

Warung nasi kuning

Nasi kuning hangat, praktis untuk makan cepat.

Kategori: Makanan

Tingkat: Menengah

Mode: Belum dinilai

Model: Produk siap saji harian

ESTIMASI MODAL AWAL

Rp11,3 jt - Rp11,3 jt

Rata-rata ~Rp11,3 jt

OMZET BULANAN

Rp5,7 jt - Rp10,9 jt

Berdasarkan volume normal

LABA BERSIH ESTIMASI

Rp500 rb - Rp2,8 jt

/ bulan (setelah operasional)

ESTIMASI BALIK MODAL

4-22,6 bln

Margin Kotor: 45.45%

DAFTAR ISI & STRUKTUR DOKUMEN BLUEPRINT

Peta navigasi perencanaan usaha lengkap sebagai acuan - Mulai Usaha

01	Ringkasan Eksekutif & Finansial Model bisnis, target pasar, modal, omzet, laba & BEP	02	Kelebihan & Tantangan Kunci Seluruh faktor sukses dan kendala yang perlu diwaspadai
03	Alur Kerja Operasional Harian Rutinitas kerja dari persiapan hingga penutupan	04	Rincian Modal Awal & Belanja Peralatan, bahan awal dan biaya bulan pertama
05	Produk, HPP & Harga Jual Seluruh contoh produk dan komponen biaya per unit	06	Biaya Bulanan & Proyeksi Biaya tetap dan tiga skenario penjualan
07	Risiko Usaha & Mitigasi Faktor risiko utama dan tindakan pencegahan	08	Panduan Kerja Harian (SOP) Langkah kerja, kontrol mutu dan penanganan kendala
09	Kebutuhan Supplier Jenis pasokan, kriteria vendor dan catatan pengadaan	10	Pelanggan Pertama Seluruh aksi pemasaran awal yang disajikan
11	Checklist Memulai Tahapan dan seluruh tugas persiapan usaha	12	Asumsi & Sumber Data Status, tanggal review, cakupan dan batas penggunaan

1. RINGKASAN EKSEKUTIF & MODEL BISNIS

Konsep model bisnis, alur operasional, dan positioning pasar

CARA KERJA & OPERASIONAL

Pemilik membeli bahan, memasak sebelum penjualan, menyeragamkan porsi, mengemas, melayani pembeli, lalu mencatat terjual, sisa, dan kas.

TARGET PELANGGAN UTAMA

Pekerja, pelajar, dan warga permukiman sekitar yang membutuhkan sarapan atau makan cepat, praktis dibawa, mengenyangkan, dan tersedia pada jam makan harian.

KEUNGGULAN UTAMA USAHA

Produk berpusat pada nasi kuning dengan lauk utama yang ditetapkan, sehingga pembelian bahan, porsi, dan pencatatan lebih sederhana daripada menu prasmanan. * Dapat dimulai dari dapur rumah

TANTANGAN UTAMA & FOKUS AWAL

Belum ada data observasi mengenai jumlah pembeli, jam ramai, preferensi lauk, atau harga makanan sekitar. * Risiko sisa produk dan bahan segar

2. KELEBIHAN & TANTANGAN KUNCI

Semua poin sukses dan kendala dari detail bisnis

KELEBIHAN UTAMA (3 POIN)

1	Menu utama terfokus Produk berpusat pada nasi kuning dengan lauk utama yang ditetapkan, sehingga pembelian bahan, porsi, dan pencatatan lebih sederhana daripada menu prasmanan.
2	Dapat dimulai dari dapur rumah Rintisan dapat menggunakan peralatan rumah tangga dan etalase kecil tanpa langsung membutuhkan dapur horeca atau ruang makan besar.
3	Unit pembayaran mudah dicatat Satu paket nasi kuning menjadi unit pencatatan untuk produksi, penjualan, sisa, omzet, dan kontribusi.

TANTANGAN YANG PERLU DIWASPADAI (3 POIN)

1	Permintaan lokasi belum terbukti Belum ada data observasi mengenai jumlah pembeli, jam ramai, preferensi lauk, atau harga makanan sekitar.
2	Risiko sisa produk dan bahan segar Produk siap saji dan bahan segar dapat menimbulkan susut jika jumlah produksi atau waktu penjualan tidak sesuai permintaan.
3	Kapasitas teknis belum terukur Ukuran alat, durasi memasak, yield beras dan lauk, serta kemampuan pelayanan belum diketahui.

CATATAN ANALISIS:
Daftar poin terkuras spesifik untuk Warung nasi kuning.

3. ALUR KERJA OPERASIONAL SEHARI-HARI

Rutinitas harian terstandarisasi untuk menjaga kecepatan layanan, higienitas, dan disiplin pencatatan

RINGKASAN ALUR KERJA:
Rencana operasi 8 jam per hari selama 26 hari per bulan. Urutan waktunya: persiapan dan belanja bahan sesuai kebutuhan, memasak nasi serta lauk, pemeriksaan rasa dan kondisi, porsi dan kemas, penjualan pagi hingga siang, lalu pembersihan dan rekap akhir hari. Jam pasti perlu disesuaikan dengan pola pembeli lokasi.

1	Pagi (08:00 - 09:30) Persiapan Biang & Sanitasi Tempat Menyeduh bahan dasar/racikan, memasak air gula, menyiapkan es batu kristal higienis, dan membersihkan area booth.	Persiapan Bahan
2	Siang (10:00 - 15:00) Operasional Buka & Pelayanan Pelanggan Melayani walk-in pelanggan dan pesanan online saat jam istirahat/terik. Menjaga kecepatan racik di bawah 2 menit per pesanan.	Jam Sibuk
3	Sore (15:30 - 17:30) Gelombang Pembeli Sore & Cek Stok Melayani pekerja pulang kantor atau siswa sekolah. Memeriksa sisa cup, sedotan, dan topping.	Pelayanan
4	Malam (18:00 - 19:00) Penutupan, Rekap Kas & Restock Mencuci peralatan saji, mengunci booth, menghitung total omzet kas harian, dan memesan bahan baku untuk esok hari.	Rekap & Evaluasi

4. RINCIAN MODAL AWAL & RENCANA BELANJA

Total Estimasi Kebutuhan Belanja: Rp11.290.000 (Peralatan: Rp4.320.000, Bahan/Stok: Rp1.300.000)

No	Item Belanja / Kebutuhan	Kategori	Prioritas	Qty / Satuan	Estimasi Biaya
1	Kompор gas 2 tungku standar Catatan: Untuk memasak nasi, lauk, dan bumbu dalam produksi harian skala mikro.	Peralatan	Wajib	1 unit	Rp400.000
2	Tabung gas 3 kg, isi awal, selang, dan regulator Catatan: Nilai mencakup tabung kosong, isi gas awal, selang, dan regulator; biaya isi ulang berikutnya dimodelkan dalam HPP bahan baku.	Peralatan	Wajib	1 paket	Rp300.000
3	Rice cooker atau penanak nasi 2-5 liter Catatan: Kapasitas aktual dan jumlah batch perlu diuji karena kapasitas produksi belum diverifikasi.	Peralatan	Wajib	1 unit	Rp500.000
4	Panci dan wajan produksi Catatan: Ilustrasi satu panci nasi tambahan, satu wajan, dan satu panci lauk; bukan peralatan industri.	Peralatan	Wajib	1 paket	Rp450.000
5	Perlengkapan masak dasar Catatan: Ilustrasi untuk pisau, talenan, sutil, serokan, sendok sayur, dan penjepit.	Peralatan	Wajib	1 paket	Rp400.000
6	Wadah saji dan baskom lauk Catatan: Sekitar 6-10 wadah untuk bahan, lauk, sambal, dan pelengkap.	Peralatan	Wajib	1 paket	Rp220.000
7	Meja kerja sederhana Catatan: Meja kerja sederhana; ukuran dan bahan aktual perlu disesuaikan dengan lokasi.	Peralatan	Wajib	1 unit	Rp350.000
8	Etalase kaca aluminium sederhana Catatan: Asumsi kios menetap sehabian dengan etalase tertutup sekitar 1-1,2 meter.	Peralatan	Wajib	1 unit	Rp1.300.000
9	Perlengkapan cuci dan kebersihan Catatan: Baskom, ember, rak pengering sederhana, spons, sabun, dan lap.	Peralatan	Wajib	1 paket	Rp250.000

