

PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN

Disusun Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan

Mata Kuliah : Kewirausahaan
Semester/Kelas : 3/B
Dosen Pengampu : 1. Prof. Dr. Sowiyah, M. Pd.
2. Muhsom, M.Pd.I

Disusun Oleh :
Kelompok 4

Desmara Afinda	(2313053037)
Ananda Edhies Adelia	(2313053036)
Fitri Gautari	(2313053041)
Catur Putri Purnaningrum	(2313053045)
Dini Fadhilla Putri	(2313053054)
Artika Hidayah	(2313053064)



PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG

2024

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah Swt. yang mana telah memberikan kemudahan dalam membuat proposal ini. Sholawat beriring salam kita sanjung - agungkan kepada baginda nabi besar kita, Nabi Muhammad SAW. Kami mengucapkan terima kasih kepada **Ibu Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd** dan **Bapak Muhsom, M.Pd.I** sebagai Dosen Mata Kuliah Kewirausahaan yang telah memberikan tugas ini, serta pihak-pihak yang telah ikut serta dalam proses penyelesaian tugas ini.

Kami menyadari bahwa dalam penulisan proposal ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak yang dengan tulus memberikan doa, saran dan kritik sehingga proposal ini dapat terselesaikan. Kami menyadari sepenuhnya bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang kami miliki. Oleh karena itu, kami mengharapkan segala bentuk saran serta masukan kritik yang membangun dari berbagai pihak.

Metro, 25 Oktober 2024

Kelompok 4

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Analisis SWOT:.....	2
C. Tujuan Usaha	4
D. Visi dan Misi	5
E. Kelebihan Produk Keripik Pisang Nagih	5
F. Gambaran Detail Usaha	6
G. Lokasi usaha	7
BAB II.....	8
PERENCANAAN PEMASARAN.....	8
A. Rencana Produk yang akan Dikembangkan	8
B. Target Pasar	8
C. Promosi	9
D. Tips Pemasaran	9
BAB III	10
PROSES PEMBUATAN	10
A. Proses Produksi	10
B. Quality Control Produk.....	11
BAB IV.....	12
KEUANGAN	12
A. Sumber Modal.....	12
B. Struktur Biaya.....	12
C. Pembagian Keuntungan.....	13
BAB V	14
KESIMPULAN	14

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kondisi ekonomi di jaman sekarang sedang dalam keadaan krisis ekonomi, krisis ekonomi yang sedang terjadi pada saat ini sangat berpengaruh pada segi kehidupan ekonomi masyarakat, sehingga masyarakat sangat kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga mengakibatkan rendahnya kehidupan ekonomi masyarakat dan itu sangat memprihatinkan. Selain itu dimana produksi perusahaan-perusahaan besar pun ikut menurun, banyak pula perusahaan-perusahaan yang berhenti berproduksi karena perusahaan tersebut juga tidak bisa lagi memproduksi dalam jumlah besar dan perusahaan banyak yang mengalami gulung tikar/kebangkrutan sehingga mengakibatkan pemberhentian karyawan-karyawan atau yang lazim disebut PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) sehingga menambah angka pengangguran dimana-mana semakin banyak dan khususnya di daerah Metro sendiri karena sulitnya untuk mencari pekerjaan lagi.

Mengingat pentingnya perubahan ekonomi masyarakat di jaman sekarang ini, maka masyarakat di tuntut agar lebih semangat dan berusaha lagi untuk mencapai suatu pekerjaan dan mengalami perubahan yang lebih baik demi memenuhi kehidupan sendiri, keluarga, maupun untuk membantu orang lain yang mengalami kesusahan. Bukan hanya aktor tersebut saja melainkan juga masyarakat sekarang ini harus lebih kreatif lagi dalam mencari pekerjaan. Lingkungan Metro merupakan daerah yang agraris, masih banyak lahan pertanian dan lahan pertanian tersebut banyak digunakan untuk menanam pohon pisang karena kondisi tanah tersebut sangat cocok sekali untuk penanaman pohon pisang, namun pisang bukanlah kebutuhan pokok di daerah Metro maka ketika mereka panen mereka kebingungan akan menjual pisang ini kemana, kami semakin prihatin dengan kondisi seperti itu, karena itu merupakan satu-satunya lahan pertanian yang bisa mereka jadikan sebagai mata pencahariannya.

