

BISNIS_PLAN_NUGGET_YUMMY _new.docx

by Olivia Roberts

Submission date: 18-Aug-2024 06:59AM (UTC-0500)

Submission ID: 2406991797

File name: BISNIS_PLAN_NUGGET_YUMMY_new.docx (970.47K)

Word count: 3234

Character count: 18289



BISNIS PLAN NUGGET AYAM SAYUR 'YUMMY' BERBASIS ANALISIS BMC DAN SWOT

Anita Ariyani
NIM: 236110100057

10sen Pembimbing
Dr. Sigit Hermawan, SE.,M.Si.,CIQaR,CRP

Program Studi Magister Manajemen
Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial
Universitas Muhammadiyah Sidoarjo
24 Juli 2024



DAFTAR ISI

PENDAHULUAN	1
HASIL DAN PEMBAHASAN	3
A. Business Model Canvas (BMC).....	3
B. ANALISA SWOT	5
C. ANALISA PASAR DAN STRATEGI PEMASARAN	5
D. ANALISA OPERASIONAL.....	6
E. ANALISA KEUANGAN.....	7
F. METODE PELAKSANAAN PROGRAM.....	10
PENUTUP.....	11
A. KESIMPULAN	11
B. SARAN	11
GAMBAR	12
DAFTAR PUSTAKA	18

BUSINESS PLAN NUGGET AYAM SAYUR “YUMMY” BERBASIS ANALISA BMC DAN SWOT

Anita Ariyani

Magister Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

ariyanianita7@gmail.com

PENDAHULUAN

Indonesia saat ini berusaha menurunkan jumlah angka stunting yang mencapai 21,6% di tahun 2022, dimana angka tersebut merupakan penurunan dari jumlah yang sebelumnya mencapai 24,4% di tahun 2021 dan akan terus diturunkan hingga memenuhi target 14% di tahun 2024. Data prevalensi tersebut didapat melalui hasil Survei Status Gizi Indonesia (SSGI) yang telah dihimpun dari website Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. Upaya penurunan dan pencegahan stunting dilakukan sebagai salah satu program yang diprioritaskan pemerintah dengan melibatkan berbagai sektor, pencegahan stunting ini penting dilakukan untuk menciptakan generasi sumber daya manusia yang berkualitas [1]. Faktor yang paling dominan penyebab stunting adalah kurang gizi dan pola makan yang tidak teratur. Pemerintah Indonesia berkomitmen untuk mengatasi masalah gizi di tahun 2030 (Sustainable Development Goal 2) dan telah memiliki Rencana Aksi Nasional Pangan dan Gizi (RAN-PG) tahun 2015 – 2019, Gerakan pencegahan stunting nasional pada 2017 dan RAN-PG pada tahun 2020 – 2024 yang saat ini sedang dikembangkan [2]. Untuk menumbuhkan gizi yang baik terutama bagi anak-anak adalah dengan penyajian makanan yang bergizi dan mudah didapat dengan harga terjangkau. Salah satu makanan yang dapat meningkatkan gizi adalah makanan olahan ayam yang digemari anak-anak yaitu nugget.

Nugget adalah makanan olahan dari bahan utama daging ayam serta tepung terigu lalu dipadatkan serta kemudian digoreng.[3] Nugget memiliki rasa yang enak serta disukai oleh berbagai kalangan, seperti anak-anak hingga orang tua. Sebagai salah satu jenis makanan cepat saji, makanan ini praktis karena dikemas dalam bentuk makanan beku atau *frozen food*. Makanan cepat saji merupakan jenis hidangan yang disiapkan serta bisa dinikmati dengan cepat. Makanan beku olahan atau yang dikenal dengan *frozen food* merupakan hasil dari metode pengawetan makanan yang dilakukan dengan cara menurunkan suhu hingga titik beku, hal ini bertujuan untuk memperlambat proses pembusukan.[4]

Nugget ayam termasuk dalam produk pangan beku siap saji yang memiliki nilai gizi cukup tinggi, yaitu 23,3% protein, 73,8% air (Amora & Sukei, 2013). Komposisi gizi pada nugget tersebut tergantung pada bahan baku yang digunakan, salah satunya daging ayamnya [5]. Nugget ayam juga memiliki kandungan lemak yang tinggi namun rendah serat, padahal kebutuhan konsumsi serat yang harus dipenuhi setiap orang per hari, rata-rata sebesar 20 sampai 45 g (Saranggih, 2015). Untuk itu pada proposal kali ini, penulis membuka usaha nugget yang ditambah sayur wortel pada bahan pembuatan nugget sehingga kandungan serat pada nugget tetap terpenuhi.

