

Proposal Usaha "Soto Ayam WMS" Tugas Kewirausahaan
PROPOSAL USAHA
"Soto Ayam WMS"

Nama : Diah Yustiana
NPM : 12214966
Jurusan : Manajemen
Tugas : Kewirausahaan

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS GUNADARMA
JAKARTA
2017

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan pertolonganNya kami dapat menyelesaikan proposal kewirausahaan ini yang berjudul "Soto Ayam WMS".

Dalam penyusunan proposal ini, penulis mempunyai banyak bantuan dari berbagai pihak. Karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua dan keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan, kasih, dan kepercayaan yang begitu besar. Dari sanalah semua kesuksesan ini berawal, semoga semua ini bisa memberikan sedikit kebahagiaan dan menuntun pada langkah yang lebih baik lagi.

Meskipun penulis berharap isi dari proposal ini bebas dari kekurangan dan kesalahan, namun selalu ada yang kurang. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar isi dari proposal inidapat lebih baik lagi.

Akhir kata penulis berharap agar proposal ini bermanfaat bagi semua pembaca. Terima kasih

Tangerang, 12 Mei 2017

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan	1
BAB II ANALISIS USAHA	2
A. Profil Usaha	2
B. Keunggulan Usaha	2
C. Keunggulan Produk	2
D. Sistematika Pemasaran Produk	2
BAB III ANALISIS SWOT	3
BAB IV PERENCANAAN KEUANGAN	5
A. Kalkulasi Biaya	5
B. Kalkulasi Modal	6
BAB V PENUTUP	8
A. Kesimpulan	8
B. Harapan-harapan	8

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman, semakin bertambah pula jumlah penduduk. Dengan sedikit membaiknya kondisi ekonomi kita paska krisis, kita melihat gelait ekonomi dan konsumsi yang cukup menjanjikan. dan Selain itu juga banyaknya bahan baku yang melimpah dan mudah diperoleh memunculkan sebuah ide untuk membuka usaha “Soto Ayam WMS”.

Usaha Soto merupakan bisnis yang cukup menjanjikan. Indikasinya terlihat dari tumbuhnya usaha ini setiap tahunnya, di mana kita melihat semakin banyaknya orang yang berwirausaha di bidang ini.

Menurut beberapa pengusaha Soto, peluang usaha ini masih terbuka mengingat banyaknya penggemar Soto. Walaupun banyak saingan usaha ini masih cukup menggiurkan salah satu kuncinya adalah bagaimana membuat resep Soto yang enak. Selain itu pengaruh tempat juga menentukan. Dengan pengelolaan yang baik usaha ini akan berjalan dengan sukses.

B. Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dan tujuan penulis memilih produk ini, yaitu :

- a. Menumbuhkan jiwa mandiri
- b. Membuka usaha kecil (berwirausaha)
- c. Mencari penghasilan
- d. Memperluas pengetahuan dan informasi
- e. Menambahkan kreativitas

BAB II ANALISIS USAHA

A. Profil Usaha

Usaha warung makan soto ayam ini saya dirikan atas dasar kecintaan mamah saya dalam bidang memasak, dan masakan andalannya yaitu Soto Ayam. Oleh karena itu saya ingin membantu mewujudkan cita-cita mamah saya untuk membuka warung makan soto ayam, walau hanya dengan modal minim atau mungkin juga hasil pinjaman dari bank, saya akan mendirikan usaha warung soto dengan nama “Soto Ayam WMS“ apa itu WMS ? wms adalah singkatan dari “Wahana Mitra Selaras”. Wahana Mitra Selaras adalah nama perusahaan keluarga dalam bidang General Contractor yang sudah berdiri lama sebelum warung ini dibuka. Dan kami ingin mencoba peruntungan bisnis lainnya dalam bidang kuliner. Warung makan soto ayam ini akan didirikan di Jl. Raya Legok-Karawaci km 1, Tangerang-Banten. Pemilihan tempat merupakan jalan raya utama di daerah Legok dan sekitarnya. Sehingga banyaknya orang yang lalu lalang yang menjadi peluang besar untuk membuka usaha.