Dengan melihat kondisi seperti itu kami akan membuat sebuah usaha yang pastinya dapat membantu kesulitan-kesulitan yang sedang terjadi di daerah Metro yaitu dengan membantu masyarakat yang mempunyai lahan pertanian pohon pisang dan juga membantu masyarakat yang tidak mempunyai pekerjaan. Kami akan membuat Keripik Pisang Nagih, dengan seperti itu para petani yang menanam pohon pisang tidak akan lagi kebingungan untuk menjual hasil panennya dan dengan kami membuat Keripik Pisang Nagih ini kami juga dapat menarik tenaga kerja sehingga angka pengangguran dapat berkurang. Saat ini banyak orang yang serba ingin praktis dalam makanan. Maka dari itu kami akan membuat Keripik Pisang Nagih ini dengan pembuatan yang berbeda agar orang yang menyukai makanan ini tidak merasa bosan karena banyaknya kalangan masyarakat yang menyukai cemilan ini, maka saya akan berusaha memberikan kualitas dan mutu yang baik yang harganya relatif murah bagi semua kalangan masyarakat.

B. Analisis SWOT:

- *Strengths* (Kekuatan)
 1. Bahan Baku Melimpah: Pisang banyak ditemukan di Indonesia, sehingga bahan baku mudah didapatkan dan relatif murah.
 2. Camilan Sehat dan Alami: Keripik pisang dibuat dari bahan alami yang mengandung serat dan nutrisi, cocok untuk pasar yang menyukai camilan sehat.
 3. Daya Tahan Lama: Dengan proses pengeringan dan penggorengan yang baik, keripik pisang memiliki masa simpan yang panjang.
 4. Variasi Rasa: Mudah dikreasikan dengan berbagai varian rasa (manis, asin, pedas, coklat, keju) sehingga dapat menjangkau banyak selera konsumen.
 5. Harga Terjangkau: Produk keripik pisang biasanya memiliki harga yang bersaing dan terjangkau untuk berbagai segmen pasar.

- *Weaknesses* (Kelemahan)
 1. Persaingan Tinggi: Banyak pesaing yang menawarkan produk serupa sehingga sulit untuk membangun identitas unik.
 2. Pengolahan Tradisional: Banyak UMKM yang menggunakan metode pengolahan tradisional, yang bisa mempengaruhi kualitas dan konsistensi rasa serta tekstur.
 3. Ketergantungan pada Musim: Ketersediaan pisang sebagai bahan baku bisa dipengaruhi oleh musim, yang berpotensi menimbulkan fluktuasi harga bahan baku.
 4. Pengemasan Kurang Menarik: Banyak produk keripik pisang yang dikemas sederhana, sehingga terlihat kurang menarik di pasar modern.

- *Opportunities* (Peluang)
 1. Pasar Camilan Sehat yang Berkembang: Trend makanan sehat dan alami semakin berkembang, sehingga keripik pisang bisa memenuhi permintaan ini dengan menggarap pasar snack sehat.
 2. Inovasi Produk: Menawarkan inovasi rasa dan kemasan untuk menarik pasar yang lebih luas, termasuk pasar premium dengan kemasan eksklusif.
 3. Ekspansi ke Pasar Ekspor: Dengan pemasaran dan standar kualitas yang baik, keripik pisang berpotensi untuk ekspor ke pasar internasional.
 4. Penjualan Online: Peningkatan *e-commerce* dan *marketplace* memungkinkan produk keripik pisang lebih mudah diakses oleh konsumen di berbagai daerah.

- *Threats* (Ancaman)
 1. Fluktuasi Harga Bahan Baku: Harga pisang yang tidak stabil dapat mempengaruhi biaya produksi dan harga jual produk.
 2. Selera Konsumen yang Berubah: Trend camilan cepat berubah, sehingga jika tidak mengikuti tren, produk bisa ditinggalkan konsumen.

