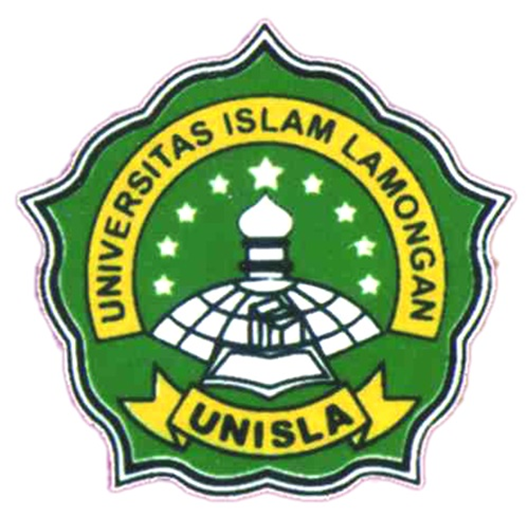
****

**PROPOSAL PKM KEWIRAUSAHAAN**

**USAHA:**

**“NATA”**

**(NAGET TAHU)**

**BIDANG KEGIATAN**

**PKM KEWIRAUSAHAAN**

**Disusun oleh:**

**Nama : Wetik Nila Atikasari**

**Nim : 042010303**

**Kelas : 1F**

**Fakultas : Ekonomi**

**Prodi : Manajemen**

**UNIVERSITAS ISLAM LAMONGAN**

**PENGESAHAN PROPOSAL PKM- KEWIRUSAHAAN**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | NAMA Kegiatan | :USAHA NATA (naget tahu) |
| 2. | Bidang Kegiatan | :PKM |
| 3. | Ketua Pelaksanana Kegiatan | : |
|  | a. Nama Lengkap | : Wetik Nila Atikasari |
|  | b. NIM | : 042010303 |
|  | c. Jurusan | : Manajemen |
|  | d. Perguruan Tinggi | : Universitas Islam Lamongan |
|  | e. Alamat Rumah Dan No Tel./HP | : Ds. Jubel Kidul, Kec. Sugio, Kab. Lamongan / 085738786858 |
| 4. | E-Email | : nilaaticha96@gmail.com |
| 5. | Anggota Pelaksana Kegiatan Penulis | : 1 orang |
|  | a. Dosen Pendamping |  |
|  | b. Nama Lengkap Dan Gelar | : Yenni Vera Febriyanti, SE., M, Akt |
|  | c. NIDN?NIDK | : |
|  | d. Alamat Rumah Dan No Tel./HP | : 085731917186 |
| 6. | Biaya Kegiatan Total | : |
|  | a. Kemenristekdikti | : Rp 80.000.00 |
|  | b. Sumber Lain | :- |
| 7. | Jangka Waktu Pelaksanaan | : 3Bulan |

Lamongan, 20 Januari 2021

|  |  |
| --- | --- |
| Menyetujui |  |
| **Wakil Dekan Bidang Kewirausahaan**  **Kegiatan**  **Titin. S.E., M.M.**  **0702097801** | **Ketua Pelaksana**  **Wetik Nila Atikasari**  **042010303** |
| **Wakil Rektor Bidang Kewirausahaan**  **Nuril Badriyah,. M.M**  **NIP/NIK. 0720126501** | **Dosen Pendamping**  **Yenni Vera F. SE,. M,Akt** |

**DAFTAR ISI**

Halaman Sampul........................................................................ i

Halaman Pengesahan................................................................. ii

Daftar Isi………………………………………………..…….... iv

BAB 1

Latar Belakang.......................................................................... 1

