

TUGAS E-COMMERCE

BUSINESS PLAN

“NASBAK KITO “



Oleh:

Armiza Adelia Pratiwi

2113025039

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI

JURUSAN PENDIDIKAN MIPA

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

DAFTAR ISI

BAB I EXECUTIVE SUMMARY	3
BAB II COMPANY DESCRIPTION	4
Mission Statement	4
Locations	4
Legal Structure	5
Achivments	5
Service and Product	5
Startegi Pengembangan Usaha	6
Market Analisis.....	6
Sasaran Pemasaran	7
Competitor and Benchmark.....	7
Organization and Management.....	8
Financials.....	8
BAB III Closing.....	11
Kesimpulan.....	11
Saran	11

BAB I

EXECUTIVE SUMMARY

Nasbak Kito adalah sebuah warung makan yang mengusung konsep nasi bakar dengan cita rasa autentik dan variasi menu yang inovatif. Kami berkomitmen untuk menyajikan pengalaman kuliner yang unik dan memuaskan bagi pelanggan kami. Lokasi strategis kami di pusat Kotabumi, didukung oleh kualitas bahan baku terbaik, dan pelayanan pelanggan yang ramah menjadi landasan utama kesuksesan bisnis ini.

Untuk memasarkan produk kami, Nasbak Kito mengadopsi strategi terintegrasi yang mencakup pemanfaatan media sosial dan kemitraan dengan acara-acara kuliner lokal. Tidak hanya itu, dapur produksi kami dirancang untuk menciptakan nasi bakar secara efisien dan bersih. Kami menjaga standar keamanan pangan tertinggi dan menjalankan proses produksi dengan transparansi untuk memastikan kepercayaan pelanggan. Konsistensi dalam rasa dan kualitas adalah prioritas kami, dan kami terus melakukan inovasi untuk memberikan pengalaman yang memuaskan setiap kali pelanggan menikmati produk Nasbak Kito.

Visi kami adalah menjadi warung nasi bakar pilihan utama di kotabumi, dikenal karena kualitas bahan baku terbaik, rasa otentik, dan layanan pelanggan yang luar biasa. Misi kami adalah menyediakan sajian nasi bakar yang lezat, sehat, dan berkualitas tinggi, sambil memberikan pengalaman bersantap yang menyenangkan dan unik bagi pelanggan.

BAB II

COMPANY DESCRIPTION

1. Mission Statement

Kami, Nasi Bakar Lezat, berkomitmen untuk memberikan pengalaman kuliner yang tak terlupakan kepada pelanggan kami. Melalui sajian nasi bakar dengan rasa otentik dan inovatif, kami menggabungkan kekayaan tradisi kuliner Indonesia dengan sentuhan modern.

a. Memberikan Rasa yang Autentik

Kami bertekad untuk mempertahankan keaslian cita rasa nasi bakar Indonesia, menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi dan resep tradisional yang terjaga dengan baik.

b. Inovasi yang Menyenangkan

Kami selalu mencari cara baru untuk memikat lidah pelanggan kami. Dengan terus berinovasi dalam variasi rasa dan presentasi, kami ingin menjadi pusat kuliner yang menyajikan nasi bakar dengan sentuhan kreatif.

c. Kepuasan Pelanggan yang Utama

Setiap hidangan yang kami sajikan tidak hanya memuaskan selera, tetapi juga menciptakan pengalaman makan yang memuaskan. Kami mendengarkan pelanggan kami dan berusaha untuk melampaui harapan mereka dalam setiap aspek bisnis kami.

d. Keterjangkauan Tanpa Kompromi Kualitas

Kami percaya bahwa makanan lezat harus dapat diakses oleh semua kalangan. Oleh karena itu, kami berkomitmen untuk menjaga harga yang terjangkau tanpa mengorbankan kualitas bahan baku dan proses memasak.

2. Locations

Lokasi pasar di Kotabumi adalah pusat kuliner yang berenergi tinggi, dikelilingi oleh beragam pedagang dan penjual makanan yang menciptakan suasana ramai dan berwarna, Dengan jumlah pelanggan yang aktif dan beragam, pasar di Kotabumi memberikan peluang emas bagi Nasi Bakar Lezat untuk menjangkau dan memuaskan selera masyarakat yang beraneka ragam, Kotabumi terkenal sebagai sentra wisata kuliner lokal, di mana wisatawan dan penduduk setempat mencari pengalaman makan yang autentik dan menggugah selera, Dengan akses yang mudah dijangkau oleh kendaraan dan lokasi strategis di pusat kota, pasar ini menawarkan kemudahan bagi pelanggan untuk menemukan Nasbak Kito dan menikmati hidangan kami.

