SolChic
this is really wet chicken
LET'S JOIN WITH
SOLCHIC!

PENDAHULUAN

Salam Sukses!

Pertama tama kami ingin memperkenalkan diri kepada anda sekalian. Kami dari Tim Management Solchic ingin memberi informasi terlebih dahulu apakah sebenarnya Solchic ini sendiri. **Solchic** diambil dari kata Solo dan kata Chicken, menurut kami kata tersebut sudah mewakili arti dari Solchic itu sendiri yaitu makanan ayam yang berasal dari kota Solo. Sebuah brand dibangun harus mempunyai cirri khas dan karakter yang kuat, di situlah kami memilih Solchic sebagai nama brand kami. Solchic adalah sebuah usaha kreatif yang bergerak dibidang usaha kuliner yang berpusat di Kota Solo dengan fokus pada produk ayam goreng tepung dengan menggunakan saos (7 macam rasa sauce). Kenapa kami memilih fokus hanya pada ayam saja, dikarenakan sebenarnya ayam ini sudah merupakan kebutuhan utama makanan pada masa sekarang ini. Ayam bisa masuk di semua kalangan baik tua maupun muda dan di semua tingkat ekonomi. Makanan ayam sudah seperti budaya saja, dan produk dari Solchic ini juga bisa fleksibel bisa beli satuan maupun bisa partai besar, seperti acara rapat masuk di catering dan sebagainya, karena produk ayam adalah produk yang terjangkau. Namun jika kita ingin usaha kita mudah dikenal kita harus unik dengan dasar itulah kami selaku management menggabungan ayam dengan sauce. Di tempat kami pelanggan bisa memilih sauce yang sudah kami sediakan dengan berbagai jenis rasa tanpa ada tambahan biaya. Karena kunci keberhasilan sebuah usaha kuliner adalah harga yang murah, rasa yang enak dan yang terpenting adalah memiliki ciri khas. Ketiga faktor tersebut diatas ini adalah dasar ide kami untuk membuat brand dengan nama:

"SOLCHIC"

VISI DAN MISI

Visi dari Solchic menjadikan Solchic sebagai penyedia produk makanan ayam yang bisa diterima oleh semua kalangan masyarakat.

Misi dari Solchic

1. Menjadikan Solchic mandiri, kompetitif, dan melakukan pelayanan konsumen yang terbaik.
2. Menjadikan Solchic menjadi sebuah usaha yang kreatif, dinamis, memiliki kualitas produk yang bagus dan bersikap positif terhadap kemajuan dan tantangan perniagaan pada perkembangan jaman.

TARGET

Kami mentargetkan untuk membuka 1000 cabang diseluruh Indonesia. Maka dengan dasar itu Solchic mengelompokkan target sebagai berikut:

1. Target Bahan Baku.

Dengan kapasitas minimal 500 potong ayam per hari per cabang Solchic mempunyai divisi produksi yang sudah bekerja sama dengan supplier bahan baku yang terpercaya dari mulai supplier ayam,supplier tepung,dan supplier bahan baku pendukung yang berkomitment untuk bersama sama melakukan kegiatan usaha yang saling menguntungkan.

2. Target Penjualan.

Pada dasarnya target penjualan dapat terlaksana jika produk yang dijual sesuai dengan SOP (standart operasional perusahan) yang dimiliki oleh Solchic. Hal ini kami percayakan kepada divisi operasional yang bertugas untuk mengoptimalkan dan mensupport antara divisi produksi dan divisi marketing yang tentunya hal ini

saling berkaitan. Kami Tim Solchic mempunyai dobrakan cara baru dalam hal marketing produk kami dengan membidik promo di media social, tetapi juga tidak meninggalkan promo on the road. Dengan strategi ini nantinya akan mempunyai dampak yang besar dalam sisi penjualan.

3. Target Hasil/Keuntungan.

Di dalam Tim Solchic sudah terstruktur divisi keuangan yang nantinya bertugas untuk mengkalkulasi antara harga beban produk dan laba produk, hal ini teramat penting karena di dalam sebuah bisnis harus terhitung rinci dan itu pasti terkait antara bagian produksi dan penjualan. Di contohkan semisal beban produksi dan operasional di Kota Solo dengan beban produksi dan operasional di Kota Bandung tentulah berbeda, maka harga jual produkpun akan berbeda. Tugas kami adalah membuat hal ini tidak menjadi hambatan dikarenakan bisnis harus berasumsi pada nilai keuntungan.