10	Timbangan dapur sederhana <i>Catatan: Membantu menyamakan gramasi nasi dan lauk; dapat ditunda bila pemilik sudah memiliki alat yang layak.</i>	Peralatan	Wajib	1 unit	Rp150.000
11	Kemasan dan perlengkapan jual awal <i>Catatan: Stok awal wadah makanan, kertas atau alas, kantong, tisu, dan alat makan sekali pakai untuk beberapa hari.</i>	Bahan / Stok	Wajib	1 paket	Rp500.000
12	Bahan baku dan bumbu awal <i>Catatan: Modal bahan awal untuk sekitar 3-5 hari berdasarkan volume awal; bukan biaya bulanan tetap.</i>	Bahan / Stok	Wajib	1 paket	Rp800.000
13	Sewa kios dibayar di muka <i>Catatan: Asumsi format warung merangkap sebarisan, mencakup tiga bulan sewa di muka. Anglia merupakan asumsi dan perlu dikonfirmasi kepada pemilik lokasi.</i>	Tempat / Setup	Wajib	3 bulan	Rp3.600.000
14	Penataan dan sambungan utilitas sederhana <i>Catatan: Ilustrasi untuk kabel, lampu tambahan, kait, alas kerja, atau perbaikan kecil agar area siap dipakai.</i>	Tempat / Setup	Wajib	1 paket	Rp300.000
15	Spanduk nama warung <i>Catatan: Spanduk MMT sederhana sekitar 2 x 1 meter; tidak termasuk promosi berbayar.</i>	Branding / Promosi	Wajib	1 pcs	Rp70.000
16	NIB UMK perseorangan <i>Catatan: Biaya pengajuan melalui OSS diestimasi Rp0; persyaratan usaha makanan dan izin lingkungan tetap perlu diverifikasi di daerah.</i>	other	Wajib	1 unit	Rp0
17	Kas modal kerja dan kas kecil <i>Catatan: Cadangan sekitar 3-7 hari untuk pembelian bahan, kembalian, dan pengeluaran kecil; bukan laba dan bukan biaya yang langsung habis.</i>	Modal Kerja Cadangan	Wajib	1 paket	Rp1.000.000
18	Cadangan risiko awal <i>Catatan: Cadangan untuk penggantian alat kecil, kenaikan bahan, atau penyesuaian lokasi; tidak diestimasi habis pada bulan pertama.</i>	Biaya Tak Terduga	Wajib	1 paket	Rp700.000
TOTAL ESTIMASI MODAL AWAL BELANJA					Rp11.290.000

5. PRODUK, BIAYA PER UNIT & HARGA JUAL

Rincian biaya modal langsung per produk/porsi serta margin keuntungan kotor per penjualan

Produk / Menu	Harga Jual Rekomendasi	Bahan Baku	Kemasan	Tenaga Kerja	Total HPP	Margin Kotor
Paket nasi kuning standar	Rp11.000	Rp4.900	Rp600	Rp200	Rp6.000	45%

KOMPOSISI RINCIAN BIAYA POKOK PRODUKSI (BILL OF MATERIALS / RESEP):

* Resep & Komposisi HPP: Paket nasi kuning standar <i>Satu paket individual berisi nasi kuning, satu lauk utama sesuai menu harian, pelengkap sederhana, sambal atau saus bila tersedia, dan kemasan bawa pulang. Harga dan komposisi adalah asumsi model, bukan harga pasar yang telah diverifikasi.</i>					
No	Komponen / Bahan Baku	Kategori	Kebutuhan / Qty	Biaya Satuan	Subtotal HPP
1	Beras dan susut proses nasi	Bahan Baku	1 porsi	Rp1.000	Rp1.000
2	Bumbu nasi kuning dan santan	Bahan Baku	1 porsi	Rp900	Rp900
3	Lauk utama standar	Bahan Baku	1 porsi	Rp2.500	Rp2.500
4	Pelengkap dan sambal	Bahan Baku	1 porsi	Rp500	Rp500
5	Kemasan, kantong, dan tisu	Kemasan	1 porsi	Rp600	Rp600
6	Gas dan bahan bakar produksi	other	1 porsi	Rp300	Rp300
7	Tenaga bantu variabel per paket	Tenaga Kerja	1 porsi	Rp200	Rp200
Total HPP Langsung Per Satuan (Paket nasi kuning standar)					Rp6.000

6. BIAYA OPERASIONAL TETAP BULANAN & PROYEKSI 3 SKENARIO

Total Biaya Operasional Tetap Bulanan: Rp2.100.000/bulan

KOMPONEN BIAYA TETAP (OPEX)	BIAYA/BLN	Metrik Finansial	Konservatif	Normal	Optimistis
Sewa kios atau lapak menetap	Rp1.200.000	Target Unit/Bulan (paket nasi kuning)	520	728	988
Listrik	Rp200.000	Omzet Bulanan	Rp5,7 jt	Rp8 jt	Rp10,9 jt
Air dan kebersihan rutin	Rp150.000	Laba Kotor	Rp2,6 jt	Rp3,6 jt	Rp4,9 jt
Transportasi belanja bahan	Rp300.000	Laba Bersih	Rp500 rb	Rp1,5 jt	Rp2,8 jt
Perawatan dan penggantian alat kecil	Rp100.000	Titik Impas (BEP Unit)	420 paket nasi kuning	420 paket nasi kuning	420 paket nasi kuning
Promosi lokal sederhana	Rp100.000	Balik Modal (BEP Bulan)	22.6 Bulan	7.3 Bulan	4 Bulan
Administrasi dan pencatatan	Rp50.000				
TOTAL OPEX BULANAN	Rp2.100.000				

7. ANALISIS RISIKO USAHA & MITIGASI PRAKTIS

Skor Risiko: 62/100 * Tingkat: SEDANG * 5 Faktor Risiko Utama Teridentifikasi

RINGKASAN PROFIL RISIKO: Risiko acuan usaha ini berada di tingkat Sedang. Model menunjukkan ada ruang hasil, tetapi beberapa aspek krusial perlu diuji dan dikelola sejak awal.	
Kenaikan Harga Bahan Baku	Tinggi
Harga bahan pangan segar, minyak goreng, dan kemasan rentan fluktuasi harga pasar harian. Langkah Mitigasi: Beli bahan tahan lama dalam partai sedang untuk amankan harga grosir * Miliki minimal 2 supplier cadangan untuk bahan baku utama * Hitung ulang HPP dan margin secara berkala setiap 2 minggu	
Persaingan Gerai Sejenis	Tinggi
Kategori makanan dan minuman ramai diminati sehingga pelanggan memiliki banyak alternatif pilihan. Langkah Mitigasi: Kuatkan 1-2 menu andalan dengan cita rasa khas yang konsisten * Berikan kemasan rapi dan higienis sebagai nilai tambah pembeda * Gunakan program loyalitas sederhana (misal: beli 10 gratis 1)	
Ketergantungan Lalu Lintas Pembeli	Sedang
Penjualan offline sangat bergantung pada keramaian orang yang melintas di sekitar titik jualan. Langkah Mitigasi: Pilih titik dekat pusat aktivitas (sekolah, kantor, pemukiman padat) * Buka opsi pemesanan online via WhatsApp dan aplikasi pesan antar	
Konsistensi Rasa & Kualitas	Sedang
Perbedaan takaran atau pergantian koki/staf bisa mengubah rasa dan mengecewakan pelanggan tetap. Langkah Mitigasi: Buat lembar resep dan SOP takaran gramasi yang wajib dipatuhi * Gunakan sendok takar standar dan bumbu racik premix siap pakai	
Sisa Stok Makanan Mudah Basi	Sedang
Bahan olahan makanan segar memiliki masa simpan pendek jika tidak habis terjual dalam 1-2 hari. Langkah Mitigasi: Mulai produksi dengan porsi terbatas pada 7 hari pertama * Manfaatkan freezer penyimpanan higienis untuk stok bahan mentah	

PANDUAN MITIGASI UMUM KATEGORI USAHA:

- * Fokus pada 1-2 menu andalan terlaris sebelum menambah banyak variasi
- * Kunci supplier bahan baku cadangan untuk mengantisipasi lonjakan harga
- * Uji coba rasa ke minimal 20 orang calon pelanggan sebelum grand opening
- * Pisahkan rekening uang usaha dan uang pribadi sejak hari pertama

* Sumber Data & Analisis: Katalog Kanonikal Mulai Usaha

8. PANDUAN KERJA HARIAN (SOP)

Pedoman langkah kerja operasional harian untuk menjaga konsistensi mutu dan standar higienitas

Khusus Warung nasi kuning	
Model: Rintisan paling ramping dikerjakan pemilik sendiri dari dapur rumah atau tempat masak sederhana, dengan penjualan melalui etalase kecil di depan rumah atau kios kecil. Jika diperlukan, pemilik dibantu satu staf keluarga untuk membungkus dan melayani pembeli. Produksi awal menggunakan peralatan rumah tangga atau peralatan pasar tradisional, bukan peralatan horeca industri. Target: Kapasitas awal ditentukan oleh kapasitas panci atau rice cooker, ukuran area kerja, waktu memasak, kemampuan pemilik melayani, dan daya tahan kualitas produk selama jam jualan. Jumlah paket belum ditetapkan karena ukuran alat, durasi produksi, resep, yield bahan, dan pola permintaan lokasi belum diketahui; kapasitas perlu diuji melalui catatan produksi dan penjualan harian. * Peran: Operator / Pemilik, Staf keluarga opsional untuk pembungkusan, pembayaran, dan pelayanan * Batasan: SOP ini hanya mencakup produksi harian paket nasi kuning standar, penjualan langsung atau pengambilan di lapak, pencatatan sederhana, dan pembersihan. Tidak mencakup catering besar, prasmanan, banyak pilihan lauk seperti warteg, pesanan custom, atau pengantaran lintas wilayah. Parameter suhu, batas waktu aman, umur simpan, dan persyaratan legalitas tidak ditetapkan karena belum ada sumber resmi aktual dalam brief; operator wajib memeriksa panduan pemerintah daerah atau dinas kesehatan sebelum menetakannya.	

