

BUSINESS PLAN

“HOTANG MOZARELLA”

Disusun Untuk Memenuhi Tugas

Mata Kuliah Ecommerce



Dosen Pengampu
Wartariyus, S.Kom, M.T.I.

Disusun oleh :

Lussy Madani

2113025029

FAKULTAS KEGURUAN DAN

ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur, saya ingin menyampaikan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas petunjuk-Nya, yang telah memungkinkan saya menyelesaikan tugas business plan yang diberikan oleh Bapak Wartariyus, S.Kom, M.T.I, sebagai dosen dalam mata kuliah E-commerce. Business plan menjadi hal krusial dalam penilaian mahasiswa untuk memenuhi persyaratan mata kuliah ini, karena rencana bisnis yang dirancang dapat menjadi dasar untuk memulai suatu usaha.

Saya sadar bahwa proposal ini masih perlu penyempurnaan, baik dalam teknik penulisan maupun kontennya, mengingat keterbatasan kemampuan yang saya miliki. Oleh karena itu, saya selalu terbuka untuk menerima kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak.

Sebelumnya, izinkan saya memohon maaf jika terdapat kata-kata yang kurang menyenangkan. Semoga proposal ini, meskipun belum sempurna, dapat memberikan manfaat bagi pembaca dengan menambah pengetahuan dan pemahaman mereka. Semoga segala usaha kita senantiasa mendapatkan ridha dari Allah SWT. Aamiin.

Lampung, 25 November 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	3
RINGKASAN EKSEKUTIF (<i>Executive Summary</i>)	5
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	6
1.2. Visi dan Misi	7
1.3. Tujuan dan Manfaat.....	8
1.4. Data Perusahaan	9
1.5. Data Pemilik	9
1.6. Konsep Usaha.....	9
BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	
2.1. Aspek Pasar	10
2.1.1. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran	10
2.1.2. Jenis Produk yang Dipasarkan.....	10
2.1.3. Target Pasar	11
2.1.4. Pesaing	12
2.1.5. Sasaran Pembeli	13
2.1.6. Diferensiasi.....	13
2.1.7. STP	14
2.2. Aspek Pemasaran	15
2.2.1. Promosi.....	15

2.2.2.	Pengembangan Pasar	16
2.2.3.	Pengembangan Produk.....	16
2.2.4.	Langkah-langkah Promosi.....	17
2.3.	Analisis SWOT.....	17
2.4.	Analisa 4P.....	20
2.5.	Distribusi	21

BAB III ASPEK PRODUKSI

3.1.	Deskripsi Produk	23
3.2.	Jenis Produk	23
3.3.	Kualitas Produk	23
3.4.	Komposisi Produk	24
3.5.	Proses Pembuatan Produk	24
3.6.	Pengemasan Produk.....	25

BAB IV ASPEK KEUANGAN

4.1.	Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha.....	26
------	---	----

BAB V PENUTUP

6.1.	Kesimpulan.....	29
6.2.	Saran.....	29

Ringkasan Eksekutif

Hotdog Kentang Mozzarella adalah inovasi kuliner yang menggabungkan kelezatan hotdog dengan cita rasa kentang yang gurih dan keju mozzarella yang meleleh. Hidangan ini memberikan pengalaman makan yang menyenangkan dengan perpaduan tekstur yang beragam dan rasa yang kaya. Hotdog Kentang Mozzarella hadir dalam bentuk unik, di mana hotdog dibalut dengan lapisan kentang yang digoreng hingga krispi dan disajikan dengan taburan keju mozzarella yang leleh. Kelebihan dari hidangan ini tidak hanya terletak pada cita rasanya yang lezat, tetapi juga pada presentasinya yang menarik, menciptakan daya tarik visual yang menggugah selera.

Selain itu, Hotdog Kentang Mozzarella juga menjadi pilihan yang praktis dan cepat untuk dinikmati di mana saja. Dengan kombinasi antara rasa hotdog yang kenyal, kentang yang renyah, dan keju mozzarella yang lembut, hidangan ini menawarkan variasi baru dalam dunia kuliner fast food. Cocok sebagai camilan atau makanan ringan yang nikmat, Hotdog Kentang Mozzarella memenuhi kebutuhan konsumen yang menginginkan sesuatu yang istimewa dan lezat.

Executive Summary

Hotdog Potato Mozzarella is a culinary innovation that combines the deliciousness of a hotdog with the savory taste of crispy potatoes and melted mozzarella cheese. This dish provides a delightful eating experience with a harmonious blend of varied textures and rich flavors. Hotdog Potato Mozzarella comes in a unique form, where the hotdog is wrapped in a layer of crispy fried potatoes and served with a sprinkling of melted mozzarella cheese. The excellence of this dish is not only found in its delicious taste but also in its visually appealing presentation, creating a visually enticing experience.

Moreover, Hotdog Potato Mozzarella offers a practical and quick option for enjoyment anywhere. With the combination of the chewy texture of the hotdog, the crispiness of the potatoes, and the smoothness of mozzarella cheese, this dish introduces a new variation in the world of fast-food culinary delights. Whether as a snack or a tasty light meal, Hotdog Potato Mozzarella caters to consumers seeking something special and delicious.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Hotang Mozzarella adalah sebuah konsep usaha kuliner yang menawarkan inovasi dalam pengalaman makan dengan fokus utama pada produk andalan mereka, yaitu hotdog kentang mozzarella dalam konsep gulungan. Usaha ini memiliki tujuan untuk merevolusi cara orang menikmati hotdog dengan memberikan sensasi makan praktis, lezat, dan penuh inovasi. Konsep gulungan ini menawarkan kombinasi kelezatan hotdog, kentang crispy, dan keju mozzarella yang leleh, menciptakan pengalaman kuliner yang unik.

