# JUDUL PROPOSAL

**KATEGORI USAHA (NUGGET MATURA)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tim** |  |
| **DEFILIA FATIKASARI** | **202202010004** |
| **ROHIMATUL MAISYAROH** | **2022020100128** |
| **WAHYUDI ROMADHONI** | **202202010009** |
| **RAIHAN GOZALI PUTRA** | **2022020100038** |
| **EKA NUR ANDINI** | **2022020100005** |
| **EKA FEBRIYANTI KHOLIFAH** | **2022020100041** |
| **KHOIRUR ROHMAN** | **2022020100002** |
| **NINDIA PRAMESWARI PUTRI CAHYONO** | **2022020100033** |
| **YOGA SEPTIAN DWI PRATAMA** | **2022020100040** |
| **LAILY** | **2022040100012** |

# UNIVERSITAS ISLAM MADURA PAMEKASAN

**2024**

## Isi Proporal

1. **Tujuan Mulia (Noble Purpse)**
   * Dalam era modern ini, kesadaran akan pentingnya mengonsumsi makanan sehat dan berkelanjutan semakin meningkat. Hal ini mendorong munculnya berbagai inovasi produk makanan yang tidak hanya lezat, tetapi juga memiliki nilai tambah bagi kesehatan dan lingkungan. Salah satu peluang usaha yang menjanjikan adalah produksi nugget ikan tongkol.

**Pemanfaatan Potensi Ikan Tongkol**

Ikan tongkol merupakan sumber protein yang baik dan mudah ditemukan di perairan Indonesia. Namun, seringkali pemanfaatan ikan tongkol hanya terbatas pada pengolahan tradisional. Dengan melihat potensi besar ikan tongkol, kami terdorong untuk menciptakan produk olahan yang lebih modern dan menarik, yaitu nugget ikan tongkol.

Dampak Positif bagi Masyarakat

* Meningkatkan nilai tambah produk perikanan: Dengan mengolah ikan tongkol menjadi nugget, nilai jual produk perikanan lokal dapat ditingkatkan. Hal ini akan berdampak positif bagi nelayan dan pelaku usaha perikanan.
* Menyediakan alternatif makanan sehat: Nugget ikan tongkol merupakan alternatif makanan yang lebih sehat dibandingkan nugget daging olahan pada umumnya. Kandungan protein tinggi dan rendah lemak pada ikan tongkol sangat baik untuk pertumbuhan dan perkembangan, terutama bagi anak-anak.
* Menciptakan lapangan kerja: Pendirian usaha nugget ikan tongkol akan membuka peluang kerja baru, baik di tingkat produksi maupun distribusi.

Dampak Positif bagi Lingkungan

* Mengurangi limbah makanan: Dengan mengolah seluruh bagian ikan tongkol, limbah makanan dapat diminimalisir. Hal ini sejalan dengan upaya pelestarian lingkungan dan mengurangi beban pada tempat pembuangan sampah.
* Mendorong konsumsi produk lokal: Dengan mempromosikan nugget ikan tongkol sebagai produk lokal, kami berharap dapat mengurangi konsumsi produk impor dan mendukung perekonomian daerah.
* Mendorong budidaya ikan berkelanjutan: Meningkatnya permintaan ikan tongkol untuk produksi nugget dapat mendorong pengembangan budidaya ikan yang berkelanjutan, sehingga menjaga kelestarian sumber daya laut.

**Visi dan Misi**

Visi kami adalah menjadi produsen nugget ikan tongkol berkualitas tinggi yang menjadi pilihan utama konsumen yang peduli akan kesehatan dan lingkungan. Misi kami adalah:

* Memproduksi nugget ikan tongkol dengan rasa yang lezat dan gizi yang seimbang.
* Membangun jaringan distribusi yang luas untuk menjangkau konsumen di seluruh Indonesia.
* Mendukung pengembangan usaha perikanan berkelanjutan.
* Meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya mengonsumsi produk perikanan lokal

## Konsumen Potensial

* + **Karakteristik Produk:**
* Nilai Gizi: Nugget ikan tongkol kaya akan protein dan omega-3, menarik bagi mereka yang sadar akan kesehatan.
* Rasa: Rasa yang lezat dan beragam varian rasa dapat menarik minat konsumen yang lebih luas.
* Kemudahan Penyajian: Nugget sangat praktis, cocok untuk berbagai kalangan usia dan gaya hidup.