3. Kenaikan Harga Minyak Goreng: Penggunaan minyak goreng yang cukup banyak dalam produksi keripik dapat mempengaruhi biaya jika terjadi kenaikan harga minyak.
 4. Peraturan Kesehatan yang Ketat : Standar keamanan pangan yang ketat, terutama untuk pasar ekspor, bisa menjadi tantangan bagi UMKM kecil yang belum memiliki sertifikasi keamanan pangan lengkap.
- Strategi yang dapat diterapkan:
 1. Inovasi Rasa dan Kemasan: Kembangkan varian rasa unik dan kemasan menarik yang ramah lingkungan.
 2. Ekspansi Pasar Online: Maksimalkan penjualan melalui *e-commerce* dan media sosial.
 3. Kerja Sama dengan Petani Lokal: Amankan pasokan bahan baku untuk stabilitas harga.
 4. Peningkatan Kualitas Produksi: Investasi pada alat modern dan standar kualitas untuk konsistensi produk.
 5. Peningkatan Sertifikasi: Dapatkan sertifikasi kesehatan dan keamanan pangan guna membuka peluang ekspor.
 6. Diversifikasi Produk: Ciptakan produk turunan jika minat terhadap keripik pisang menurun.

C. Tujuan Usaha

1. Untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.
2. Untuk menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi angka pengangguran.
3. Dapat membantu para petani yang menanam pohon pisang.
4. Memasarkan produk hasil olahan kepada masyarakat sekitar.
5. Memperkenalkan hasil olahan sendiri agar masyarakat mengetahui bahwa Keripik Pisang Nagih ini mempunyai nilai cita rasa yang tinggi.

D. Visi dan Misi

1. Visi:

Mengembangkan bahan baku yang melimpah dengan membuat "Keripik Pisang Nagih" yang sehat dan alami.

2. Misi:

- Memasarkan "Keripik Pisang Nagih" dengan inovasi rasa yang menarik perhatian pembeli.
- Memasarkan "Keripik Pisang Nagih" dengan pengemasan yang baik dan menarik.
- Memberikan pelayanan yang menyenangkan hati pelanggan.

E. Kelebihan Produk Keripik Pisang Nagih

1. Tekstur yang Unik: Keripik Pisang Nagih memiliki tekstur yang renyah di luar, tetapi ketika digigit, langsung lumer di mulut. Hal ini memberikan pengalaman makan yang berbeda dari keripik pisang biasa yang hanya renyah.
2. Rasa yang Lebih Kaya: Biasanya, Keripik Pisang Nagih hadir dengan rasa yang lebih kaya dan bervariasi. Kombinasi rasa pisang yang manis dan topping tambahan seperti coklat, keju, atau matcha membuat produk ini lebih lezat.
3. Inovasi dalam Varian Rasa: Berbeda dengan keripik pisang biasa yang cenderung hanya asin atau manis, Keripik Pisang Nagih menawarkan berbagai varian rasa kekinian yang lebih menarik dan sesuai dengan selera pasar.
4. Kemasan yang Menarik dan Higienis: Banyak produk Keripik Pisang Nagih dikemas dengan desain yang menarik dan higienis. Kemasan yang rapi juga membuat produk lebih tahan lama dan terlihat eksklusif.
5. Kandungan Nutrisi Lebih Baik: Karena menggunakan bahan pisang asli dan minim bahan pengawet, produk ini dapat menjadi alternatif cemilan yang lebih sehat jika dibandingkan dengan cemilan olahan lainnya.
6. Cocok untuk Segala Kalangan: Dengan rasa yang bervariasi dan tekstur yang unik, produk ini cocok untuk dinikmati oleh berbagai usia, mulai dari

anak-anak hingga dewasa, sehingga pas untuk dijadikan oleh-oleh atau cemilan keluarga.

7. Pemasaran yang Menarik: Keripik Pisang Nagih sering kali dipasarkan dengan cara yang modern, misalnya melalui media sosial, yang membuatnya lebih mudah dijangkau dan lebih dikenal oleh konsumen.