Nugget Ayam Sayur adalah alternatif makanan bagi masyarakat yang kurang menyukai sayur, terutama kalangan anak-anak yang susah mengonsumsi sayur. Pemilihan sayur wortel pada penambahan bahan nugget dikarenakan wortel mempunyai cita rasa yang manis sehingga perpaduan rasa gurih dan manis semakin melengkapi kenikmatan di tiap

gigitan nugget ayam sayur ini. Wortel juga baik untuk kesehatan karena memiliki kandungan vitamin seperti vitamin A, vitamin C dan vitamin K serta kandungan mineral yang cukup tinggi. Selain wortel, nugget “Yummy” juga memiliki varian ayam brokoli mana penambahan sayur brokoli mempunyai citarasa yg unik serta banyak mengandung vitamin C, vitamin K dan folat yang baik untuk pertumbuhan, brokoli juga mengandung hampir 90 persen air, 7 persen karbohidrat, 3 persen protein, dan hampir tidak mengandung lemak.

Saat ini banyak ditemukan jenis varian dan juga harga nugget di pasaran sehingga membuat banyak pilihan bagi konsumen untuk menentukan produk yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Dengan perkembangan bisnis yang semakin kompetitif pada kategori makanan khususnya nungget ayam tersebut, maka perusahaan yang memproduksi nungget tidak hanya diharuskan menganalisis serta memahami konsumen dari produk serta mereknya, namun perusahaan juga harus menganalisis serta memahami konsumen dari merek pesaing, serta menemukan alasan mengapa konsumen memilih untuk membeli merek pesaing (Peter dan Olson, 2014) [6].

Untuk membantu perencanaan secara strategis dan juga meningkatkan penjualan maka bisnis plan pembuatan nugget ayam sayur “YUMMY” ini menggunakan strategi analisis VOT guna mengevaluasi berbagai faktor internal serta eksternal usaha, yang terkait dengan Business Model Canvas (Setyorini & Santoso, 2017) [7]. Kedua strategi ini saling berkaitan serta penting demi memahami cara bersaing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Business Model Canvas (BMC)

Ini adalah metode manajemen yang memakai diagram dengan 9 elemen [8]. Metode ini bertujuan demi menyajikan ide serta konsep bisnis menjadi format visual. Singkatnya, bisnis model canvas yakni alat yang memudahkan pemahaman terkait ide bisnis serta pelaksanaannya dengan cepat. [9]

BMC				
1. Key Partners a. Supplier b. Reseller c. Cashback untuk pembayaran menggunakan e money	2. Key Activities a. Kegiatan produksi dilakukan setiap hari kurang lebih 5 jam per hari b. Produksi berdasarkan resep yang telah teruji. c. Pemasaran produk melalui <i>online</i> dan <i>offline</i>	3. Value Propositions a. Penambahan bahan utama yaitu wortel dan brokoli b. Kemasan kotak tinwall c. Harga terjangkau	4. Customer Relationship a. Reseller b. Pembelian langsung melalui offline dan online c. Diskon atau promo	5. Market segment Anak-anak sampai dewasa dengan usia 5 – 20 tahun
6. Key Resource a. Peralatan b. Resep dan Bahan baku c. Sumber daya Manusia d. Modal pribadi		7. Channel a. Media Sosial b. Bazar UMKM c. Toko Offline		
8. Cost Structure a. Biaya tenaga kerja (gaji karyawan) b. Biaya Bahan Baku c. Biaya Pemasaran d. Biaya Overhead			9. Revenue Source Penjualan offline dan online	

1. Kerjasama (*Key Partners*)
 - a. *Supplier*, bahan nugget seperti daging ayam, sayur dan bahan-bahan lainnya didapat dari pemasok yang sudah terpercaya.
 - b. Reseller, Nugget Sayur 'YUMMY' bekerjasama dengan beberapa reseller seperti *reseller frozen food* dengan memberikan harga khusus bagi reseller
 - c. Kami juga memberikan diskon berupa cashback sebesar 5% bagi pembelian menggunakan e-money seperti Dana, ShopeePay, dan OVO
2. Kegiatan (*Key Activities*)

