



Muhammadiyah Center for Entrepreneurship and Business Incubator

PTMA

BUSINESS MATCHING STUDENTPRENEUR BOOTCAMP 2026

Brownies Crispy

"Moi Cookies"

"Renyahnya Brownies, Nikmat di Setiap Gigitan"

Ketua:

Alfiandra

Anggota:

Muhammad Rizky Zainudin

Afifah Ath Thohirah

Eka Yuliana Cahyani

Pembimbing :

Seta Samsiana ST. MT

Tin Hartini, M.Si

**Universitas Muhammadiyah Indonesia
2026**

PROPOSAL KEGIATAN BUSINESS MATCHING

PROYEK USAHA "Moi COOKIES"

Inovasi Brownies Crispy Sebagai Camilan Praktis, Lezat, dan Bernilai Ekonomis
"Renyahnya Brownies, Nikmat di Setiap Gigitan"

Nama Bisnis : Moi Cookies

Produk Utama : Brownies Crispy

1. ABOUT US

Profil Perusahaan

Moi Cookies merupakan usaha kuliner yang bergerak di bidang makanan ringan berbasis brownies crispy. Produk kami menghadirkan inovasi brownies dengan tekstur tipis dan renyah tanpa menghilangkan cita rasa coklat khas brownies yang disukai masyarakat.



Gambar 1. Moi Cookies

Kami berkomitmen menyediakan camilan berkualitas, praktis, dan terjangkau yang dapat dinikmati oleh seluruh kalangan masyarakat.

BOOTCAMP 2026

Muhammadiyah Center for Entrepreneurship and Business Incubator

Visi

Menjadi merek brownies crispy pilihan masyarakat Indonesia yang inovatif, berkualitas, dan berdaya saing tinggi.

Misi

1. Menghasilkan produk berkualitas tinggi dan higienis.
2. Mengembangkan inovasi makanan ringan berbasis brownies.
3. Memberikan harga yang terjangkau bagi konsumen.
4. Meningkatkan kesejahteraan melalui kewirausahaan.
5. Memanfaatkan teknologi digital dalam pemasaran.

Pencapaian Saat Ini

1. Total produk terjual : 500+ kemasan
2. Konsumen tetap : 50+ pelanggan
3. Omzet rata-rata bulanan : Rp. 1.500.000
4. Tingkat kepuasan pelanggan : 90%
5. Media pemasaran: Instagram, WhatsApp, Reseller

2. PROBLEM AND SOLUTION

Berdasarkan hasil identifikasi pasar, terdapat kebutuhan akan produk camilan yang praktis dan mudah dibawa. Memiliki harga yang terjangkau. Memiliki masa simpan yang lebih lama dan tetap menawarkan cita rasa yang lezat dan berkualitas. Kebutuhan tersebut menjadi peluang bagi MOI Cookies untuk menghadirkan Brownies Crispy, yaitu inovasi brownies dengan tekstur renyah, ukuran yang praktis, harga ekonomis, dan daya tahan produk yang lebih lama dibandingkan brownies konvensional.



Gambar 2. Bentuk Moi Cookies dan macam-macam packaging Brownies crispy

Tabel 1. Identifikasi permasalahan

No	Permasalahan	Penjelasan
1	Brownies konvensional berukuran besar dan kurang praktis	Sebagian besar brownies yang beredar di pasaran dijual dalam ukuran besar sehingga kurang praktis untuk dikonsumsi secara individu. Konsumen sering kali membutuhkan makanan ringan yang mudah dibawa, disimpan, dan dikonsumsi kapan saja tanpa harus memotong atau membaginya terlebih dahulu.
2	Camilan premium umumnya memiliki harga relatif mahal	Banyak produk camilan premium menawarkan kualitas yang baik, namun harganya kurang terjangkau bagi pelajar, mahasiswa, dan masyarakat dengan daya beli menengah. Hal ini membatasi akses konsumen terhadap produk camilan berkualitas dengan harga yang ekonomis.
3	Produk brownies basah memiliki masa simpan yang pendek	Brownies dengan tekstur lembut atau basah cenderung memiliki daya tahan yang lebih singkat sehingga memerlukan penanganan dan penyimpanan khusus. Kondisi ini dapat meningkatkan risiko kerusakan produk dan mengurangi fleksibilitas distribusi maupun penyimpanan oleh konsumen.
4	Masyarakat membutuhkan camilan praktis untuk aktivitas sehari-hari	Mobilitas masyarakat yang semakin tinggi menyebabkan kebutuhan terhadap makanan