Lokasi outlet Mozzadogs dipilih secara strategis, mudah diakses baik dengan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Kebersihan dan kenyamanan suasana outlet menjadi fokus untuk memberikan pelanggan kesempatan untuk menikmati produk Mozzadogs secara langsung atau membawanya pulang. Selain itu, adanya layanan pemesanan online memudahkan pelanggan untuk menikmati hotdog kentang mozzarella tanpa harus datang langsung ke outlet. Layanan cash on delivery dan gratis antar di kawasan tertentu, seperti Kampung Baru, Bandar Lampung, ditawarkan untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan.

Konsep usaha ini mempertimbangkan variasi rasa dengan menyajikan hotdog kentang mozzarella dalam berbagai varian, mulai dari standar hingga premium, spesial, vegan, ekstra pedas, ekstra cheesy, hingga edisi terbatas. Selain itu, adanya paket kombinasi, menu anak-anak, dan opsi ringan untuk pemilih gaya hidup sehat menunjukkan upaya Mozzadogs untuk memenuhi kebutuhan beragam pelanggan.

Dalam aspek pasar dan pemasaran, Mozzadogs mengidentifikasi segmen pasar yang beragam, termasuk pemuda, mahasiswa, pencinta makanan jalanan, keluarga, dan konsumen dengan preferensi diet khusus. Pesaing dalam industri kuliner hotdog kentang mozzarella diakui, dan Mozzadogs berencana untuk bersaing dengan fokus pada keunggulan produk, kualitas bahan baku, inovasi rasa, dan strategi pemasaran yang efektif.

Strategi pemasaran (STP) Mozzadogs mencakup segmentasi berdasarkan usia, gaya hidup, preferensi diet, kepekaan lingkungan, dan selera rasa. Target pasar mencakup pemuda, mahasiswa, pencinta makanan jalanan, keluarga, dan konsumen dengan preferensi diet khusus. Dalam upaya positioning, Mozzadogs ingin memposisikan diri sebagai penyedia pilihan makanan cepat saji yang tidak hanya lezat tetapi juga unik, dengan fokus pada kreativitas, kenikmatan, bahan berkualitas tinggi, dan inovasi rasa.

1.2. Visi dan Misi

Visi

Menjadi penyedia hotdog kentang mozzarella inovatif yang dikenal secara luas dengan kualitas unggul dan menciptakan pengalaman kuliner yang tak terlupakan bagi pelanggan.

Misi

1. Menyajikan produk hotdog kentang mozzarella dengan cita rasa unik dan inovatif.
2. Memberikan layanan yang ramah dan pengalaman makan yang menyenangkan bagi pelanggan.
3. Menjangkau berbagai segmen pasar dengan produk berkualitas tinggi dan variasi rasa.
4. Memperluas kehadiran dan penetrasi pasar melalui strategi pemasaran yang efektif.
5. Mendukung keberlanjutan dengan menggunakan bahan-bahan lokal dan mendukung produsen lokal

1.3. Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dan manfaat untuk menyusun proposal bisnis ini adalah sebagai berikut:

Tujuan Mozzadogs:

1. Menciptakan Pengalaman Kuliner Unik: Memberikan pengalaman makan yang tidak hanya lezat tetapi juga unik melalui inovasi hotdog kentang mozzarella.
2. Peningkatan Kesadaran Merek: Menjadi merek yang dikenal luas di pasar kuliner, menciptakan kesadaran positif tentang produk dan layanan Mozzadogs.
3. Pengembangan Pangsa Pasar: Meningkatkan penetrasi pasar dan mendapatkan dukungan dari berbagai segmen pelanggan untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.
4. Dukungan untuk Keberlanjutan: Menyelenggarakan praktik bisnis yang berkelanjutan dengan menggunakan bahan-bahan lokal dan mendukung produsen lokal.
5. Pelayanan Pelanggan Unggul: Memberikan layanan pelanggan yang ramah dan responsif untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Manfaat Mozzadogs:

1. Pilihan Makanan Inovatif: Memberikan variasi kuliner baru bagi pelanggan dengan hotdog kentang mozzarella yang inovatif dan lezat.
2. Kenyamanan Makanan Cepat Saji: Menyediakan pilihan makanan cepat saji yang praktis dan nikmat untuk pelanggan dengan gaya hidup yang sibuk.
3. Pengembangan Ekonomi Lokal: Mendukung ekonomi lokal dengan menggunakan bahan-bahan lokal dan mendukung produsen lokal.
4. Ketersediaan Layanan Online: Memudahkan pelanggan dengan layanan pemesanan online dan gratis antar di kawasan tertentu, meningkatkan kenyamanan dan aksesibilitas.
5. Penciptaan Lapangan Kerja: Menyumbangkan pada penciptaan lapangan kerja di lokasi outlet dan mendorong pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut.

1.4. Data Perusahaan

1	Nama Perusahaan	MozzaDogs
2	Bidang Usaha	Kuliner
3	Jenis Produk	Hotdog Kentang Mozarella
4	Alamat Perusahaan	Kampus Hijau Residen, No 19, Kampung Baru
5	Nomor Telepon	083824348119
6	Alamat Email	Mozzadogs@gmail.com

1.5. Data Pemilik

1	Nama	Lussy Madani
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Tempat, Tanggal Lahir	Sukaraja, 29 Maret 2003
4	Alamat	Kampus Hijau Residen, No 19, Kampung Baru
5	Telepon/HP	083824348119
6	E-mail	lusimadani04@gmail.com
7	Peran Dalam Perusahaan	Owner

1.6. Konsep Usaha

Hotang Mozarella adalah konsep usaha kuliner yang merevolusi pengalaman makan dengan menghadirkan inovasi hotdog kentang mozarella. Fokus utama kami adalah produk andalan, hotdog kentang mozarella dalam konsep gulungan, menawarkan sensasi makan praktis, lezat, dan penuh inovasi. Kami menyajikan variasi rasa unik, mulai dari kombinasi kelezatan hotdog, kentang crispy, hingga keju mozarella yang leleh.

