Business Plan

KEDAI JAJANAN RINGAN

TECHNOPRENEURSHIP DIGITAL CONTENT (A)

Supangat,Mkom, ITIL, COBIT.



Oleh

Marcell Maulana Putra

1151600159

PROGAM STUDI ILMU KOMUNIASI

FAKULTAS ILMU SOIAL DAN POLITIK

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021LATAR BELAKANG

1.1 Latar Belakang Usaha

Banyaknya penjual makanan yang berada hampir di penjuru kota maupun desa membuat banyak orang bingung akan apa yang ingin di makan atau di beli di saat yang kursial. Penjual makanan di setiap tempat memiliki menu yang berbeda-beda antara daerah yabg satu dan daerah yang lain. Hal tersebut membuat banyak orang harus memilih sebelum pergi mencari makanan karena beberapa faktor seperti lokasi dan jarak tempuh. Masyarakat memiliki banyak pilihan akan makanan tetapi banyak dari menu makanan yang di inginkan tidak selalu berada di tempat yang sesuai dan atau dengan jarak yang dekat. Oleh karena itu masyarakat sering juga mengkonsumsi jenis makanan ringan untuk membantu mengganjal perut di saat lapar saat tidak bisa pergi menuju ketempat makan yang di ingin kan.

Kedai prasmanan atau sebuah tempat makan yang menyajikan pelayanan yang berbeda di bandingkan tempat makan yang ada pada umumnya. Kedai prasmanan ini memberikan pelanggan hak untuk mengambil makanan yang di ingin kan oleh pelanggan tersebut dan yang tersedia di kedai makan tersebut. Tidak banyak orang yang memilih untuk makan di kedai prasmanan karena kerap apa yang di keluarkan tidak sebanding dengan apa yang di makan. Kedai makanan prasmanan kadang memberikan harga yang cukup mahal.

Snack ringan, camilan dan kudapan instan yang kerap kali kita temui di pasaran menjadi pilihan sebagian besar masyarakat untuk menjadikannya alternatif untuk mengganjal perut di saat lapar. Bahkan mengonsumsi makanan ringan sudah menjadi sebuah keharusan bagi banyak masyarakat walaupun tidak merasa lapar. Banyak jenis makanan ringan yang tersedia di banyak daerah seperti jajanan basah dan jajanan kering.

Prospek pasar yang kita bidik untuk usaha ini adalah masyarakat pada umumnya dan kalangan mahasiswa khususnya. Prospek pasar tersebut sangat menjanjikan mengingat kebutuhan mahasiswa akan jajanan ringan dan tempat yang nyaman dan mudah terjangkau. Usaha i i di harapkan mampu berkembang di kemudkan hari karena dengan dampaknya akan membantu memudah kan masyarakat dalam pemilihan makanan atau jajanan ringan

1.2 Riwayat Pendiri

Nama : Marcell Maulana Putra

Tempat,Tanggal Lahir : Surabaya, 4 Juni 1998

Agama : Islam

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Alamat Rumah :Wiyung Indah V J/15, Surabaya, Jawa Timur

Contact Person : 085843983641

DESKRIPSI USAHA

2.1 Bentuk Usaha

Bentuk usaha yang perusahaan kami jalankan adalah sebuah Kedai. Dimana kedai ini menjual berbagai jenis jajanan ringan yang berasal dari berbagai tempat. Kedai Jajanan Ringan ini memproduksi berbaga jenis jajanan dari berbagai daerah luar kota maupun luar pulau yang sangat seri di minati oleh masyarakat atau mahasiswa yang berada di sekitar daerah Kedai Jajanan Ringan ini.

2.2 Tujuan Usaha

Kedai Jajanan Ringan ini di harapkan dapat mempermudah masyarakat dari berbagai kalangan untuk dapat menikmati banyak jenis jajanan ringan tanpa harus berbergian dengan jarak yang jauh atau di luar jangkauan pada umumnya.