- a. Kegiatan produksi dilakukan setiap hari dengan produksi sebanyak 7 pack per hari dan dilakukan kurang lebih 5 jam per hari
 - b. Produksi berdasarkan resep yang telah teruji dengan pemilihan bahan yang berkualitas dan higienis.
 - c. Pemasaran produk dilakukan melalui *online* maupun *offline*
3. Proporsi Nilai (*Value Propositions*)
 - a. Inovasi baru pada produk nugget yaitu menambahkan sayuran wortel dan brokoli pada bahan pembuatan nugget sayur ini.
 - b. Produk nugget yang sehat karena tidak hanya daging ayam tapi terdapat campuran sayur sehingga memenuhi kandungan protein dan serat yang cukup serta tanpa ada bahan pengawet. Selain itu dikemas di kemasan tinwall yang praktis dan menarik.
 - c. Harga yang rekatif terjangkau untuk satu kemasan nugget sayur varian wortel yaitu Rp. 20.000 dan varian brokoli yaitu Rp. 22.000
 4. Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*)
 - a. Reseller
 - b. Pembelian langsung melalui *online* dan *offline*
 - c. Diskon atau promo
 5. Segmentasi (*Market Segment*)
Segmentasi dan target pada produk nugget sayur “Yummy” adalah anak-anak sampai remaja dengan rentang usia 5 – 20 tahun.
 6. Sumber Daya (*Key Resource*)
 - a. Peralatan pembuatan nugget sayur untuk menunjang proses produksi terdiri dari chopper blender, pisau, kukusan , cetakan, sendok
 - b. Sumber daya manusia dalam bisnis ini terdiri dari 2 orang saja karena pembuatan yang relative mudah dan bisa dikerjakan jauh hari karena produk ini disimpan dalam lemari pendingin.
 - c. Resep dan bahan baku
 - d. Keuangan modal usaha didapat dari modal pribadi.
 7. Saluran (*Channel*)
 - d. Media Sosial
 - e. Bazar UMKM
 - f. Toko Offline
 8. Struktur Biaya (*Cost Structure*)
 - a. Biaya tenaga kerja (gaji), pada usaha nugget sayur ‘YUMMY’ ini tenaga kerja masih bisa ditangani oleh 1 orang tenaga kerja sehingga untuk biaya gaji tidak dianggarkan.
 - b. Biaya bahan baku adalah biaya bahan-bahan untuk pembuatan serta memperlancar proses produksi nugget sayur. Biaya bahan baku secara lengkap terdapat pada lampiran.
 - c. Biaya pemasaran pada usaha ini adalah free atau tidak ada karena pemasaran menggunakan sosial media secara online juga pemasaran dari mulut ke mulut ataupun *word of mouth*

d. Biaya Overhead (Biaya sewa serta listrik), tidak ada biaya sewa tempat usaha dikarenakan usaha ini dilakukan di rumah atau home industry sedangkan biaya listrik sebesar Rp. 150.000 per bulan telah kami perhitungkan pada Analisa keuangan.

9. Sumber Pendapatan (*Revenue Streams*)

Sumber pendapatan atau Revenue Streams untuk usaha nugget sayur ini didapat dari semua penjualan baik *online* maupun *offline*.

B. ANALISA SWOT

Analisa Strength, Weakness, Opportunities dan Treat (SWOT) adalah sebagai berikut : [10]

Strength

1. Kekuatan utama produk nugget sayur “Yummy” adalah nugget dengan bahan utama ayam dan sayur sehingga lebih sehat
2. Produk Nugget Sayur “Yummy” merupakan produk makanan beku atau *frozen food* sehingga mempunyai daya simpan yang cukup lama yaitu kurang lebih 1 tahun dalam lemari pendingin (*freezer*)
3. Dengan bahan yang berkualitas maka produk nugget adalah makanan sehat dan bisa dikonsumsi setiap hari.
4. Harga produk nugget yang ekonomis sehingga bisa terjangkau oleh semua kalangan.

Weakness

1. Produk nugget ini mudah ditiru oleh kompetitor maupun pelaku usaha makanan lainnya.
2. Produk nugget yang ada di pasaran sangat banyak ragam jenisnya dan harga yang sangat kompetitif.

