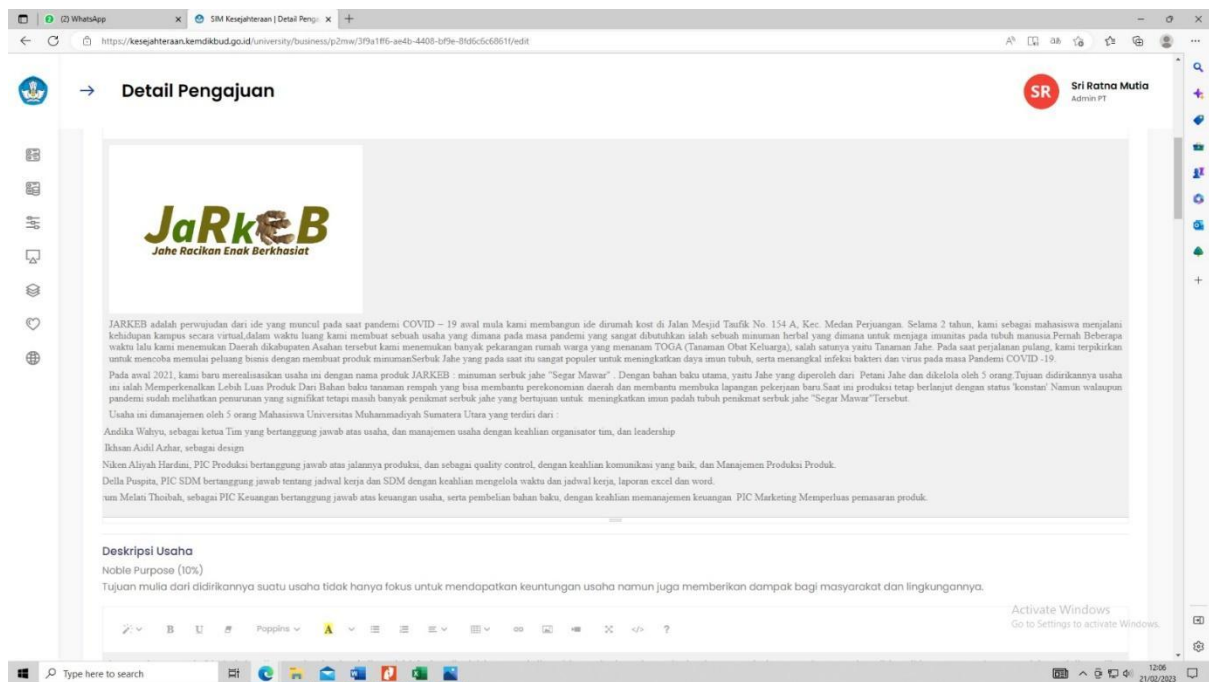
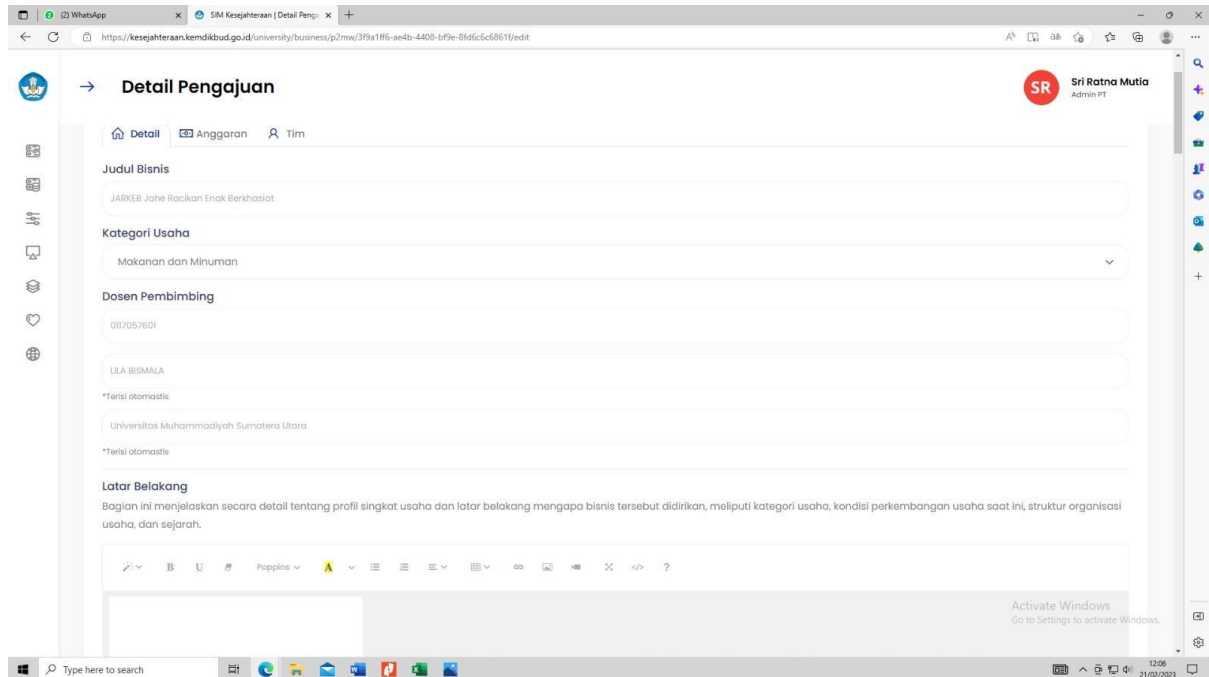


Contoh proposal online P2MW



WhatsApp SIM Kasejahteraan | Detail Pengi...