F. Gambaran Detail Usaha

Keripik Pisang Nagih adalah camilan yang dibuat dari irisan pisang tipis, yang kemudian digoreng atau dipanggang hingga kering dan renyah. Umumnya, bahan dasar yang digunakan adalah pisang yang masih setengah matang atau mentah. Hal ini agar tekstur keripik tetap garing dan tidak terlalu lembek. Jenis pisang yang sering dipakai antara lain pisang kepok dan pisang tanduk, karena keduanya memiliki rasa yang lebih netral.

Setelah digoreng, keripik pisang siap diberi bumbu. Ada berbagai pilihan rasa yang dapat ditambahkan, seperti coklat, stroberi dan greentea untuk variasi rasa yang lebih modern. Keripik pisang yang sudah diberi bumbu kemudian dikemas dalam wadah kedap udara untuk menjaga kerenyahan dan daya tahannya.

Contoh Gambar Produk “Keripik Pisang Nagih”



G. Lokasi usaha

Lokasi usaha yang ideal untuk mempromosikan "Keripik Pisang Nagih" adalah lokasi yang ramai pengunjung atau lokasi yang dekat dengan keramaian agar penjualan berlangsung dengan cepat dan ringkas. Lokasi penjualan "Keripik Pisang Nagih" berada di Pasar Pargoy dan pemesanan bisa dilakukan via online/*Whatsapp*.

BAB II

PERENCANAAN PEMASARAN

A. Rencana Produk yang akan Dikembangkan

Saat ini banyak orang yang serba ingin praktis dalam makanan. Maka kami akan membuat Keripik Pisang Nagih dengan beragam rasa agar orang yang menyukai cemilan ini tidak merasa bosan karena banyaknya kalangan masyarakat yang menyukai makanan ini, dan kami akan berusaha memberikan kualitas dan mutu yang baik dengan harga relative terjangkau bagi semua kalangan masyarakat.

Keripik Pisang Nagih merupakan salah satu makanan jajanan yang sangat disukai oleh masyarakat. Cara pembuatannya sangat sederhana dan mudah dikerjakan oleh siapa pun, karena Keripik Pisang Nagih sudah tidak asing lagi menjadi makanan ringan yang gurih dan enak, sehingga orang pun tak akan bosan untuk terus mencoba variasi baru dari Keripik Pisang Nagih. Dari produk ini, kami akan menjamin kualitas Keripik Pisang Nagih buatan kami. Nantinya produk yang dihasilkan dapat menjadi produk yang berkembang dalam lingkungan setempat.

B. Target Pasar

Kami mensurvei dan meneliti produk serupa yang sudah beredar di pasaran. Bukan hanya rasanya saja yang berbeda namun kami akan membuat Keripik Pisang Nagih ini berbeda dari segi packaging, dan cara pemasarannya juga, yang pasti akan lebih unik dari pada yang lainnya.

Sistem pemasaran kami akan menganalisa kelebihan dan kekurangan produk serupa di pasaran dan sejauh mana kejenuhan dalam mengkonsumsi makanan ini. Kami akan menjual Keripik Pisang Nagih ini di daerah sekitar Kampus PGSD Universitas Lampung dan Pasar Pargoy yang banyak dikenal dan dilalui banyak orang, dengan seperti itu maka Keripik Pisang Nagih kami akan lebih cepat dikenal banyak lapisan masyarakat.

C. Promosi

Promosi makanan agar cepat laku yaitu berdagang di tempat ramai seperti kampus dan pasar untuk mempromosikan barang dagangan. Berikut ini beberapa cara promosi makanan yang akan kami lakukan :

- a. Melalui brosur, cara ini cukup efektif untuk memperkenalkan makanan yang kami jual, biasanya makanan sampai ke konsumen melalui pesan antar atau sering disebut *delivery*.
- b. Melakukan penjualan secara langsung, cara ini efektif karena langsung bertemu dengan pembelinya dan bisa langsung promosikan makanan yang di jual.
- c. Melalui internet, cara ini efektif walau tak semua orang memakai internet tetapi cara ini cukup memberikan informasi yang lebih kepada orang karena saat ini orang banyak yang menggunakan social media seperti *Instagram, facebook, tiktok, whatsapp, twitter* dan lain-lain.