Opportunities

1. Peluang dari usaha produk nugget bisa menambah varian sayur yang digunakan sebagai bahan utama nya.
2. Selain dikonsumsi sebagai pendamping makanan utama, produk nugget ini bisa dijadikan snack yang menyehatkan.
3. Mempunyai pasar yang luas yaitu dari anak-anak samapai orang tua yang mempunyai masalah bagi anak yang kurang mengkonsumsi sayur.

Treat

1. Pesaing atau kompetitor yang banyak baik dari usaha rumahan maupun produk nugget buatan pabrik.
2. Ancaman usahan nugget sayur ini adalah harga bahan baku yang fluktuatif, terutama harga bahan pokok seperti daging ayam.

C. ANALISA PASAR DAN STRATEGI PEMASARAN

1. Gambaran Umum

Bisnis Nugget sayur “Yummy” ini dibuat untuk menjadikan solusi bagi masyarakat terutama anak-anak yang tidak menyukai sayur. Untuk itu dibuat nugget sayur yang selama ini identik dengan nugget ayam saja. Nugget sayur “Yummy” dikemas dalam kemasan yang praktis dan di jual dalam bentuk makanan beku atau *frozen food*. Dengan rasa yang enak dan berkualitas maka diharapkan nugget sayur ini dapat menjadi pilihan masyarakat dalam mengkonsumsi makanan sehat.

2. Segmentasi dan Targeting

Segmentasi atau kelompok konsumen yang menjadi sasaran pada usaha Nugget Sayur ini adalah semua anak-anak sampai dewasa dengan rentang usia 5 -20 tahun dengan spesifikasi atau targeting ke anak-anak berumur 5 – 12 tahun

3. Diferensiasi

Secara umum diferensiasi pada produk ini terletak pada varian nugget yaitu ayam wortel dan ayam brokoli.

Strategi Pemasaran dalam Bisnis Plan Usaha Nugget Sayur “YUMMY” ini menggunakan Marketing Strategi yang terdiri dari :

a. Product

Produk yang kami pilih adalah produk nugget ayam yang di campur dengan sayur sehingga produk kami lebih menyehatkan.

b. Price

Harga untuk produk nugget ayam sayur dibandrol dengan harga 20.000 / pack

c. Place

Tempat produksi nugget ayam sayur sekaligus tempat berjualan berlokasi di Perum Tengkulungan Mega Asri, kecamatan Candi, kabupaten Sidoarjo

d. Promotion

Adapun promosi yang kami lakukan antara lain :

- Word of mouth ataupun promosi dari mulut ke mulut, adalah strategi promosi efektif karena lebih efisien dan tepat sasaran.

Kegiatan ini dilakukan dengan merekomendasikan suatu produk ke kelompok, kerabat maupun teman-teman. Keuntungan melakukan promosi ini yaitu meningkatkan kepercayaan konsumen, memperkuat citra positif, promosi tanpa biaya. Yang perlu diperhatikan oleh produsen adalah menjaga kualitas dan pelayanan yang baik sehingga tanpa sadar promosi dari mulut ke mulut akan tersebar.

- Social Media

Saat ini sosial media telah menjadi pilihan baru dalam melakukan kegiatan pemasaran atau promosi sebuah produk. Pada usaha nugget ayam sayur ini kami memakai sosial media antara lain Instagram dan Facebook sebagai promosi. Selain sebagai promosi produk nugget ayam sayur, social media juga kami gunakan sebagai transaksi pemesanan produk.

- Promosi Direct Selling

Ialah pemasaran serta penjualan produk dengan langsung pada konsumen selain pada tempat yang ditentukan. Promosi direct selling bertujuan untuk mempromosikan produk dan meningkatkan penjualan dengan cepat. Direct Selling yang kami lakukan dengan mengikuti bazar dan berjualan langsung di pasar temporer juga menggunakan pesan elektronik seperti whatsapp.