Detail Pengajuan

Sri Ratna Mutia Admin PT

ujuan mulia dari adikannya suatu usana tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan usana namun juga memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungannya.

alam membangun usaha/bisnis, hal mulia yang akan kami wujudkan adalah berkontribusi dalam mewujudkan visi pemerintah untuk menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat menolong diri sendiri maupun menolong orang lain untuk ikut terlibat alam dunia usaha/bisnis dan menjadikan usaha/bisnis yang bermanfaat dalam pemangsaan dan di ridhoi oleh Allah SWT untuk membantu para petani jabe maupun rumah tangga. Selain itu usaha ini bertujuan untuk meningkatkan daya imun tubuh, serta menangkal infeksi bakteri dan virus pada masa Pandemi COVID -19.

Konsumen Potensial (30%)

- ✓ Karakteristik calon konsumen potensial
- ✓ Problem atau masalah calon konsumen potensial
- ✓ Potensi pasar

A. Karakteristik Calon Konsumen Potensial Yaitu:

1. Anak-Anak (usia 6-10 tahun)
Anak-anak yang mengalami masalah pada pencernaan dan mengantisipasi penurunan daya tahan tubuh.
2. Remaja dan Dewasa (usia 11-50 tahun)
Pada umumnya mereka banyak melakukan aktifitas di luar rumah, sehingga imun pada tubuh mereka dapat menurun.
3. Orang Tua (usia >51 tahun)
Pada umumnya orang tua rentan terutama dimasa pandemi, sering masuk angin dan mereka membutuhkan minuman-minuman herbal seperti air jabe yang biasa mereka olah sendiri. Adapun JARKEB telah menyediakan minuman jabe dalam bentuk serbuk sehingga lebih praktis untuk dikonsumsi.
4. Penjual jamu
Penjual jamu membutuhkan produk minuman herbal instan sehingga mudah dalam penyajiannya.
5. Konsumen yang menyukai kepraktisan
Kasual milenial menyukai hal yang praktis terutama dalam menyajikan minuman herbal.
6. Owner Cafe atau Restoran yang menyediakan minuman tradisional
Cafe atau restaurant menyediakan minuman tradisional yang praktis, namun sudah jarang ditemukan.

B. Problem atau masalah calon konsumen potensial

WhatsApp SIM Kasejahteraan | Detail Pengi...

Detail Pengajuan

Sri Ratna Mutia Admin PT

B. Problem atau masalah calon konsumen potensial

1. Tidak Ada Jabe instan di Sumatera Utara
Konsumen Belum pernah menemukan produk olahan jabe instan yang disajikan sebagai minuman herbal yang nikmat di Sumatera Utara.
2. Ketahanan Produk
Sebelum adanya Jabe instan, pada saat konsumen ingin membuat minuman jabe, konsumen harus mengolahnya terlebih dahulu (Digorek dan direbus) hal ini menyebabkan minuman jabe hanya bertahan beberapa jam.

C. Potensi Pasar

1. Menurut data BPS Jumlah penduduk Sumatera Utara yang berusia 10 sampai 75 tahun lebih adalah 11.060.704. Maka kami menargetkan 10% dari jumlah tersebut yaitu sebesar 1.300.067 orang.
2. Menjanjikan Cafe dan Restoran di Sumatera Utara yang menyediakan minuman Tradisional menjadi sebuah potensi pasar yang menjanjikan.

Produk (disertai foto produk) (30%)

- ✓ Keunikan dan diferensiasi produk
- ✓ Permasalahan dan kebutuhan konsumen

1. Keunikan dan Keunggulan Produk

- 1) JARKEB merupakan usaha Produksi Pembuatan kategori makanan dan minuman yang produk jabenya 100% alami tanpa adanya campuran bahan kimia lainnya.
- 2) Serbuk Jabe "Segar Mawar" Memiliki banyak khasiat yaitu salah satunya menambah imun tubuh pada Manusia.
- 3) Minuman Jabe Herbal dalam kemasan praktis dan mudah untuk penyajiannya.
- 4) Serbuk Jabe "Segar Mawar" menyediakan variasi ukuran dan harga sehingga dapat menyesuaikan budget yang dimiliki oleh konsumen.
- 5) Produk Serbuk Jabe "Segar Mawar" merupakan produk Rumah yang terjamin kebersihan dan kehalalannya.
- 6) Serbuk Jabe "Segar mawar" merupakan minuman herbal yang dibuat secara alami tanpa adanya bahan pengawet.
- 7) produk ini dapat dikonsumsi oleh kalangan anak-anak hingga Lansia tanpa adanya efek samping apapun.
- 8) Memberikan rasa hangat bagi tubuh dan meningkatkan imun dimasa pandemi.