3. Legal Structure

Nasbak Kito berbentuk usaha mikro (UMKM) karena masih di produksi dengan skala rumahan, namun usaha ini akan dikembangkan pada sebuah platform e-commerce dalam penjualannya.

4. Achivments

Sejak berdiri pada awal tahun 2023, Nasbbak Kito telah menerima respon positif dari pelanggan. Melalui ulasan online dan umpan balik langsung, kita telah mendapat apresiasi untuk rasa nasi bakar yang unik dan pelayanan pelanggan yang berkualitas. Nasbak Kito telah berpartisipasi dalam beberapa acara kuliner terkemuka di Kotabumi dan sekitarnya. Keikutsertaan ini memberikan peluang untuk memperluas jangkauan pelanggan dan memperkenalkan produk kami kepada khalayak yang lebih luas.

5. Service and Product

a. Persaingan Tinggi di Pasar Kuliner

Solusinya yaitu dengan mengidentifikasi keunikan produk dan meningkatkan strategi pemasaran untuk membedakan Nasbak Kito dari pesaing. Fokus pada varian rasa unik dan pengalaman pelanggan yang istimewa.

b. Rendahnya Kesadaran Merek

Solusinya yaitu dengan melakukan kampanye pemasaran yang lebih agresif, termasuk iklan lokal, promosi di media sosial, dan partisipasi aktif dalam acara komunitas. Membangun citra merek yang kuat untuk meningkatkan kesadaran pelanggan.

c. Fluktuasi Harga Bahan Baku

Solusinya yaitu dengan membuat perjanjian pembelian jangka panjang dengan pemasok untuk menstabilkan harga bahan baku. Menerapkan strategi harga yang lebih adaptif dan fleksibel dalam merespons fluktuasi pasar.

6. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan “Nasbak Kito” adalah :

- a. Mengutamakan kualitas rasa dan kebersihan produk
- b. Menjamin produk 100% HALAL
- c. Mengepak produk dengan kemasan yang menarik
- d. Mengiklankan produk di media-media sosial seperti Facebook, WhatsApp, Instagram dan media sosial lainnya
- e. Membagi-bagikan brosur kecil tentang produk dan harga yang kami tawarkan
- f. Menjajakan langsung produk kami ke tempat konsumen tersebut berada
- g. Menyediakan sistem delivery order
- h. Bersikap ramah dan berpakaian rapi

7. Market Analysis

a. Segmentasi Pasar

Nasbak Kito menargetkan berbagai segmen pasar, termasuk masyarakat lokal, wisatawan, dan kelompok konsumen yang mencari variasi rasa nasi bakar yang unik. Segmen ini mencakup individu dengan berbagai preferensi rasa dan latar belakang budaya.

b. Ukuran Pasar

Pasar kuliner di Kotabumi dan sekitarnya memiliki ukuran yang cukup besar, terutama dengan pertumbuhan minat terhadap makanan lokal yang autentik. Data menunjukkan bahwa permintaan terhadap hidangan nasi bakar dan kuliner Indonesia terus meningkat.

c. Tren Pasar

Tren utama dalam pasar kuliner saat ini adalah peningkatan permintaan akan makanan lokal yang sehat dan lezat. Konsumen semakin tertarik untuk menjelajahi hidangan tradisional dengan sentuhan modern. Nasi Bakar Lezat memanfaatkan tren ini dengan menyajikan nasi bakar yang inovatif dan lezat.

d. Analisis Pesaing

Nasbak Kito bersaing dengan berbagai warung makan dan restoran lokal. Meskipun persaingan ketat, keunikan rasa dan konsep inovatif menjadi keunggulan bersaing. Pemantauan terus-menerus terhadap langkah pesaing dan fleksibilitas dalam menyesuaikan menu dan strategi pemasaran menjadi kunci kesuksesan.

e. Peluang Pasar

Terdapat peluang untuk memperluas pangsa pasar melalui layanan pesan antar (online) dan kerjasama dengan acara-acara lokal. Penawaran paket catering untuk acara khusus juga dapat menjadi peluang untuk meningkatkan penjualan dan visibilitas merek.

8. Sasaran Pemasaran

Sasaran pemasaran kami lakukan ada pada beberapa lokasi, antara lain Universitas Muhammadiyah kotabumi (UMKO), DCC, dan masyarakat sekitar pasar kotabumi.

9. Competitor and Benchmark

a. Competitor : warung nasi bakar sederhana

b. Benchmark

Kelebihan:

- Harga Terjangkau: Nasbak Kito dikenal dengan harga yang sangat terjangkau dibanding warung nasi bakar sederhana, menarik pelanggan dengan anggaran terbatas.
- Rasa yang unik: Nasbak Kito menyajikan rasa rempah yang sangat khas sedangkan warung nasi bakar sederhana menawarkan varian rasa nasi bakar klasik tanpa sentuhan rempah-rempah.

