

LAPORAN USAHA
“CHUNYAM (CHURROS NYAM-NYAM)”



Mata Kuliah	: Kewirausahaan
Kode Mata Kuliah	: UNI1620209
SKS	3
Kelas	: 3G
Dosen Pengampu	: 1. Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd. 2. Siti Nurjannah, M.Pd.

Disusun Oleh: Kelompok 1

1. Juwita Juwandono	2313053199
2. Dewi Intan Afdillah	2313053209
3. Arianti Chandra	2313053210
4. Antin Mutia Putri	2313053213
5. Ketut Wira Santika	2313053220
6. Husna Humaira	2353053031

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

2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan laporan usaha ini. Melalui laporan usaha ini diharapkan kami dapat menyadari dan memperbaiki kekurangan kami serta mengetahui perhitungan laba/rugi dan lain sebagainya

Kami merasa laporan usaha yang kami buat ini masih jauh dari kesempurnaan masih penuh dengan banyak kekurangan yang terdapat dalam tulisan ini sehingga usulan, saran, dan kritik yang membangun sangat kami harapkan demi kesempurnaan laporan usaha bisnis ini sehingga nantinya laporan ini berguna bagi semua pihak.

Metro, 11 November 2024

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I PENDAHULUAN.....	4
1.1 Latar Belakang.....	4
1.2 Tujuan dan Manfaat.....	4
1.3 Pelaksanaan Kegiatan	5
BAB II PROSES PRODUKSI, PERHITUNGAN MODAL DAN LABA.....	6
2.1 Proses Produksi.....	6
2.2 Perhitungan Modal dan Laba.....	7
BAB III POTENSI DASAR, KENDALA DAN STRATEGI PEMASARAN....	9
3.1 Potensi Dasar	9
3.2 Kendala	9
3.3 Strategi Pemasaran.....	10
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	11
4.1 Penjualan.....	11
4.2 Hasil dan Pembahasan	11
BAB V PENUTUP.....	12
5.1 Kesimpulan	12
5.2 Saran	12
5.3 Lampiran.....	13

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada masa globalisasi terjadi banyak proses perkembangan kebudayaan masyarakat yang baru, termasuk perkembangan makanan. Banyak makanan-makanan yang berasal dari berbagai negara yang dapat kita temukan di Indonesia.

Produk yang akan kelompok 1 pilih adalah ide dari Antia Mutia Putri yaitu membuat Churros Bite). Alasan kelompok kami memilih ini karena churros merupakan makanan yang sederhana dan sasaran konsumennya luas serta banyak peminatnya dari kalangan anak-anak hingga orang dewasa. Untuk memvariasikan penyajian churros kami menyediakan beberapa rasa topping seperti coklat dan tiramisu. Churros sering disebut sebagai donat orang Spanyol yang proses pembuatannya sejenis pastry yang digoreng. Churros sangat terkenal di Spanyol, Prancis, Filipina, Portugis, Amerika Latin dan U.S. Churros sangat cocok untuk dijadikan cemilan, asalkan tetap dikonsumsi dalam batas wajar dan tidak berlebihan.

1.2 Tujuan dan Manfaat

Tujuan

Tujuan dari kelompok kami membuat usaha ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk memperoleh keuntungan.
2. Untuk belajar berwirausaha dengan menerapkan ilmu pengetahuan yang dimiliki.

Manfaat

Manfaat yang dapat kami dapatkan dari kegiatan ini, yaitu sebagai berikut.

1. Mendapatkan kesempatan untuk berwirausaha.
2. Membantu untuk mengasah kemampuan dalam berwirausaha.

3. Menambah wawasan serta pengalaman berwirausaha.

1.3 Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan ini dilaksanakan dalam satu hari satu waktu.

Hari/tanggal : Minggu, 10 November 2024

Waktu : 06.00 WIB s.d. 10.00 WIB

Tempat : Pasar Gajar Agung Djoyodihargo (Pargoy), Kec. Metro Barat, Kota Metro.

