



OUTLINE PROPOSAL MBKM KEWIRAUSAHAAN CENDEKIA

1.	Judul Proposal Usaha	: Proposal Usaha Makanan " NasiCuwil"
2.	Ketua Pengusul Kegiatan	
a.	Nama Lengkap	: Safira thawila farsya
b.	NIM	: 211110003055
c.	Program Studi	: Manajemen
d.	No. Tlp/WA	: 085692281858
3.	Anggota Pengusul Kegiatan	
a.	Nama Lengkap	: Ngadwi Agustin Wijayanti
b.	NIM	: 211110002979
c.	Program Studi	: Manajemen
d.	No. Tlp/WA	: 082276871597
4.	Sektor Usaha	: Makanan
5.	Lama Usaha	: 5 bulan
6.	Omset Bulanan	: 2.000.000

Silahkan uraikan situasi usaha anda sesuai dengan item isian di bawah ini.

Item Isian
Sejak kapan bisnis mulai dilaksanakan?
Sejak 03 Agustus 2023
Apa jenis bisnis Anda?

**FEB**

Fakultas Ekonomi & Bisnis

*We Care***Kampus
Merdeka**
INDONESIA JAYA**Item Isian**

Yaitu berupa makanan , bisnis kami nama nya “nasicuwil”

Target omset dan net profit usaha Anda dalam 1 tahun

Target omzet: omzet yang ditetapkan pada bisnis kami dalam satu tahun sebanyak 25.000.000

Target profit: Target profit yang kami inginkan dalam satu tahun 15.000.000

Apa Produk/jasa Anda? Jelaskan

Nasi cuwil ini adalah Sebuah produk yang kami jual berupa nasi siap makan beserta diapit lauk didalamnya. Dengan ini kepraktisan yang dibutuhkan pada kalangan millennial sangat membantu tak lupa harga yang ramah dikantong.

Anda mendapatkan ide produk/jasa dari mana?

Video yang terdapat pada media sosial “TikTok” akun bisnis yang berasal dari kota Kudus.

Siapa kompetitor Anda?

Kompetitor yang ada di Jepara kota tepatnya terdapat desa Pengkol.

Apa keunggulan produk/jasa Anda dibanding kompetitor?

- Praktis untuk kalangan orang mageran
- Memiliki ciri khas produk tersendiri
- Higienis
- Sempel

Jelaskan bagaimana Anda bisa mendapatkan keuntungan dari bisnis Anda?

**Item Isian**

beberapa cara untuk mendapatkan keuntungan bisa meliputi:

1. Penjualan Langsung: Menjual nasi cokot secara langsung kepada pelanggan, baik melalui toko fisik, gerai makanan, atau pemesanan online.
2. Kemitraan: Bermitra dengan Kantin sekolah, kafe, atau toko makanan untuk menyediakan nasi cokot sebagai bagian dari menu mereka.
3. Layanan Catering: Menawarkan layanan catering nasi cokot untuk acara-acara khusus seperti pernikahan, acara perusahaan, atau pesta.
4. Inovasi Produk: Mengembangkan variasi rasa atau jenis nasi cokot yang unik untuk menarik pelanggan baru.

Dengan strategi pemasaran yang tepat dan fokus pada kualitas produk, bisnis penjualan nasi cokot dapat menghasilkan keuntungan yang baik.

Pelanggan apesifik mana yang akan Anda sasar? (bisa berdasarkan usia, hoby, dll)

Sasaran pelanggan yang kami tuju terutama anak muda yang suka praktis tentunya harga murah yang dijual dari produk kami. Dengan ini produk yang kami jual dipasarkan pada hari minggu di alun-alun 1 banyak masyarakat melakukan "Car Free Day" dengan ini setelah olahraga pas rasanya sarapan nasi cuwil hangat untuk dimakan.

Area mana yang akan menjadi target ideal jangkauan bisnis Anda?

Yaitu di Jepara kota yang ramai pengunjungnya dan ramai anak anak

Dalam empat bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi target pasar Anda?

Depan mesjid agung jepara, deretan jalan sd1,5,6,9 dan deretan smk1 jepara

Jelaskan bagaimana strategi marketing Anda

Yaitu dengan cara mempromosikan di wa dan mempromosikan di influencer selebgram di Jepara.

