**Contoh Proposal Membuat Usaha Cafe | UKM |**

**Produksi dan Operasional**

**DAFTAR ISI**

HALAMAN JUDUL………………………………………………………………1  
KATA PENGANTAR……………………………………………………………..2  
DAFTAR ISI………………………………………………………………………3

BAB I PENDAHULUAN  
1.1 Latar Belakang…………………………………………………………………4  
1.2 Tujuan Proposal………………………………………………………………..4  
1.3 Manfaat Proposal………………………………………………………………4  
BAB II GAMBARAN UMUM  
2.1 Profil Organisasi…………………………………………………………..……5  
2.2 Visi, Misi, dan Tujuan………………………………………….………………5  
2.3 Strategi Usaha………………………………………………………………….5  
2.4 Lokasi…………………………………………………………………………..5  
2.5 Bangunan……………………………………………………………………….5  
2.6 Waktu Operasional…………………………....………………………………..5  
2.7 Keunikan / Khas……………………………………………………………….6  
2.8 Target Pelanggan……………………………………………………………….6  
2.9 Produk yang Dihasilkan………………………………………...………………6  
2.10 Strategi Promosi………………………………………………………………7  
2.11 Sumber Bahan Baku………………………………………………….………7  
2.12 Pengembangan Produk…………………………………………………….…7  
2.13 Langkah-Langkah Promosi…………………………………………………...7  
2.14 Analisis SWOT……………………………………………………………….7

BAB III ASPEK MANAJEMEN  
3.1 Owner……………………………………………….………………………….9  
3.2 Divisi Produksi…………………………………………………………………9  
3.3 Divisi Keuangan…………………………..……………………………………9  
3.4 Masalah yang Potensial……………………………...………………………….9  
3.5 Resiko dan hambatan…………………………………………………………...9  
3.6 Tindakan Alternatif……………………………………………………………10  
BAB IV ASPEK KEUANGAN  
4.1 Peralatan Dapur dan Cafe……………………………………………..………11  
4.2 Peralatan Jasa…………………………………………………….……………11  
4.3 Supplai Tenaga Kerja………………………………………………….………11  
4.4 Supplier Bahan Baku per Minggu…………………………………...…………12  
4.5 Biaya Usaha Lainnya per Bulan………………………………..………………13  
BAB V PERENCANAAN KEUANGAN  
5.1 Modal Usaha……………………………………………………………………14  
BAB VI PENUTUP  
6.1 Kesimpulan……………………………………………………………………...15  
6.2 Saran…………………………………………………………………………….15

DAFTAR PUSTAKA………………………………………………………………16

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

**1.1**  **Latar Belakang**

Para mahasiswa dan pelajar sangat identik dengan yang namanya suntuk, galau, resah, dan gelisah, baik karena tugas, organisasi, meeting, dan pihak-pihak lain yang bersangkutan. Kami membuka  sebuah usahadiperuntukan bagi segala kalangan baik mahasiswa maupun pelajar untuk  refreshing dari penatnya berbagai aktivitas yang telah di jalani dengan nuansa santai dengan di temani makanan ringan dan minuman segar, merupakan moment yang pas untuk nongkrong dan berbagi cerita bersama teman, kolega, konsumen, pasangan, dan lain-lain.

Di jaman persaingan perdagangan saat ini, para wirausahawan berlomba-lomba untuk menciptakan suatu produk yang diharapkan akan disukai dan diminati oleh konsumen. Dari berbagai macam produk yang ada, produk makanan/kuliner merupakan salah satu produk yang paling diminati konsumen. Dengan pangsa pasar kalangan baik pelajar dan mahasiswa, maka saya memiliki ide pendirian usaha kuliner yaitu cemilan untuk para remaja, Usaha yang akan dikembangkan diberi nama “*Café Teenagers*”yang bergerak dalam bidang usaha kuliner.