D. ANALISA OPERASIONAL

Adapun rencana produksi yang dilaksanakan yakni

11

1. Konsep dan Desain produk

Nama produk dari bisnis yang hendak kami mulai yakni Nugget Sayur "YUMMY". Usaha ini bergerak dibidang makanan beku atau *frozen food* untuk jenis nugget. Bisnis ini yakni makanan yang terdiri dari bahan utama daging ayam serta sayur, sehingga nugget sayur ini mempunyai cita rasa yang enak. Dikemas secara praktis serta menarik yaitu kemasan plastic tinwal yang aman membuat produk nugget sayur "YUMMY" terlihat lebih professional dan bisa bersaing dengan produk nugget yang sudah ada. Pengemasan melibatkan pembuatan serta desain wadah untuk produk. Kemasan dinilai menjadi aspek penting dalam pemasaran [11].

2. Tempat usaha

rencana pendirian usaha berlokasi perumahan Tenggulunan Mega Asri Sidoarjo yang berjarak sekitar 3 km dari pusat kota Sidoarjo. Lokasi tempat usaha yang di rumah mampu menghemat biaya operasional, dan lebih fleksibel dalam proses produksinya.

3. Pengawasan kualitas

Pengawasan produk dilakukan dengan baik dan aman dengan melakukan kegiatan pengecekan bahan utama dan pendukung setiap hari. Hal ini bertujuan agar memastikan produk yang diterima konsumen tetap dalam kondisi bisa dikonsumsi, segar, serta bermutu.

E. ANALISA KEUANGAN

1. Harga

Bahan Utama

NO	Nama Barang	Awal		Akhir	
		Jumlah	Harga	Jumlah	Harga
1	Daging ayam	300 gr	12.000	4	3.000
2	Tepung Panir halus	100 gr	1.000	4	250
3	Putih Telor	2 butir	4.000	4	1.000
4	Garam	1 sdt	100	4	25
5	Lada	0.5 sdt	100	4	25
6	Telor	2 butir	4.000	4	1.000
7	Tepung terigu	2 sdm	1.000	4	250
8	Air	2 sdm	100	4	25
9	Tepung panir kasar	200 gr	2.000	4	500
10	Kemasan	1 pack	25.000	25	1.000
11	Stiker	1 lbr A3	10.000	20	500
12	LPG 3 kg	1 tabung	17.500	10	1.750
	Total				9.325

Bahan Pendukung

No	Nama Barang	Awal		Akhir	
		Jumlah	Harga	Jumlah	Harga
1	Wortel	150 gr	5.000	4	1.250

No	Nama Barang	Awal		Akhir	
		Jumlah	Harga	Jumlah	Harga
1	Brokoli	150 gr	10.000	4	2.500

Harga bahan baku untuk Nugget Sayur Wortel :

$$\begin{aligned} \text{Bahan utama + Bahan Pendukung} &= 9.325 + 1.250 \\ &= 10.575 \end{aligned}$$

Harga bahan baku untuk Nugget Sayur Brokoli :

$$\begin{aligned} \text{Bahan utama + Bahan Pendukung} &= 9.325 + 2.500 \\ &= 11.8250 \end{aligned}$$

Total Investasi

No	Nama Barang	Jumlah	Harga	Total
1	Frezer	1	1.700.000	1.700.000
2	Chopper blender	1	150.000	150.000
3	Kukusan	1	125.000	125.000
4	Cetakan	4	12.000	48.000
5	Pisau	1	20.000	20.000
6	Sendok	2	10.000	20.000
7	Kompor Gas	1	500.000	500.000
8	Tabung Gas	2	130.000	260.000
	Total			2.823.000

Biaya Tetap

NO	Uraian	Jumlah	Biaya
1	Gaji karyawan	1	1.500.000
2	Listri	1	150.000
	TOTAL		1.650.000

2. Proyeksi Keuangan Tabel Pendapatan tahun 1

Uraian	Rata-rata penjualan	Harga per pack	Total
Per hari	7	20.000	140.000
Per bulan	210	20.000	4.200.000
Per tahun	2520	20.000	50.400.000

Tabel Biaya tahun 1

Uraian	Jumlah	Biaya	Total
Bahan Baku	2520	7.690	19.378.800
Biaya Tetap	12	150.000	1.800.000
Modal investasi	1	2.550.000	2.550.000
			23.728.800

15 Laba Rugi :

Perhitungan laba/rugi yakni dengan menghitung selisih dari pendapatan dengan pengeluaran selama 1 tahun yaitu