Outlet Mozzadogs terletak strategis, mudah diakses baik dengan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Suasana outlet yang bersih dan nyaman memberikan kesempatan bagi pelanggan untuk menikmati produk Mozzadogs secara langsung atau membawanya pulang. Kami memudahkan pelanggan dengan layanan pemesanan online, memungkinkan mereka menikmati hotdog kentang mozarella tanpa perlu datang langsung ke outlet. Selain itu, kami menyediakan layanan cash on delivery dan gratis antar di kawasan Kampung Baru, Bandar Lampung untuk kenyamanan pelanggan.

BAB II

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

2.1. Aspek Pasar

2.1.1. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran

Usaha penjualan Mozzadogs merupakan usaha kecil yang dimulai dengan membuka satu outlet di rumah pemilik. Fokus utama dari usaha ini adalah menyajikan hotdog kentang mozzarella, suatu inovasi yang menarik dalam dunia kuliner. Melalui outlet pertama ini, pemilik berharap untuk mencapai keberhasilan dan tujuan yang telah ditetapkan.

Sasaran utama dari usaha ini adalah memberikan pengalaman kuliner yang unik dan memuaskan bagi pelanggan melalui kombinasi hotdog, kentang, dan mozzarella yang lezat. Pemilik berupaya untuk menciptakan cita rasa yang khas dan menjadi daya tarik utama bagi pelanggan. Selain itu, pelayanan yang ramah dan atmosfer yang menyenangkan diharapkan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

Jika usaha ini sukses mencapai target dan mendapat respons positif dari pelanggan, pemilik berencana untuk memperluas usaha dengan membuka cabang-cabang baru. Perluasan ini dapat mencakup penambahan outlet di lokasi strategis atau bahkan melibatkan model bisnis waralaba untuk mencapai pasar yang lebih luas.

2.1.2 Jenis Produk yang Dipasarkan

MozzaDogs Menawarkan beragam produk hotdog kentang mozzarella yang menarik dan lezat. Pertama, kami memiliki Hotdog Kentang Mozzarella Standar, dengan lapisan kentang yang renyah dan mozzarella leleh yang memikat selera. Untuk konsumen yang mencari pengalaman premium, kami menyediakan Hotdog Kentang Mozzarella Premium, menggunakan bahan berkualitas tinggi untuk sosis dan mozzarella. Varian khusus juga menjadi daya tarik utama, seperti Hotdog Kentang

Mozzarella Spesial dengan saus unik atau rempah-rempah istimewa. Kami juga menyediakan opsi ramah vegan dengan Hotdog Kentang Mozzarella Vegan, tanpa produk hewani. Selain itu, paket kombinasi yang mencakup hotdog kentang mozzarella bersama dengan minuman dan camilan dapat memuaskan selera pelanggan yang mencari pengalaman makan lengkap. Kami juga memperkenalkan Menu Anak-anak yang menawarkan porsi kecil dengan opsi tambahan yang disukai anak-anak, seperti nugget atau kentang goreng. Untuk pecinta pedas, Hotdog Kentang Mozzarella Ekstra Pedas dengan saus pedas atau tambahan cabai dapat menjadi pilihan menarik. Sebaliknya, bagi yang mencari keju lebih banyak, Hotdog Kentang Mozzarella Ekstra Cheesy dengan tambahan keju mozzarella dapat memuaskan selera keju yang tinggi. Kami juga menyajikan opsi paket keluarga dengan variasi hotdog kentang dan saus, serta Hotdog Kentang Mozzarella Edisi Terbatas untuk produk spesial yang hanya tersedia untuk waktu tertentu dengan resep atau topping yang unik. Terakhir, bagi yang memilih gaya hidup sehat, kami menawarkan Hotdog Kentang Mozzarella Ringan dengan opsi kentang yang lebih ringan atau penggunaan sosis ayam. Dengan berbagai pilihan ini, kami bertujuan untuk memenuhi selera pelanggan yang beragam dan menciptakan pengalaman kuliner yang tak terlupakan.

2.1.3. Target Pasar

Usaha hotdog kentang mozzarella ini bertujuan untuk menjangkau berbagai segmen pasar yang beragam. Pertama, kami menargetkan pemuda dan mahasiswa yang mencari pilihan makanan cepat saji yang lezat dan praktis untuk menemani gaya hidup mereka yang aktif. Di sisi lain, pasar pencinta makanan jalanan juga menjadi fokus kami, karena hotdog kentang mozzarella menawarkan variasi baru yang menarik bagi mereka yang senang menjelajahi kuliner jalanan. Selain itu, kami ingin menarik perhatian keluarga dengan menyediakan paket keluarga dan menu anak-anak, menciptakan pengalaman makan yang menyenangkan untuk seluruh anggota keluarga. Untuk konsumen yang memiliki preferensi diet tertentu, khususnya vegetarian dan vegan, varian vegan dari hotdog kentang mozzarella akan menjadi pilihan menarik yang sesuai dengan gaya hidup mereka. Dengan menyasar segmen pasar ini, kami berharap dapat memenuhi kebutuhan beragam pelanggan dan

membangun basis konsumen yang kuat untuk usaha hotdog kentang mozzarella kami.

2.1.4. Pesaing

Dalam industri kuliner yang berfokus pada hotdog kentang mozzarella, beberapa pesaing utama yang perlu diperhatikan adalah warung makan jalanan yang menawarkan varian hotdog atau camilan serupa. Selain itu, restoran cepat saji yang memiliki menu inovatif atau warung makan khusus hotdog mungkin juga menjadi pesaing potensial. Kami juga perlu memperhitungkan persaingan dari bisnis e-commerce atau platform pengantaran makanan yang menyediakan pilihan makanan jalanan. Beberapa merek yang telah mapan dan dikenal luas dalam kategori hotdog atau makanan jalanan dapat menjadi pesaing yang signifikan, terutama jika mereka memiliki strategi pemasaran yang kuat. Untuk menghadapi persaingan ini, kami akan fokus pada keunggulan produk, kualitas bahan baku, inovasi dalam cita rasa, dan strategi pemasaran yang efektif untuk membedakan usaha hotdog kentang mozzarella kami dan menarik perhatian konsumen. Dengan memahami pesaing dan melibatkan strategi yang tepat, kami berharap dapat memposisikan produk kami dengan baik.

