PROPOSAL USAHA UNIT KULINER NUSANTARA KOPERASI MERAH PUTIH

I. PENDAHULUAN

Koperasi Merah Putih menginisiasi pengembangan Unit Usaha Kuliner Nusantara sebagai upaya mempromosikan kekayaan kuliner tradisional Indonesia dan memberdayakan anggota koperasi melalui kegiatan ekonomi berbasis budaya. Unit ini akan mengelola restoran dan layanan katering makanan khas daerah, serta produk kuliner siap saji yang dipasarkan secara langsung maupun daring.

II. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

1. Peluang Pasar:  
Makanan tradisional Indonesia memiliki pasar luas, baik lokal maupun wisatawan. Konsumen kini lebih tertarik pada makanan autentik dan sehat, memberi peluang besar bagi usaha kuliner nusantara.

2. Kondisi Pasar:  
Wilayah koperasi berada di pusat kota kabupaten dengan lalu lintas tinggi, dekat kawasan perkantoran, sekolah, dan destinasi wisata.

3. Posisi dalam Rantai Permintaan:  
Produk kuliner nusantara menempati posisi penting sebagai konsumsi harian dan oleh-oleh khas. Peluang besar juga terdapat dalam segmen katering dan platform daring.

4. Strategi Pemasaran:  
- Branding "Kuliner Merah Putih" sebagai simbol rasa otentik.  
- Promosi melalui media sosial, kolaborasi dengan food blogger dan travel influencer.  
- Layanan antar online (GoFood, GrabFood).  
- Program loyalitas pelanggan dan paket hemat.

III. ASPEK TEKNIS DAN OPERASIONAL

1. Sumber Daya:  
- SDM: Chef tradisional, asisten dapur, tim pelayanan, marketing.  
- Teknologi: Dapur komersial standar, aplikasi kasir digital, sistem pemesanan daring.

2. Proses Produksi:  
- Persiapan bahan segar dari pasar lokal.  
- Proses masak sesuai resep otentik daerah.  
- Penyajian langsung, pengemasan katering, dan penjualan produk beku.

3. Kualitas Produk:  
Higienis, cita rasa khas, menggunakan bahan alami, bersertifikasi PIRT/Halal.

4. Ketersediaan Bahan Baku:  
Mudah didapat dari pasar lokal dan petani binaan koperasi.

5. Kapasitas Produksi:  
- 200 porsi/hari (restoran dan katering).  
- 100 paket produk beku/minggu.

6. Teknologi:  
Kompor gas industri, vacuum sealer, freezer beku, software kasir dan pemesanan daring.

IV. ASPEK MANAJEMEN DAN ORGANISASI

1. Perencanaan:  
- Bulan 1–2: Renovasi lokasi dan pelatihan staf.  
- Bulan ke-3: Soft launching.  
- Bulan ke-4: Operasional penuh.

2. Struktur Organisasi:  
- Manager Unit Usaha  
- Head Chef  
- Staf Operasional & Katering  
- Admin & Kasir  
- Tim Pemasaran

3. SDM:  
- Lulusan SMK tata boga, pelatihan koperasi, perekrutan lokal.

V. ASPEK KEUANGAN DAN PERMODALAN

1. Proyeksi Kebutuhan Dana Investasi Awal:  
Total: Rp 120.000.000

2. Sumber Dana:  
- Modal koperasi: Rp 50.000.000  
- Pinjaman LPDB/KUR: Rp 70.000.000

3. Proyeksi Pendapatan Tahunan:  
Total Tahun Pertama: Rp 480.000.000

4. Biaya Operasional Tahunan:  
Total: Rp 420.000.000

5. Proyeksi Laba Rugi:  
Tahun 1: Rp 60.000.000  
Tahun 2: Rp 110.000.000  
Tahun 3: Rp 160.000.000

6. Arus Kas & BEP:  
- BEP bulan ke-9  
- Arus kas positif bulan ke-4

7. ROI dan Payback Period:  
- ROI: 50%  
- Payback: 1,5 tahun

8. Analisis Sensitivitas:  
- Terbaik: omzet naik 25%, laba > Rp 150 juta  
- Terburuk: impas di tahun ke-2

VI. ASPEK LEGALITAS DAN PERIZINAN

- Perizinan: NIB, IUMK, PIRT, Sertifikat Halal  
- Legal di bawah Koperasi Merah Putih

VII. ASPEK SOSIAL DAN LINGKUNGAN

- Sosial: Serap tenaga kerja lokal, promosikan kuliner tradisional  
- Lingkungan: Kemasan ramah lingkungan, minim limbah dapur

Hormat kami,

Pengurus Koperasi Merah Putih