Laba/rugi = Pendapatan – Pengeluaran

Laba/rugi = 50.400.000 – 23.728.800

Laba = 26.671.200

Perhitungan Break Event Point

Biaya Tetap = 1.650.000

12
BEP satuan /unit = $\frac{\text{Fixed cost}}{(\text{harga jual} - \text{variable cost})}$

BEP harga (RP) = $\frac{\text{Fixed cost}}{1 - (\text{variable cost}/\text{harga jual})}$

Uraian	Wortel	Brokoli
Harga Jual	20.000	22.000
Variable cost	10.575	11.825
BEP satuan /unit	175	162
BEP harga (RP)	3.120.567	3.567.568

20

F. METODE PELAKSANAAN PROGRAM

1. Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan melibatkan pencatatan aktivitas serta permasalahan yang mungkin mempengaruhi keberlangsungan bisnis nugget sayur "YUMMY". Masukan pelanggan juga penting demi membantu perkembangan bisnis nugget ayam sayur "YUMMY".

2. Survei bahan baku

Bahan baku menjadi faktor penting dalam pembuatan nugget sayur ini. Pemilihan bahan baku yang berkualitas dan ketersediaan bahan baku akan menunjang usaha nugget sayur berjalan dengan baik. Untuk itu dilakukan survei tentang kualitas bahan baku, persaingan harga dan ketersediaan secara berkala dari vendor satu ke vendor yang lain.

3. Pembuatan Nugget Sayur

Table 2. Bahan pembuatan Nugget Sayur

No	Nama Bahan
1	Daging ayam
2	Wortel parut
3	Tepung panir halus
4	Putih Telor
5	Garam
6	Lada
7	Telor
8	Tepung terigu
9	Air
10	Tepung panir kasar

Cara memasak :

- Campurkan daging ayam yang sudah dihaluskan dengan wortel parut, tepung panir halus, putih telur, garam gula hingga tercampur merata.
- Tuang ke dalam cetakan ukuran 20 x 20 x 4 cm lalu kukus selama 30 menit.
- Keluarkan adonan nungget yang sudah dikukus tunggu sampai dingin.
- Potong potong adonan ukuran 2 x 4 cm
- Celupkan adonan ke dalam adonan tepung , air dan telur
- Balut ke dalam tepung panir kasar
- Kemasan nugget yang sudah di baluri tepung panir kasar ke wadah dan simpan dalam

lemari pendingin

4. Penjualan atau pemasaran produk
Penjualan untuk bisnis ini dilakukan dengan cara sebagai berikut :
 - Melalui Instagram, facebook dan whatsapp.
 - Pembuatan foto produk yang unik
 - Kemasan produk yang menarik
 - Bekerjasama dengan layanan jasa antar

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari penjabaran tersebut, bisa ditarik kesimpulan bahwasanya demi mempunyai usaha frozen food terutama nugget ayam sayur ini perlu diperhatikan pemilihan bahan dan kemasan yang unik sehingga bisa berkompetisi dengan pesaing yang lebih dahulu sudah berdiri. Dengan pasar yang luas dan diferensiasi produk yang unik, usaha ini mampu membuka peluang lapangan kerja yang cukup menjanjikan pada masa mendatang.

B. SARAN

Untuk meningkatkan penjualan produk Nugget Ayam Sayur ini, disarankan untuk menambah varian sayuran untuk campuran nugget seperti sayur, sawi dan juga varian keju. Dengan banyaknya pilihan varian diharapkan konsumen tidak cepat bosan dan dapat mengkonsumsi nugget dengan banyak pilihan.

Dan untuk menjangkau pasar yang lebih banyak dan luas, maka peningkatan strategi pemasaran perlu ditambah dengan menggunakan tools pemasaran seperti brosur atau *flyer* dan memberikan banner pada supplier untuk dipasang di tempat usahanya.