2.1.5. Sasaran Pembeli

Sasaran pembeli untuk usaha hotdog kentang mozzarella kami mencakup berbagai kelompok konsumen dengan preferensi dan kebutuhan yang beragam. Pertama, kami menargetkan pemuda dan mahasiswa yang mencari pilihan makanan cepat saji yang lezat dan praktis untuk mendukung gaya hidup mereka yang dinamis. Selain itu, kami menyasar pencinta makanan jalanan yang senang menjelajahi variasi baru dalam kuliner jalanan dan mencari pengalaman makan yang unik. Pasar keluarga juga menjadi fokus, dengan menyediakan paket keluarga dan menu anak-anak untuk menciptakan pengalaman makan yang menyenangkan dan terjangkau untuk seluruh anggota keluarga. Sasaran pembeli kami juga mencakup mereka yang memiliki preferensi diet khusus, termasuk vegetarian dan vegan, dengan menyediakan varian vegan dari hotdog kentang mozzarella. Kami berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan beragam pelanggan kami dengan menyajikan produk berkualitas tinggi, variasi rasa yang inovatif, dan pengalaman makan yang menyenangkan, sehingga dapat membangun basis konsumen yang kuat dan setia.

2.1.6. Differensiasi

Differensiasi dalam usaha hotdog kentang mozzarella kami tercermin dalam perhatian kami terhadap detail dan kualitas produk. Kami tidak hanya mengandalkan lapisan kentang yang renyah dan mozzarella leleh, tetapi juga menghadirkan konsep rasa yang inovatif melalui penggunaan saus-saus spesial dan rempah-rempah unik. Ini bukan sekadar hotdog kentang mozzarella, melainkan pengalaman kuliner yang menciptakan kepuasan rasa yang mendalam.

Selain itu, kami memberikan perhatian khusus pada aspek kesehatan dengan menyediakan Hotdog Kentang Mozzarella Ringan, memberikan opsi yang lebih sehat tanpa mengorbankan cita rasa. Kami juga menekankan keberlanjutan dengan menggunakan bahan-bahan lokal dan mendukung produsen lokal, menjadikan kami pilihan yang ramah lingkungan bagi konsumen yang peduli dengan aspek keberlanjutan.

2.1.7. Strategi STP (*Segmentation ,Targeting ,Positioning*)

1) *Segmentation*

Dalam konteks usaha hotdog kentang mozzarella, segmentasi pasar dapat dilakukan berdasarkan berbagai kriteria. Berikut adalah beberapa segmen pasar potensial:

1. Usia:

Segmentasi berdasarkan usia dapat mencakup pemuda dan mahasiswa yang mencari pilihan makanan cepat saji, keluarga dengan anak-anak yang mencari opsi makanan yang disukai anak-anak, serta konsumen dewasa yang mencari variasi kuliner.

2. Gaya Hidup:

Pembeli yang aktif, menyukai eksplorasi kuliner, dan memiliki gaya hidup yang dinamis dapat menjadi segmen yang signifikan. Ini mencakup pencinta makanan jalanan dan konsumen yang mencari pengalaman kuliner yang unik.

3. Preferensi Diet:

Segmentasi berdasarkan preferensi diet dapat mencakup vegetarian, vegan, atau konsumen yang mencari opsi makanan ringan dan sehat. Produk Hotdog Kentang Mozzarella Vegan atau Ringan dapat menarik segmen ini.

4. Kepekaan Lingkungan:

Konsumen yang peduli dengan keberlanjutan dan aspek lingkungan dapat menjadi segmen yang diincar. Produk dengan bahan-bahan lokal dan dukungan terhadap praktik bisnis yang berkelanjutan dapat menarik perhatian mereka.

5. Selera Rasa:

Segmentasi berdasarkan selera rasa mencakup konsumen yang mencari pengalaman rasa yang khas, seperti ekstra pedas atau ekstra cheesy. Varian spesial ini dapat menarik segmen ini.

2) *Targeting*

Dalam menetapkan strategi targetting untuk usaha hotdog kentang mozzarella kami, kami akan memusatkan perhatian pada segmen pasar yang paling berpotensi dan sesuai dengan karakteristik produk kami. Salah satu target utama kami adalah pemuda dan mahasiswa yang aktif, mencari pilihan makanan cepat saji yang tidak hanya lezat tetapi juga praktis untuk mendukung gaya hidup mereka yang dinamis. Kami akan menyesuaikan strategi pemasaran untuk menarik perhatian mereka melalui platform media sosial yang populer di kalangan generasi muda.

Selain itu, kami akan menargetkan keluarga dengan menyediakan paket keluarga dan menu anak-anak. Dengan memahami kebutuhan keluarga, kami dapat menciptakan pengalaman makan yang menyenangkan dan terjangkau, menjadikan usaha hotdog kentang mozzarella sebagai pilihan utama untuk acara keluarga atau makan malam bersama.

Dalam rangka menarik konsumen yang memiliki preferensi diet khusus, seperti vegetarian dan vegan, kami akan memasarkan dengan fokus pada varian vegan dari hotdog kentang mozzarella kami, serta menonjolkan bahan-bahan berkualitas tinggi dan keberlanjutan.

Targetting juga akan mencakup konsumen yang mencari pengalaman kuliner yang unik dan berbeda, termasuk pencinta makanan jalanan. Kami akan memanfaatkan acara dan festival makanan jalanan, serta bermitra dengan platform pengantaran makanan untuk menjangkau lebih banyak konsumen yang tertarik pada variasi kuliner baru.

3) Positioning

Dalam upaya untuk memposisikan usaha hotdog kentang mozzarella kami di pasar kuliner yang kompetitif, kami akan menekankan kombinasi unik antara rasa yang memukau dan kenyamanan makanan cepat saji. Produk kami, dengan lapisan kentang yang renyah dan mozzarella leleh yang melimpah, disajikan dengan berbagai varian untuk memenuhi selera beragam pelanggan.