WhatsApp x SIM Kasejahteraan | Detail Pengajuan x

https://kasejahteraan.kemdikbud.go.id/university/business/p2mw/3f9a1f6-ae4b-4408-bf9e-8f65c5c68611/edit

Detail Pengajuan

Sri Ratna Mutia
Admin PT

Sumber Daya (30%)

- ✓ Kembangkan masing-masing anggota tim
- ✓ Sumber daya fisik dan non fisik serta strategi pemasaran produk
- ✓ Keuangan usaha

1. Keahlian masing-masing anggota tim :

- Andika Wahyu Sebagai Ketua Tim memiliki keahlian dalam leadership dan mengorganisasikan dalam bekerja, Sebagai Penanggung Jawab Usaha.
- Niken Aliyah Hardini Sebagai PIC Produksi Bertanggung Jawab atas jalannya produksi dan membuat jadwal produksi, manajemen bahan baku dan control kualitas Produk.
- Ikhsan Aidil Sebagai Tim Pemasaran yang bertanggung jawab dalam pembaharuan Desain Produk dan pengiklanan suatu produk.
- Arum Melan Thoiibah Sebagai PIC Keuangan untuk manajemen keuangan dan mengelola laporan keuangan.
- Della Puspita Sebagai PIC SDM Untuk dapat Melakukan pengelolaan Waktu, jadwal Kerja dan job description.

2. Sumber daya fisik dan non fisik serta strategi pemasaran produk

- Sumber Daya Fisik :
- 1. Mesin giling jahe basah
- 2. Mesin sealer impulse heat
- 3. Kompor Solid
- 4. Blender
- 5. Peralatan Produksi (Wajan, Spatula, baskom, dll)
- Sumber Daya Non Fisik :
- 1. Kerjasama dengan Mitra (Dipukul jamu, pengusaha cafe dan restaurant, petani jahe)

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.

Type here to search

WhatsApp x SIM Kasejahteraan | Detail Pengajuan x

https://kasejahteraan.kemdikbud.go.id/university/business/p2mw/3f9a1f6-ae4b-4408-bf9e-8f65c5c68611/edit

Detail Pengajuan

Sri Ratna Mutia
Admin PT

- Sumber Daya Non Fisik :
- 1. Kerjasama dengan Mitra (Penjual jamu, pengusaha cafe dan restaurant, petani jahe)
- 2. Konten promosi yang dapat menarik perhatian konsumen.
- 3. Kemampuan dalam pengolahan produk

Strategi Pemasaran Produk

Untuk pemasaran produk kami menggunakan metode Marketing Mix 4P (Promotion, Price, Product, Place) yaitu

- Strategi marketing kami lakukan secara offline dan online. Untuk Pemasaran online kami menggunakan media sosial
- Instagram : @jarkeb_segarmawar
- Facebook: jarkeb segar mawar
- Personal assistance : 082279491068

Dalam pemasaran/promosi offline kami melakukan promosi secara mouth to mouth dan konsumen juga dapat mengunjungi kami di Jl. Masjid Taufik No 154 Tegal Rejo Medan Perjuangan.

Promotion

Promosi yang dilakukan seperti :

- Memberikan Diskon harga untuk kerjasama jangka panjang.
- membuat iklan di instagram Ads, facebook ads dan TikTok ads yang merupakan cara baru beriklan didalam dunia digital dan sudah dikenal efektif.
- Membuat konten promosi yang dapat menarik perhatian konsumen.
- Melakukan kerja sama dengan Puskuhi UMSU
- Mengikuti perlombaan business plan di kampus dan di luar kampus untuk menambah relasi dalam pemasaran produk

Bukti Sosial Media: <https://bit.ly/3wZS2vm> (JARKEB)

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.

Type here to search

Detail Pengajuan

2. Permasalahan dan Kebutuhan Konsumen

Permasalahan pada konsumen :

- Pandemi menyebabkan banyaknya kalangan masyarakat yang kekurangan imun pada tubuhnya sehingga mudahnya terserang covid19 sehingga masyarakat harus mengkonsumsi minuman herbal untuk menambah daya tahan tubuh mereka.
- Belum ada Produk olahan jaje instan di Sumatera Utara sebagai minuman herbal.
- Pemilik usaha kuliner Kesulitan mendapatkan produk olahan jaje instan di Sumatera Utara,Tertutama Produk lokal.

kebutuhan pada konsumen :

- Produk minuman instan yang produk jahennya 100% alami tanpa adanya campuran bahan bahan kimia lainnya.
- Minuman Jaje Instan memiliki kemasan praktis dan mudah untuk penyajiannya.
- Variasi ukuran dan harga yang dapat menyesuaikan budget yang dimiliki oleh konsumen.