PRODUK

Produk yang kami tawarkan berupa ayam
(sayap, dada, paha atas) dengan berbagai pilihan rasa sauce.
yaitu:

1. Original pure.
2. Sweet hot chilli.
3. Spicy honey bbq.
4. Doctor pepper.
5. Easy cheesy
6. Vindalo buffalo
7. Terypery
8. Hot Cajun

Dan bisa divariasikan dengan Level Pedas:

Level 1: tambah 5 cabai
Level 2: tambah 10 cabai
Level 3: tambah 15 cabai
dan seterusnya.

Dengan pilihan minuman sebagai berikut

1. Ice tea
2. Mineral water
3. Ice lemon tea
4. Milo
5. Coke
6. Pepsi
7. Fanta

ANALISIS SWOT SOLCHIC

Adapun analisis SWOT terhadap bisnis ini adalah sebagai berikut:

Faktor internal

a . Strengths (Kekuatan)

- Penyajian dari ayam goreng tepung Solchic ini sangatlah sederhana tanpa memerlukan banyak waktu dalam penyajiannya.
- Harga dari ayam goreng tepung Solchic ini cukup murah, sehingga dapat terjangkau oleh semua kalangan masyarakat/konsumen.
- Ayam goreng tepung Solchic yang kami sajikan ini memiliki rasa yang lebih nikmat dan gurih, karna kualitas dan kebersihannya selalu kami utamakan.
- Karna ayam goreng tepung Solchic ini mempunyai banyak pilihan saos rasa, sehingga konsumen dapat memilih rasa yang sesuai dengan selera mereka masing-masing.
- Perlengkapannya mudah di dapatkan.

b. Weakness (Kelemahan)

- Faktor tempat juga sangat mempengaruhi kelancaran usaha ini, karna apabila tempatnya kurang ramai maka permintaan akan sedikit.
- Permintaan dari konsumen biasanya akan menurun, jika keaadaan cuaca sedang buruk.
- Faktor kenaikan dari harga sembako juga dapat mengurangi permintaan dari konsumen.

ANALISIS SWOT SOLCHIC

Faktor eksternal

a. Opportunities (Peluang / Kesempatan)

- Melihat banyaknya masyarakat yang membutuhkan variasi menu makan yang beragam dari produk ayam sehingga ayam goreng tepung Solchic bisa menjadi alternatif sebagai menu makanan ayam terbaru.
- Sebagian besar penjual ayam goreng tepung Solchic yang ada hanya menawarkan sauce pedas dan sauce tomat tapi kami menawarkan 7 varian sauce yang berbeda.
- Karena ayam goreng tepung Solchic ini bisa dinikmati oleh semua usia dari yang muda sampai yang tua, maka pasar sasarannya mencakup semua kalangan masyarakat.

b. Threats (Ancaman)

Melihat dari bnyaknya permintaan masyarakat dalam mengkonsumsi makanan makanan terutama ayam goreng tepung Solchic ini, maka persaingan dalam menjalankan usaha ini pun cukup banyak. Dan apabila pelayanan dan kualitas yang kita berikan kepada konsumen kurang memuaskan, maka konsumenpun akan merasa kecewa, sehingga usaha ini akan terancam. Untuk mengatas masalah tersebut, maka kami dalam menjalankan usaha ini akan selalu memberikan pelayanan dan kualitas produk yang terbaik kepada semua konsumen kami. Kualitas produk yang baik dan pelayanan yang terbaik menjadi prioritas utama kami dalam menjalankan usaha ini.