Kami akan menempatkan diri sebagai destinasi kuliner yang menyatukan unsur-unsur kreativitas dan kenikmatan dalam setiap gigitan. Fokus kami pada bahan-bahan berkualitas tinggi dan inovasi rasa membedakan kami dari pesaing, menciptakan identitas yang kuat bagi hotdog kentang mozzarella kami sebagai pilihan makanan yang menggugah selera.

Posisi kami sebagai penyedia pilihan makanan cepat saji yang tidak hanya lezat tetapi juga unik akan diperkuat melalui kampanye pemasaran yang menekankan pengalaman kuliner yang istimewa. Dengan layanan e-commerce yang cepat dan efisien, kami akan menekankan kemudahan dan kenyamanan bagi pelanggan kami, menjadikan hotdog kentang mozzarella kami sebagai pilihan utama untuk kebutuhan makanan cepat dan memuaskan. Melalui kombinasi elemen-elemen ini, kami berharap mencapai posisi sebagai brand kuliner yang inovatif, memikat hati pelanggan, dan menciptakan pengalaman makan yang tak terlupakan.

2.2. Aspek Pemasaran

2.2.1. Promosi

Untuk meningkatkan visibilitas dan memperkenalkan hotdog kentang mozzarella kepada khalayak yang lebih luas, strategi promosi kami akan

memanfaatkan berbagai saluran pemasaran. Kami akan aktif berkomunikasi melalui platform media sosial seperti Instagram dan Facebook dengan konten yang menarik dan berpartisipasi dalam kolaborasi dengan influencer kuliner. Acara-acara khusus, seperti peluncuran produk dan partisipasi dalam festival makanan, akan memberikan kesempatan bagi konsumen untuk mencicipi produk secara langsung. Program loyalty yang menawarkan diskon dan insentif khusus akan membantu membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Konten kreatif dalam bentuk video resep dan artikel akan disebarluaskan melalui berbagai kanal online. Kemitraan strategis dengan bisnis lokal dan penawaran eksklusif melalui platform pengantaran makanan akan menjadi elemen penting dalam memperluas jangkauan dan meningkatkan pemesanan. Melalui pendekatan ini, kami bertujuan untuk mencapai tingkat kesuksesan yang optimal dalam pemasaran hotdog kentang mozzarella kami, membangun kesadaran merek yang kuat, dan meningkatkan keterlibatan pelanggan.

2.2.2. Pengembangan Pasar

Dalam merencanakan pengembangan pasar untuk hotdog kentang mozzarella kami, fokus utama kami adalah memperluas geografis dan menjangkau segmen pasar yang belum tergarap. Kami akan menjalankan kampanye pemasaran yang difokuskan pada wilayah-wilayah baru, menggunakan strategi pemasaran lokal yang mempertimbangkan preferensi kuliner setempat. Selain itu, kami berencana untuk memperkenalkan varian khusus atau promosi yang sesuai dengan kebiasaan makan dan tren lokal di setiap wilayah. Untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas, kami juga akan menjajaki opsi untuk bermitra dengan toko-toko makanan lokal atau restoran untuk menyediakan produk kami. Dengan pendekatan ini, kami bertujuan untuk menciptakan kehadiran yang kuat di berbagai pasar, meningkatkan penetrasi produk, dan meraih dukungan dari konsumen baru di berbagai kota atau wilayah.

2.2.3. Pengembangan Produk

Dalam mengembangkan produk hotdog kentang mozzarella kami, kami akan terus berfokus pada inovasi dan memperluas rangkaian produk untuk memenuhi kebutuhan dan selera pelanggan yang berkembang. Rencana pengembangan mencakup penelitian dan pengenalan varian rasa baru yang unik, menggabungkan bahan-bahan berkualitas tinggi dan saus-saus spesial untuk memberikan pengalaman

makan yang lebih beragam dan memikat. Kami juga akan memperkenalkan opsi khusus, seperti varian vegan dengan sosis dan mozzarella tanpa produk hewani, untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin peduli dengan pilihan makanan yang lebih sehat dan berkelanjutan. Selain itu, pengembangan paket kombinasi dan menu anak-anak akan menjadi fokus kami untuk menciptakan opsi makanan yang lengkap untuk seluruh keluarga. Dengan terus berinovasi dalam formulasi produk dan responsif terhadap tren pasar, kami bertujuan untuk memperkuat daya saing produk kami dan mempertahankan minat pelanggan yang setia, sambil menarik perhatian segmen pasar baru.

2.2.4. Langkah-langkah Promosi

Langkah-langkah promosi yang akan kami terapkan untuk hotdog kentang mozzarella kami mencakup serangkaian strategi terintegrasi. Pertama, kami akan meluncurkan kampanye media sosial yang kuat dengan konten kreatif dan menarik, berfokus pada platform seperti Instagram dan Facebook. Kami juga akan menjalankan program loyalty yang memberikan diskon dan insentif khusus bagi pelanggan setia. Selain itu, kolaborasi dengan influencer kuliner yang relevan akan membantu meningkatkan visibilitas merek. Kami berencana untuk mengadakan acara peluncuran produk dan berpartisipasi dalam festival makanan lokal untuk menciptakan buzz di komunitas. Program kemitraan dengan bisnis lokal dan penawaran eksklusif melalui platform pengantaran makanan akan meningkatkan keterjangkauan dan mendorong pertumbuhan penjualan. Terakhir, kami akan menggunakan strategi pemasaran konten dengan membuat video resep dan artikel informatif untuk meningkatkan pemahaman pelanggan tentang kualitas dan keunikan produk kami. Dengan menyatukan langkah-langkah ini, kami berharap mencapai efektivitas maksimal dalam promosi produk dan membangun kesadaran yang kuat di pasar.

2.3. Analisis SWOT

1. KEKUATAN (*strength*)

- a. Rasa Unik dan Berkualitas Tinggi : Kekuatan utama produk ini terletak pada kombinasi rasa yang unik dan berkualitas tinggi. Lapisan kentang yang renyah dan mozzarella leleh menciptakan pengalaman makan yang memikat dan

membedakan produk dari pesaing.