GAMBAR



Nugget kemasan tinwall



Label Kemasan



Nugget wortel



Nugget brokoli



Reseller



Customer



Sosial media Whatsapp



Sosial Media Instagram

DAFTAR PUSTAKA

- [1] K. P. F. Ningrum and R. Oktafia, “Pelatihan Pembuatan Pangan Lokal Sebagai Sumber Pendapatan Keluarga Bagi Kader Posyandu,” *Abdimasku J. Pengabd. Masy.*, vol. 6, no. 21, p. 780, 2023, doi: 10.62411/ja.v6i3.1547.
- [2] Kemenkes RI, “Kerangka Aksi untuk gizi Ibu dan Makanan Pendamping Asi,” *NICEF Indones.*, 2019.
- [3] A. F. A. Q, I. Maflahah, and A. Rahman, “Pengaruh Jenis Pengemas Dan Lama Penyimpanan Terhadap Mutu Produk Nugget Gembus,” *Agrointek*, vol. 10, no. 2, p. 9, 2016, doi: 10.21107/agrointek.v10i2.2468.
- [4] C. R. Rahardjo, “Faktor Yang Menjadi Preferensi Konsumen Dalam Membeli Produk Frozen Food,” *PERFORMA J. Manaj. dan Start-Up Bisnis*, vol. 1, no. 1, pp. 32–43, 2016.
- [5] D. N. Afiyah, “Pengaruh Perbedaan Bagian Daging Ayam Broiler terhadap Kandungan Protein dan Sifat Organoleptik Nugget Ayam,” *Anoa J. Anim. Husb.*, vol. 1, no. 2, pp. 81–87, 2022, doi: 10.24217/anoa.v1i2.30875.
- [6] S. Aisyah, S. Khadijah, and Y. Hiola, “Pergeseran Pangsa Pasar Produk Nugget Ayam di Kota Makassar,” *Pros. Semin. Has. Penelit.*, vol. 3, no. 2, pp. 13–18, 2017.
- [7] V. P. Rahayu, R. F. Astuti, M. Mustangin, and A. T. Sandy, “Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) Sebagai Solusi dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Kuliner,” *Int. J. Community Serv. Learn.*, vol. 6, no. 1, pp. 112–121, 2022, doi: 10.23887/ijcs.v6i1.40965.
- [8] K. dan Marsudi, M. Bisnis, B. Anggota Koperasi Wanita Kartasura Menggunakan, and P. Studi Manajemen STIE Atma Bhakti Surakarta, “MERENCANAKAN BISNIS ‘FRISOL’ BAGI ANGGOTA KOPERASI WANITA KARTASURA MENGGUNAKAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) Kasidin Hidup Mandiri.”
- [9] N. Stocks, *No Title No Title No Title*. 2016.
- [10] R. Afiyah, S. Aizah, M. Taufiq, A. Fakultas, E. Dan Bisnis, and I. Pekalongan, “ISNIS PLAN ‘KEREN’ (KEBAB RENDANG).”
- [11] H. Maulana and A. Hakim, “Penguatan Kemasan Produk Untuk Memperkuat Minat Pasar Dan Brand Nugget Lele,” vol. 2, no. 1, pp. 1768–1774, 2023.

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	core.ac.uk Internet Source	2%
2	journal.uin-alauddin.ac.id Internet Source	2%
3	abdimasku.lppm.dinus.ac.id Internet Source	2%
4	www.coursehero.com Internet Source	1%
5	ejournals.itda.ac.id Internet Source	1%
6	jurnal.una.ac.id Internet Source	1%
7	onethousandfour.blogspot.com Internet Source	1%
8	Submitted to UPN Veteran Jawa Timur Student Paper	1%
9	abdimasjumas.cattleyadf.org Internet Source	1%

10	archive.umsida.ac.id Internet Source	1 %
11	kewirausahaan2017.blogspot.com Internet Source	1 %
12	bukuwarung.com Internet Source	1 %
13	garuda.kemdikbud.go.id Internet Source	1 %
14	journal.lembagakita.org Internet Source	<1 %
15	Submitted to Universitas Dian Nuswantoro Student Paper	<1 %
16	Submitted to Universitas Jember Student Paper	<1 %
17	es.scribd.com Internet Source	<1 %
18	www.harianjogja.com Internet Source	<1 %
19	ejournal.undiksha.ac.id Internet Source	<1 %
20	pt.scribd.com Internet Source	<1 %
21	www.unicef.org Internet Source	<1 %

22 repo.undiksha.ac.id <1 %
Internet Source

23 rgrosssz.com <1 %
Internet Source

24 bangka.tribunnews.com <1 %
Internet Source

25 mybagstories.blogspot.com <1 %
Internet Source

26 yiskandar.wordpress.com <1 %
Internet Source

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off

BISNIS_PLAN_NUGGET_YUMMY_new.docx

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15

PAGE 16

PAGE 17

PAGE 18