Persiapan buka dan penetapan volume	Sebelum belanja dan sebelum produksi setiap hari jualan; waktu aktual dicatat karena durasi persiapan belum teruji.
1. Periksa lokasi, alat, dan area kerja	Operator / Pemilik
Periksa akses air, meja kerja, etalase tertutup, sumber bahan bakar, kebersihan permukaan, dan kondisi alat. Pisahkan area bahan mentah, makanan matang, uang, serta kemasan. Catat alat yang rusak atau tidak tersedia sebelum membeli bahan.	
[KONTROL MUTU / QC] Amati apakah area dapat digunakan tanpa mencampur makanan matang dengan bahan mentah dan apakah alat utama berfungsi. Kriteria: Lolos bila area kerja dapat dibersihkan, etalase dapat ditutup, kompor dan alat masak berfungsi, serta tidak ada alat kritis yang retak, bocor, atau tidak aman digunakan.	

[JIKA TERJADI KENDALA] Area tidak disetujui, air tidak tersedia, etalase tidak dapat ditutup, atau alat utama rusak. -> Tindakan: Tunda produksi dan penjualan sampai masalah diperbaiki atau lokasi alternatif yang diizinkan tersedia. Catat kebutuhan perbaikan dan jangan membeli bahan yang mudah rusak sebelum keputusan dibuat.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Checklist kesiapan lokasi dan alat, Catatan alat rusak atau kebutuhan penggantian, Bukti persetujuan lokasi bila ada

2. Tetapkan rencana produksi harian

Operator / Pemilik

Mulai dari rencana sekitar 20 paket per hari atau jumlah pesanan yang sudah masuk, mana yang lebih rendah bila kapasitas belum teruji. Pisahkan jumlah untuk paket jual dan bila perlu batch uji kecil. Jangan langsung memakai skenario normal 28 atau optimistis 38 paket tanpa data penjualan dan kapasitas.

[KONTROL MUTU / QC] Bandingkan rencana produksi dengan penjualan aktual sebelumnya, pesanan yang telah dikonfirmasi, kapasitas alat, waktu kerja, dan sisa. | Kriteria: Lolos bila jumlah rencana tercatat, tidak melebihi 38 paket, alasan kenaikan atau penurunan volume ditulis, dan ada rencana pencatatan sisa.

[JIKA TERJADI KENDALA] Penjualan sebelumnya rendah, sisa meningkat, kapasitas alat belum diketahui, atau pesanan melebihi kemampuan. -> Tindakan: Turunkan volume ke tingkat konservatif, batasi pesanan, atau tolak pesanan kelompok. Jangan menambah produksi hanya karena target normal atau optimistis pada baseline.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Tanggal, Rencana produksi, Pesanan terkonfirmasi, Acuan volume sebelumnya, Alasan perubahan volume

Belanja dan penerimaan bahan

Setelah volume ditetapkan dan sebelum persiapan masak setiap hari atau sesuai lead time kemasan.

3. Belanja bahan dan kemasan sesuai kebutuhan

Operator / Pemilik

Belanja mendekati kebutuhan volume harian. Gunakan catatan pemakaian untuk menyesuaikan jumlah beras, lauk, pelengkap, dan kemasan. Jangan membeli lauk atau bahan mudah rusak jauh di atas rencana tanpa alasan yang dicatat.

[KONTROL MUTU / QC] Periksa jumlah, kondisi fisik, kemasan, aroma, kebersihan, dan kesesuaian bahan dengan daftar belanja. | Kriteria: Bahan diterima hanya bila tidak menunjukkan bau asing, jamur, lendir, kerusakan, kebocoran, atau kemasan rusak. Jumlah dan harga dicatat.

[JIKA TERJADI KENDALA] Bahan rusak, pemasok kosong, harga berubah besar, atau jumlah yang tersedia tidak sesuai. -> Tindakan: Tolak bahan yang meragukan, hubungi pemasok alternatif, kurangi volume produksi, atau ubah pelengkap hanya setelah perubahan dicatat dan isi paket diinformasikan secara jujur.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Tanggal dan pemasok, Nama bahan dan jumlah, Harga pembelian, Bahan yang ditolak atau diganti, Bukti pembelian bila tersedia

4. Terima, pisahkan, dan simpan sementara bahan

Operator / Pemilik

Pisahkan beras dan rempah dari bahan segar. Pisahkan bahan mentah dari makanan matang dan kemasan. Beri tanda tanggal penerimaan atau penggunaan pada bahan yang perlu dipantau. Jangan menetapkan suhu atau batas simpan tanpa panduan resmi yang telah diverifikasi.

[KONTROL MUTU / QC] Periksa apakah bahan tidak bersentuhan langsung dengan lantai atau permukaan kotor dan apakah bahan mentah tidak bercampur dengan makanan matang. | Kriteria: Lolos bila bahan terkelompok, wadah bersih dan tertutup bila diperlukan, bahan rusak telah dipisahkan, dan tanggal penerimaan tercatat.

[JIKA TERJADI KENDALA] Bahan berubah bau, tekstur, warna, atau kemasan bocor setelah diterima. -> Tindakan: Karantina bahan, jangan digunakan atau dicampur dengan stok lain, catat sebagai susut atau penolakan, lalu hubungi pemasok bila relevan.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Tanggal penerimaan, Kelompok bahan, Kondisi saat diterima, Bahan yang dipisahkan atau dibuang

Persiapan, produksi, dan pemeriksaan batch

Setelah bahan diterima dan sebelum jam jualan; waktu mulai dan selesai setiap tahap dicatat selama uji kapasitas.

5. Siapkan bahan dan alat produksi

Operator / Pemilik

Cuci dan siapkan bahan sesuai resep internal. Gunakan alat terpisah atau bersihkan alat sebelum berpindah dari bahan mentah ke makanan matang. Timbang atau takar bahan bila alat tersedia. Catat jumlah bahan awal dan waktu mulai persiapan.

[KONTROL MUTU / QC] Periksa kebersihan alat, kelengkapan bahan, dan pemisahan bahan mentah dari makanan matang. | Kriteria: Lolos bila bahan sesuai daftar, alat tidak kotor atau rusak, bahan mentah belum bercampur dengan makanan matang, dan waktu mulai tercatat.

[JIKA TERJADI KENDALA] Bahan kurang, alat kotor atau rusak, atau resep dan ukuran takar belum jelas. -> Tindakan: Tunda memasak batch, lengkapi bahan atau bersihkan dan ganti alat. Jangan mengubah komposisi secara tidak tercatat karena dapat mengubah HPP dan rasa.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Waktu mulai persiapan, Jumlah bahan awal, Resep atau ukuran takar yang digunakan, Catatan kekurangan bahan atau alat

6. Masak nasi kuning dan lauk dalam batch

Operator / Pemilik

Masak nasi kuning dan lauk secara batch menggunakan resep internal. Jangan melebihi kapasitas panci atau rice cooker. Catat waktu mulai dan selesai, jumlah bahan yang masuk, serta jumlah hasil masak. Parameter suhu, batas waktu aman, dan umur simpan tidak ditetapkan dalam SOP ini tanpa sumber resmi aktual.

[KONTROL MUTU / QC] Ambil contoh nasi dan lauk dari batch untuk memeriksa kematangan, aroma, rasa, tekstur, serta kesesuaian dengan resep internal. | Kriteria: Batch diterima bila matang sesuai resep internal, tidak berbau asing, tidak menunjukkan perubahan warna atau tekstur yang meragukan, dan hasil batch dapat dihitung.

[JIKA TERJADI KENDALA] Batch tidak matang sesuai resep, rasa menyimpang, alat tidak mampu menyelesaikan proses, atau kondisi pangan diragukan. -> Tindakan: Hentikan penggunaan batch untuk penjualan, pisahkan dan catat sebagai gagal atau susut, periksa penyebab, lalu lakukan batch koreksi hanya setelah alat dan bahan dinyatakan layak. Untuk keputusan keamanan pangan, minta petunjuk dinas kesehatan atau sumber resmi setempat.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Waktu mulai dan selesai, Jumlah bahan masuk, Jumlah hasil masak, Hasil pemeriksaan rasa dan kondisi, Batch gagal atau dikoreksi

7. Tetapkan contoh paket standar

Operator / Pemilik

Buat satu contoh paket dengan komposisi yang sama seperti paket jual. Ukur atau tetapkan takaran nasi, lauk, dan pelengkap. Hitung jumlah paket yang dapat dibuat dari batch dan catat sisa bahan.