D. Tips Pemasaran

1. Keunikan Produk: Menciptakan varian rasa yang berbeda, seperti coklat lumer, green tea, atau rasa local lainnya.
2. Kemasan Menarik: Menggunakan kemasan yang modern untuk meningkatkan daya tarik konsumen.
3. Media Sosial: Membuat konten yang menarik, seperti foto dan video tiktok.
4. Penjualan Online: Memanfaatkan *platform e-commerce* dan *marketplace* untuk menjangkau pasar yang lebih luas, terutama bagi konsumen yang lebih suka berbelanja online.

BAB III

PROSES PEMBUATAN

Proses pembuatan Keripik Pisang ini cukup mudah dan sederhana, dalam proses pembuatannya dibutuhkan alat-alat dan bahan-bahan. Setelah alat dan bahannyatelah siap maka proses pembuatannya pun dapat dilakukan. Alat - alat dan bahan - bahan pembuatan Keripik Pisang Nagih ini sederhana dan mudah didapatkan, tak lupa juga proses pembuatan keripik pisang ini mudah dan sederhana sehingga hampir semualapisan masyarakat dapat membuatnya.

A. Proses Produksi

- **Alat**
 1. Penggorengan (wajan)
 2. Pisau
 3. Kompor
 4. Gas
 5. Tungku

- **Bahan - bahan**
 1. Pisang
 2. Minyak goreng
 3. Garam
 4. Coklat Batang

- **Cara Membuat:**
 1. Langkah awal kami memilih pisang yang muda untuk dijadikan produk.
 2. Kemudian, garam dicampurkan menjadi ke dalam wajan atau loyang yang berisi air bersih, lalu diaduk sampai tercampur merata.
 3. Selanjutnya, pisang tersebut dikupas, diiris tipis - tipis dan dimasukkan ke dalam loyang yang berisi larutan tadi.
 4. Setelah itu, pisang diangkat dari larutan dan dimasukkan ke dalam penggorengan yang berisi minyak goreng, tetapi sebelum dimasukkan pastikan dulu minyak goreng telah panas.

5. Selama di dalam penggorengan, pisang diaduk-aduk atau digerak-gerakkan agar semuanya merata.
6. Apabila sudah kekuning-kuningan, pisang dapat diangkat dari penggorengan dan ditiriskan dalam beberapa menit. Tunggu hingga dingin, kemudian tambahkan toping lalu, dikemas didalam kantong plastik dan keripik pisang pun siap untuk di jual/dipasarkan.

B. Quality Control Produk

Untuk menjaga kualitas Keripik Pisang Nagih, kami menggunakan pisang dan minyak yang berkualitas baik, penggorengan yang tepat untuk mendapatkan tekstur renyah, melakukan uji rasa dan tekstur pada setiap batch produksi, dan kemasan yang kedap udara dan terjaga kualitasnya.

BAB IV KEUANGAN

Dalam Berwirausaha tujuan yang paling utama ialah memperoleh keuntungan. Keuntungan di sini tergantung pada apa yang kita hasilkan dan bagaimana cara menjual produk tersebut. Selain pisang yang sebagai bahan baku dari pembuatan Keripik Pisang Nagih ini dibutuhkan juga minyak untuk melakukan proses penggorengan dan yang dibutuhkan sebanyak 1 Kg, agar rasa Keripik Pisang Nagih ini gurih, renyah dan enak. Maka, dalam proses pembuatannya dibutuhkan bumbu-bumbu sebagai penyedap rasa dalam keripik pisang ini. Dalam proses pembuatannya juga kami berkerja sama dalam memproduksi keripik pisang ini, dan setelah keripik pisang ini matang maka langkah selanjutnya adalah pengemasan maka kami membutuhkan kemasan untuk mengemas keripik pisang ini sebagai biaya pembungkus, setelah semuanya sudah siap maka Keripik Pisang Nagih tersebut tinggal dipasarkan/dijual, dengan itu maka kami membutuhkan biaya transportasi.