Sesuai dengan gaya hidup anak muda yang senang dalam mencoba hal baru, inovasi cemilan ini bisa menjadi pertimbangan. Dengan dilengkapi dengan nuansa tempat yang cocok untuk tempat berkumpulnya para remaja, cocok untuk kepribadian anak muda yang bersemangat dan pastinya akan disukai oleh mereka. Berdasarkan Latar belakang diatas, maka saya membuat proposal pendirian usaha tersebut

*Cafe Teenagers* di dirikan untuk kaula muda yang gemar akan berbagai macam kuliner dari yang ringan sampai yang berat.. Serta pelajar yang membutuhkan tempat Kerja kelompok dengan pelajar lainnya, maka *Cafe teenagers* adalah solusi yang tepat untuk bersantai, nongkrong, dan *Cafe teenagers*merupakan tempat yang sangat nyaman untuk belajar.

**1.2**  **Tujuan Proposal**

Tujuan dari pembuatan proposal pendirian usaha ini adalah:

             1.       Sebagai syarat untuk memenuhi tugas mandiri mata kuliah kewirausahaan

             2.       Sebagai inisiatif wirusaha sebagai pemilik usaha dlm membuka usaha

             3.       Untuk melatih mahasiswa agar dapat berwirausaha dengan baik.

             4.       Untuk menambah pengalaman dan pengetahuan tentang berwirausaha

**1.3**  **Manfaat Proposal**

Manfaat dari pembuatan proposal pendirian usaha ini adalah :

          1.       Dapat membantu wirausaha untuk mengembang kan usaha dan menguji strategi dan hasil yang di harap kan dari sudut pandang pihak lain (investor)

             2.       Membantu wirausaha untuk berfikir kritis dan obyektif atas bidang usaha yang akan dijalankan

             3.       Membantu meningkat kan keberhasilan para wirausaha**.**

**BAB II**

**GAMBARAN UMUM USAHA**

**2.1**  **Profil Organisasi**

Nama Usaha           : *Café Teenagers*

Jenis Usaha             : Kuliner

Alamat                   : Batam

Pemilik                   : xxxxxxxxx, S.M

**2.2**  **Visi, Misi, dan Tujuan**

a.       Visi

Menciptakan sebuah usaha yang unggul dengan kualitas yang terbaik.

b.       Misi

1.       Memberikan kualitas yang terbaik.

2.       Memberikan pelayanan yang terbaik berdasarkan kepuasan konsumen.

3.       Menyajikan makanan dan minuman yang berkualitas dengan harga terjangkau

c.       Tujuan Usaha

1.       Memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.

2.       Menambah pengalaman dan ilmu pengetahuan kewirausahaan dalam melakukan kegiatan usaha.

3.       Mewujudkan kemampuan dan kemantapan dalam berwirausahaan untuk meningkatkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.

4.       Membudayakan semangat, sikap, prilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan masyarakat yang mampu di andalkan dan terdepan dalam berwirausaha

**2.3**  **Strategi Usaha**

Memberikan pelayanan dan fasilitas berupa musik jazz yang bisa menjernihkan pikiran, hotspot dan interior yang membuat pengunjung merasa nyaman dan menjadikan diferensiasi sebagai strategi utama usaha

**2.4**  **Lokasi**

Lokasi di daerah Nagoya, dimana pengunjungnya sebagian besar merupakan lokasi yang sangatlah strategis, selain berada di pusat kota, kepadaan penduduk yang cukup tinggi, terdapat sekolah – sekolah mulai dari TK, SD, SMP, SMA dan SMK yang menyebabkan lokasi tersebut menjadi pusat perputaran uang yang sangat baik.

**2.5**  **Bangunan**

Bangunan / tempat yang kami butuhkan untuk mendirikan bisnis ini adalah sekitar 150 m², dengan tempat makan in-door dan out-door, parkiran, wc, dan dapur yang tergabung dalam satu gedung.

