**KELOMPOK 4**

**1.Tentukan NAMA BISNIS KELOMPOK :** Pikca aneka rasa

**2.Tentukan dimana bisnis tersebut akan didirikan :** Bisnis ini belum ada stan karena sudah saya jelas di awal tadi kita memakai sistem online dan offline jadi kita belum ada stan kalau bisnis ini bisa berkembang melampaui target penjualan insyaallah kita akan mendirikan stan kecil" lan dan akan menambah beberapa variasi menu lainnya agar costumer tidak bosan juga .

**3.Siapakah costumer Anda (calon pembeli) :** Sasaran costumer dari usaha kita antara lain pelajar SMP,SMA, Mahasiswa,ibu ibu dan juga bisa restok di toko" atau warung di sekitar kampus kita.

**4.Bagaimana ketersediaan bahan bakunya :** Bahan baku yang tersedia Alhamdulillahnya stok banyak karena keripik kaca ini memerlukan bahan yang mudah antara lain tepung tapioka,perasa,daun bawang. Dan pembuatan juga simpel jadi bagus untuk mahasiswa Untuk memulai usaha kecil"lan di sisi menambah cuan juga tidak menggangu perkuliahan .

**5.Bagaimana strategi pemasarannya :** "kripik kaca" bisa di jual online maupun offline contoh pemasaran online bisa lewat shoppe food, Facebook, Instagram, WhatsApp, grab food dll.

dan untuk pemasaran offline bisa ambil dikosan karena kita masih mahasiswa juga sama bisa cod .

**6.Darimana sumber modal :** patungan dari setiap anggota.

**7.Siapa karyawannya, bagaimana pembagian pekerjaannya, apa saja kualifikasi karyawan, perkiraan penggajian :** Untuk karyawan ada mba peny, mba Hanna, mba qoni, mba tinik, mba Rahma, mba Tazkia, mba Rina.

Ada beberapa pembagian tugas untuk para karyawan antara lain :

Seksi dapur ada : mba peny dan mba Hanna

Seksi promosi ada : mba tinik dan mba Rahma

Seksi penjualan ada : mba Tazkia, mba Rina

Seksi keuangan : mbk qoni

Untuk gaji karyawan semuanya kira" sekitar Rp. 150.000 karena masih bisnis baru jadi kita blm mengambil untung terlalu banyak agar bisa untuk mengembangkan bisnis ini secara pesat dan bisa untuk membuka cabang .

**8.Bagaimana target penjualan dan upaya mencapai target :**

Target penjualan : harus balik modal kurang lebih 2000.000 per bulan

Upaya mencapai target : promosi melalui media online antara lain, tiktok, WA, endors IG, offline melalui poster,player,bener,spanduk.

**9.Tentukan harga jual produk eceran, grosir, list harga macam2 jasa :**

Harga jual produk, 5000 – 20.000, sesuai ukuran untuk eceran per picis

Kalau harga grosir lebih dari 5 picis mendapat potongan 1000, jika pembelian di atas 20 picis mendapat potong harga 2 – 3 ribu, Untuk grosir dan media social.

**10.Kira-kira kapan balik modal :** perkiraan balik modal 1 bulan, untuk waktu balik modalnya tergantung pendapatan kalau hasil penjualan mulus dan laris dalam waktu kurang lebih satu minggu modal balik .

**11.Antisipasi kemungkinan terburuk, misal penjualan sepi, terjadi korupsi :** Untuk menganti sipasi penjualan sepi dan terjadi korupsi.

Penjualan sepi :

Promo beli 1 gratis 1

Untuk pembelian online kita kasih gratis onkir untuk wilayah jogja dan sekitarnya

Terjadi korupsi : Untuk menangani terjadinya korupsi, bisa di lakukan pembukuan dari awal penjualan. Jadi nanti kalau ada uang yang kelebihan atau kekurangan kita bisa tahu. Jika benar terajdi korupsi akan kita selesaikan secara keanggotaan dan akan mendapatkan sangsi kepada yang melakukan.