BARANG DAN JASA

3.1 Bentuk Produk dan Jasa

Produk yang kita tawarkan adalah Kedai Jajanan Ringan. Produk ini merupakan sebuah Kedai yang menjual jajanan pasar dari beberapa wilayah yang sangat di minati oleh banyak orang. Kedai ini menjual dengan jenis pelayanan prasmanan dimana konsumen dapat memilih sendiri apa yang yang sudah tersedia di kedai kami dengan bebas. Jenis kedai yang kamu kembangkan ini berbeda dengan kedai makan lainnya karena sistem yang prasmanan dan produk yang kamu siapkan juga beragam. Manfaat dari jasa yang kami tawarkan ini dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat di saat ingin mencari atau menikamati jajanan ringan yang berasal dari luar kota maupun luar pulau. Dengan hadirnya Kedai Jajanan Ringan masyarakat dapat menikmati berbagai jenis jajanan ringan tanpa harus berpergian ke luar daerah.

Analisis Aspek Pasar

4.1 Peluang Bisnis

Peluang bisnis dari Kedai Jajanan Ringan ini terbilang tinggi. Mengingat bagaimana kebutuhan masyarakat akan jajanan ringan sangat tinggi karena kondis publik yang sedang terjadi saat ini yaitu Covid19. Banyak masyarakat yang tidak dapat berpergian keluar kota atau luar pulau dengan bebas akibat pembatasan yang di berlakukan oleh pemerintah. Oleh karena itu peluang bisnis Kedai Jajanan Ringan ini terbilang tinggi.

4.2 Kondisi Persaingan

Banyak kedai makanan yang di dirikan oleh pengusaha-pengusaha, mulai dari pengusaha makanan baru maupun pengusaha yang berpengalaman. Untuk jenis Kedai Jajanan Ringan ini memiliki jenis pelayanan dan penjualan produk yang cukul berbeda di bandingkan oleh jenis kedai makanan lainnya. Dari segi produk yang kami tawarkan dan jenis pelayanan terhadap konsumen yang cukup berbeda.

4.3 Usaha Pemasaran

Ada beberapa metode yang kita gunakan dalam usaha pemasaran Kedai Jajanan Ringan. Yang pertama metode Promotion Mix, strategi yang kami pakai berupa penjualan pribadi (personal selling), pemasaran langsung (direct marketing), promosi penjualan (sales promotion), serta hubungan umum (public relation). Kami akan mempromosikan Kedai Jajanan Ringan kami melalui pamflet, brosur, dan juga media sosial atau website agar produk kamu dapat di ketahui oleh masyarakat secara luas.

Kemudian kami juga menggunakan strategi Distribusi Intensif dimana kami akan mengalokasikan Kedai Jajanan Ringan di berbagai tempat yang padat akan penduduk untuk memudah kan calon konsumen datang tanpa harus menempuh jarak yang jauh.

Analisis Aspek Teknis

5.1 Lokasi

Lokasi yang akan kami gunakan akan berada di beberapa tempat di suatu kota atau desa. Pembukaan Kedai Jajanan Ringan di berbagai tempat ini akan memudah kan masyarakat untuk datang dan menjadi konsumen kita. Lokasi pertama yang akan kita gunakan adalah pusat kota di mana banyak masyarakat maupun mahasiswa yang melintas tidak hanya untuk sekedar melintas tetapi juga untuk mencari makan.

5.2 Skala Produksi

Untuk sekala produksi Kedai Jajanan Ringan ini akan meliputi cakupan area luas. Di harapkan Kedai Jajanan Ringan ini akan dapat mencakup banyak warga yang mengingin kan kemudahan dalam mencari jajanan ringan.

Analisis Aspek Manajemen

6.1 Masa Pembangunan

Untuk proses pembangunan Kedai Jajanan Ringan ini hingga beroperasi membutuh kan waktu 6 bulan. Pembangunan ini di fokus kan terhadap persiapan bangunan di lokasi pusat kota dan mempersiapka area. Dalam 6 bulan ini juga kami mempersiapkan produk yang akan kami jual terhadap calon konsumen sesuai dengan tunjuan pendirian Kedai Jajanan Ringan ini.

Penutup

Untuk membangun sebuah bisnis ataupun membuat produk membutuh kan kesabaran dan ketekunan. Membuat bisnis juga membutuhan persiapan yang matang untuk mencapai tujuan dari membangun bisnis tersebut. Kedai Jajanan Pasar ini kami bangun untuk memudahkan banyak masyarakat untuk mendapatkan kenyamanan salam mencari jajanan ringan yang mereka ingin kan tanpa haru s berpergian dengan jarak yang jauh. Kami membutuh kan persiapan dan ketekunan untuk merealisasikan hal tersebut. Saran dan kritik akan selalu kami terima untuk menghadirkan Kedai Jajanan Ringan yang baik bagi masyarakat.