3. MARKET SIZE

A. Target Pasar

Segmentasi Demografis

1. Anak-anak usia 7–12 tahun
2. Remaja usia 13–24 tahun
3. Mahasiswa
4. Karyawan
5. Ibu rumah tangga

Segmentasi Geografis

1. Bekasi
2. Jakarta
3. Jawa Barat
4. Seluruh Indonesia melalui marketplace

Segmentasi Psikografis

1. Pecinta coklat
2. Pecinta camilan
3. Konsumen aktif media sosial
4. Pembeli oleh-oleh dan hampers

B. Potensi Pasar

1. Penduduk Bekasi ±3 juta jiwa
2. Target pasar awal 1%
3. Potensi pelanggan awal antara lain :
 - a. 30.000 pelanggan potensial
 - b. Jika 10% melakukan pembelian:
 - c. 3.000 pelanggan

- d. Rata-rata pembelian Rp. 25.000
- e. Potensi pasar:
- f. Rp. 75.000.000 per siklus penjualan

4. BUSINESS MODEL

Key Partners	Key Activities	Value Proposition
Supplier bahan baku	Produksi brownies crispy	Brownies renyah dan praktis
Marketplace	Promosi digital	Harga terjangkau
Reseller	Distribusi	Rasa premium

Customer Relationship	Channels	Customer Segments
Customer service	Instagram	Pelajar
Promo loyalitas	WhatsApp	Mahasiswa
Membership	Marketplace	Keluarga

Key Resources	Cost Structure	Revenue Streams
SDM	Bahan baku	Penjualan langsung
Peralatan produksi	Kemasan	Reseller
Branding	Marketing	Marketplace

5. COMPETITION

Kompetitor

- **Brownies Amanda**

Keunggulan:

1. Brand terkenal
2. Distribusi luas

Kelemahan:

1. Produk tidak crispy
2. Harga relatif lebih tinggi

Kompetitor

- **Brownies Lapis Kukus**

Keunggulan:

1. Varian rasa banyak

Kelemahan:

1. Masa simpan lebih pendek

- **Snack Brownies Lokal**

Keunggulan:

1. Harga murah

Kelemahan:

1. Citarasa kurang kuat

BOOTCAMP 2026

Muhammadiyah Center for Entrepreneurship and Business Incubator

6. COMPETITIVE ADVANTAGE

Keunggulan MOI Cookies

- a. Produk Unik
- b. Brownies dengan tekstur crispy yang berbeda dari brownies biasa.
- c. Harga Terjangkau
- d. Mulai dari Rp. 25.000 – Rp. 65.000.
- e. Masa Simpan Lebih Lama
- f. Dapat bertahan hingga beberapa minggu dengan kemasan yang baik.
- g. Mudah Dibawa
- h. Praktis untuk camilan dan oleh-oleh.
- i. Potensi Digital Marketing
- j. Mudah dipasarkan melalui media sosial dan marketplace.

7. MARKET ADOPTION

Strategi Mendapatkan Pelanggan

Online

- a. Instagram Marketing
- b. TikTok Marketing
- c. WhatsApp Business
- d. Shopee
- e. Tokopedia

Offline

- a. Titip jual di kantin
- b. Titip jual di minimarket lokal
- c. Event kampus
- d. Bazar UMKM

Program Promosi

- a. Buy 10 Get 1
- b. Diskon pelajar
- c. Referral Program
- d. Voucher pelanggan baru