PRODUKSI

Disini kami akan menghitung biaya produksi per bagian produk

Untuk produk sayap

1. Ayam mentah	: Rp	2.900,-
2. Biaya tepung biang	: Rp	143,-
3. Biaya tepung	: Rp	550,-
4. Biaya minyak goreng,gas,air	: Rp	380,-
5. Biaya saos	: Rp	824,-
6. Biaya kemasan	: Rp	600,-
Jumlah	: **Rp**	**5.397,-** harga jual **Rp .8000,-**

Untuk produk dada/paha atas

1. Ayam mentah	: Rp	3.900,-
2. Biaya tepung biang	: Rp	143,-
3. Biaya tepung	: Rp	550,-
4. Biaya minyak goreng,gas,air	: Rp	380,-
5. Biaya saos	: Rp	824,-
6. Biaya kemasan	: Rp	600,-
Jumlah	: **Rp**	**6.397,-** harga jual **Rp 10.000,-**

Untuk produk paha bawah (Drumstick)

1. Ayam mentah	: Rp	3.400,-
2. Biaya tepung biang	: Rp	143,-
3. Biaya tepung	: Rp	550,-
4. Biaya minyak goreng,gas,air	: Rp	380,-
5. Biaya saos	: Rp	824,-
6. Biaya kemasan	: Rp	600,-
Jumlah	: **Rp**	**5.897,-** harga jual **Rp 9.000,-**

Untuk produk nasi

1. Harga beras per porsi	: Rp	667,-
2. Biaya air,listrik	: Rp	10,-
3. Biaya kemasan	: Rp	134,-
Jumlah	: **Rp**	**811,-** harga jual **Rp 3.000,-**

Untuk produk french fries

1. Harga bahan french fries per porsi	: Rp	2.750,-
2. Biaya minyak,gas	: Rp	380,-
3. Biaya kemasan	: Rp	150,-
Jumlah	: **Rp**	**3.280,-** harga jual **Rp 7.000,-**

PRODUKSI

Untuk produk es teh

1. Biaya teh,air,gula	: Rp	305,-
2. Biaya es batu	: Rp	233,-
3. Biaya kemasan	: Rp	500,-
Jumlah	: **Rp**	**1.038,-** harga jual **Rp 3.000,-**

Untuk produk lemon tea

1. Biaya air	: Rp	100,-
2. Biaya bahan kemasan lemon tea	: Rp	1.000,-
3. Biaya es batu	: Rp	233,-
4. Biaya kemasan	: Rp	500,-
Jumlah	: **Rp**	**1.833,-** harga jual **Rp 5.000,-**

Untuk produk milo

1. Biaya air	: Rp	100,-
2. Biaya bahan kemasan milo	: Rp	1.200,-
3. Biaya es batu	: Rp	233,-
4. Biaya kemasan	: Rp	500,-
Jumlah	: **Rp**	**1.083,-** harga jual **Rp 5.000,-**

Untuk produk fanta

1. Biaya bahan baku Fanta per cup	: Rp	2.143,-
2. Biaya es batu	: Rp	233,-
3. Biaya kemasan	: Rp	500,-
Jumlah	: **Rp**	**2.879,-** harga jual **Rp 5.000,-**

Untuk produk coca cola

1. Biaya bahan baku Cola per cup	: Rp	2.143,-
2. Biaya es batu	: Rp	233,-
3. Biaya kemasan	: Rp	500,-
Jumlah	: **Rp**	**2.879,-** harga jual **Rp 5.000,-**

Untuk produk pepsi

1. Biaya bahan baku Pepsi per cup	: Rp	2.143,-
2. Biaya es batu	: Rp	233,-
3. Biaya kemasan	: Rp	500,-
Jumlah	: **Rp**	**2.879,-** harga jual **Rp 5.000,-**

Untuk produk mineral water

1. Biaya beli mineral water satuan	: Rp	1.708,-
Jumlah	: **Rp**	**1.708,-** harga jual **Rp 3.000,-**

PRODUKSI

Untuk produk spaghetti jumbo

1. Spaghetti	: Rp	7.150,-
2. Biaya minyak goreng, gas, air	: Rp	380,-
3. Biaya saos	: Rp	824,-
4. Biaya kemasan besar	: Rp	780,-
Jumlah	: **Rp**	**9.134,-** harga jual **Rp 12.000,-**