Alasan Pendirian Usaha ……………………...……………...… 1

Tujuan Pendirian Usaha …………………………………..…… 1

BAB 2 Aspek Umum

Nama Usaha …………….…………………………………….. 1

Tempat Usaha ………….……………………………………... 2

Pemilik Usaha …….…………………………………………... 2

Bidang Usaha………..………………………………………... 2

Visi dan Misi …………………………………………………. 2

Motto ....…...………………………………………………….. 2

BAB 3

Aspek Permodalan dan Biaya.................................................. 3

Perincian Keuangan dan Modal..… ……………………….... 3

Rencana Penghasilan ………...………………...........……….. 4

BAB 4

Aspek Pasar dan Pemasaran..................................................... 4

Situasi Persaingan …………………………………….....….. 4

Sasaran Usaha …….………………………….....………….... 4

Promosi Penjualan ………….…………....………………….. 5

Analisa SWOT …………………...………………………..... 5

Pasar Yang Dibidik ……………………….…………………. 6

Strategi Pemasaran ……………….…………....…………….. 6

BAB 5

Resiko Usaha........................................................................... 7

Risiko dan hambatan …………………………………........... 7

Situasi Persaingan …………………………………………... 7

BAB 6

Penutup....................................................................... 8

Kesimpulan ………………………….......…………………. 8

Saran …….....………………………………………………. 8

**BAB 1**

**LATAR BELAKANG**

**1. ALASAN PENDIRIAN USAHA**

Di era globalisasi saat ini tentunya sangatlah sulit untuk mencari pekerjaan. Hal yang paling mungkin dilakukan adalah berwirausaha. Dengan berwirausaha kita tidak perlu repot -repot melamar dari suatu perusahaan ke perusahaan lain hanya untuk sebuah pekerjaan dengan gaji yang belum tentu sesuai dengan yang kita inginkan.Di sini kami mencoba untuk berwirausaha dengan menjalankan usaha naget tahu . Jadi saya harapkan dengan usaha ini kita bisa mendapatkan pendapatan lebih dan mampu membuka lapangan kerja baru bagi semua orang (apabila sudah berkembang). Adapun untuk menjalankan usaha naget tahu ini juga terbilang tidak susah karena usaha inipun bisa kita mulai dengan modal yang relatif ringan. Selain itu dengan melakukan sedikit inovasi terhadap makanan khas Kediri “Tahu” ini, maka saya rasa peluang usaha ini untuk kedepannya juga cukup menjanjikan dan untuk bahan bakunya sendiri bisa dengan mudah kita dapatkan.

**2. TUJUAN PENDIRIAN USAHA**

Adapun tujuan untuk menjalankan usaha ini antara lain seperti berikut :

* Untuk menambah penghasilan tambahan setiap bulannya
* Untuk belajar berwirausaha sedini mungkin
* Untuk menyediakan jajanan sehat dengan berbahankan tahu
* Untuk membuka lapangan baru

**BAB 2**

**ASPEK UMUM**

1. **NAMA USAHA**

Nama usaha adalah hal yang sangat penting dan diperlukan supaya produk kita mudah di ingat dan di kenal oleh semua orang khususnya target konsumen kita. Untuk usaha ini, saya memberikan nama “NATA” yang mana singkatan dari Nuget Tahu dan ini merupakan produk olahan rumahan.

**2. TEMPAT USAHA** Untuk menjalankan usaha ini saya lebih memilih di rumah, jadi segala aktivitas produksi dilakukan di rumah dengan alasan :

1. Karena keterbatasan modal untuk menyewa tempat usaha / produksi
2. Karena sudah tersedianya peralatan produksi (lengkap) di rumah

**3. PEMILIK USAHA**

Wetik Nila Atikasari

Saya mendirikan usaha ini karena bertujuan untuk, yaitu ingin mendapatkan keuntungan dan saya siap jika dalam perjalanan mengembangkan usaha ini banyak rintangan yang harus saya lalui dan bukan hanya keuntungan ingin saya dapat tapi juga karena ingin menambah ilmu dan wawasan.