[KONTROL MUTU / QC] Bandingkan beberapa paket yang telah dirakit secara visual atau dengan timbangan/sendok takar. | Kriteria: Lolos bila isi paket memiliki komponen yang sama, ukuran tidak berbeda mencolok, kemasan dapat ditutup, dan jumlah hasil batch tercatat.

[JIKA TERJADI KENDALA] Ukuran paket berbeda, lauk habis lebih cepat daripada nasi, atau jumlah hasil batch jauh di bawah rencana. -> Tindakan: Hentikan pengemasan, ukur ulang takaran secara seragam, catat selisih bahan, dan revisi volume atau pembelian hari berikutnya. Jangan menyamakan HPP aktual dengan baseline tanpa perhitungan.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Takaran internal, Jumlah paket dari batch, Jumlah sisa bahan, Hasil pemeriksaan sampel, HPP aktual bila sudah dihitung

Pengemasan dan penjualan

Sebelum dan selama jam jualan pagi hingga siang; jam operasi rencana adalah 8 jam per hari, tetapi jam produksi dan jualan dapat berbeda.

8. Kemas dan tata paket pada etalase

Operator / Pemilik

Kemas paket dengan komposisi yang sama, tutup atau bungkus dengan baik, lalu susun secukupnya pada etalase tertutup. Tulis menu dan harga secara jelas. Jangan menumpuk paket melebihi kemampuan pemeriksaan dan penjualan.

[KONTROL MUTU / QC] Periksa penutupan kemasan, kebocoran, kebersihan bagian luar, isi paket, dan keterbacaan harga. | Kriteria: Paket lolos bila kemasan tidak bocor atau rusak, isi sesuai contoh standar, bagian luar bersih, dan harga dapat dibaca dari area pembeli.

[JIKA TERJADI KENDALA] Kemasan bocor, kotor, tidak cukup, atau paket berbeda dari standar. -> Tindakan: Ganti kemasan atau bongkar dan rakit ulang paket yang tidak sesuai. Kurangi jumlah paket siap jual bila kemasan atau kualitas tidak mencukupi.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Jumlah paket dikemas, Jumlah kemasan rusak, Waktu mulai penataan, Jumlah paket awal di etalase

9. Layani pembeli dan catat penjualan

Operator / Pemilik atau Staf keluarga

Layani sesuai urutan kedatangan. Pisahkan area uang dari makanan. Serahkan paket setelah pembayaran atau konfirmasi pesanan sesuai kebiasaan warung. Catat jumlah terjual secara berkala, termasuk kanal penjualan, pesanan yang diambil, pembatalan, dan keluhan. Saat antrian meningkat, gunakan paket yang sudah diporsi dan batasi pilihan pada menu yang tersedia.

[KONTROL MUTU / QC] Cocokkan jumlah paket berkurang dengan catatan penjualan dan kas pada beberapa titik waktu. | Kriteria: Lolos bila setiap transaksi tercatat atau dapat direkonsiliasi, uang penjualan masuk ke wadah kas usaha, dan tidak ada makanan matang tersentuh tangan atau alat kotor.

[JIKA TERJADI KENDALA] Antrian menumpuk, pembayaran tidak cocok, pesanan batal, atau pelanggan menyampaikan keluhan kualitas. -> Tindakan: Prioritaskan pelayanan sesuai urutan, hentikan sementara pesanan tambahan yang melebihi kapasitas, pisahkan produk yang dikeluhkan, catat kejadian, dan eskalasikan keputusan pengembalian kepada pemilik.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Jumlah terjual per waktu pencatatan, Omzet, Kanal penjualan, Pesanan batal atau tidak diambil, Keluhan dan tindakan

Penutupan, rekonsiliasi, dan perbaikan

Setelah jam jualan berakhir setiap hari dan sebelum belanja atau produksi berikutnya.

10. Hitung sisa dan pisahkan produk yang diragukan

Operator / Pemilik

Hitung paket tersisa, paket rusak, bahan tersisa, dan bahan yang dibuang. Tandai waktu batch bila tersedia. Jangan menjual atau mencampur kembali produk yang aroma, tekstur, kebersihan, atau kondisinya diragukan. Jangan menetapkan umur simpan atau suhu penyimpanan sendiri tanpa verifikasi resmi.

[KONTROL MUTU / QC] Rekonsiliasi jumlah diproduksi dengan jumlah terjual, sisa, dan dibuang. | Kriteria: Lolos bila seluruh paket memiliki status terjual, tersisa, dibuang, atau diragukan; jumlah total dapat dijelaskan dan sisa diragukan telah dipisahkan.

[JIKA TERJADI KENDALA] Jumlah tidak cocok atau kondisi sisa meragukan. -> Tindakan: Hentikan penjualan sisa tersebut, pisahkan dan catat sebagai susut sampai ada petunjuk resmi yang relevan. Periksa kembali catatan produksi dan penjualan sebelum menentukan volume esok hari.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Jumlah diproduksi, Jumlah terjual, Jumlah sisa, Jumlah dibuang, Alasan susut, Waktu batch bila tersedia

11. Tutup kas dan hitung hasil model

Operator / Pemilik

Hitung omzet dari paket yang benar-benar dibayar. Pisahkan omzet, biaya variabel aktual, biaya tetap, kas tersisa, dan pengambilan pemilik. Gunakan baseline hanya sebagai pembandingan model. Catat apakah hasil hari itu mendekati kebutuhan rata-rata BEP sekitar 17 paket per hari selama 26 hari, tanpa menganggapnya sebagai jaminan penjualan.

[KONTROL MUTU / QC] Cocokkan kas fisik atau saldo usaha dengan omzet dikurangi pengeluaran dan pengambilan yang tercatat. | Kriteria: Lolos bila selisih kas dapat dijelaskan, dana belanja berikutnya dipisahkan, dan omzet tidak disebut sebagai laba sebelum biaya dicatat.

[JIKA TERJADI KENDALA] Kas kurang, biaya tidak tercatat, atau uang usaha tercampur dengan kebutuhan pribadi. -> Tindakan: Hentikan pengambilan pribadi sementara, telusuri transaksi yang hilang, prioritaskan dana bahan dan biaya operasional, lalu catat koreksi tanpa mengubah angka historis.

[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Omzet, Pengeluaran per kategori, Kas akhir, Pengambilan pemilik, Selisih kas, Estimasi kontribusi dan laba model

12. Bersihkan area dan koreksi rencana berikutnya	Operator / Pemilik
Cuci dan keringkan alat, bersihkan meja, etalase, area uang, dan lantai kerja. Buang atau pisahkan bahan sesuai hasil pemeriksaan. Rekap waktu produksi, penjualan per jam, antrean, kesalahan porsi, sisa, dan keluhan. Koreksi produksi esok hari berdasarkan rata-rata terjual dan sisa, bukan target optimistis.	
[KONTROL MUTU / QC] Periksa permukaan kerja, alat, etalase, dan catatan harian setelah pembersihan. Kriteria: Lolos bila tidak ada sisa makanan terlihat pada area kerja, alat dicuci dan ditempatkan rapi, etalase kosong atau tertutup, serta lembar harian lengkap.	
[JIKA TERJADI KENDALA] Area belum bersih, alat belum kering, atau catatan harian belum lengkap. -> Tindakan: Tunda penutupan akhir dan selesaikan pembersihan serta pencatatan sebelum meninggalkan area. Jika kondisi berulang, kurangi volume atau minta bantuan staf keluarga pada tahap yang menjadi hambatan.	
[CATATAN & LOG WAJIB] Formulir/Bukti: Waktu selesai pembersihan, Catatan kondisi alat, Penjualan per jam, Antrean atau hambatan, Koreksi volume hari berikutnya	

PANDUAN PENANGANAN KENDALA OPERASIONAL (TROUBLESHOOTING)	
Masalah: Penyimpangan kualitas atau hasil proses pada pesanan aktif	Penyebab: Karakter bahan baku berbeda atau parameter alat belum disesuaikan dengan benar Solusi: Hentikan proses pada bagian tersebut, periksa standar resep/prosedur, dan lakukan penyesuaian sebelum dilanjutkan.
Masalah: Keterlambatan penyelesaian pesanan dari jadwal serah terima	Penyebab: Beban kerja melebihi kapasitas stasiun kerja tunggal atau antrean belum terorganisir Solusi: Prioritaskan pesanan dengan tenggat terdekat dan komunikasikan estimasi penyerahan terbaru kepada pelanggan.
Masalah: Masalah operasional	Penyebab: Belum diketahui Solusi: Hentikan proses terkait dan periksa SOP.
Masalah: Masalah operasional	Penyebab: Belum diketahui Solusi: Hentikan proses terkait dan periksa SOP.
Masalah: Masalah operasional	Penyebab: Belum diketahui Solusi: Hentikan proses terkait dan periksa SOP.
Masalah: Masalah operasional	Penyebab: Belum diketahui Solusi: Hentikan proses terkait dan periksa SOP.
Masalah: Masalah operasional	Penyebab: Belum diketahui Solusi: Hentikan proses terkait dan periksa SOP.

