

LAPORAN KEGIATAN PENJUALAN PRODUK KEWIRAUASAAN

“JELLICIOUS FRUIT”



Disusun Oleh :

Diojuna Akbar Artanto (2313053195)

Fauzya Putri Ramadani (2313053221)

Putri Utami (2313053205)

Dhea Novalia Azzahra (2313053223)

Siti Nur Khalimah (2313053212)

(2313053202)

Fitri Aisyiyah

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR

UNIVERSITAS LAMPUNG

2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur penyusun haturkan ke hadirat Allah Swt. yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan Laporan Usaha ini dengan tepat waktu.

Penyusun mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah terlibat dalam penyusunan Laporan Usaha ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik. Penyusun menyadari masih banyak terdapat kesalahan dan kekurangan dalam penyusunan laporan ini. Oleh karena itu, penyusun mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar laporan selanjutnya dapat menjadi lebih baik.

Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Akhir kata penyusun ucapan terima kasih.

Metro, 20 November 2024

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Tujuan Usaha	1
1.3 Pelaksanaa Kegiatan	2
BAB II PROSES PRODUKSI, PERHITUNGAN MODAL & LABA.....	3
2.1 Proses Produksi	3
2.2 Perhitungan Modal dan Laba	4
BAB III POTENSI DASAR, KENDALA, DAN STRATEGI PEMASARAN. 6	
3.1 Potensi Dasar	6
3.2 Kendala	7
3.3 Strategi Pemasaran	7
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	8
4.1 Penjualan	8
4.2 Hasil dan Pembahasan	8
BAB V PENUTUP	10
5.1 Kesimpulan	10
5.2 Saran	10
LAMPIRAN	11

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tren gaya hidup sehat yang terus berkembang di tengah masyarakat mencerminkan peningkatan kesadaran akan pentingnya konsumsi makanan bergizi dan alami. Salah satu sumber nutrisi terbaik adalah buah-buahan, yang kaya akan vitamin, mineral, dan serat. Sayangnya, banyak orang, terutama anak-anak, merasa enggan mengonsumsi buah dalam bentuk aslinya karena masalah tekstur, rasa, atau kebosanan. Hal ini menciptakan tantangan dalam mempromosikan gaya hidup sehat melalui konsumsi buah secara rutin.

Melihat fenomena ini, kami terinspirasi untuk menghadirkan produk inovatif *Jellicious Fruit*, bola jelly buah yang dibuat dari sari buah alami dengan tekstur kenyal dan menyegarkan. Produk ini tidak hanya memberikan nilai gizi yang tinggi tetapi juga menawarkan pengalaman makan yang menyenangkan bagi semua kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Konsep ini selaras dengan teori kewirausahaan yang dikemukakan oleh Joseph Schumpeter, yang menyatakan bahwa wirausahawan adalah agen perubahan yang menciptakan inovasi untuk memenuhi kebutuhan baru dalam masyarakat. Schumpeter menekankan bahwa inovasi, termasuk produk baru, metode produksi, atau cara pemasaran yang unik, merupakan inti dari kewirausahaan. Dengan menciptakan *Jellicious Fruit*, kami berharap dapat memberikan solusi alternatif yang sehat, menarik, dan inovatif dalam kategori camilan, sekaligus berkontribusi terhadap gaya hidup sehat yang semakin digemari.

1.2 Tujuan Usaha

Tujuan utama usaha *Jellicious Fruit* adalah untuk memberikan solusi camilan sehat yang dapat dinikmati oleh berbagai kalangan masyarakat. Kami bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya konsumsi makanan sehat berbasis buah, serta memperluas pasar kami hingga mencakup seluruh Indonesia dan mancanegara. Selain itu, kami terus berinovasi dalam mengembangkan produk, baik

dari segi varian rasa, tampilan, maupun kemasan, agar semakin menarik dan relevan bagi konsumen. Kami juga berkomitmen untuk mencapai keberlanjutan usaha dengan menjaga keseimbangan antara kualitas produk, pelestarian lingkungan, dan kesejahteraan karyawan.