- b. Inovasi Produk : Kemampuan untuk terus berinovasi dan mengembangkan varian rasa baru memungkinkan usaha ini tetap relevan dan menangkap perhatian konsumen yang senang mencoba hal baru.
- c. Fleksibilitas Menu : Adanya fleksibilitas dalam menu, termasuk varian vegan dan opsi khusus untuk keluarga, memberikan kesempatan untuk mencapai berbagai segmen pasar dan memenuhi berbagai preferensi konsumen.
- d. Layanan E-commerce yang Efisien : Kehadiran dalam layanan e-commerce memberikan kenyamanan kepada pelanggan dengan proses pemesanan yang cepat dan efisien, meningkatkan aksesibilitas produk.
- e. Fokus pada Keberlanjutan : Jika usaha ini menekankan bahan-bahan lokal, dukungan terhadap produsen lokal, dan praktik bisnis yang berkelanjutan, ini dapat menjadi kekuatan tambahan di tengah meningkatnya kesadaran konsumen terhadap keberlanjutan.

2. KELEMAHAN (*Weakness*)

- 1. Ketergantungan pada Bahan Utama : Jika terjadi fluktuasi harga atau ketersediaan bahan utama seperti kentang atau mozzarella, usaha ini dapat menghadapi tantangan dalam menjaga margin keuntungan dan konsistensi kualitas.
- 2. Keterbatasan Geografis : Jika usaha ini hanya berfokus pada satu lokasi atau wilayah tertentu, dapat ada keterbatasan pertumbuhan. Diperlukan strategi yang efektif untuk mengatasi keterbatasan geografis dan mencapai pelanggan di berbagai lokasi.
- 3. Persaingan yang Ketat : Pasar makanan cepat saji, terutama yang berfokus pada hotdog, bisa sangat kompetitif. Keberhasilan usaha ini akan tergantung pada kemampuan untuk membedakan diri dari pesaing dan menarik perhatian pelanggan.

4. Sensitivitas terhadap Perubahan Selera Pasar : Selera pasar dapat berubah, dan jika usaha ini terlalu spesifik dalam penawaran produknya, mungkin perlu melakukan penyesuaian cepat untuk tetap sesuai dengan tren dan preferensi pelanggan.
5. Bergantung pada Layanan E-commerce : Meskipun layanan e-commerce memberikan kenyamanan, terlalu bergantung pada platform ini dapat membuat usaha rentan terhadap perubahan dalam kebijakan atau persaingan dari pesaing online lainnya.
6. Rentan terhadap Perubahan Ekonomi : Kondisi ekonomi yang tidak stabil dapat memengaruhi daya beli konsumen, yang dapat berdampak pada permintaan terhadap produk ini.

3. **PELUANG (*opportunities*)**

Peluang yang dapat diterapkan oleh usaha hotdog kentang mozzarella ini melibatkan berbagai aspek yang dapat meningkatkan daya tarik dan pertumbuhan. Pertama, peluang untuk mengembangkan menu dengan menambahkan varian rasa baru atau opsi khusus menciptakan potensi untuk menarik pelanggan yang mencari variasi kuliner. Ekspansi geografis merupakan langkah strategis untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan membentuk pangsa pasar yang lebih besar. Kerjasama dengan bisnis lokal, seperti kafe atau toko kentang, membuka peluang untuk menciptakan sinergi yang saling menguntungkan dan mendapatkan eksposur lebih luas. Seiring dengan peningkatan kesadaran akan keberlanjutan, ada peluang untuk menyoroti praktik bisnis yang ramah lingkungan dan menarik konsumen yang peduli dengan isu-isu ini. Kolaborasi yang erat dengan platform pengantaran makanan dapat memperluas jangkauan tanpa memerlukan investasi besar dalam infrastruktur pengantaran sendiri. Akhirnya, penyesuaian dengan tren kesehatan dengan menawarkan opsi makanan yang lebih sehat dapat menangkap perhatian konsumen yang semakin memperhatikan gaya hidup sehat. Dengan menggandeng peluang-peluang ini, usaha hotdog kentang mozzarella memiliki

potensi untuk pertumbuhan yang berkelanjutan dan penguatan posisi di pasar kuliner.

4. **ANCAMAN (*Threats*)**

1. Persaingan yang Ketat : Industri makanan cepat saji dapat sangat kompetitif, dan adanya persaingan yang ketat dari bisnis sejenis dapat memengaruhi pertumbuhan dan pangsa pasar usaha ini.
2. Ketidakpastian Ekonomi : Fluktuasi ekonomi dapat mempengaruhi daya beli konsumen dan perilaku pembelian, menyebabkan penurunan permintaan atau perubahan preferensi konsumen.
3. Fluktuasi Harga Bahan Baku : Jika terjadi fluktuasi harga bahan baku seperti kentang atau mozzarella, dapat memberikan tekanan pada margin keuntungan dan mengakibatkan kenaikan harga jual.
4. Tren Kesehatan yang Berkembang : Peningkatan kesadaran kesehatan dapat menjadi ancaman jika konsumen beralih ke opsi makanan yang lebih sehat, mempengaruhi permintaan terhadap produk makanan cepat saji.
5. Perubahan Kebiasaan Konsumen : Perubahan dalam kebiasaan konsumen, seperti peningkatan preferensi untuk makanan yang disiapkan di rumah atau pengurangan konsumsi makanan cepat saji, dapat memengaruhi kinerja usaha ini.
6. Peraturan dan Kebijakan Pemerintah : Perubahan peraturan atau kebijakan pemerintah terkait dengan kesehatan makanan, pajak makanan, atau regulasi lainnya dapat memengaruhi operasional dan biaya usaha.
7. Perubahan Selera Pasar : Jika selera pasar berubah secara mendalam, misalnya, terkait dengan tren kuliner tertentu, dapat menuntut adaptasi cepat untuk tetap relevan dan menarik bagi konsumen.