* Catatan: SOP ini merupakan estimasi operasional berbasis brief dan baseline, bukan bukti bahwa penjualan, laba, atau kapasitas pasti tercapai. Harga Rp11.000, HPP Rp6.000, kontribusi Rp5.000, biaya tetap Rp2.100.000, volume 20-38 paket, laba model, dan BEP 420 paket adalah angka baseline untuk perencanaan; hasil aktual wajib dihitung dari catatan harian. Brief belum menyediakan sumber resmi untuk suhu, umur simpan, dosis bahan, prosedur sanitasi terukur, perizinan, atau persyaratan legalitas. Sebelum menetapkan parameter tersebut, operator perlu menghubungi pemerintah daerah, dinas kesehatan, atau pengelola lokasi dan menyimpan petunjuk yang diperoleh. SOP ini tidak mencakup catering besar, prasmanan, pesanan custom, atau pengantaran lintas wilayah dan tidak memberikan klaim sertifikasi atau jaminan keamanan, laris, untung, maupun balik modal.

9. PANDUAN PENGADAAN & KEBUTUHAN SUPPLIER

Daftar kebutuhan pasokan pokok, kriteria pemilihan vendor, dan manajemen stok bahan baku

Panduan Umum Kategori: Makanan	
Daftar pengadaan standar untuk kategori Makanan. Platform belum menyediakan kontak vendor spesifik terverifikasi; bandingkan minimal 2-3 calon supplier lokal sebelum membeli.	
1	Pasar Basah / Peternak Lokal (Untuk pasokan bahan baku segar harian dengan harga bersaing)
2	Toko Bumbu & Rempah Grosir (Beli bumbu dasar kering dalam kemasan 1-5 kg)
3	Distributor Kemasan Makanan Ramah Lingkungan (Box kertas, kertas minyak, dan kantong plastik take away)
4	Penyedia Gas Elpiji & Minyak Goreng (Jalin relasi dengan pangkalan terdekat agar pasokan aman)

10. CARA MENDAPATKAN PELANGGAN PERTAMA

Strategi akuisisi pembeli pertama, aktivasi kanal offline/online, dan peluncuran awal

Langkah 1: Uji papan nama dan menu yang terbaca dari jalan

Target audiensnya pejalan kaki, pengendara motor, pekerja, pelajar, dan warga yang melewati lapak pada jam sarapan hingga makan siang. Pasang spanduk atau banner MMT di depan lapak dengan tulisan besar seperti "NASI KUNING Rp11.000 - PAKET STANDAR" dan arah panah ke etalase; tampilkan isi paket secara jujur, tanpa klaim pasti paling enak atau paling murah. Uji selama 3 hari operasional berturut-turut, dengan posisi dan ukuran tulisan tetap agar hasil dapat dibandingkan. Tidak ada anggaran promosi digital; batas biaya pembuatan atau pemasangan harus ditetapkan sebelum membeli dan dicatat terpisah dari biaya tetap bulanan Rp2.100.000. Jangan mengubah harga baseline Rp11.000. Catat setiap hari jumlah orang yang berhenti atau bertanya setelah melihat banner, jumlah pembeli baru yang menyebut banner, jumlah paket terjual, pembelian ulang, jam pembelian, dan sisa paket. Eksperimen dianggap berhasil bila selama 3 hari terdapat pembelian yang dapat dikaitkan dengan banner dan penjualan tidak menambah sisa secara berarti; jadikan banner rutinitas. Ubah ukuran tulisan, posisi, atau kalimat bila banyak orang bertanya tetapi sedikit yang membeli. Hentikan atau pindahkan banner bila mengganggu akses, tidak terlihat dari arus utama, atau menambah biaya tanpa pembeli yang dapat dilacak.

Langkah 2: Uji sampel rasa kepada calon pembeli sekitar

Targetkan 10-20 tetangga, pekerja, pelajar, dan pengurus lingkungan yang berada dalam jarak berjalan kaki dari lapak. Pada satu jam makan yang sama selama 1-2 hari, tawarkan tester nasi kuning dan lauk dalam porsi mini dengan naskah: "Kami sedang menguji nasi kuning untuk jualan pagi ini. Boleh mencoba sedikit dan memberi tahu rasa nasi, lauk, porsi, serta harga Rp11.000 untuk paket standar?" Jangan menjanjikan bahwa tester otomatis mendapat paket gratis. Batas kuota maksimal 20 orang dan biaya bahan tester tidak boleh melebihi ekuivalen 20 paket HPP, yaitu $20 \times \text{Rp6.000} = \text{Rp120.000}$; catat biaya aktual bahan dan kemasan mini, bukan menganggap seluruh batas tersebut pasti terpakai. Harga jual paket tetap Rp11.000 dan kontribusi normal per paket tetap Rp5.000. Catat nama atau penanda sederhana calon pembeli, komentar rasa dan porsi, jumlah yang kemudian membeli, alasan tidak membeli, jumlah tester terpakai, paket terjual, dan sisa. Berhasil bila minimal sebagian tester melakukan pembelian pada hari yang sama atau memesan untuk hari berikutnya tanpa kenaikan sisa yang mengganggu; lanjutkan hanya dengan tester sesekali untuk calon pembeli baru. Koreksi resep, ukuran lauk, atau pesan harga bila tester menyukai rasa tetapi menilai porsi atau harga kurang sesuai. Hentikan bila tester tidak menghasilkan pembelian, mengganggu produksi, atau menambah sisa dan biaya melebihi batas.

Langkah 3: Uji pesan WhatsApp radius sekitar lapak

Targetkan kontak pribadi, grup warga RT/RW, rekan kerja, komunitas sekitar, dan orang tua pelajar yang berada di sekitar lokasi dan memungkinkan mengambil pesanan pada jam jualan. Kirim pesan satu per satu atau ke grup yang relevan, bukan spam, dengan naskah: "Besok tersedia nasi kuning paket standar Rp11.000, berisi nasi kuning, satu lauk utama, pelengkap, dan sambal bila tersedia. Bisa diambil di [lokasi] pada [jam jualan]. Balas jumlah paket bila ingin kami catat." Nama lokasi dan jam harus diisi sesuai kondisi nyata sebelum dikirim. Uji selama 3 hari operasional; batasi pengiriman ke kontak yang memang mengenal pemilik atau berada di sekitar lapak. Anggaran promosi Rp0. Batas pesanan awal ditetapkan maksimal sesuai kapasitas produksi yang dicatat pemilik; jangan menerima pesanan lebih banyak daripada kemampuan menjaga kualitas. Untuk setiap paket yang terjual pada harga Rp11.000, kontribusi sebelum biaya tetap adalah Rp5.000 setelah HPP Rp6.000. Catat jumlah pesan terkirim, penerima yang membalas, pesanan yang benar-benar diambil, pembeli baru, pembelian ulang, waktu pengambilan, pembatalan, sisa paket, dan keluhan. Berhasil bila pesan menghasilkan pesanan yang diambil serta membantu mengurangi sisa tanpa membuat pelayanan lapak terlambat; lanjutkan sebagai pengumuman menu harian. Ubah jam kirim, foto atau uraian menu, dan batas pesanan bila banyak yang membaca tetapi tidak membalas. Hentikan pengiriman ke grup tertentu bila dianggap mengganggu atau pesanan sering batal.

Langkah 4: Uji insentif buka perdana tiga hari

Targetkan pembeli baru di sekitar lapak pada 3 hari operasional pertama, terutama pekerja, pelajar, dan warga yang membeli sarapan atau makan cepat. Gunakan penawaran sederhana: "Tiga hari pertama, pembelian satu paket nasi kuning Rp11.000 mendapat bonus es teh manis, selama kuota harian masih ada." Biaya es teh belum tersedia dalam baseline, sehingga sebelum peluncuran pemilik wajib menghitung biaya aktual satu gelas, termasuk teh, gula, air, es, dan kemasan bila ada. Batasi maksimal 10 bonus per hari selama 3 hari, atau turunkan kuota bila biaya aktual membuat total biaya promo per transaksi mendekati atau melebihi kontribusi normal Rp5.000. Total biaya bonus yang benar-benar diberikan harus dicatat dan tidak boleh membuat kontribusi kotor transaksi menjadi negatif; bila biaya satu bonus belum diketahui, jangan membagikannya sebelum dihitung. Harga paket tetap Rp11.000, HPP paket Rp6.000, dan kontribusi tanpa bonus Rp5.000. Catat jumlah paket terjual dengan bonus, paket tanpa bonus, biaya aktual bonus, pembeli baru, pembelian ulang, jumlah orang yang datang karena banner atau WhatsApp, serta sisa paket. Berhasil bila kuota bonus terserap oleh pembeli baru, penjualan harian meningkat tanpa sisa membesar, dan biaya bonus masih menyisakan kontribusi positif. Ubah bonus menjadi kuota lebih kecil atau ganti dengan pesan menu bila biaya terlalu tinggi. Hentikan setelah 3 hari atau segera hentikan bila bonus menekan kontribusi, memperlambat layanan, atau pembeli hanya datang saat gratisan tanpa pembelian ulang.