Target Pasar:

* + - Anak-anak: Anak-anak umumnya menyukai makanan ringan dengan bentuk dan rasa yang menarik.
    - Remaja: Segmen ini sering mencari makanan yang praktis dan bergizi untuk memenuhi kebutuhan energi.
    - Dewasa: Orang dewasa yang sibuk mencari alternatif makanan sehat dan cepat saji.
    - Keluarga: Nugget bisa menjadi pilihan menu makan malam yang praktis dan disukai seluruh anggota keluarga.

Lokasi Usaha:

* Sekolah: Dekat dengan sekolah dapat menarik minat siswa dan orang tua.
* Perkantoran: Area perkantoran dengan banyak karyawan bisa menjadi pasar yang potensial untuk makan siang.
* Pusat Perbelanjaan: Lokasi yang strategis di pusat perbelanjaan memudahkan konsumen untuk membeli.

Tren Konsumsi:

* Makanan Sehat: Meningkatnya kesadaran akan pentingnya makanan sehat membuka peluang besar untuk nugget ikan tongkol.
* Makanan Olahan: Masyarakat modern cenderung lebih memilih makanan siap saji yang praktis.
* Produk Lokal: Preferensi konsumen terhadap produk lokal yang berkualitas juga dapat meningkatkan permintaan.
  + Cara Menaksir Jumlah Konsumen Potensial:
* Riset Pasar: Melakukan survei atau wawancara dengan calon konsumen untuk mengetahui minat dan preferensi mereka.
* Analisis Data: Menganalisis data demografi, gaya hidup, dan kebiasaan konsumsi di wilayah target.
* Perbandingan dengan Produk Sejenis: Membandingkan dengan produk nugget lainnya yang sudah ada di pasaran.

Tips Menambah Jumlah Konsumen:

* Promosi: Melakukan promosi melalui media sosial, leaflet, atau event sampling.
* Kerjasama: Bekerjasama dengan sekolah, kantor, atau toko untuk distribusi produk.
* Inovasi: Terus berinovasi dengan menciptakan varian rasa baru atau kemasan yang menarik.

## Produk

* + Prototipe (khusus pada saat pengusulan yang masih ide), dapat dijelaskan dari sisi produk pemasaran, investor, konsumen dll.
  + Legalitas produk contohnya berupa NIB, BPOM, Sertifikasi Halal, dll, sertakan nomor legalitas yang telah diperoleh dan scan dokumen dapat dilampirkan.
  + Dengan semakin tingginya permintaan pasar akan produk makanan olahan yang sehat dan praktis, pengembangan produk nugget ikan tongkol memiliki potensi besar untuk terus ditingkatkan. Berikut beberapa rencana pengembangan yang dapat dipertimbangkan:

Inovasi Rasa:

* Varian Rasa Baru: Menambahkan varian rasa baru seperti pedas, barbeque, atau balado untuk memberikan pilihan yang lebih beragam kepada konsumen.
* Fusi Kuliner: Menggabungkan dengan bahan lokal lainnya seperti nanas, jagung, atau bumbu khas daerah untuk menciptakan rasa unik yang khas Indonesia.

Peningkatan Nilai Gizi:

* Penambahan Superfood: Menambahkan bahan-bahan superfood seperti biji chia, biji labu, atau spirulina untuk meningkatkan kandungan nutrisi dan serat.
* Pengurangan Sodium: Mengurangi kadar garam tanpa mengurangi cita rasa untuk pilihan yang lebih sehat.

Pengemasan yang Lebih Praktis:

* Kemasan Individual: Memproduksi nugget dalam kemasan individual untuk memudahkan konsumsi dan menjaga kesegaran.
* Kemasan Ramah Lingkungan: Menggunakan bahan kemasan yang ramah lingkungan seperti kertas atau plastik biodegradable.

Pengembangan Produk Turunan:

* Nugget Beku: Memproduksi nugget beku dengan masa simpan yang lebih lama untuk memperluas jangkauan distribusi.
* Produk Olahan Lain: Mengembangkan produk olahan lain seperti bakso ikan, sosis ikan, atau nugget ikan dengan bentuk yang berbeda.