2.4. **Analisa 4P**

Analisis 4P (Product, Price, Place, Promotion) membantu untuk merinci strategi pemasaran produk secara komprehensif. Berikut adalah analisis 4P untuk usaha hotdog kentang mozzarella:

1. Product (Produk) :

Produk hotdog kentang mozzarella merupakan produk inovatif yang memadukan lapisan kentang renyah dengan mozzarella leleh, menciptakan pengalaman makan yang unik dan lezat. Varian rasa, termasuk opsi vegan, menyediakan pilihan untuk berbagai preferensi konsumen. Kualitas bahan-bahan, kreativitas dalam formulasi, dan fleksibilitas menu merupakan kekuatan produk ini.

2. Price (Harga) :

Strategi penetapan harga perlu memperhitungkan nilai produk yang unik dan kualitas premium. Harga yang bersaing tetapi sejalan dengan kualitas dan pengalaman makan yang ditawarkan dapat menarik pelanggan. Program diskon atau paket keluarga dapat memberikan insentif untuk pembelian dalam jumlah besar, sementara menyediakan opsi harga yang terjangkau mendukung aksesibilitas.

3. Place (Tempat) :

Distribusi produk dapat diperluas melalui kombinasi layanan e-commerce dan kemitraan dengan bisnis lokal, seperti kafe atau toko kentang. Memanfaatkan platform pengantaran makanan juga dapat membuka peluang untuk menjangkau pelanggan di berbagai lokasi. Ekspansi geografis dapat dijangkau untuk meningkatkan cakupan pasar.

4. Promotion (Promosi) :

Strategi promosi dapat melibatkan kampanye media sosial yang kreatif, berfokus pada visual menarik dan konten yang mengundang selera. Kolaborasi dengan influencer kuliner dapat memperluas jangkauan dan memberikan testimonial positif. Program loyalitas, diskon khusus, dan promosi acara peluncuran produk dapat meningkatkan keterlibatan pelanggan dan menciptakan buzz di komunitas.

2.5. Distribusi

Strategi distribusi yang komprehensif untuk usaha hotdog kentang mozzarella mencakup beberapa pendekatan yang dirancang untuk meningkatkan ketersediaan produk dan mencapai pangsa pasar yang lebih luas. Kami akan memanfaatkan

layanan e-commerce untuk memudahkan pelanggan dalam memesan secara online, memastikan kenyamanan pembelian tanpa harus mengunjungi tempat fisik. Selain itu, kami akan menjalin kemitraan dengan platform pengantaran makanan terkemuka seperti GrabFood atau GoFood untuk mencapai pelanggan di berbagai lokasi tanpa perlu menangani pengantaran sendiri. Penyediaan gerai atau toko fisik di lokasi strategis, seperti pusat perbelanjaan atau pusat perkantoran, akan memungkinkan pelanggan untuk langsung membeli dan menikmati produk. Kolaborasi dengan bisnis lokal, kafe, atau restoran akan membuka saluran distribusi tambahan, sementara penawaran opsi penjualan grosir kepada bisnis dapat menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan. Selain itu, kami akan mempertimbangkan ekspansi geografis untuk memasuki wilayah-wilayah baru dan menjangkau pelanggan yang lebih luas. Dengan menggabungkan berbagai pendekatan distribusi ini, kami bertujuan untuk memaksimalkan keterjangkauan produk kami, memenuhi kebutuhan pelanggan di berbagai lokasi, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

BAB III

ASPEK PRODUKSI

3.1. Deskripsi Produk

Hotdog kentang mozzarella kami menghadirkan pengalaman kuliner yang tak tertandingi dengan perpaduan sempurna antara rasa lezat dan tekstur yang menggoda. Setiap gigitan memperkenalkan harmoni lapisan kentang yang renyah dan mozzarella leleh yang melimpah, menciptakan kombinasi yang memanjakan lidah. Varian rasa yang inovatif, mulai dari yang klasik hingga vegan, memenuhi selera beragam konsumen. Produk ini juga dihadirkan dalam kemasan yang praktis dan dapat diakses melalui layanan e-commerce, memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk menikmati kelezatan hotdog kentang mozzarella kapan saja, di mana saja. Dengan bahan-bahan berkualitas tinggi dan keunikan rasanya, hotdog kentang mozzarella kami menghadirkan lebih dari sekadar hidangan cepat saji; ia menciptakan pengalaman kuliner yang memuaskan dan tak terlupakan.

3.2. Jenis Produk

Usaha hotdog kentang mozzarella menawarkan berbagai jenis produk yang menggabungkan rasa yang lezat dengan kreativitas kuliner. Produk inti adalah hotdog kentang mozzarella, yang mencakup sosis yang lezat yang dilapisi dengan lapisan kentang renyah dan disajikan dengan mozzarella leleh. Varian rasa termasuk opsi klasik dengan saus dan rempah tradisional, serta varian vegan untuk konsumen yang mengutamakan pilihan makanan tanpa produk hewani. Produk ini dapat dihadirkan dalam berbagai paket, termasuk paket keluarga yang ramah anak, menciptakan pengalaman makan yang lengkap untuk berbagai kelompok konsumen. Selain itu, kemudahan akses melalui layanan e-commerce menambah dimensi kenyamanan, memungkinkan pelanggan untuk menikmati produk ini dengan mudah di rumah mereka sendiri.

3.3. Kualitas Produk

Produk hotdog kentang mozzarella kami menonjol dengan kualitas unggul yang menjadi

pijakan utama dalam pengalaman kuliner yang memuaskan. Kami mengutamakan pemilihan bahan-bahan berkualitas tinggi, termasuk sosis berkualitas premium, kentang segar, dan mozzarella yang lezat. Setiap komponen produk diperlakukan dengan teliti, mulai dari proses pembuatan sosis hingga lapisan kentang yang renyah dan lelehan mozzarella yang melimpah. Kreativitas dalam formulasi varian rasa menambah dimensi keunikan produk kami. Kualitas juga tercermin dalam proses produksi yang higienis dan terkendali untuk memastikan keamanan pangan.