**4. BIDANG USAHA**

Usaha yang saya tekuni ini merupakan usaha di bidang kuliner atau makanan. Saya ingin memulai bisnis ini dengan makanan ringan terlebih daluhu, jika suatu saat nanti saya sudah meliki keuntungan yang lebih, saya juga ingin menambah menu makanan, tapi makanan ringan juga, saya terinofasi dengan berkembangnya zaman makanan yang di perjual kan oleh banyak masyarakat, banyak mengundang keinginan anak remaja-remaja yang ingin makan jajanan kekinian.

**5. VISI DAN MISI**

Menjadi pengusaha makanan olahan tahu yang terkenal karena kualitas produknya dan mampu memasok jajanan nuget tahu ini hingga ke berbagai daerah di Indonesia.

Menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat sekitar

Meningkatkan taraf hidup masyarakat

Mengajarkan masyarakat bagaimana cara mengolah makanan berbahan dasar tahu.

**6. MOTTO**

Motto usaha saya adalah “Nikmat,Lezat,Sehat” karena kenyamanan pembeli adalah prioritas kami.

**BAB 3**

**ASPEK PERMODALAN DAN BIAYA**

**1. PERINCIAN KEUANGAN DAN MODAL**

Modal Awal : Rp 80.000,00

Biaya Variabel

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NO | NAMA BARANG | SATUAN | HARGA |
| 1. | Tepung Panir | 1/2 Kg | Rp. 10.500, 00 |
| 2. | Tepung Terigu | 1/2 Kg | Rp. 4.000, 00 |
| 3. | Ayam | 1/4 Kg | Rp. 6.500, 00 |
| 4. | Minyak Goreng | 1 Liter | Rp. 13.000, 00 |
| 5. | Mrica | 4 Plastik | Rp. 2.000, 00 |
| 6. | Bawang Putih | 9 Butir | Rp. 2.000, 00 |
| 7. | Wortel | 2 Buah | Rp. 2.000, 00 |
| 8. | Telur | 4 Butir | Rp. 4.000, 00 |
| 9. | Daun Bawang | 1 Ikat | Rp. 500, 00 |
| 10. | Royco | 2 Sachet | Rp. 2.000, 00 |
| 11. | Tahu | 4 Buah | Rp. 2.000.00 |
| 12. | Garam Secukupnya |  |  |
| JUMLAH | | | Rp. 50. 500, 00 |

Biaya Tetap

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Nama Barang | Banyak | Harga |
| 1. | Saus Sambal | 1 Plastik | Rp. 5.500, 00 |
| 2. | Mika Plastik | 2 Lusin | Rp. 4.000, 00 |
| 3. | Tusuk Gigi | 1 Paket | Rp. 2.000, 00 |
| 4. | Kertas Minyak | 5 Lembar | Rp. 500, 00 |
| 5. | Isi Staples | 1 Pak | Rp. 1.000, 00 |
| 6. | Plastik Hitam Kecil | 1 Pak | Rp. 2.000, 00 |
| 7. | Tabung Gas | 1 Tabung | Rp. 15. 000, 00 |
| Jumlah | | | Rp. 29. 500, 00 |

**2**. **RENCANA PENGHASILAN**

Dalam sekali produksi menghasilkan 20 bungkus NATA dan untuk tiap bungkusnya harganya adalah Rp. 5.000,00.

Jadi dalam sekali produksi menghasilkan biaya Rp. 5.000,00 x 20 = Rp. 100.000,00

Laba bersih = penghasilan produksi – penghasilan operasional

Rp. 100.000,00 – Rp. 80.000,00 = Rp. 20.000,00

NB : Untuk beberapa bahan masih ada yang tersisa

**BAB 4**

**ASPEK PASAR DAN PEMASARAN**

**1. SITUASI PERSAINGAN**

Situasi persaingan untuk usaha nuget tahu ini terutama di daerah tempat saya tinggal masih belum banyak yang menekuninya, sehingga analisa persaingan usaha ini relatif masih ringan atau mudah. Meskipun untuk beberapa daerah lain, mungkin ada juga yang menekuni usaha yang sama namun mengingat kebutuhan pasar yang tetap besar menjadikan usaha ini tetap memiliki peluang yang cukup menjanjikan.