Pengembangan Pasar:

* Target Pasar Baru: Menargetkan pasar anak-anak dengan kemasan yang menarik dan kandungan nutrisi yang baik.
* Ekspansi Pasar: Menjajaki pasar ekspor, terutama negara-negara yang menggemari makanan laut.

Promosi dan Branding:

* Sosialisasi Produk: Melakukan kegiatan promosi melalui media sosial, pameran, atau kerja sama dengan influencer.
* Membangun Brand: Membangun brand yang kuat dengan identitas yang jelas dan konsisten.

## Sumber Daya

* + Pengembangan Kompetensi Tim dari Usaha Nugget Ikan Tongkol
* Keterampilan Produksi: Mulai dari pemilihan bahan baku berkualitas, proses pengolahan yang higienis, hingga pengemasan yang menarik, semua anggota tim akan belajar keterampilan produksi yang baik.
* Manajemen Waktu: Mengatur jadwal produksi, pengiriman, dan pemenuhan pesanan akan melatih anggota tim dalam mengelola waktu secara efektif dan efisien.
* Keterampilan Keuangan: Mulai dari menghitung biaya produksi, menentukan harga jual, hingga mengelola keuangan usaha, anggota tim akan belajar mengelola keuangan dengan baik.
* Pemasaran: Membangun merek produk, melakukan promosi, dan menjalin hubungan dengan pelanggan akan meningkatkan kemampuan pemasaran anggota tim.
* Inovasi: Untuk terus bersaing, anggota tim perlu terus berinovasi dalam menciptakan rasa baru, kemasan yang lebih menarik, atau strategi pemasaran yang unik.
* Problem Solving: Setiap bisnis pasti akan menghadapi berbagai masalah. Dengan mencari solusi atas masalah-masalah tersebut, anggota tim akan melatih kemampuan problem solving.
* Kerja Sama Tim: Dalam menjalankan usaha, kerja sama tim sangat penting. Anggota tim akan belajar saling melengkapi, berbagi tugas, dan mencapai tujuan bersama.
* Adaptasi: Pasar terus berubah, sehingga anggota tim harus siap untuk beradaptasi dengan perubahan tersebut. Baik itu perubahan tren konsumen, regulasi pemerintah, atau persaingan bisnis.
* Kepemimpinan: Salah satu anggota tim mungkin akan mengambil peran sebagai pemimpin. Peran ini akan melatih kemampuan kepemimpinan, seperti mengambil keputusan, memotivasi tim, dan memberikan arahan.
* Kewirausahaan: Secara keseluruhan, menjalankan usaha nugget ikan tongkol akan menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada anggota tim, seperti inisiatif, kreativitas, dan semangat untuk terus berkembang.
  + Pengembangan Jejaring/Kemitraan Secara Mandiri

Identifikasi Target Kemitraan:

* Retail: Toko kelontong, minimarket, supermarket.
* Restoran: Rumah makan, kafe, kantin sekolah/kantor.
* Distributor: Perusahaan distribusi makanan.
* Online: Platform e-commerce, marketplace, media sosial.

Riset Pasar:

* Analisis kompetitor: Pelajari produk dan strategi pemasaran pesaing.
* Preferensi konsumen: Lakukan survei kecil-kecilan untuk mengetahui selera konsumen.
* Tren pasar: Ikuti perkembangan tren makanan dan minuman.

Membangun Relasi:

* Networking: Hadiri pameran makanan, workshop, atau acara bisnis terkait.
* Sosial media: Aktif di media sosial untuk memperluas jangkauan.
* Email marketing: Kirimkan email promosi ke calon mitra.

Penawaran yang Menarik:

* Harga kompetitif: Tawarkan harga yang menarik tanpa mengorbankan kualitas.
* Promosi menarik: Berikan diskon, bonus, atau program loyalitas.
* Kualitas produk terjamin: Pastikan produk selalu berkualitas dan higienis.