A. Sumber Modal

Modal yang kami dapatkan dalam membuka usaha “Keripik Pisang Nagih” berasal dari tabungan mandiri kami sekelompok sebesar Rp. 120.000

B. Struktur Biaya

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Total
1.	Pisang	1 Kg	Rp. 23.000	Rp. 40.000
2.	Minyak Goreng	2 Gelas	Rp. 5000	Rp. 10.000
3.	Glaze	3 Batang	Rp. 13.000	Rp. 39.000
4.	Plastik Zip	1 Pack	Rp. 15.000	Rp. 15.000
5.	Banner	1 Banner	Rp. 8.000	Rp. 8.000
6.	Logo	1 Kertas	Rp. 8.000	Rp. 8.000
			Jumlah	Rp. 120.000

C. Pembagian Keuntungan

Awal modal yang digunakan melalui tabungan mandiri, jadi keuntungan yang didapatkan setelah penjualan di bagi rata setiap anggota kelompok.

BAB V

KESIMPULAN

Proposal ini disusun untuk memperkenalkan dan mengembangkan usaha "Keripik Pisang Nagih" sebagai bentuk kontribusi dalam mengatasi berbagai tantangan ekonomi di suatu Daerah. Usaha ini tidak hanya berfokus pada menciptakan produk camilan berkualitas, tetapi juga berupaya menjadi solusi atas permasalahan yang sedang dihadapi masyarakat lokal, seperti rendahnya pendapatan petani pisang dan meningkatnya angka pengangguran. Dengan memberdayakan sumber daya lokal, seperti melimpahnya hasil panen pisang, usaha ini bertujuan untuk memberikan manfaat yang nyata bagi komunitas sekitar.

Dalam pengembangan usaha ini, "Keripik Pisang Nagih" dirancang untuk menjadi produk inovatif yang mampu bersaing di pasar lokal dan nasional. Inovasi ditonjolkan melalui variasi rasa yang unik, pengemasan modern yang higienis dan menarik, serta pendekatan pemasaran berbasis teknologi, seperti penggunaan media sosial dan platform e-commerce. Strategi ini diharapkan dapat memperluas jangkauan produk sehingga dapat memenuhi kebutuhan berbagai segmen pasar, mulai dari kalangan lokal hingga potensi pasar ekspor di masa depan.

Keunggulan "Keripik Pisang Nagih" terletak pada pemanfaatan bahan baku alami yang mudah didapat, proses produksi sederhana yang bisa dikelola oleh masyarakat lokal, serta harga yang terjangkau. Selain itu, daya tarik produk ini diperkuat dengan keunikan tekstur dan rasa yang ditawarkan, menjadikannya camilan yang sesuai dengan selera pasar modern yang cenderung menyukai makanan sehat dan praktis. Dengan menjaga standar kualitas dan inovasi produk, "Keripik Pisang Nagih" berpotensi besar untuk menjadi produk unggulan di daerah Metro dan sekitarnya.

Dari segi pengelolaan, usaha ini dirancang dengan struktur biaya yang jelas dan efisien, menggunakan modal awal yang berasal dari tabungan mandiri kelompok. Dengan pendekatan kerja sama tim yang solid, usaha ini menargetkan pembagian keuntungan secara adil bagi semua anggota. Melalui strategi keuangan yang

terencana, "Keripik Pisang Nagih" dapat dikelola secara berkelanjutan dan berkembang menjadi usaha yang lebih besar.

Sebagai langkah lanjutan, usaha ini juga berkomitmen untuk mengatasi berbagai tantangan yang mungkin muncul, seperti fluktuasi harga bahan baku, persaingan yang ketat, dan perubahan tren konsumen. Dengan menerapkan strategi diversifikasi produk, peningkatan sertifikasi kualitas, serta kerja sama dengan petani lokal, usaha ini dapat terus beradaptasi terhadap dinamika pasar dan memastikan keberlanjutannya di masa depan.

Dengan demikian, "Keripik Pisang Nagih" tidak hanya berfungsi sebagai usaha yang berorientasi pada keuntungan, tetapi juga menjadi sarana pemberdayaan ekonomi lokal, pengurangan pengangguran, dan promosi produk daerah. Harapannya, usaha ini dapat menjadi inspirasi bagi masyarakat Metro untuk terus menciptakan inovasi dan berkontribusi dalam pembangunan ekonomi daerah mereka.