**2. SASARAN USAHA**

Sasaran usaha dari makanan olahan nuget tahu ini adalah para mahasiswa, para pekerja kantor, maupun toko-toko yang menyediakan jajanan olahan. Dan khususnya yang berjualan dikantin-kantin seklah yang memiliki keuntunganyang bisa di rasakan,dan kita juga menjualnya melalui situs sosmed karena dengan perkembangan yang semakin maju dan modern ini,kita gk mungkin bisa diam saja dan tidak menjualnya lewat situs online, karena itu juga salah satu sarana yang banyak peminat karena kami menawarkan gratis ongkir dan kita siap mengantar pesanan itu dengan senang hati,karena kenyamanan pelanggan adalah prioritas dalam pelayanan kami.

**3. PROMOSI PENJUALAN**

Dalam usaha ini saya mempromosikan produk saya dengan cara menawarkan ke teman-teman kuliah, saudara, dan bahkan saya juga mencoba mempromosikan ke sosial media seperti facebook ataupun via whatsapp, instagram dan lain sosmed juga.

**4. ANALISA SWOT**

***Strong (Kekuatan)***

Diproduksi dengan menggunakan komponen yang sehat sebagai bahan utamanya seperti wortel, ikan dan tahu. Adapun bahan tersebut sangat baik untuk tubuh dan memiliki nilai gizi yang seimbang.

Diproduksi dengan menggunakan alat-alat yang lengkap dan tempat produksi yang bersih sehingga tidak ada pengaruh dari bahan lain yang bisa membuat hasil produksi menjadi tidak higienis.

Sudah mempunyai pelanggan tetap, sehingga hasil produksi bisa langsung dikirimkan ke semua pelanggan yang sudah melakukan pre-order sebelumnya. Dengan begitu hasil “NATA” yang diproduksi bisa langsung dikirim ke pelanggan dalam keadaan fresh.

***Weakness (Kelemahan)***

Proses produksinya cukup lama mengingatkan komponen bahan yang digunakan juga banyak dan juga membutuhkan ketelitian. Sebab jika tidak hasil produksi akan tidak maksimal atau tidak sesuai harapan.Produk ini masih terbilang baru yang mana juga belum banyak orang yang mengetahui. Oleh karena itu saat ini saya terus melakukan promosi dengan memanfaatkan media yang ada dengan tujuan agar produk saya bisa dikenal oleh masyarakat luas.

***Peluang (Opportunity)***

Melihat produk ini masih baru dikenal dan sepertinya masih belum banyak pesaingnya, maka cukup mudah bagi saya untuk membuat orang penasaran akan produk ini. Di samping itu saya mencoba untuk membuat produk olahan yang berbahankan dasar tahu dan dikemas dalam bentuk yang lebih modern dan tentunya juga lebih sehat. Dengan begitu saya bisa mendapatkan keuntungan yang cukup besar dan bisa mengembangkan produk ini lebih luas lagi.

***Thread (Ancaman)***

Hal yang akan menjadi ancaman dari produk olahan tahu ini adalah pesaing-pesaing yang pastinya juga akan terus tumbuh sehingga saya harus lebih inovatif lagi untuk tetap bisa bersaing dan mendapatkan banyak pelanggan. Selain itu produk ini juga tergantung akan kedelai atau bahan kebutuhan pokok lainnya, jadi apabila harga kebutuhan pokoknya naik maka otomatis biaya produksi juga akan meningkat sehingga itu akan berdampak pada keuntungan dari hasil produksi yang semakin menipis.