BAB II

PROSES PRODUKSI, PERHITUNGAN MODAL & LABA

2.1 Proses Produksi

Kami menyiapkan bahan-bahan pembuatan Churros sehari sebelum dilaksanakannya produksi. Kemudian kami baru membuat produknya pada pagi hari sebelum dipasarkan. Ada bahan-bahan dan alat yang diperlukan untuk membuat Churros, yaitu sebagai berikut.

Bahan

- Tepung terigu
- Telur
- Gula
- Air
- Margarin
- Minyak
- Saus coklat dan tiramisu

Alat

- Panci
- Baskom
- Wajan
- Sendok pengaduk
- Cetakan churros
- Kompor gas

Cara pembuatan:

- Siapkan Alat dan bahan
- Masukkan air, gula, dan margarin kedalam panci kemudian masak hingga larut.
- Setelah larut masukkan tepung terigu hingga tercampur rata.

- Kemudian dinginkan adonan tersebut. Setelah dingin masukan telur kedalam adonan.
- Aduk hingga rata dan adonan siap dicetak.
- Masukkan adonan kedalam cetakan dan goreng menggunakan api kecil hingga matang.
- Churros siap disajikan.

2.2 Perhitungan Laba dan Rugi

Modal Usaha

Modal Awal Rp96.000

Biaya Bahan Baku:

No	Nama Barang	Banyak	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Tepung Terigu	1 kg	9.000	9.000
2.	Margarin	1	7.000	7.000
3.	Telur	½ kg	14.000	14.000
4.	Gula	¼ kg	4.000	5.000
5.	Saus coklat dan tiramisu	1 pack	17. 000	20.000
6.	Gas	1	11.000	11.000
7.	Box	20 pcs	16.000	16.000
8.	Tempat saus	20 pcs	4.000	4.000
9.	Stiker	50 pcs	6.000	6.000
10.	Banner	1	8.000	8.000
	TOTAL		96.000	96.000

Laba

HPP = Total biaya/hasil produksi

= Rp 96.000 / 20

= Rp4.800

Harga jual = HPP +laba yang diharapkan

= Rp4.800 + Rp2.200

= Rp7.000

Perhitungan Laba rugi

$$\begin{aligned}\text{Laba} &= (\text{hasil produksi} \times \text{harga jual}) - \text{modal} \\ &= (20 \times \text{Rp}7.000) - 96.000 \\ &= \text{Rp}140.000 - \text{Rp}96.000 \\ &= \text{Rp}44.000\end{aligned}$$

Dari hasil penjualan kami mendapatkan laba Rp44.000

BAB III

POTENSI DASAR, KENDALA DAN STRATEGI PEMASARAN

3.1 Potensi Dasar

Ada beberapa kelebihan produk kami, yaitu sebagai berikut.

- **Modal pembuatannya terjangkau**
Karena hanya menggunakan beberapa bahan sehingga biaya produksinya terjangkau.
- **Harga jual terjangkau**
Biaya produksi yang terjangkau akan mempengaruhi harga jual. Karena biaya produksinya terjangkau maka kami juga dapat menjual dengan harga yang terjangkau.
- **Rasa yang Unik** Churros bite menawarkan rasa yang berbeda dan bisa menarik pelanggan yang mencari camilan baru.
- **Variasi Topping:** Kemungkinan untuk menawarkan berbagai topping dan saus dapat menarik berbagai selera.
- **Popularitas Camilan Manis:** Camilan manis selalu memiliki pasar yang luas, terutama di kalangan anak-anak dan remaja.

3.2 Kendala

Persaingan

Banyak pedagang yang berjualan churros juga sehingga menciptakan persaingan pasar yang cukup ketat. Oleh sebab itu, harus senantiasa menginovasikan produk kami.

Proses pembuatan memakan waktu

Churros yang diproses dengan manual membutuhkan waktu yang cukup lama. Sedangkan jika terlalu lama dapat menurunkan minat pelanggan.