**2.6**  **Waktu Operasional**

*Café Teenagers*beroperasi mulai pukul 11.00 WIB sampai dengan 23.00 WIB pada hari Senin sampai dengan Jumat, dan pukul 9.00 WIB sampai dengan 23.00 WIB pada hari sabtu dan Minggu.  Dimana segala kalangan dapat mengunjungi *Café Teenagers* kami saat waktu senggang seperti break lunch, atau sepulang sekolah sambil mengerjakan tugas dari sekolah ataupun kampus.

|  |  |
| --- | --- |
| **Jam Operasional** | **Hari** |
| 12:00 WIB – 23:00 WIB | Senin – Jumat (weekdays) |
| 09:00 WIB – 23:00 WIB | Sabtu dan Minggu (weekend)  Termasuk tanggal merah |

**2.7**  **Keunikan / Khas**

Memberikan pelayanan yang baik dengan penuh keramahan, sehingga membuat pelanggan nyaman dan membuat pelanggan selalu ingin kembali lagi ke café kami.

**2.8**  **Target Pelanggan**

Jumlah pengunjung diasumsikan yaitu 150 orang pada hari biasa dan 200 orang pada hari libur

Yang berasalah dari kalangan pelajar dari SD, SMP, dan SMA, mahasiswa, bahkan para pekerja dan orang tua.

Dalam menjalankan usaha ini sasaran pembeli kami yaitu mencakup semua kalangan masyarakat, baik kalangan bawah, kalangan menengah dan kalangan atas. Dari semua kalangan tersebut sebagian besar mampu untuk membeli produk yang kami tawarkan, karna harga yang kami berikanpun cukup terjangkau untuk semua kalangan. Harga yang kami berikan yaitu mulai dari Rp5.000 sampai dengan Rp25.000.

**2.9**  **Produk yang Dihasilkan**

***“Ours Menu”***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cemilan** | **Makanan** | **Minuman** |
| Roti Bakar Topping  (Keju, Coklat, dll) | Mie Goreng Topping | Air Mineral |
| Omelet | Mie Rebus Topping (Telur, Sosis, Kornet) | The O / The Obeng |
| Roti Telur | Nasi Goreng Topping (Telus, Seafood) | Aneka Pop Ice / Milk Shake |
| Telur Gulung | Salad Sayur | Aneka Juice dan Es Krim |
| Bakso Bakar Tusuk | Salad Buah | Susu Milo (Dingin/Hangat) |
| Kerak Telur | 3T (Tahu, Tempe, Telur) | Es Buah Segar |
| Kentang Goreng Bumbu  (Pedas, BBQ, Keju, Asin) | Aneka Gorengan | Kopi / Espresso / Kopi Susu |
| Burger Topping  (Telur, Sosis, Daging, Mix) | Sosis Cabe Ijo | Green Tea |
| Sosis Goreng Bumbu  (Pedas, BBQ, Asin) | Aneka Ayam (Goreng, Crispy, Bakar, Rica, Cabe Ijo, dll) | Susu Jahe |
| Donat, Cake Slice, dll | Bubur Ayam | Pepsi, Cola, Sunkist, Soya dll |

**2.10**          **Strategi Promosi**

Strategi yang akan kami terapkan di *Happy Coffee*yaitu :

          1.       Saat akan *opening*kami akan membuat pamflet, banner dan brosur yang berisikan produk-produk yang akan kami jual dan menyebarkannya di tempat-tempat yang banyak di jangkau oleh masyarakat luas.

            2.       Dengan media Internet

Memasang iklan di dunia internet khususnya social-media seperti *Facebook, Twitter,*dan *Instagram* yang banyak di ketahui oleh para Remaja dan Dewasa

             3.       Dari mulut ke mulut

**2.11**          **Sumber Bahan Baku**

Untuk sumber bahan baku atau suplier, Kami akan mengambil suplier bahan baku yang terjamin dan sudah terbukti  kualitasnya, sehingga kami bisa menyajikan produk yang berkualitas dan tidak mengecewakan pelanggan karena sesuai dengan Misi usaha kuliner kami bahwa kepuasan pelanggan adalah nomor satu.