8. TEAM

Struktur Tim

CEO / Founder

Alfiandra

Muhammad Rizky Zainudin

Afifah Ath Thohirah

Eka Yuliana Cahyani

Tugas

- a. Pengambilan keputusan bisnis
- b. Pengembangan usaha

Produksi

Tugas

- a. Pengolahan produk
- b. Quality control

Marketing

Tugas

- a. Promosi
- b. Pengelolaan media sosial

Keuangan

Tugas

- a. Pengelolaan anggaran
- b. Laporan keuangan

9. TRACTION

Pencapaian Bisnis

- a. Produk terjual 300 kemasan dalam 1 bulan (hari raya)
- b. Untuk di luar hari raya 50 - 100 kemasan / bulan
- c. Pelanggan Repeat order 70%
- d. Penambahan pelanggan baru 30%

Target ke depan

- a. Meperbanyak reseller aktif
- b. Penjualan 300 kemasan /bulan (diluar hari raya)
- c. Bermitra dengan Minimarket/ toko oleh2
- d. Promosi di media sosial semakin di aktifkan

10. FINANCIAL PLANNING

A. Kebutuhan Modal Awal (alat produksi)

No	Kebutuhan	Biaya (Rp)
1	Oven listrik/ gas	6.500.000
2	Mixer	3.000.000
3	Loyang & cetakan	1.500.000
4	Baking set	2.000.000
5	Others	1.000.000
Total	Kebutuhan Modal Awal	13.500.000

B. Kebutuhan Modal Bulanan

No	Kebutuhan	Biaya (Rp)
1	Bahan Baku Produksi	2.500.000
2	Kemasan Produk	500.000
3	Promosi dan Pemasaran	500.000
4	Biaya Operasional	1.000.000
5	Others	500.000
Total	Kebutuhan Modal Awal	5.000.000

B. Proyeksi Penjualan Bulanan

Keterangan	Nilai
Target Penjualan	300 kemasan/bulan
Harga Jual per Kemasan	Rp. 25.000
Total Penjualan	300 kemasan
Perhitungan Pendapatan	$300 \times \text{Rp. } 25.000$
Total Pendapatan Bulanan	Rp. 7.500.000

C. Estimasi Laba Bulanan

Keterangan	Nilai
Pendapatan Bulanan	Rp. 7.500.000
Biaya Operasional Produksi	Rp. 5.000.000
Laba Bersih Bulanan	Rp. 2.500.000
Margin Laba	50%

D. Proyeksi Keuangan Tahunan

Keterangan	Nilai
Pendapatan per Bulan	Rp. 7.500.000
Pendapatan per Tahun	Rp. 90.000.000
Laba Bersih per Bulan	Rp. 2.500.000
Laba Bersih per Tahun	Rp. 30.000.000
ROI (Return on Investment) Tahun Pertama	162%

Perhitungan ROI:

$$\text{ROI} = (\text{Laba Tahunan} \div \text{Modal Awal}) \times 100\%$$

$$\text{ROI} = (\text{Rp. } 30.000.000 \div \text{Rp. } 18.500.000) \times 100\%$$

$$\text{ROI} = 162\%$$

Dengan modal awal sebesar Rp 18.500.000, usaha Moi Cookies diproyeksikan menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 2.500.000 per bulan atau Rp. 30.000.000 per tahun, sehingga memiliki prospek

BOOTCAMP 2026

Muhammadiyah Center for Entrepreneurship and Business Incubator

usaha yang layak dan menarik untuk dikembangkan maupun didukung oleh investor dan mitra bisnis.

11. CONTACT

Moi Cookies

Bekasi, Jawa Barat

WhatsApp:

081220250755

Email:

andradeep.acp@gmail.com

Instagram:

@moicookies12

PENUTUP

MOI Cookies hadir sebagai inovasi produk brownies crispy yang menawarkan cita rasa khas brownies dengan tekstur renyah, harga terjangkau, dan masa simpan yang lebih lama. Dengan potensi pasar yang besar, strategi pemasaran digital yang kuat, serta model bisnis yang berkelanjutan, MOI Cookies memiliki peluang untuk berkembang menjadi