Langkah 5: Uji kartu rujukan pembeli awal tanpa diskon besar

Targetkan pembeli pertama yang puas, tetangga, pekerja sekitar, dan pelanggan yang memiliki rekan atau keluarga di sekitar lokasi. Berikan kartu kertas sederhana dengan naskah: "Bawa teman atau tetangga untuk membeli paket nasi kuning Rp11.000 pada 5 hari jualan berikutnya. Pemilik kartu dan satu pembeli baru mendapat bonus yang sudah dihitung biayanya, selama kuota tersedia." Karena biaya bonus belum tercantum dalam baseline, pilihan paling aman adalah memakai pengakuan rujukan tanpa potongan harga terlebih dahulu, lalu hanya menambahkan bonus kecil setelah biaya aktual dihitung. Batasi 10 kartu rujukan dan maksimal 10 transaksi rujukan selama 5 hari; jangan memberi diskon yang mengurangi kontribusi Rp5.000 menjadi nol atau negatif setelah HPP dan biaya bonus. Jika bonus berbiaya, catat biaya aktual per transaksi dan pastikan harga Rp11.000 dikurangi HPP Rp6.000 dan biaya bonus masih positif. Catat nomor kartu, siapa yang merujuk, pembeli baru, transaksi yang benar-benar dibayar, pembelian ulang, biaya bonus, jumlah paket terjual, dan sisa harian. Berhasil bila rujukan menghasilkan pembeli baru yang membayar dan sebagian kembali membeli tanpa menambah sisa. Ubah pesan atau sasaran kartu bila kartu dibagikan tetapi tidak dipakai. Hentikan bila pencatatan terlalu rumit, terjadi klaim ganda, pembeli hanya menunggu bonus, atau biaya per pembeli baru lebih besar daripada kontribusi yang tersisa.

Langkah 6: Rutinitas pengumuman menu dan pencatatan pelanggan kembali

Targetkan pembeli yang sudah pernah membeli, kontak WhatsApp yang pernah merespons, serta warga dan pekerja dalam radius layanan yang dapat mengambil makanan pada jam jualan. Setelah fase peluncuran, kirim satu pengumuman menu per hari jualan dengan format: "Hari ini tersedia paket nasi kuning standar Rp11.000, lauk utama [sebutkan sesuai menu aktual], pengambilan di [lokasi] pada [jam]. Pesan sebelum [batas waktu] agar jumlah dapat kami siapkan." Jangan mengklaim lauk atau ketersediaan yang belum dipastikan. Jalankan selama 7 hari operasional dan gunakan batas pesanan berdasarkan kapasitas yang tercatat, bukan target optimistis 38 paket per hari. Anggaran promosi Rp0. Tidak ada diskon rutin; setiap paket yang terjual pada harga Rp11.000 menghasilkan kontribusi model Rp5.000 sebelum biaya tetap bulanan Rp2.100.000. Catat jumlah pengumuman, balasan, pesanan, paket terjual per kanal, pelanggan yang membeli ulang, waktu pembelian, sisa, pembatalan, omzet, HPP berdasarkan Rp6.000 per paket, dan kas yang masuk. Bandingkan hasil dengan titik impas bulanan 420 paket atau rata-rata sekitar 17 paket per hari selama 26 hari; angka ini adalah kebutuhan model untuk menutup biaya tetap, bukan jaminan penjualan. Jadikan rutinitas bila pembelian ulang muncul, sisa terkendali, dan pencatatan dapat dilakukan tanpa mengganggu produksi. Koreksi jam pengumuman, jumlah produksi, atau menu bila respons tinggi tetapi pengambilan rendah atau sisa meningkat. Hentikan kanal atau frekuensi pengumuman bila tidak menghasilkan pembelian selama 7 hari, menimbulkan keluhan, atau membuat pemilik tidak mampu mencatat dan melayani dengan baik.

11. CHECKLIST MEMULAI USAHA

Total: 6 Tahap * 24 Tugas Checklist Persiapan Menyeluruh

TAHAP 1: TAHAP 1: VALIDASI PELANGGAN & PERMINTAAN PASAR

Durasi Fleksibel

Uji apakah pekerja, pelajar, dan warga sekitar bersedia membeli paket nasi kuning standar seharga acuan Rp11.000 untuk sarapan atau makan cepat. Prasyaratnya adalah target lokasi, komposisi awal paket, dan sampel produksi kecil sudah ditetapkan; lakukan wawancara singkat serta penjualan uji terbatas, bukan menganggap minat sebagai bukti permintaan. Tahap ini menghasilkan catatan minimal 15 calon pelanggan yang mencicipi atau membeli sampel, pilihan lauk yang paling diminati, jam pembelian, keberatan harga, serta estimasi permintaan harian yang dapat dibandingkan dengan skenario konservatif 20 paket per hari sebelum modal dibelanjakan.

☐ **Tetapkan dua titik lokasi dan jam uji penjualan yang dapat dibandingkan**

Wajib

Pilih teras rumah, lapak, atau kios kecil yang dilalui warga, lalu tetapkan jam uji pagi hingga siang dan catat alasan pemilihannya. Tugas selesai jika dua titik atau dua kondisi lokasi memiliki catatan akses, calon pembeli sekitar, aturan lingkungan, dan jam pengamatan. Jika lokasi sepi atau tidak diizinkan, pindahkan uji ke titik alternatif tanpa menyimpulkan permintaan dari perkiraan saja.

☐ **Uji tester mini kepada 15 calon pelanggan dan catat tanggapan terstruktur**

Wajib

Tawarkan tester porsi mini kepada pekerja, pelajar, dan warga sekitar, lalu tanyakan rasa, ukuran porsi yang diharapkan, lauk yang diminati, jam membeli, serta keberatan terhadap harga acuan Rp11.000. Gunakan lembar catatan dengan identitas singkat responden dan bedakan yang hanya mencicipi dari yang menyatakan bersedia membeli. Tugas selesai jika minimal 15 tanggapan tercatat; bila tanggapan tidak beragam, tambah responden dari kelompok dan jam yang berbeda.

☐ **Lakukan penjualan uji terbatas dan rekonsiliasi jumlah paket harian**

Wajib

Produksi jumlah kecil berdasarkan kemampuan awal, pisahkan paket untuk uji dan penjualan, lalu catat paket dibuat, terjual, tidak terjual, waktu pembelian, harga yang dibayar, dan komentar pembeli. Tugas selesai jika tersedia catatan beberapa sesi uji yang dapat dibandingkan dengan acuan konservatif 20 paket per hari, tanpa menganggap minat sebagai penjualan pasti. Jika sisa tinggi atau pelayanan lambat, kecilkan produksi berikutnya dan perbaiki porsi, lauk, jam, atau lokasi sebelum melanjutkan.

☐ **Pilih komposisi paket dan keputusan lanjut berdasarkan bukti uji**

Wajib

Bandungkan hasil tanggapan dan penjualan untuk menentukan satu paket standar, lauk utama yang paling diterima, kisaran jam pembelian, serta alasan keberatan harga. Tugas selesai jika keputusan paket, target awal, dan masalah yang masih perlu diuji ditulis dalam satu lembar keputusan. Jika belum ada indikasi pembelian berulang atau hasil jauh di bawah target uji, ulangi pengujian atau pilih skala lebih kecil sebelum membelanjakan modal penuh.

TAHAP 2: TAHAP 2: KELAYAKAN FINANSIAL, MODAL & PENETAPAN HARGA

Durasi Fleksibel

Susun kebutuhan modal berdasarkan baseline Rp11.290.000 dan uji apakah harga acuan Rp11.000, HPP Rp6.000, serta kontribusi unit Rp5.000 tetap masuk akal setelah biaya bahan, kemasan, bahan bakar, sisa, transportasi, dan lokasi dihitung dari catatan nyata. Prasyaratnya adalah hasil uji permintaan, ukuran porsi, resep awal, kapasitas alat, dan pilihan lauk sudah tersedia; pisahkan laba model dari omzet dan kas karena pembelian stok dapat mengurangi kas. Hasil tahap ini adalah anggaran pembukaan, daftar biaya tetap bulanan acuan Rp2.100.000, harga dan HPP yang disetujui atau direvisi, serta target minimum 420 paket per bulan sebagai titik impas model, dengan keputusan tertulis untuk lanjut, memperkecil skala, atau mengulang uji.

☐ **Susun anggaran pembukaan berdasarkan modal acuan Rp11.290.000**

Wajib

Daftar belanja alat, etalase, kemasan, bahan awal, lokasi, legalitas administratif bila ada, dan cadangan kas, lalu cocokkan totalnya dengan baseline Rp11.290.000. Pisahkan pengeluaran sekali beli, biaya awal yang habis dipakai, dan kas cadangan agar seluruh modal tidak terserap oleh alat. Tugas selesai jika setiap pos memiliki estimasi, alasan, dan batas maksimum; jika total melebihi modal, kurangi kapasitas atau tunda perlengkapan yang tidak kritis.

