

CONTOH PROPOSAL USAHA MAKANAN

A. Pendahuluan

Latar belakang

Pada saat ini banyak orang yang ingin membuat acara atau kegiatan secara simpel dan efisien. Contohnya dalam hal penyiapan makanan dan hidangan. Biasanya mereka lebih memilih untuk memesan makanan daripada membuatnya sendiri dengan alasan pertimbangan waktu dan tenaga walaupun memang sedikit mahal. Dari pemikiran inilah kami mempunyai ide untuk membuat bisnis katering makanan.

Dalam memulai usaha dalam bidang apapun, maka yang pertama kali harus diketahui adalah peluang pasar dan bagaimanapun menggaet order.. Bagaimana peluang pasar yang hendak kita masuki dalam bisnis kita dan bagaimana cara memperoleh order tersebut. Yang kedua adalah kita harus mampu menganalisa keunggulan dan kelemahan pesaing kita dan sejauh mana kemampuan kita untuk bersaing dengan mereka baik dari sisi harga, pelayanan maupun kualitas. Yang ketiga adalah mempersiapkan mental dan keberanian memulai.

Singkirkan hambatan psikologis rasa malu, takut gagal dan perang batin antara berkeinginan dan keraguan. Jangan lupa harus siap menghadapi resiko, dimana resiko bisnis adalah untung atau rugi. Semakin besar untungnya maka risikonya pun semakin besar. Yang terpenting adalah berani mencoba dan memulai. Lebih baik mencoba tetapi gagal daripada gagal mencoba.

1. Aspek manajemen

Bisnis ini dimiliki bersama dengan sistem bagi modal. Bisnis ini dikelola secara bersama-sama dan tiap orang mempunyai tugas masing-masing, misalkan dari 5 orang. 3 orang bertugas membuat masakan dan penyajiannya, 2 orang bertugas mencari bahan masakan, mengantar pesanan dan melakukan perekrutan tenaga kerja apabila membutuhkan.

2. Aspek Pemasaran

a) Target Pasar

Yang merupakan kunci penting untuk diperhatikan. Sudah menjadi kelaziman bahwa usaha catering bekerja berdasarkan pesanan. Kegiatan produksi dimulai apabila telah pesanan telah diterima. Maka, tanpa pesanan, kegiatan produksi perusahaan catering tidak bekerja. Yang bekerja sepanjang tahun atau selama bisnis itu hidup adalah pemasaran, keuangan dan administrasi. Target pasar adalah seluruh kalangan masyarakat yang ingin berefisien waktu dan tenaga. Pesaing kita dari perusahaan catering lainnya

b) Konsep pemasaran

Terdiri dari 4 elemen (Price+Place+Promotion). UNTUK PRODUK, Anda mesti mensurvei para pesaing-pesaing Anda. Misalnya saja, menentukan apa, 10 menu terpopuler untuk catering di tempat anda. Nah, khusus, ke 10 menu itu, Anda mutlak menguasainya. Langkah berikutnya, bertanya kepada diri kita sendiri untuk maju selangkah lebih maju. Misalnya, dengan melakukan inovasi. Mampukah kita menciptakan hal-hal yang baru dengan 10 menu populer itu. Contoh, bagaimana caranya membuat nasi goreng kita beda dan terlihat lebih unik serta kalau bisa catering murah.

c) Produk dan penetapan Harga

Untuk menetapkan harga kita perlu melakukan riset dan membandingkannya dengan strategi harga Anda. Tidak jarang harga kita terlalu mahal karena sistem produksi yang salah dan tidak efektif. Anda perlu misalnya mencari supplier yang mampu mensuplai bahan baku dengan harga yang benar-benar murah, sehingga bisa menghasilkan catering murah. Atau Anda menggunakan kompor yang boros. Bahkan bisa saja komponen menu Anda yang salah. Di sini Anda perlu melakukan percobaan berkali-kali sampai menemukan formula yang pas dan bisa bersaing dengan catering murah lainnya.

CONTOH DAFTAR MENU NASI KOTAK NASI KUNING

Nasi kuning

Mie

Kering tempe

Ayam goreng

Perkedel

Krupuk udang

Rp. 7.500,-

NASI PUTIH/URAP

Nasi Putih

Urap – urap

Trancam

Ayam bumbu rujak

Rempeyek

Rp. 7.500,-

Dan lain-lain tergantung makanan yang dipesan. Berbagai masakan yang disesuaikan dengan pesanan

d) Distribusi dan Promosi

Bisnis katering adalah bisnis kepercayaan dan “rasa”. Untuk membuka pasar kita bisa memulai dari acara-acara hajatan keluarga sendiri yang kita kelola sendiri kateringnya dan di setiap meja penyajian kita tempelkan nama katering kita sebagai tanda pengenalan dan promosi. Akan lebih baik jika kita sudah menyediakan brosur dan kartu nama.

Jika kita bisa mengelola pelayanan katering di hajatan keluarga dengan baik maka semua kenalan dan relasi akan mengetahui kemampuan kita. Untuk mengetahui kualitas dan nikmatnya masakan kita bisa memulai dengan memasak dan menyajikan berbagai menu dalam setiap acara arisan keluarga,

RT atau perkumpulan yang kita ikuti dan dengarkan dan minta komentar tamu kita.

Dari sini kepercayaan kepada anda akan muncul dan akan tersebar dari mulut ke mulut ini terkadang lebih efektif dibandingkan kita menyebar brosur dan beriklan tanpa pernah kita menunjukkan kemampuan kita di sebuah acara. Dalam bisnis yang utama adalah kesinambungan order maka untuk memperoleh order konsep pemasaran yang lebih komprehensif perlu difikirkan. Penawaran door to door di instansi-instansi pemerintah juga bisa dilakukan. Di awal Anda membuka usaha, buatlah promosi. Salah satu caranya adalah dengan menawarkan harga miring untuk setiap pemesanan dan Jangan pelit/segan memberikan sample masakan/mengundang makan orang-orang yang memiliki kuasa untuk mengambil keputusan di sebuah perusahaan/instansi..