**2.12**          **Pengembangan Produk**

harga yang terjangkau, yang memberikan nilai lebih dimata para konsumen. Sehingga jangkauan pasar semakin luas, dan tingkat loyalitas konsumen pun setiap harinya kian meningkat. Kami juga menerima pemesanan pada acara-acara arisan, ulang tahun, dan juga acara resmi lainnya.

**2.13**          **Langkah-Langkah Promosi**

Untuk menarik minat konsumen agar membeli produk yang kami tawarkan kami mempunyai cara-cara tertentu, adapun cara tersebut yaitu:

          1.       Pada hari biasa kami akan memberikan potongan harga kepada konsumen yang memakai seragam sekolah/almamater dengan diskon sebesar 10%.

        2.       Apabila konsumen membeli cemilan diatas 5 porsi, maka kami akan memberikan gratis 2 jenis minuman

            3.       Selain itu, apabila konsumen membeli makanan diatas 8 porsi, maka kami akan \ memberikan gratis 2 jenis cemilan.

**2.14**          **Analisis SWOT**

**1)**      **Strenghts (kekuatan)**

-          Harga terjangkau

Merupakan salah satu strategi perusahaan kami yaitu penjualan dengan harga yang terjangkau, harga yang mampu diraih oleh semua kalangan. Jika biasanya anak sekolah ataupun mahasiswa hanya mendapatkan uang saku yang terbatas dari orang tua mereka, maka jika mereka ingin sekedar hang out maka *Café Teenagers* kami adalah tempat yang tepat karenya menyajikan minuman dan makanan ringan dengan harga yang murah, yang hanya berkisar Rp. 5.000 sampai Rp. 25.000.

-          Kualitas baik dan terjamin

Selain harga yang terjangkau kami tentunya memberikan kualitas yang terjamin, sumber bahan baku kami peroleh dari supplier yang sudah terjamin baik kesehatan maupun kebesihan produk.

-          Fasilitas lengkap

Kenyamanan akan diraih jika penyediaan fasilitasnya lengkap, maka hal itulah yang kami prioritaskan. Di *Café Teenagers* kami Anda bisa memarkirkan kendaraan Anda dengan aman, free Wifi, Musholla bagi umat muslim yang akan menjalankan ibadah sholat, kamar kecil berjumlah 2 buah di setiap lantai. Dan juga AC sesusai suhu kamar.

-          Tempat yang bersih dan nyaman

-          Pelayanan yang memuaskan

-          Lokasi strategis

-          Bahan baku mudah di dapat

-          Tersedia berbagai makanan ringan serta berbagai minuman dan makanan.

**2)**      **Weakness (kelemahan)**

1.       Bahan Baku tidak tahan lama.

2.       Produk mudah di tiru.

3.       Harga bahan baku tidak stabil.

4.       Faktor tempat juga sangat mempengaruhi kelancaran usaha ini, karna apabila tempatnya kurang ramai maka permintaan akan sedikit.

5.       Belum memiliki cukup pengalaman. Pengalaman untuk memulai usaha yang masih sangat minim merupakan suatu kelemahan yang harus diatasi.

**3)**      **Oportunities (peluang)**

-          Terdapat banyak mayarakat khususnya anak muda yang konsumtif terhadap kuliner.

Tingginya tingkat konsumsi berbagai jenis makanan pada saat ini mendorong kami untuk membuka *Cafe Teenagers* yang mampu memberikan pelayanan yang bukan hanya layak namun yang terbaik.