☐ **Hitung HPP paket standar dari resep, porsi, kemasan, dan sisa**

Wajib

Timbang atau catat bahan yang dipakai untuk satu batch, hitung hasil paket, lalu alokasikan beras, bumbu, lauk, pelengkap, kemasan, bahan bakar, dan estimasi sisa ke setiap paket. Bandingkan hasilnya dengan HPP acuan Rp6.000 dan catat komponen yang belum memiliki harga aktual. Tugas selesai jika HPP per paket dapat ditelusuri; bila HPP lebih tinggi, ubah resep, porsi, lauk, pemasok, atau harga setelah menguji dampaknya terhadap pelanggan.

☐ **Tetapkan harga uji dan target impas 420 paket per bulan**

Wajib

Uji harga acuan Rp11.000 dengan HPP aktual, biaya tetap acuan Rp2.100.000 per bulan, serta kontribusi model Rp5.000 per paket. Tugas selesai jika omzet, laba model, kontribusi, kas, dan kebutuhan minimal 420 paket per bulan ditulis terpisah, termasuk asumsi 26 hari operasi. Jika harga atau kontribusi tidak memadai, bandingkan pilihan mengecilkan biaya tetap, menyesuaikan porsi atau lauk, atau merevisi harga berdasarkan hasil validasi.

☐ **Pisahkan rekening usaha dan siapkan pencatatan kas harian gratis**

Wajib

Buka rekening tabungan khusus usaha dengan biaya admin atau setoran awal yang ringan, lalu siapkan buku kas dua kolom atau aplikasi gratis seperti BukuWarung atau BukuKas. Catat setoran modal, penjualan, pembelian bahan, biaya lokasi, pengeluaran pribadi, dan saldo akhir secara terpisah. Tugas selesai jika saldo catatan dapat dicocokkan dengan uang dan rekening; bila belum cocok, telusuri transaksi hari itu sebelum membuka penjualan.

TAHAP 3: TAHAP 3: PENGADAAN TEMPAT, ALAT, LEGALITAS & RUANG KERJA

Durasi Fleksibel

Siapkan teras rumah, lapak, atau kios kecil yang mampu mendukung produksi dan penjualan pagi hingga siang, dengan prioritas opsi teras sendiri berbiaya sewa Rp0 bila aturan lingkungan mengizinkan; alternatif sewa dalam brief berada pada band Rp1.000.000-Rp1.800.000 per bulan dan belum merupakan harga terverifikasi. Prasyaratnya adalah keputusan skala dan batas modal telah disetujui, termasuk cadangan kas, sehingga pembelian kompor, panci atau rice cooker, etalase tertutup, alat porsi, kemasan, dan perlengkapan cuci tidak menghabiskan seluruh modal. Milestone-nya adalah tempat yang dapat dibersihkan, alur bahan mentah hingga produk jadi terpisah secara praktis, akses air dan bahan bakar tersedia, serta izin lingkungan dan persyaratan usaha makanan setempat sudah dikonfirmasi kepada pemerintah daerah atau pengelola lokasi; parameter keamanan pangan wajib diverifikasi dari panduan resmi yang berlaku.

☐ **Konfirmasi lokasi, izin lingkungan, air, listrik, dan akses bahan bakar**

Wajib

Minta persetujuan pemilik atau pengelola lokasi dan lingkungan, lalu periksa akses air, listrik, bahan bakar, tempat sampah, serta ruang produksi dan penjualan. Prioritaskan teras rumah dengan sewa Rp0 bila memungkinkan; gunakan band sewa Rp1.000.000-Rp1.800.000 per bulan hanya sebagai rencana yang perlu diverifikasi. Tugas selesai jika izin dan biaya lokasi tertulis; bila tidak disetujui, gunakan titik alternatif sebelum membeli peralatan.

☐ **Daftarkan NIB UMK perseorangan melalui portal resmi OSS secara mandiri**

Wajib

Siapkan data identitas, alamat usaha, dan kegiatan usaha, lalu ajukan NIB melalui portal resmi oss.go.id tanpa menggunakan jasa berbayar. Simpan bukti pengajuan atau dokumen yang diterbitkan dan periksa kesesuaian data usaha. Tugas selesai setelah status NIB dapat dibuktikan; jika data kegiatan atau alamat belum jelas, hentikan pengajuan dan konfirmasi melalui kanal resmi OSS atau pemerintah daerah.

☐ **Periksa opsi sertifikasi halal gratis jalur Self-Declare Sehat**

Panduan

Periksa persyaratan program Sehat BPJPH Kemenag dan kesesuaian produk olahan pangan berisiko rendah melalui sumber resmi sebelum mendaftar. Siapkan daftar bahan dan proses yang benar-benar digunakan, tanpa mengklaim sertifikasi sebelum diterbitkan. Tugas selesai jika status kelayakan dan langkah pengajuan tercatat; bila belum memenuhi syarat, catat kekurangannya dan jangan menampilkan klaim halal bersertifikat.

☐ **Tata peralatan dan fasilitas cuci sederhana untuk alur kerja bersih**

Wajib

Susun kompor, panci atau rice cooker, meja, etalase tertutup, wadah bahan, alat porsi, dan kemasan agar bahan mentah, proses masak, produk jadi, dan pelayanan tidak saling mengganggu. Gunakan ember atau baskom bilas bertingkat atau galon kran praktis, kabel rol berstandar SNI, dan lampu LED yang aman serta mudah dibersihkan. Tugas selesai jika satu siklus kerja dapat dilakukan tanpa menghalangi akses air dan bahan bakar; bila area terlalu sempit, kurangi alat atau kapasitas awal.

TAHAP 4: TAHAP 4: SISTEM OPERASIONAL, UJI ALUR KERJA & SOP

Durasi Fleksibel

Uji satu siklus produksi dari belanja, persiapan bumbu, memasak nasi dan lauk, pemeriksaan rasa, penakaran, pengemasan, penyimpanan sementara, pelayanan, hingga pencatatan sisa untuk menentukan kapasitas yang realistis. Prasyaratnya adalah tempat, alat, resep, ukuran porsi, kemasan, dan jadwal kerja pemilik atau staf keluarga sudah tersedia; jangan menetapkan kapasitas hanya dari perkiraan karena yield, waktu masak, dan daya tahan kualitas belum terverifikasi. Hasil nyata tahap ini berupa SOP ringkas dengan takaran internal, checklist kebersihan, pembagian tugas, log produksi-terjual-sisa, metode rekonsiliasi kas, serta uji alur yang menunjukkan berapa paket dapat dibuat dan dilayani tanpa menurunkan konsistensi; aturan suhu dan batas waktu penjualan harus diisi setelah verifikasi sumber resmi.

☐ **Uji satu batch resep dan ukur hasil paket dengan porsi konsisten**

Wajib

Masak satu batch nasi kuning dan lauk sesuai resep awal, catat jumlah bahan, waktu mulai dan selesai, hasil jadi, serta jumlah paket yang dapat dibentuk. Gunakan timbangan dapur atau alat takar yang sama setiap kali dan tulis ukuran internal tanpa mengarang parameter keamanan pangan yang belum diverifikasi. Tugas selesai jika yield dan porsi dapat diulang; bila hasil berubah, sesuaikan alat, resep, atau ukuran batch lalu ulangi uji.

☐ **Susun checklist kebersihan dan verifikasi panduan keamanan pangan resmi**

Wajib

Buat daftar pemeriksaan sebelum, selama, dan setelah produksi yang mencakup kebersihan tangan, alat, meja, wadah, air, kemasan, dan pemisahan bahan. Cari parameter suhu penyimpanan dan batas waktu penjualan dari panduan resmi yang berlaku di wilayah usaha, lalu masukkan hanya setelah sumbernya diverifikasi. Tugas selesai jika checklist dapat ditandatangani setiap hari; bila parameter resmi belum ditemukan, batasi penjualan dan minta arahan dinas atau sumber pemerintah terkait.

☐ **Simulasikan alur produksi sampai pelayanan untuk mengukur kapasitas realistis**

Wajib

Jalankan simulasi dari persiapan bahan, memasak, menakar, mengemas, menata etalase, menerima pembayaran, hingga mencatat sisa dengan pemilik dan staf keluarga bila digunakan. Ukur durasi, jumlah paket yang selesai, titik antrean, dan kesalahan porsi tanpa langsung memakai target optimistis 38 paket per hari. Tugas selesai jika kapasitas awal dan pembagian tugas tertulis; bila pelayanan tersendat, kurangi batch atau tambah jeda produksi sebelum menaikkan volume.