Kekurangan:

- Kualitas Bahan Baku Standard: Menggunakan bahan baku standar, yang mungkin kurang menarik bagi konsumen yang mengutamakan kualitas premium.

10. Organization and Management



- Direktur utama (armiza) : mengordinasikan, mengawasi, serta memastikan semua kegiatan usaha sesuai dengan visi dan misi
- Manajemen produksi (lina) : mengatur segala proses produksi nasi bakar
- Manajer pemasaran (rita) : membantu dalam hal promosi di sosialmedia
- Manjer keuangan (sinta) : manajer keuangan mengatur keuangan warung nasbak kito
- Bagian akuntansi (Marta) : mengatur arus kas pengeluaran dan pemasukan warung nasbak kito

11. Financials

a. Modal usaha

Bahan Produksi	Harga/satuan	Jumlah	Total Harga
Untuk Produksi Nasi Bakar			
Beras	Rp 8.000/ kg	24 kg	Rp 192.000
Ikan Teri Medan	Rp 44.000/kg	2 kg	Rp 88.000
Kecap Manis	Rp 9.000/botol	6 botol	Rp 54.000
Santan Kelapa	Rp 5.000/butir	8 butir	Rp 40.000
Margarin	Rp 4.000/bks	8 bks	Rp 32.000
Daun Pisang	Rp 10.000/ikat	10 ikat	Rp 100.000
Daun Kemangi	Rp 3.000/ikat	10 ikat	Rp 15.000
Bawang Merah	Rp 16.000/kg	3 kg	Rp 48.000
Bawah Putih	Rp 20.000/kg	3 kg	Rp 60.000
Kemiri	Rp 4.000/ons	8 ons	Rp 32.000
Garam	Rp 2.000/bks	2 bks	Rp 4.000
Arang/Batok kelapa	Rp 5.000/bks	15 bks	Rp 75.000
Kotak Pembungkus	Rp 15.000/pac	15 pac	Rp 225.000
Sendok Plastik	Rp 3.000/pac	15 pac	Rp 45.000
Untuk Produksi Ayam Goreng dan Ayam Bakar :			
Daging Ayam	Rp 22.000/kg	100 kg	Rp 220.000
Bumbu Penyedap	Rp 2.000/bks	10 bks	Rp 20.000
Minyak Goreng	Rp 9000/kg	10 kg	Rp 90.000
Untuk Pembelian Teh botol sosro :			
Teh Botol Sosro	Rp 2500/btl	200 btl	Rp 500.000
Modal Usaha	Rp 1.840.000		

b. Harga Jual

Nasi bakar : Rp. 10.000

Ayam bakar/goreng : Rp. 8.000

Teh botol sosro : Rp. 5.000

c. Target perbulan

Nasi bakar 30 porsi/hari x 30 hari = Rp. 9.000.000

Ayam bakar/goreng 20 porsi/hari x 30 hari = Rp. 4.800.000

Teh botol sosro 30 botol/hari x 30 hari = Rp. 4.500.000 +
= Rp. 18.300.000

d. Anggaran biaya oprasional

Biaya bahan baku : Rp. 4.000.000

Biaya listrik : Rp. 500.000

Biaya tarsportasi : Rp. 500.000

Biaya promosi : Rp. 1.000.000

Biaya peralatan : Rp. 800.000

Biaya tempat : Rp. 2.000.000

Biaya karyawan : Rp. 3.000.000 (3 orang) +

Total : Rp. 11.800.000

e. Laba bersih perbulan

Lab a kotor – anggaran biaya oprasional

Rp. 18.300.000 – Rp. 11.800.000 = Rp. 6.500.000

BAB III

CLOSING

1. Penutup

Nabak Kito mewakili peluang yang menarik dalam industri kuliner dengan fokus pada nasi bakar berkualitas tinggi dan autentik. Dengan strategi pemasaran yang terarah, inovasi menu, dan penekanan pada pelayanan pelanggan, bisnis ini memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan. Proyeksi keuangan menunjukkan hasil yang menjanjikan.

Kualitas bahan baku dan kebersihan makanan menjadi prioritas utama, menciptakan fondasi untuk membangun kepercayaan pelanggan. Dengan memahami dan merespons kebutuhan pasar yang dinamis, Nabak Kito berkomitmen untuk menjadi penyedia nasi bakar pilihan utama di pasar lokal.

2. Saran

- a. Menjaga standar kualitas bahan baku
- b. Menambah inovasi varian menu nasi bakar
- c. Menjaga standar kebersihan makanan
- d. Pemantauan dan evaluasi terus menerus terhadap proyeksi keuangan
- e. Meningkatkan promosi terutama di media sosial