-          Permintaan pasar yang selalu meningkat

**4)**      **Threats (ancaman)**

-          Muncul pruduk baru yang lebih unggul

-          Kenaikan harga bahan baku karena terbatas

-          Adanya kompetitor yang lebih di kenal masyarakat

-          Pesaing tidak sehat

-          Adanya produk serupa dengan kualitas baik dan harga murah

**BAB III**

**ASPEK MANAJEMEN**

**3.1**  **OWNER**

1.       Pemilik bertanggung jawab penuh atas semua kelangsungan usaha,

2.       Menjamin legalitas perusahaan secara hukum,

3.       Sebagai pemegang kekuasaan tertinggi dan pemberi wewenang/kuasa untuk dijalankan oleh masing-masing divisi,

4.       Bertanggung jawab atas berdirinya usaha,

5.       Berhak menyelenggarakan acara, rapat, pertemuan dengan pihak2 yg ditunjuk.

**3.2**  **Divisi Produksi**

Divisi Produksi : yang menangani aktivitas produksi makanan, minuman dan desain tempat. dengan dipekerjakan 2 orang juru masak yang handal dan berpengalaman. Yang bertugas menyiapkan pesanan dari tamu, bertanggungjawab terhadap proses produksi operasional cafe. Serta mengontrol jalannya usaha

**3.3**  **Divisi Keuangan**

Divisi Keuangan    : yang menangani masalah pemasukan dan pengeluaran kafe. bertugas sebagai kasir yang mana harus dapat melayani pembayaran konsumen dengan ramah dan sopan.

**3.4**  **Divisi Pelayanan**

Divisi Pelayanan    : terdiri dari 5 karyawan, 3 karyawan sebagai pramusaji yang bertugas mengantarkan makanan dan minuman yang dipesan pelanggan dan bertanggung jawab atas semua pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Selain itu, pramusaji juga bertugas membantu membersihkan perlengkapan makan yang kotor. Adapun tugas lainnya, sebagai berikut:

-          Melayani tamu secara professional.

-          Memperhatikan kebutuhan tamu.

-          Mengetahui produk yang dijual.

-          Bertanggungjawab terhadap operasional cafe.

-          Menerima pesanan dari tamu.

-          Menyiapkan makanan dan minuman tamu.

-          Membersihkan peralatan yang kotor.

2 karyawan lagi sebagai cleaning service. Cleaning service bertugas membersihkan ruangan yang ada dan bertanggung jawab agar kafe tetap bersih dan nyaman.

**3.5**  **Masalah Yang Potensial**

Masalah yang potensial yang bisa terjadi di cafe ini, misalnya sebagai berikut :

      1.       Adanya komplen dari pengunjung / pelanggan.

      2.       Adanya pelayanan yang kurang baik.

      3.       Adanya karyawan yang datang telat / terlambat

**3.6**  **Resiko dan Hambatan**

Resiko yang dapat terjadi antara lain :

       1.       Banyaknya pengeluaran untuk reparasi alat cafe dan jasa-jasa lainnya.

       2.       Kerugian yang mungkin terjadi

       3.       Adanya pengunjung / pelanggan yang kabur / tidak membayar.

       4.       Mengeluarkan modal yang banyak dalam pendirian cafe.

**3.7**  **Tindakan Alternatif**

Adapun tindakan-tindakan yang dapat dilakukan agar masalah-masalah, resiko dan hambatan tersebut dapat dicegah antara lain :

1.       Berusaha menyajikan menu sesuai pesanan dengan rasa yang sesuai.

2.       Memberikan sanksi bagi karyawan yang tidak sopan dan sering terlambat.

3.       Menggunakan jasa reparasi yang murah atau mempekerjakan sendiri orang yang ahli dalam bidang reparasi alat-alat elektronik atau alat cafe atau dapur.