Bagaimana strategi Anda agar calon pelanggan membeli produk/jasa anda?

**FEB**

Fakultas Ekonomi & Bisnis

*We Care***Kampus
Merdeka**
INDONESIA JAYA**Item Isian**

Yaitu menjual yang unik dan menarik dengan rasa yang enak dan pastinya terjangkau untuk semua kalangan

Bagaimana caranya jika pelanggan ingin bertanya tentang produk/jasa Anda?

Memberikan kotak tanya jawab pada media sosial aktif kami dengan ini dapat bertanya melalui Instagram, WhatsApp, Email yang langsung dijawab admin kami.

Bagaimana caranya jika pelanggan ingin membeli produk/jasa Anda?

Yaitu kami akan menjual produk kami dan tentunya kami memberikan fasilitas freenches dan akan diberikan persyaratan data untuk membeli freenches kami

Bagaimana caranya jika pelanggan Anda ingin mengajukan keberatan/complain?

Hubungi admin kami melalui media sosial tentunya beserta vidio atau foto tentang keberatan / complain tersebut

Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal?

Produk membunyai rasa khas dari kami dengan pelayanan yang baik untuk para pelanggan karena pelanggan ini adalah raja yang harus dilayani dengan baik.

Di mana dan bagaimana calon pelanggan dapat membeli produk/jasa Anda? Tuliskan beberapa cara!

Calon pelanggan dapat membeli produk makanan kami melalui berbagai cara sebagai berikut:

1. Toko Fisik: Berkunjung langsung ke lokasi yang kami jual
2. Pesan Antar Online: Memanfaatkan aplikasi pengantar makanan seperti GoFood atau GrabFood untuk pesan antar langsung ke lokasi pelanggan.
3. Pembayaran bisa melalui tranfers atau cash
4. Media Sosial: Menghubungi kami melalui media sosial seperti Instagram atau Facebook untuk melakukan pemesanan.
5. Pasar atau Event Lokal: Menemukan produk kami di berbagai pasar lokal atau event kuliner yang kami ikuti.

**Item Isian**

6. Telepon atau WhatsApp: Melakukan pemesanan pre order melalui telepon atau aplikasi WhatsApp untuk kemudian diambil sendiri.

Tuliskan keahlian dan tanggung jawab masing-masing tim!

Farsya : Bagian Pemasaran, Bagian Keuangan
Yanti: Bagian Produksi, Bagian Operasional, Bagian SDM.

Apa indikator keberhasilan tim mengemban tanggungjawab (*key performance indicator*)?

Untuk tim yang bertanggung jawab atas penjualan nasi cuwil beberapa indikator kinerja kunci (KPI) yang mungkin relevan antara lain:

1. Penjualan Bersih: Total pendapatan dari penjualan nasi Cuwil setelah dikurangi biaya-biaya terkait.
2. Tingkat Kepuasan Pelanggan: Melalui survei atau umpan balik langsung dari pelanggan.
3. Pertumbuhan Pelanggan: Jumlah pelanggan baru dan retensi pelanggan yang ada.
4. Efisiensi Operasional: Seberapa baik tim mengelola stok, biaya, dan proses operasional.

Memantau dan meningkatkan KPI ini dapat membantu tim dalam mengukur dan meningkatkan kinerja dalam menjual nasi cuwil.

Apa peralatan dan sumber daya yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk?

- Meja jualan
- Roll Kabel
- Termos Nasi
- Centong
- Tempat lauk
- Kertas nasi
- Stiker Brand Nasi Cuwil
- Sendok
- Cetakan nasi

Sumber daya yang dibutuhkan yaitu orang yang telaten, bersih, dan cekatan dalam bekerja



FEB

Fakultas Ekonomi & Bisnis

We Care

**Kampus
Merdeka**
INDONESIA JAYA

Item Isian

Siapa mitra Anda? Apa peran yang dilakukan?

Yaitu bekerja sama dengan distribusi atau agen ayam, penjual tempe dan agen sayur”
murah

Peran nya yaitu prinsip saling memerlukan, memperkuat, menguntungkan, menghargai,
bertanggung jawab dan ketergantungan