B. Keunggulan Usaha

1. Modal tidak terlalu besar
2. Produk mudah dipasarkan
3. Alat-alat yang digunakan sederhana
4. Proses pembuatan mudah

C. Keunggulan Produk

1. Harganya relatif murah
2. Dinikmati oleh semua kalangan masyarakat
3. Mudah di dalam pengadaan barangnya
4. Rasanya sesuai dengan selera masyarakat
5. Aman dikonsumsi karena tidak mengandung bahan pengawet

D. Sistematisasi Pemasaran Produk

Dalam memasarkan produk “Soto Ayam WMS” ini memakai sistem distribusi langsung, yaitu dari produsen langsung dijual pada para konsumen tanpa melalui perantara dan menggunakan metode WOM (*word of the mouth*) atau dalam bahasa Indonesia dari mulut ke mulut.

BAB III ANALISIS SWOT

1. Strength (Kekuatan)

- a. Soto merupakan salah satu jenis makanan yang disukai oleh semua kalangan baik anak-anak, remaja, maupun orang dewasa.
- b. Soto merupakan makanan yang terjangkau haraganya sehingga setiap orang mampu membelinya.
- c. Rasanya enak dan unik
Dalam pembuatan “Soto Ayam WMS” menggunakan resep yang istimewa, bumbu-bumbu rahasia. Soto ini disajikan sesedap mungkin.
- d. Bahan bakunya terjangkau dan mudah diperoleh
Ini dikarenakan dalam proses produksinya produsen tidak membutuhkan banyak bahan baku yang mahal selain itu bahan baku tersebut mudah diperoleh.
- e. Cara pembuatannya mudah
Karena tidak terlalu banyak bahan yang digunakan dan langkah dalam pembuatannya tidak memerlukan waktu yang lama, membuat produsen mudah membuat Soto.

2. Weakness (Kelemahan)

- a. Banyak Saingan
Usaha Soto adalah usaha yang memiliki banyak saingan.
- b. Tidak tahan lama
Bagaimanapun Soto adalah produk yang tidak tahan lama. Jika tidak habis dijual ia akan basi.

3. Opportunity (Peluang)

- a. Penjualan “Soto Ayam WMS” memiliki peluang yang cukup besar, seperti yang telah produsen paparkan sebelumnya bahwa “Soto Ayam WMS” mempunyai cita rasa yang istimewa, karena menggunakan resep rahasia yang istimewa.
- b. “Soto Ayam WMS” memiliki peluang yang besar karena berada di pinggir jalan raya yang menjadi akses utama warga sekitar sehingga dapat menarik banyak pelanggan.

4. Threat (Ancaman)

- a. Banyak pesaing baik dari penjual Soto sendiri atau juga dari pesaing makanan sejenis seperti bakso dan soto jenis lainnya.
- b. Dalam memproduksi “Soto Ayam WMS” memungkinkan pihak lain “mencuri” resep istimewa ini, dikarenakan bahan dan proses pembuatannya yang mudah.