4.       Mengurangi pengeluaran-pengeluaran yang tidak perlu.

5.       Mencari tenaga kerja yang muda dan bertanggungjawab.

6.       Memberikan sanksi bagi pelanggan yang tidak dapat membayar pesanan.

**BAB IV**

**ASPEK PRODUKSI**

**4.1**  **Peralatan Dapur dan Café**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Nama Peralatan | Jumlah | Harga Satuan | Total Harga |
| 1 | Kompor Gas | 2 | Rp 300.000 | Rp 600.000 |
| 2 | Blender | 2 | Rp 250.000 | Rp 500.000 |
| 3 | Piring | 3 Lusin | Rp 150.000 | Rp 450.000 |
| 4 | Sendok | 3 Lusin | Rp 50.000 | Rp 150.000 |
| 5 | Garpu | 3 Lusin | Rp 50.000 | Rp 150.000 |
| 6 | Gelas | 3 Lusin | Rp 200.000 | Rp 600.000 |
| 7 | Meja | 15 Buah | Rp 300.000 | Rp 4.500.000 |
| 8 | Sofa | 15 Buah | Rp 600.000 | Rp 9.000.000 |
| 9 | AC | 2 Buah | Rp 1.500.000 | Rp 3.000.000 |
| 10 | Mesin Kasir | 1 | Rp.300.000 | Rp 300.000 |
| 11 | Kulkas | 2 | Rp 4.000.000 | Rp 8.000.000 |
| 12 | Panci | 3 | Rp 50.000 | Rp 300.000 |
| 13 | Wajan | 3 | Rp.50.000 | Rp 150.000 |
| 14 | Spatula | 3 | Rp 25.000 | Rp 75.000 |
| 15 | Saringan | 1 | Rp 20.000 | Rp 20.000 |
| 16 | Kain Lap | 5 | Rp 5.000 | Rp 25.000 |
| 17 | 1 Set Stereo | 1 | Rp 500.000 | Rp. 500.000 |
| 18 | Sarung Tangan Plastik | 5 bgks | Rp 8.000 | Rp 40.000 |
| 19 | Tissue | 30 bgks | Rp 5.000 | Rp 150.000 |
| 20 | Pisau | 1 set (5 pisau) | Rp 100.000 | Rp. 100.000 |
| 21 | Toples-Toples | 10 | Rp 20.000 | Rp 200.000 |
| 22 | Gunting | 2 | Rp 30.000 | Rp 60.000 |
| 23 | Gilingan | 1 | Rp 35.000 | Rp 35.000 |
| 24 | Tabung Gas | 2 | Rp.200.000 | Rp 400.000 |
| 25 | Dll,. | - | - | Rp 1.500.000 |
| TOTAL | | | | **Rp.30.805.000** |

**4.2**  **Peralatan Jasa**

  Saluran Wifi atau internet

**4.3**  **Supplai Tenaga Kerja**

Tenaga kerja yang ada di cafe ini meliputi ; 2 koki, 3 waiters, 1 kasir, 2 cleaning service (dapur dan tamu). Dalam mengadakan atau merekrut karyawan dilakukan dengan membuka lowongan serta mengadakan wawancara kepada calon karyawan.

**4.4**  **Supplier**

Dalam memperoleh bahan baku kami tidak mengadakan penyuplai khusus tetapi kami langsung membeli sendiri bahan-bahan yang diperlukan dipasar dan transportasi yang digunakan kami menyewa sebuah mobil pick up.