**5. PASAR YANG DIBIDIK**

* Warung Makan

Warung Makan adalah tempat dimana orang-orang singgah atau mampir untuk makan, minum bahkan mengobrol dengan santai. Dengan melihat peluang tersebut maka produk kami ini bisa juga ditaruh ke warung-warung yang mana diharapkan bisa mendapatkan keuntungan yang banyak karena banyak orang umum yang berdatangan di warung.

* Kantin Sekolah/Universitas

Kantin adalah tempat untuk para siswa-siswi atau mahasiswa-mahasiswi untuk beristirahat di area sekolah atau kampus. Biasanya kantin selalu ramai dipenuhi anak-anak muda. Apalagi pelanggan produk kami utamanya adalah para remaja yang selalu penasaran akan makanan yang unik dan baru serta murah di kalangan remaja. Dengan begitu diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan pelanggan dari produk saya.

**6. STRATEGI PEMASARAN**

Memberikan potongan harga dalam upaya memperkenalkan produk, sehingga dengan begitu semua orang akan lebih tertarik membeli untuk mencicipinya. Adapun strategi tersebut tentunya diharapkan bisa mengenalkan produk dan juga bisa menghasilkan repeat order.

Apabila ada yang memesan banyak saya biasanya akan memberikan bonus. Jadi bonus bisa berupa pengurangan harga asli atau bisa dengan penambahan produk. Diharapkan dengan pemberian bonus tersebut akan membuat pembeli merasa diuntungkan dan akan membeli produk saya terus-menerus dan bisa menjadi pelanggan tetap.

Untuk menanggulangi jumlah produksi yang berlebihan karena banyak produk yang belum terjual semua, terkadang saya langsung menawarkan ke konsumen seperti pekerja kantor yang sedang istirahat dan berkeliling ke tempat-tempat hiburan yang banyak orang berkumpul. Sebab saya selalu mengupayakan tidak ada barang yang kembali mengingat produk saya merupakan produk yang memiliki waktu konsumsi cukup singkat.

**BAB 5**

**RESIKO USAHA**

**1. RESIKO DAN HAMBATAN**

Resiko dan hambatan yang mungkin saja terjadi pada usaha ini adalah :

1. Persaingan pasar yang tentunya akan semakin ketat
2. Jenis hasil produksi yang tidak mampu bertahan lama (tanpa pengawet) sehingga semua hasil produksi sebisa mungkin harus laku terjual.
3. Harga bahan dasar kedelai yang fluktuatif.

**2. SITUASI PERSAINGAN**

Untuk situasi persaingan pasar saat ini masih terbilang minim. Meskipun kota Lamongan terbilang sentra produsen tahu, akan tetapi untuk hasil olahan tahu menjadi Nuget sendiri tidak terlalu banyak. Mereka lebih fokus pada olahan stik tahu, tahu kuning dan juga krupuk tahu. Dengan melihat peluang ini tentu untuk prospek ke depannya usaha Nuget tahu kami bukan tidak mungkin akan menjadi leader di marketnya.

**BAB 6**

**PENUTUP**

**1. KESIMPULAN**

Usaha makanan olahan Nuget Tahu ini adalah salah satu peluang usaha yang cukup menjanjikan untuk kedepannya. Apalagi sekarang ini sangat sulit untuk mencari pekerjaan, sehingga peluang usaha ini sangat baik apabila kita tekuni dan kita kembangkan lagi tergantung dari seberapa besar modal yang kita miliki.

**2. SARAN**

Untuk para pembaca yang ingin memulai dan merintis usaha Nuget Tahu ini maka sebaiknya anda juga memperhatikan beberapa hal berikut :

* Modal yang anda miliki
* Lokasi untuk berjualan yang strategis (jika menyewa tempat)
* Kemampuan untuk memasarkan dengan baik (bisa dengan memanfaatkan media yang ada)
* Jeli dalam melihat target pasar
* Jadi dengan begitu anda bisa lebih siap untuk memulai usaha, sekaligus bertahan di ketatnya persaingan pasar yang ada saat ini.