Untuk produk spaghetti reguler

1. Spaghetti	: Rp	3.400,-
2. Biaya minyak goreng, gas, air	: Rp	380,-
3. Biaya saos	: Rp	824,-
4. Biaya kemasan besar	: Rp	600,-
Jumlah	: **Rp**	**5.204,-** harga jual **Rp 7.500,-**

Untuk produk nugget cup

1. nugget S 7 biji	: Rp	3.608,-
2. Biaya minyak goreng, gas, air	: Rp	380,-
3. Biaya saos	: Rp	824,-
4. Biaya kemasan besar	: Rp	600,-
Jumlah	: **Rp**	**5.412,-** harga jual **Rp 7.000,-**

Untuk produk ice cream choco

1. produk coco, kemasan	: Rp	500,-
2. Sendok ice cream	: Rp	100,-
3. Biaya es cream	: Rp	2,600,-
4. Biaya kemasan	: Rp	500,-
Jumlah	: **Rp**	**3.700,-** harga jual **Rp 6.000,-**

ASUMSI PERHITUNGAN BEP

Untuk nilai modal awal Rp 250.000.000,-
Untuk sistem Mitra Bersama
Target penjualan harian = 600 porsi

1. Penjualan sayap 300 porsi	= (300 x Rp 8000) – (300 x Rp 5397)	= Rp 780.900
2. Penjualan dada 150 porsi	= (150 x Rp 10000) – (150 x Rp 6397)	= Rp 540.450
3. Penjualan paha 150 porsi	= (150 x Rp 10000) – (150 x Rp 6397)	= Rp 540.450
4. Nasi 100 porsi	= (100 x Rp 3000) – (100 x Rp 811)	= Rp 218.900
5. Es teh	= (100 x Rp 3000) – (100 x Rp1038)	= Rp 196.200
Total		= **Rp 2.276.900**

Pengeluaran

1. Pegawai @ 1.000.000 x 10 karyawan	= Rp 10.000.000
2. Listrik	= Rp 300.000
3. Perawatan	= Rp 500.000
4. Pemasaran	= Rp 1.000.000
5. Lain lain	= Rp 500.000
Total	= **Rp 12.300.000**

Total pemasukan bersih per bulan

Total pemasukan Rp 2.276.900 x 30 hari	= Rp 68.307.000
Total pengeluaran	= Rp 12.300.000
Total	= **Rp 56.007.000**

Total Pendapatan Mitra Bersama 40% = **Rp 22.402.800,-**

BEP bisa tercapai selama 11 bulan

ASUMSI PERHITUNGAN BEP

Untuk nilai modal awal Rp 250.000.000,-
Untuk sistem Mitra Mandiri
Target penjualan harian = 600 porsi

1. Penjualan sayap 300 porsi	= (300 x Rp 8000) – (300 x Rp 5397)	= Rp	780.900
2. Penjualan dada 150 porsi	= (150 x Rp 10000) – (150 x Rp 6397)	= Rp	540.450
3. Penjualan paha 150 porsi	= (150 x Rp 10000) – (150 x Rp 6397)	= Rp	540.450
4. Nasi 100 porsi	= (100 x Rp 3000) – (100 x Rp 811)	= Rp	218.900
5. Es teh	= (100 x Rp 3000) – (100 x Rp1038)	= Rp	196.200
Total		=	**Rp 2.276.900**

Pengeluaran

1. Pegawai @ 1.000.000 x 10 karyawan	= Rp	10.000.000
2. Listrik	= Rp	300.000
3. Perawatan	= Rp	500.000
4. Pemasaran	= Rp	1.000.000
5. Lain lain	= Rp	500.000
Total	=	**Rp 12.300.000**

Total pemasukan bersih per bulan

Total pemasukan Rp 2.276.900 x 30 hari	= Rp	68.307.000
Mitra Mandiri fee 10%	= Rp	6.830.700
Total pengeluaran	= Rp	12.300.000

Total Pendapatan Mitra Mandiri = Rp 49.176.300,-

BEP bisa tercapai selama 5 bulan

SISTEM KERJA SAMA SOLCHIC

1. Kerjasama Mitra Bersama

Sistem kerjasama mitra yaitu sistem kerjasama yang dilakukan oleh tim management Solchic dengan Mitra yang menginvestasikan sejumlah dana sesuai dengan kesepakatan dan akan membagi hasil keuntungan sejumlah 40% untuk mitra dan 60% untuk management Solchic setelah dikurangi biaya operasional.

