KELOMPOK 3

DINDA RAHMAWATI
RIZKA MARANTIKA
TITI ANISANTURI
WINIA RIYANTI NINGRUM
ZHULFA AULIA H.T

LATAR BELAKANG

Alasan kami memilih produk ini karena makanan ini sedang diminati oleh semua kalangan terutama ciwiciwi, mudah dijumpai dan kita sebagai penjual pun menyukainya.



Tujuan:

- Untuk membantu meningkatkan UMKM
- Melatih jiwa berbisnis

Manfaat:

- Bagi kami sebagai penjual: Dapat mengembangkan jiwa Kewirausahaan atau berbisnis.
- Bagi pembeli: Dapat menaikkan mood di kala galau / suntuk / bosan.

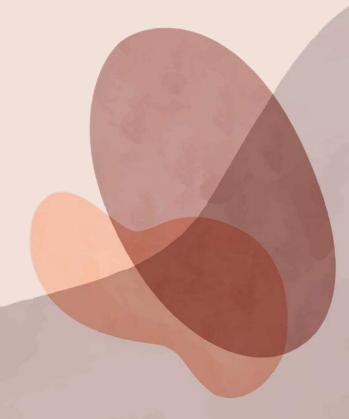
PERHITUNGAN HARGA PRODUK

No	Jenis-Jenis Produk	Ukuran	Harga Jual Produk
		Produk	
1.	Nyam-nyam Box	100 g	Rp. 15.000
2.	Mie Lidi	95 g	Rp. 10.000
3.	Kripca (Keripik kaca)	60 g	Rp. 10.000
4.	Makaroni	80 g	Rp. 10.000
5.	Basreng	100 g	Rp. 13.000
6.	Seblak Kering	100 g	Rp. 10.000

STRATEGI PEMASARAN

Promosi melalui media sosial, seperti Whatsapp dan Instagram.

Target pemasaran: Semua kalangan Terutama anak muda.



SWOT

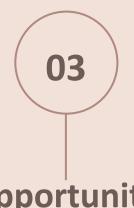


Higienis, bumbunya berlimpah, rasanya renyah dan Gurih abis.



weaknes

Banyak penjual yang menjual produk yang sama.



opportunity:

Peminatnya banyak harga pun terjangkau pengembangan media promosi melalui media sosial



Banyak Pesaing

FOTO PRODUK