3. Aspek Operasional

Masalah-masalah teknis yang menyangkut seluk beluk pekerjaan perlu dipersiapkan rapi. Mulai menghitung kemampuan diri, keterampilan yang dimiliki yang menyangkut bidang pekerjaan itu. Misalnya untuk usaha katering, paling tidak yang dibutuhkan adalah mengerti tentang masakan--syukur-syukur bila Anda pandai memasak, dan lebih baik lagi bila Anda adalah seorang ahli memasak. Untuk menjadi pengusaha katering tidak harus menjadi ahli masak dulu, tapi yang terpenting adalah mampu mengelola usaha itu, sementara untuk tenaga ahli yang bisa memasak, Anda bisa melakukan prekrutan. Telah di jabarkan di atas bahwa katering ini dikelola bersama-sama dan tiap orang punya tugas masing-masing

Cara penjaminan mutu dengan cara kita hanya akan berproduksi setelah mendapatkan pesanan jadi masakan dijamin masih segar. Lokasi bisnis ini di jalankan ditempat keramaian. Misalnya di kantor-kantor, dekat dengan lembaga pendidikan dan mudah dijangkau semua orang.

4. Kiat-Kiat Pengelolaan Usaha Katering

Apa yang menjadi kunci sukses bisnis katering ini?

Punya Visi

Sederhana sebenarnya. Setiap orang yang ingin menjadi pengusaha apa pun jenisnya, perlu memiliki visi. Tidak usah muluk-muluk. Tapi mutlak ada. Ingatlah, bisnis itu mirip dengan bayi. Sekali saja ia dilahirkan maka tanggung jawab kitalah untuk mendidik dan membesarkannya hingga dewasa. Tidak bisa asal saja. Dan kalau sudah tidak suka dan banyak problem lalu main ditinggal saja. Bayi perlu persiapan yang banyak. Harus ada cinta dan kasih misalnya. Bisnis juga demikian. Itu sebabnya bisnis yang langgeng seringkali datang dari hobi kita sehari-hari. Karena hobi, dan sesuatu yang kita sukai, semangat dan minat kita akan selalu besar. Ini faktor yang penting sekali.

Rencana Matang

Rencana usaha diperlukan untuk perlindungan bisnis kita. Kita perlu memiliki wawasan yang luas, dan tiap masalah minimal telah kita periksa. Misalnya dalam paket catering pernikahan atau katering ulang tahun masalahnya apa saja. Mulai dari masalah produksi, staf, produknya (menu), pemasaran, logistik, dan promosi, semuanya harus masuk "check-list". Hal ini untuk menghindari situasi yang "chaos"(tumpang-tindih, RED), dan manajemen tambal sulam di masa mendatang. Anda tidak perlu membuat rencana kerja setebal 100 halaman misalnya, tapi cukup 2 halaman saja. Namun segala aspek dari bisnis katering telah Anda pikirkan.

5. Aspek Keuangan

Pada aspek keuangan ini, bisnis kami mendapat modal dari bagi modal yang terdiri dari 5 orang, per orangnya mengeluarkan modal Rp 1.000.000,00. Jadi Modal awal kita sebesar Rp 5.000.000,00. Berikut ini kita tampilkan proyeksi keuangan kita dalam 1 bulan.

Proyeksi Keuangan 1 bulan

1. Kas Rp 5.000.000,00

Modal Rp 5.000.000,00

(Setoran untuk modal awal)

2. Perlengkapan Rp 1.000.000,00

Kas Rp 1.000.000,00

(Pembelian Perlengkapan)

3. Peralatan Rp 500.000,00

Kas Rp 500.000,00

(Pembelian Peralatan)

Proyeksi Penjualan dalam 1 bulan

Minimal mendapat 4 kali pesanan

2 x Partai Besar (Minimal 200 Porsi @ Rp 7.500,00)

2 x (200 Porsi x Rp 7.500,00) = Rp 3.000.000,00

2 x Partai Kecil (Minimal 50 Porsi @ Rp 8.000,00)

2 x (50 Porsi x Rp 8.000,00) = Rp 800.000,00 +

Perkiraan Pendapatan minimal 1 bulan Rp 3.800.000,00

Jurnal Transaksi dalam 1 bulan

Biaya Angkut (4 @ Rp 50.000,00) Rp 200.000,00

Kas Rp 200.000,00

2. Biaya Tenaga Kerja (5 orang @ Rp 50.000,00 x 4 Pesanan)

Biaya Tenaga Kerja Rp 1.000.000,00

Kas Rp 1.000.000,00

3. Biaya Bahan Baku (@ Rp 4.000,00).

Rp 4.000,00 x 500 Porsi = Rp 2.000.000,00

Biaya Bahan Baku Rp 2.000.000,00

Kas Rp 2.000.000,00

Laporan Laba /Rugi dalam 1 Bulan

Pendapatan

Porsi Besar 2 x(200 Porsi x Rp 7.500,00) =Rp 3.000.000,00

Porsi Kecil 2 x (50 Porsi x Rp 8.000,00) =Rp 800.000,00 +

Rp 3.800.000,00

Biaya-biaya

Biaya Angkut Rp 200.000,00

Biaya Tenaga Kerja Rp 1.000.000,00

Biaya Bahan Baku Rp 2.000.000,00 +

Rp 3.200.000,00 +

Laba Rp 600.000,00