**4.5**  **Bahan Baku per Minggu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Bahan Baku** | **Jumlah** | **Harga satuan** | **Jumlah** |
| **1** | Roti | 8 bgks | Rp      8,000 | Rp     64,000 |
| **2** | Indomie | 2 dus | Rp    50,000 | Rp   100,000 |
| **3** | Telur | 2 papan | Rp    25,000 | Rp     50,000 |
| **4** | Sosis | 2 bgks | Rp    20,000 | Rp     40,000 |
| **5** | Daging | 3 kg | Rp    80,000 | Rp   240,000 |
| **6** | Kentang | 3 kg | Rp    15,000 | Rp     45,000 |
| **7** | Bumbu-Bumbu | 10 bks | Rp      3,000 | Rp     30,000 |
| **8** | Beras | 2 karung | Rp   200,000 | Rp   400,000 |
| **9** | Daging Ayam | 3 kg | Rp    40,000 | Rp   120,000 |
| **10** | Sayur mayur | 5 ikat | Rp      5,000 | Rp     25,000 |
| **11** | Buah | 20kg | Rp    20,000 | Rp   400,000 |
| **12** | Rempah | 10 bgks | Rp      2,000 | Rp     20,000 |
| **13** | minyak | 10 ltr | Rp      9,000 | Rp     90,000 |
| **14** | saus | 15 botol | Rp      9,000 | Rp   135,000 |
| **15** | kecap | 15 botol | Rp      9,000 | Rp   135,000 |
| **16** | gula | 5 kg | Rp    12,000 | Rp     60,000 |
| **17** | air galon | 5 gln | Rp    22,000 | Rp   110,000 |
| **18** | mineral botol | 10 dus | Rp    30,000 | Rp   300,000 |
| **19** | aneka coke | 250 kaleng | Rp      7,000 | Rp 1,750,000 |
| **20** | Bawang merah | 10kg | Rp    23,000 | Rp   230,000 |
| **21** | bawang putih | 10kg | Rp    18,000 | Rp   180,000 |
| **22** | cabai merah | 15 kg | Rp      8,000 | Rp   120,000 |
| **23** | Cabai rawit | 10 kg | Rp    45,000 | Rp   450,000 |
| **24** | jahe | 3 kg | Rp      3,000 | Rp       9,000 |
| **25** | susu milo | 5 kaleng | Rp    65,000 | Rp   325,000 |
| **26** | tahu | 5 kg | Rp    20,000 | Rp   100,000 |
| **27** | tempe | 5 kg | Rp    10,000 | Rp     50,000 |
| **28** | mentega | 3 kg | Rp    60,000 | Rp   180,000 |
| **29** | aneka selai | 5 toples | Rp    25,000 | Rp   125,000 |
| **30** | Aneka the | 4 bks | Rp    35,000 | Rp   140,000 |
| **Total** | | | | Rp 6,023,000 |

**4.6**  **Biaya Usaha Lainnya per bulan**

Biaya Usaha Lainnya per bulan:

Biaya listrik                               Rp.   900.000

Biaya air                                   Rp.   800.000

Biaya Reparasi                          Rp. 2.000.000

Biaya Gaji Koki                         Rp. 4.000.000

Biaya Gaji Kasir                        Rp. 2.000.000

Biaya Gaji Waiters                    Rp  6.000.000

Biaya Gaji tukang cuci piring      Rp.   2.000.000

Biaya Gaji OB                           Rp.   2.000.000

Biaya Sewa Mobil                    Rp.    200.000

Total                                         Rp. 19.900.000

**BAB V**

**PERENCANAAN KEUANGAN**

**5.1**  **Modal Usaha**

Modal awal untuk mendirikan usaha ini adalah Rp 80.000.000 dan sudah memiliki gedung

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Debit** | **Kredit** |
| **Modal Usaha** | **Rp 80.000.000** |  |
| **Penjualan (150 x Rp 15.000)/hari** | **Rp 2.250.000** |  |
| **Biaya Dapur dan Cafe** |  | **Rp 30.805.000** |
| **(Biaya Variabel)** |  | **Rp Rp 6,023,000** |
| **Beban Lainnya** |  | **Rp. 19.900.000** |
| **Laba Total** | **Rp 25.522.000** |  |

**BAB VI**

**PENUTUP**

**6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan perhitungan yang telah saya lakukan untuk mendirikan Usaha Kuliner dengan modal awal Rp 80.000.000, dengan estimasi jumlah biaya tetap Rp Rp 30.805.000 dan jumlah biaya variabel sebesar Rp Rp 6,023,000, maka pada hari pertama saya membuka usaha ini jika saya berhasil mendapatkan 150 konsumen, maka dapat diperkirakan saya akan mendapatkan total laba yaitu sebesar Rp Rp 25.522.000

**6.2**  **Saran**

            Saran untuk mahasiswa lain yang ingin membuat proposal pendirian usaha, tetapkanlah dengan benar dan sungguh-sungguh usaha apa yang yang akan anda buat dan pangsa pasar manakah yang akan anda tuju. Dan juga perlu diperhatikan keakuratan estimasi biaya-biaya yang dibutuhkan akan dapat memperoleh laba yang maksimal.

[](https://www.projectsmart.co.uk/img/proposal.png)

**DAFTAR PUSTAKA**

William J Stevenson, Sum Chee Chuong.*Manajemen Operasi Perspektif Asia.* 2014. Salemba empat.