Kunjungan Langsung:

* Presentasi produk: Jelaskan keunggulan produk secara detail.
* Sampel produk: Berikan sampel produk agar calon mitra bisa mencicipi.
* Follow up: Lakukan follow up secara berkala untuk memastikan kesepakatan.
  + Uraikan bagaimana tim menjalankan usaha ini.

## Pemasaran

* + Omset/ Sales: Uraikan omset/sales yang diperoleh, penjualan per unit yang diperoleh juga cara/strategi yang digunakan untuk mencapai omset.
  + Uraikan strategi pemasaran yang akan digunakan atau sudah digunakan.
* Instrumen Pemasaran untuk Usaha Nugget Matura

Pemasaran Daring (Online)

* Media Sosial:
  + Instagram: Buat akun yang menarik dengan foto dan video produk yang menggugah selera. Gunakan hashtag yang relevan seperti #nugget, #nuggetikanntongkol, #makananenak, #kuliner, #jajanan.
  + Facebook: Buat halaman bisnis untuk berinteraksi dengan pelanggan potensial. Gunakan fitur iklan untuk menjangkau target audiens yang lebih luas.
  + TikTok: Buat konten video pendek yang kreatif dan menarik untuk menarik perhatian generasi muda.
* Marketplace:
  + Shopee, Tokopedia, Lazada: Daftar produk Anda di berbagai marketplace untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Manfaatkan fitur gratis ongkir dan promo untuk menarik pembeli.
* Website:
  + Website Toko Online: Buat website toko online sendiri untuk memberikan kesan profesional dan memudahkan pelanggan berbelanja.
* Email Marketing:
  + Kirim newsletter atau promosi khusus kepada pelanggan yang telah berlangganan untuk membangun loyalitas.
* Influencer Marketing:
  + Jalin kerjasama dengan food blogger atau influencer di media sosial untuk mempromosikan produk Anda.

Pemasaran Luring (Offline)

* Pameran dan Event:
  + Ikut serta dalam pameran kuliner atau event-event lokal untuk memperkenalkan produk langsung kepada konsumen.
* Kerjasama dengan Toko:
  + Jalin kerjasama dengan toko-toko kelontong, minimarket, atau restoran untuk mendistribusikan produk Anda.
* Sampel Produk:
  + Bagikan sampel produk gratis kepada calon pelanggan untuk mencoba produk Anda.
* Promosi di Tempat Strategis:
  + Pasang spanduk atau banner di tempat-tempat strategis seperti pasar, pusat perbelanjaan, atau tempat keramaian lainnya.

## Keuangan

* + Rencana belanja
  + Rencana laba bersih
  + Rencana laba bersih

1. **Daftar Pustaka min 10**
2. **Lampiran (Jika Ada)**

**Lembar Orisnilitas Proposal**

**Lembar Pernyataan Orisnilitas Proposal**

Yang bertanda tangan di bawah ini : Nama Ketua : Defilia Fatikasari

Nama Anggota : 1. Rohimatul Maisyaroh

1. Wahyudi Romadhoni
2. Raihan Gozali Putra
3. Eka Nur Andini
4. Eka Febriyanti Kholifah
5. Khoirur Rohman
6. Nindia Prameswari Putri Cahyono
7. Yoga Septian Dwi Pratama
8. Laily

Judul Proposal : KATEGORI USAHA (NUGGET MATURA)

Dengan ini menyatakan bahwa karya Proposal dengan judul di atas benar merupakan karya orisinil yang dibuat oleh saya dan tim penulis, belum pernah dipublikasikan dan belum pernah mendapatkan pendanaan dalam pembinaan apapun. Serta tidak meagandung unsur plagiat di dalamnya. Proposal ini juga tidak mengandung asusila, pornografi, kekerasan, menghina, atau melecehkan keyakinan tertentu (suku, ras, agama, golongan, simbol), dan radikalisme.

Demikianlah surat ini saya buat bersama tim penulis dengan sebenar- benarnya dengan penuh kesadaran dan tanpa ada paksaan dari pihak manapun. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya ketidakbenaran informasi, maka saya bersedia dirposes sesuai hukum yang berlaku.

Pamekasan ,21 Oktober 2024

Menyetujui, Pengusul

Dosen Pembimbing Ketua Tim

Moh. Da’i Bachiar Defilia Fatikasari

NIP 202202010004