2. Kerjasama Mitra Mandri

Sistem kerjasama mitra mandiri yaitu sistem kerjasama yang dilakukan oleh tim management Solchic dengan Mitra yang menginvestasikan sejumlah dana sesuai dengan kesepakatan dan akan mendapat keuntungan sebesar 100% setelah dikurangi Fee Mitra Mandri sebesar 10% dari nilai perhitungan setiap bulannya dan biaya operasional.

BIAYA INVESTASI KERJASAMA SOLCHIC.

1. Tingkat Kabupaten.

Harga Rp 250.000.000,- (dua ratus lima puluh juta rupiah)

Investor mendapatkan segala peralatan dan fasilitas berupa :

bahan baku selama 3 hari, promo opening di lapangan, promo opening media online,meja kayu, meja plastik, kursi plastik, kursi bayi, lampu bulat, lampu luar, lampu dalam, pewangi ruangan, kipas angin, nomor meja, tv, speaker, flasdisk, neon box luar, neon box dalam, tempat sabun cuci tangan, wastafel, handuk cuci tangan, mesin kasir, etalase ayam, meja dapur, rak dapur, wadah air, wadah teh, scop es batu, cup sealer, magic com, tempat nasi, tempat es batu, kompor, tabung gas, wajan, capitan, ayakan, sendok, tempat cuci piring, tempat sampah, sapu, pengki/cikrak, cctv.

2. Tingkat Kotamadya.

Harga Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah)

Investor mendapatkan segala peralatan dan fasilitas berupa :

bahan baku selama 3 hari, promo opening di lapangan, promo opening media online,meja kayu, meja plastik, kursi plastik, kursi bayi, lampu bulat, lampu luar, lampu dalam, pewangi ruangan, kipas angin, nomor meja, tv, speaker, flasdisk, neon box luar, neon box dalam, tempat sabun cuci tangan, wastafel, handuk cuci tangan, mesin kasir, etalase ayam, meja dapur, rak dapur, wadah air, wadah teh, scop es batu, cup sealer, magic com, tempat nasi, tempat es batu, kompor, tabung gas, wajan, capitan, ayakan, sendok, tempat cuci piring, tempat sampah, sapu, pengki/cikrak, cctv.

3. Tingkat Ibukota Propinsi.

Harga Rp 400.000.000,- (empat ratus juta rupiah)

Investor mendapatkan segala peralatan dan fasilitas berupa :

bahan baku selama 3 hari, promo opening di lapangan, promo opening media online,meja kayu, meja plastik, kursi plastik, kursi bayi, lampu bulat, lampu luar, lampu dalam, pewangi ruangan, kipas angin, nomor meja, tv, speaker, flasdisk, neon box luar, neon box dalam, tempat sabun cuci tangan, wastafel, handuk cuci tangan, mesin kasir, etalase ayam, meja dapur, rak dapur, wadah air, wadah teh, scop es batu, cup sealer, magic com, tempat nasi, tempat es batu, kompor, tabung gas, wajan, capitan, ayakan, sendok, tempat cuci piring, tempat sampah, sapu, pengki/cikrak, cctv.

PENUTUP

Demikianlah proposal kerja sama ini kami buat. Semoga proposal ini dapat diterima dan dapat bermanfaat bagi kita semua. Tidak lupa kami mengucap syukur kepada Tuhan YME karena atas segala Rahmat dan Hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan proposal kerja sama ini. Dan tidak lupa pula kami ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut membantu dalam pembuatan proposal kerja sama ini.

Dari penjelasan jenis usaha yang telah kami kembangkan dalam proposal kerjasama ini, kami berharap akan terwujudnya suatu kerjasama yang baik sehingga dapat membuat usaha ini semakin berkembang dan maju serta dapat memberikan kemakmuran untuk karayawan maupun pemilik ataupun penanam modal itu sendiri. Akhir kata kami dari Tim management Solchic mengucapkan banyak terima kasih kami tunggu keikutsertaannya.

Salam Sukses!