3.4. Komposisi Produk

Komposisi dari Hotang Mozarella adalah :

- Sosis
- Keju mozarella
- Kentang

Adonan :

- Tepung terigu
- Maizena
- Gula
- Garam
- Telur
- Merica
- Air matang
- Baking powder
- Minyak goreng

3.5. Proses Pembuatan

- Siap kan sosis yang sudah di goreng terlebih dahulu
- Ambil tusuk sate. Isi dengan sosis mix mozarella
- Campur semua bahan adonan beri air kocok hingga kental. Adonan jgn terlalu encer agar kentang bisa nempel dengan baik
- Tempelkan kentang secara menyeluruh dan kentang pastikan kentang menempel tidak berjatuhan
- Panas kan minyak, goreng hingga kuning kecoklatan.
- Sajikan dengan saos sesuai selera.

3. 6. Pengemasan Produk

Hotdog kentang mozzarella kami dipersembahkan dalam kemasan yang cerdas dan ramah lingkungan, dengan kemasan kardus yang tahan panas untuk take away yang menjaga kelembatan dan estetika produk. Serta menggunakan piring untuk dine in

BAB IV

ASPEK KEUANGAN

1.1. Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha adalah sebesar Rp. 2.950.000,-. Dana tersebut dialokasikan untuk kebutuhan pengeluaran awal produksi. Berikut ini adalah rincian kebutuhan awal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha pada awal produksi.

a. Investasi

No.	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan/Tahun (Rp)
1	Gerobak / Etalase	1	Unit	1.350.000	1.350.000	3	500.000
2	Kompore Gas 2 Tungku	1	Unit	300.000	300.000	3	50.000
3	Tabung Gas 8kg	1	Unit	170.000	170.000	3	40.000
4	Baskom/mangkuk	2	Unit	12.000	24.000	3	8.000
5	Panci	1	Unit	60.000	60.000	3	20.000
6	Pisau	2	Unit	50.000	100.000	2	50.000
Total Biaya					1.942.000		668.000

b. Bahan baku untuk produksi

No.	Bahan	Jumlah	Total Harga per Produksi	Total Harga per Tahunan
1	Sosis	2 kg	134.000	1.608.000
2	Keju Mozarella	2 kg	260.000	3.120.000
3	Kentang	5 kg	85.000	1.020.000
	Adonan			
1	Tepung Terigu	5 Kg	35.000	420.000
2	Tepung Maizena	3 kg	52.000	642.000
3	Gula	1 kg	16.000	192.000
4	Garam	1 kg	25.000	300.000
5	Telur	1 kg	26.000	312.000
6	Merica	250 gram	30.000	360.000
7	Air Matang	-	-	-
8	Baking Powder	500 gr	27.000	324.000
9	Minyak Goreng	3 lt	45.000	540.000
Jumlah			735.000	8.838.000

*1 Tahun Kerja = 330 hari

c. Biaya Operasional

No.	Komponen	Biaya per bulan	Biaya per tahun
1	Listrik & Air	50.000	600.000
2	Gas	20.000	240.000
3	Komunikasi & Informasi Promosi	50.000	600.000
4	Tenaga Kerja 1 orang	1.000.000	12.000.000

5	Pemeliharaan Alat	40.000	480.000
6	Sewa	1.500.000	18.000.000
Jumlah		2.660.000	31.920.000

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha Hotdog Kentang Mozarella adalah sebesar Biaya Peralatan + Biaya Bahan Baku + Biaya Operasional

= Rp. 1.942.000 + Rp. 735.000 + Rp. 2.660.000

= Rp. 6.149.000

Total Biaya

Biaya Investasi Rp. 1.942.000 / tahun

Biaya Produksi Rp. 8.838.000 / tahun

Biaya Operasional Rp. 31.920.000 / tahun

Biaya Penyusutan Rp. 668.000 / tahun

d. Harga Jual

No.	Jenis Produk	Harga
1	Hotang Sosis	8.000
2	Hotang Sosis Mozarella	12.000
3	Hotang Mozarella	10.000

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Mozzadogs adalah usaha kuliner yang menawarkan inovasi melalui hotdog kentang mozzarella dengan konsep gulungan, menyajikan pengalaman makan yang praktis, lezat, dan penuh variasi rasa. Dengan fokus pada lokasi strategis, layanan online, dan variasi produk yang mencakup opsi vegan, Mozzadogs berupaya menjangkau berbagai segmen pasar, mulai dari pemuda aktif hingga keluarga yang mencari pengalaman makan yang menyenangkan. Dengan visi menjadi penyedia hotdog kentang mozzarella terkemuka, Mozzadogs menetapkan tujuan untuk meningkatkan kesadaran merek, memperluas pangsa pasar, mendukung keberlanjutan, dan membangun hubungan pelanggan jangka panjang. Dengan mengutamakan kualitas produk, inovasi rasa, dan kenyamanan pelanggan, Mozzadogs berusaha menciptakan identitas kuat dalam industri kuliner dengan harapan dapat menjadi pilihan utama bagi pecinta makanan cepat saji yang mencari pengalaman kuliner yang unik dan tak terlupakan.

6.2. Saran

Untuk meningkatkan daya saing dan keberhasilan Mozzadogs, disarankan untuk lebih memperkuat strategi pemasaran online, terutama melalui platform media sosial yang populer di kalangan target pasar seperti Instagram dan Facebook. Dengan meningkatkan kehadiran online, Mozzadogs dapat lebih efektif berkomunikasi dengan pelanggan potensial, mengadakan promosi khusus, dan membangun keterlibatan melalui konten kreatif yang menarik. Selain itu, eksplorasi kerja sama dengan influencer kuliner yang memiliki basis pengikut yang besar dapat membantu memperluas jangkauan merek. Pemeliharaan kualitas produk dan konsistensi dalam pelayanan tetap menjadi kunci keberhasilan, sementara inovasi rasa dan penambahan varian sesuai dengan tren pasar dapat menjaga daya tarik produk di mata konsumen.