- | | |
|--|-------|
| ☐ Siapkan log produksi, penjualan, sisa, dan rekonsiliasi kas harian
Buat satu lembar atau buku dengan kolom tanggal, batch, paket dibuat, terjual per jam, sisa, omzet, pembayaran tertunda, pembelian, biaya lain, dan kas akhir. Uji pengisian menggunakan data simulasi dan cocokkan rumus paket dibuat dikurangi terjual dan sisa. Tugas selesai jika pemilik dapat merekap satu hari tanpa bantuan; bila angka tidak cocok, periksa pencatatan per transaksi dan jangan menaikkan produksi. | Wajib |
|--|-------|

TAHAP 5: TAHAP 5: STRATEGI PROMOSI, PENAWARAN AWAL & SALURAN PENJUALAN

Durasi Fleksibel

Bangun penjualan awal melalui etalase atau lapak tetap, kontak pribadi, grup warga, dan status pesan singkat dengan pesan yang jelas: paket nasi kuning standar, harga yang telah diputuskan, lauk hari itu, jam tersedia, serta cara pengambilan. Prasyaratnya adalah hasil validasi, kapasitas harian, stok kemasan, jam jualan, dan aturan pemesanan sudah pasti; hindari promosi volume besar sebelum kemampuan produksi dan pencatatan siap. Milestone-nya adalah daftar calon pembeli yang dapat dihubungi, format menu harian, alur reservasi dan pembayaran, serta pesanan awal atau komitmen pembelian yang dapat dibandingkan dengan target 20 paket konservatif dan 28 paket normal per hari tanpa menganggapnya sebagai penjualan pasti.

- | | |
|--|---------|
| ☐ Buat daftar 20 calon pembeli dan kanal kontak yang sah
Catat pekerja, pelajar, warga sekitar, atau komunitas yang bersedia menerima informasi menu, dengan persetujuan untuk dihubungi melalui kontak pribadi atau grup yang relevan. Tandai jam makan, lokasi pengambilan, dan preferensi lauk tanpa menganggap daftar tersebut sebagai pesanan pasti. Tugas selesai jika minimal 20 kontak atau calon pembeli tercatat; bila jumlahnya kurang, perluas pendekatan melalui tetangga dan pengelola lingkungan tanpa mengirim pesan berulang yang mengganggu. | Panduan |
| ☐ Pasang spanduk kain atau MMT 2x1 meter dengan informasi penawaran jelas
Siapkan materi yang mencantumkan nama warung, paket nasi kuning standar, harga yang telah disetujui, lauk hari itu, jam jualan, dan cara pengambilan. Pasang di depan gerai setelah memastikan aturan lokasi dan tidak menghalangi jalan atau pandangan. Tugas selesai jika spanduk terlihat dari arah datang calon pembeli; bila lokasi tidak mengizinkan, gunakan papan menu kecil atau informasi pada kemasan. | Panduan |
| ☐ Kirim format menu harian dan reservasi melalui grup warga atau pesan pribadi
Buat pesan singkat berisi tanggal, lauk, harga, jumlah terbatas sesuai kapasitas, jam pengambilan, lokasi, dan batas reservasi, lalu kirim hanya ke kanal yang mengizinkan promosi. Catat nama pemesan, jumlah paket, waktu ambil, status pembayaran, dan perubahan pesanan dalam satu daftar. Tugas selesai jika alur reservasi dapat dicocokkan dengan produksi; bila reservasi melebihi kapasitas, tawarkan waktu atau jumlah lain dan jangan menerima pesanan tanpa catatan. | Wajib |
| ☐ Siapkan promo pembukaan sederhana dan ukur dampaknya selama tiga hari
Pilih satu insentif yang biayanya dapat dihitung, misalnya gratis es teh selama tiga hari pertama, lalu tulis syarat dan batasnya sebelum diumumkan. Catat jumlah pembeli baru, paket terjual, biaya promo, pembelian ulang, dan keluhan secara terpisah dari omzet biasa. Tugas selesai jika hasil promo dapat dibandingkan dengan hari tanpa promo; bila biaya atau antrean tidak terkendali, hentikan promo atau batasi jumlah penerima. | Panduan |

TAHAP 6: TAHAP 6: PELUNCURAN PERDANA, PENCATATAN KAS & EVALUASI AWAL

Durasi Fleksibel

Buka penjualan resmi dengan menu sederhana dan jumlah produksi yang mengikuti hasil uji serta pesanan awal, bukan langsung mengejar skenario optimistis 38 paket per hari. Prasyaratnya adalah tempat dan legalitas yang relevan telah dikonfirmasi, SOP telah diuji, pemasok atau sumber bahan tersedia, kas pembukaan tercatat, dan pelanggan mengetahui jam serta cara membeli. Pada hari buka dan beberapa hari awal, catat paket diproduksi, terjual per jam, omzet, pembayaran tertunda, pembelian bahan, kemasan, biaya lokasi, sisa, keluhan, serta kas akhir; evaluasi hasil terhadap HPP Rp6.000, kontribusi Rp5.000, target impas 420 paket per bulan, dan kualitas produk, lalu koreksi jumlah produksi, lauk, jam jualan, atau harga berdasarkan bukti sebelum memperbesar operasi.

- | | |
|--|-------|
| ☐ Tetapkan jumlah produksi hari pertama dari uji dan pesanan awal
Gabungkan catatan penjualan uji, reservasi yang tercatat, kapasitas alat, dan kemampuan pelayanan untuk menentukan jumlah produksi awal. Gunakan skala konservatif sebagai pembanding, yaitu 20 paket per hari, dan jangan langsung menargetkan 38 paket per hari. Tugas selesai jika jumlah produksi, cadangan kecil, dan alasan keputusan tertulis; bila pesanan tidak cukup atau kapasitas belum stabil, mulai dari jumlah lebih kecil dan tambah bertahap. | Wajib |
| ☐ Buka penjualan perdana dan catat transaksi serta penjualan per jam
Tampilkan menu dan harga yang sudah disetujui, layani pembeli melalui etalase atau pengambilan reservasi, lalu catat setiap paket terjual, metode pembayaran, pembayaran tertunda, dan waktu transaksi. Cocokkan jumlah paket pada awal, pertengahan, dan akhir jam jualan dengan stok fisik. Tugas selesai jika seluruh transaksi dan kas hari pertama tercatat; bila terjadi antrean atau kekurangan stok, catat penyebabnya dan ubah alur atau jumlah produksi pada hari berikutnya. | Wajib |
| ☐ Rekonsiliasi kas, biaya, sisa, dan keluhan selama tujuh hari awal
Setiap selesai jualan, cocokkan kas dan rekening dengan omzet, lalu catat pembelian bahan, kemasan, biaya lokasi, transportasi, sisa, pengembalian, dan keluhan. Pisahkan laba model dari arus kas, karena pembelian stok atau uang muka dapat membuat kas berbeda dari laba. Tugas selesai jika tersedia rekap tujuh hari yang menunjukkan paket terjual, omzet, biaya, sisa, dan saldo; bila ada selisih, telusuri hari dan transaksi sumber sebelum mengambil keputusan. | Wajib |
| ☐ Evaluasi hasil awal terhadap HPP Rp6.000 dan target impas 420 paket bulanan
Bandingkan HPP aktual, kontribusi aktual, kualitas produk, sisa, dan volume harian dengan acuan harga Rp11.000, HPP Rp6.000, kontribusi Rp5.000, serta 420 paket per bulan. Tulis satu keputusan: lanjut pada skala sekarang, koreksi menu atau jam, perkecil skala, atau ulangi uji sebelum menambah modal. Tugas selesai jika keputusan memiliki bukti dan tenggat pemeriksaan berikutnya; bila hasil belum memadai, jangan menyatakan usaha untung atau memperbesar produksi berdasarkan asumsi. | Wajib |

12. ASUMSI, SUMBER DATA & CATATAN PENGGUNAAN

Status, tanggal review, cakupan, dan batas penggunaan angka

STATUS & PENINJAUAN DATA

Status: NEEDS_REVIEW | Terakhir ditinjau: 21 September 2026

Sumber aktif: Paket konten terkurasi | Versi konten: v1

CAKUPAN BLUEPRINT PDF:

Dokumen ini merangkum seluruh data detail bisnis non-Ebook: ringkasan usaha, kelebihan dan tantangan, alur kerja, modal dan belanja, HPP dan harga, biaya bulanan dan proyeksi 3 skenario, risiko dan mitigasi, SOP, supplier, pemasaran pelanggan pertama, checklist memulai, serta asumsi dan sumber data.

ASUMSI ANGKA:

Angka modal, biaya per unit, harga, omzet, laba, dan waktu balik modal merupakan acuan awal. Hasil aktual dipengaruhi lokasi, negosiasi sewa, harga supplier, hari operasional, kapasitas produksi, persaingan, dan permintaan pasar setempat.

CATATAN SUMBER:

Asumsi perencanaan model editorial Mulai Usaha Data Generator.

DISCLAIMER RESMI MULAI USAHA:

Dokumen ini merupakan salinan baca mandiri dari detail bisnis di platform Mulai Usaha. Seluruh estimasi modal, HPP, proyeksi, risiko, dan SOP disajikan sebagai bahan rujukan sebelum mengambil keputusan usaha nyata. Sesuaikan angka dengan harga, kapasitas, supplier, dan kondisi pasar di lokasi Anda.

Dibuat: 18 Oktober 2026 | Fingerprint: 6e9f0818 | ID: warung-nasi-kuning