BAB IV PERENCANAAN KEUANGAN

A. Kalkulasi Biaya

- a) Bahan baku pembuatan soto untuk 35 porsi

1. Bahan utama :

Tabel 4.1
Bahan Baku

No.	Bahan	Satuan	Biaya per hari	Biaya/bulan (25 hari)
1.	Ayam	3 ekor	Rp 105.000	Rp 2.625.000
2.	Mie bihun	4 bungkus	Rp 12.000	Rp 300.000
3.	Tauge	½ kg	Rp 10.000	Rp 250.000
4.	Bawang merah	¼ kg	Rp 10.000	Rp 250.000
5.	bawang putih	¼ kg	Rp. 15.000	Rp. 375.000
5.	Kecap	1 botol kecil	Rp 5.000	Rp 125.000
6.	Cabai	½ kg	Rp 15.000	Rp 375.000
7.	Minyak goreng	1 ltr	Rp 17.000	Rp 425.000
8.	Penyedap rasa	4	Rp 2.000	Rp 50.000
9.	Merica	3	Rp 3.000	Rp 75.000
10.	Daun bawang + seledri	¼	Rp 5.000	Rp 125.000
11.	Jeruk limau	¼	Rp. 10.000	Rp. 250.000
12.	Kol	1 kg	Rp. 15.000	Rp. 375.000
13.	Bumbu Dapur	1 kantong	Rp. 5.000	Rp. 125.000
14.	Tomat	½ kg	Rp. 5.000	Rp. 125.000
Total			Rp. 234.000	Rp 5.850.000

Total Biaya Bahan baku :
= Rp 5.850.000

b) Biaya tenaga kerja

1 orang x 25 hari x Rp 30.000 = Rp 750.000

c) Biaya Overhead Pabrik

o Biaya penyusutan peralatan

Rp 150.000

o Biaya listrik dan air

Rp 175.000

o Biaya lain-lain (plastik putih + kresek)

Rp 100.000

Total biaya

Rp. 425.000

Untuk tiap porsi di hargai Rp. 10.000

Jadi dalam 30 porsi menghasilkan Rp. 10.000 x 30 = Rp.300.000

Laba bersih = Penghasilan Produksi – Penghasilan Operasional

Rp. 350.000 – Rp.234.000 = Rp. 116.000

Jadi laba bersih yang dihasilkan per hari sebesar Rp. 116.000

NB: Untuk beberapa bahan masih ada yang tersisa

B. Kalkulasi Modal

a) Modal Pembelian Peralatan

Dalam memulai usaha soto ini tentu saja kita memerlukan peralatan-peralatan untuk produksi soto. Peralatan ini cukup dibeli sekali ketika pertama kali memulai usaha. Diantara peralatan tersebut adalah :

Tabel 4.2
Modal Peralatan

No.	Peralatan	Satuan	Harga	Jumlah
1.	Kompore	1	Rp 300.000	Rp 300.000
2.	Sendok	2 lusin	Rp 15.000	Rp 30.000
3.	Mangkok	30	Rp 5.000	Rp 150.000
4.	Pisau	1	Rp 3.000	Rp 3.000
5.	Panci	2	Rp 25.000	Rp 50.000
6.	Sendok sayur	1	Rp 5.000	Rp 5.000
7.	Tabung gas & tabung regulator	1	Rp 250.000	Rp 250.000
8.	Talenan	1	Rp 5.000	Rp 5.000
9.	Meja kecil	2	Rp 50.000	Rp 100.000
10.	Tikar	2	Rp 50.000	Rp 100.000
11.	Kursi	2	Rp. 50.000	Rp. 100.000
Total				Rp. 1.093.000

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada hakikatnya, setiap orang yang ingin melaksanakan sesuatu harus dilandasi dengan itikad baik. Agar semua kegiatan yang kita rencanakan dapat berjalan dengan lancar.

B. Harapan-harapan

Harapan-harapan kita dalam melaksanakan kegiatan usaha ini, nantinya dapat :

- Meningkatkan mutu pelayanan
- Meningkatkan omset penjualan
- Melaksanakan semua kegiatan semaksimal mungkin

C. Saran

Untuk para pembaca yang ingin memulai dan merintis usaha Soto Ayam ini maka sebaiknya anda juga memperhatikan beberapa hal berikut:

- Modal yang anda miliki
- Lokasi untuk berjualan yg strategis
- Kemampuan untuk measarkan dengan baik (bisa memanfaatkan media yang ada)
- Jeli dalam melihat target pasar

Jadi, dengan begitu anda bisa siap untuk memulai usaha, sekaligus bertahan di ketatnya persaingan pasar yang ada saat ini.