3.3 Strategi Pasar

Kami akan melakukan promosi langsung di tempat, tetapi sebelumnya akan kami promosikan terlebih dahulu lewat media sosial seperti WhatsApp dan Instagram agar lebih banyak yang mengenal produk kami. Supaya menarik pembeli kami memberikan harga terjangkau dan tampilan yang menarik.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Penjualan

Pelaksanaan kegiatan penjualan ChuNyam (Churros Nyam-Nyam) adalah bagian dari usaha kewirausahaan yang telah kami laksanakan. Kegiatan kewirausahaan tersebut bertujuan agar kami dapat memperkenalkan produk kami dan belajar untuk melakukan kegiatan berjualan.

Untuk mendukung agar produk kami dapat terjual, kami melakukan beberapa strategi pemasaran. Seperti memasarkan lewat media sosial dan juga memasarkan secara langsung. Target penjualan kami juga besar, mencakup anak-anak hingga orang dewasa. Karena produk kami memiliki harga yang terjangkau dan kami mengutamakan kualitas produk, sehingga menarik minat pelanggan. Dengan begitu terjadinya transaksi jual beli.

4.2 Hasil dan Pembahasan

Kami telah melaksanakan kegiatan kewirausahaan pada Minggu, 10 November 2024 di Pasar Pargoy. Melalui kegiatan tersebut kami mendapatkan banyak pengalaman dan pembelajaran. Melalui kegiatan tersebut kami dapat berinteraksi langsung dengan pelanggan, sehingga melatih kami untuk percaya diri, menawarkan produk, dan bagaimana cara menarik minat pelanggan. Dengan pengalaman tersebut juga membantu kami untuk kegiatan selanjutnya.

Pada akhir kegiatan kami menyusun laporan yang terdiri dari aspek produksi, keuangan, dan strategi yang dilakukan. Dengan menyusun laporan ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi untuk kedepannya agar dapat terus berkembang

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Usaha penjualan Chunyam (Churros Nyam-Nyam) yang kami jalankan menunjukkan potensi pasar yang cukup besar, baik di kalangan konsumen muda maupun keluarga. Cukup menarik perhatian masyarakat dan teman-teman pada saat training penjualan di Pasar Pargoy (Pasar Kreatif Ganjar Agung Joyodiharjo) Ganjar Agung pada hari Minggu 10 November 2024. Dengan produk yang menawarkan cita rasa yang unik, crunchy, dan manis, churros dapat diterima dengan baik oleh pasar lokal. Proses produksi yang efisien dan harga jual yang kompetitif juga menjadi faktor pendukung dalam meningkatkan daya saing usaha ini.

Meski demikian, tantangan dalam usaha ini adalah kebutuhan akan inovasi rasa dan metode pemasaran yang lebih efektif untuk menarik lebih banyak konsumen. Selain itu, perlu adanya strategi pengelolaan keuangan yang baik agar usaha ini dapat terus berkembang dan berkelanjutan. Ke depan, diversifikasi produk, memperluas jaringan distribusi, serta meningkatkan pelayanan pelanggan menjadi langkah yang sangat penting untuk mempertahankan dan memperbesar pangsa pasar. Secara keseluruhan, usaha churros ini memiliki prospek yang positif jika dikelola dengan baik dan memanfaatkan peluang pasar yang ada.

5.2 Saran

Semoga kegiatan kreatif ini pada mata kuliah Kewirausahaan dapat terus dikembangkan agar menjadi ciri khas mahasiswa/i yang kreatif di lingkungan Kampus B FKIP Universitas Lampung. Dengan mata kuliah Kewirausahaan ini diharapkan seluruh mahasiswa/i mempunyai ide, inovasi, kreativitas dalam menciptakan produk-produk dan layak untuk diperjual belikan dan mempunyai pemasaran yang baik.

5.3 Lampiran

Dokumentasi Kegiatan:



Logo Produk:



Banner Produk:



Poster Produk:



Link YouTube Pembuatan dan Vlog Penjualan Churros

https://youtu.be/6MxvdzII_cw?si=uO-SSuZHZt4DdTj7