ancaman)

- Melihat dari banyaknya permintaan masyarakat dalam mengkonsumsi makan-makanan, maka pesaing dalam menjalankan usaha ini cukup banyak.
- Usaha makanan mudah ditiru sehingga akan memunculkan pengusaha makanan yang sama.

F. Analisis Pasar dan Pemasaran

Analisis Pasar dan Pemasaran usaha warung makan “Rindu Rumah” adalah sebagai berikut :

1. Target pasar

Usaha rumah makan Tramod ini berlokasi ditempat yang strategis dan mudah untuk dicapai. Tempat ini juga banyak dilewati oleh masyarakat sekitar sehingga usaha ini mudah untuk dikenal oleh masyarakat. Dimana

yang menjadi target dalam usaha ini adalah masyarakat pengguna jalan dan masyarakat yang berada di daerah maupun luar daerah.

2. Pesaing

Banyak pesaing dalam menjalankan bisnis usaha rumah makan ini, akan tetapi disini kita dituntut untuk kreatif dan inovatif mungkin untuk menarik konsumen agar dapat membeli produk yang kita sediakan.

Namun disini kita tidak boleh saling menjatuhkan namun kita harus tetap menjaga kekeluargaan dan menciptakan persaingan yang sehat. Kita juga harus menaati peraturan dan undang-undang yang ada.

3. Sasaran Pembeli

Dalam menjalankan usaha ini sasaran pembeli kami yaitu mencakup semua kalangan masyarakat daerah maupun luar daerah, masyarakat kalangan bawah, menengah, maupun kalangan atas. Produk yang kami tawarkan memiliki harga yang bervariasi mulai dari Rp.15.000 sampai Rp.20.000 cukup terjangkau untuk semua kalangan.

4. Strategi Pemasaran

Adapun strategi pemasaran yang dapat kami lakukan adalah :

- Dari Mulut Ke Mulut
- Dengan Media internet
- Pengembangan pasar
- Pengembangan Produk

WELCOME SUMMER

G. Rancangan dan Realisasi Biaya

A. Biaya

1. Total peralatan masak	Rp. 8.000.000,00
2. Total perlengkapan	Rp. 5.000.000,00
3. Sewa Tempat	Rp.10.000.000,00
Total	Rp.23.000.000,00

B. Daftar Menu

1. Nasi Putih	Rp. 3.000
---------------	-----------

- 
2. Sayur Asem Rp. 10.000
 3. Sayur Lodeh Rp. 10.000
 4. Sayur Bayam Rp. 10.000
 5. Ikan/Ayam Goreng Rp. 15.000
 6. Sambal Terasi Rp. 5.000
 7. Teh Manis hangat/dingin Rp. 3.000/Rp. 5.000
 8. Kopi Rp. 3.000
 9. Jeruk Hangat/Dingin Rp. 5.000/ Rp. 8.000
 10. Wedang Jahe Rp. 10.000

III. PENUTUP

Melihat Prospek kedepan usaha kuliner ini akan bisa terus berkembang mengingat masih jarang nya usaha sejenis masakan rumahan di sekitar kawasan kuliner Depok. Hal ini menjadikan usaha kuliner ini mempunyai banyak konsumen disamping rasanya yang bersaing harganya pun masih relatif terjangkau.

WELCOME SUMMER