1.3 Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan selama satu hari, dengan perincian waktu dan tempat sebagai berikut :

Hari/Tanggal : Minggu, 10 November 2024

Waktu : 07.00 s.d. 09.00 WIB

Tempat : Pasar Pargoy, Ganjar Agung, Kota Metro, Lampung

Kegiatan ini kami lakukan di Pasar Kreatif Ganjar Agung Joyodiharjo (Pargoy) di Ganjar Agung, Kota Metro, Lampung dengan target pemasaran adalah masyarakat sekitar pasar dan mahasiswa PGSD Universitas Lampung itu sendiri.

BAB II PROSES PRODUKSI

2.1 Proses Produksi/Proses Perekrutan Barang

Dalam proses pembuatan *Jellicious Fruit* ini kami mengerjakannya satu hari sebelum penjualan, tepatnya di sore harinya. Kami membuat secara bersama-sama dengan membeli alat pada jauh hari sebelum pembuatan. Selain mempersiapkan alat, kami juga membeli bahan-bahan sejak satu hari sebelum pembuatan. Adapun bahan-bahan dan peralatan yang kami butuhkan, yaitu:

1. Bahan : Nutrijell 3 pcs Agar-agar wallet 1

Buah Mangga 1/2 kg

Buah Semangka 1/2 kg

Buah Melon 1/2 kg

Air mineral 19 L

Susu 1 pcs

Gula putih 250 g

2. Alat :

Kompor Gas 1

Tabung Gas 1

Panci 3

Baskom 1

Cetakan jelly

Cup 1 pack (25pcs)

Sendok 1 pack (50pcs)

3. Cara Pembuatan :

- Siapkan alat dan bahan.
- Kupas lalu potong buah berbentuk dadu.
- Larutkan agar-agar nutrijell, agar-agar wallet, dan gula dalam air.
- Rebus bahan-bahan tersebut di api sedang hingga mendidih.

- e. Siapkan cetakan jeli yang sudah diberi buah potong di setiap cetakan.
- f. Jika bahan-bahan sudah mendidih, beri biji selasih, diaduk lalu tuangkan ke dalam cetakan, lalu tunggu selama 15 menit sampai jeli mengeras.
- g. Jika sudah mengeras pindahkan bola jeli buah ke dalam kemasan mangkuk plastik.
- h. Beri susu cair, biji selasih, dan potongan buah ke mangkuk.
- i. Tutup kemasan rapat-rapat lalu beri lebel.

2.2 Perhitungan Modal dan Laba

1. Modal $Rp\ 15.000,00 \times 6 = Rp\ 90.000,00$
2. Penyusutan alat (PA) : $5\% = Total\ belanja \times 5\%$
 $= Rp\ 84.000,00 \times 5\%$
 $= Rp\ 4.200,00$
3. Bahan bakar (BB) : 5%

Gas	Rp.10.000,00
Kemasan	Rp.20.000,00
Nutrijell	Rp6.000,00
Agar-agar wallet	Rp5.000,00
Buah Mangga	Rp8.000,00
Buah Semangka	Rp7.000,00
Buah Melon	Rp10.000,00
Air mineral	Rp0,00
Susu	Rp13.000,00
Gula putih	Rp5.000,00

Total	Rp.84.000,00
-------	--------------

$$= \text{Total belanja} \times 5\%$$

$$= \text{Rp } 84.000 \times 5\%$$

$$= \text{Rp } 4.200$$

4. Tenaga kerja (TK) : 10%

$$= \text{Total belanja} \times 10\%$$

$$= \text{Rp } 84.000 \times 10\%$$

$$= \text{Rp } 8.400$$

$$\text{Total belanja} = \text{Rp } 84.000$$

Jadi,

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Total belanja} + PA + BB + TK}{\text{Hasil jadi}}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp } 84.000 + \text{Rp } 4.200 + \text{Rp } 4.200 + \text{Rp } 8.400}{25 \text{ Cup}}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp } 100.800}{25}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 4.032,00$$

Lalu kami berencana menjualnya dengan harga Rp.5000,00 per cup. Jadi kami mendapat laba sebesar 25.000 dalam sekali penjualan.

BAB III

POTENSI DASAR, KENDALA, DAN STRATEGI PEMASARAN

3.1 Potensi Dasar

Jellicious Fruit memiliki prospek yang menjanjikan di pasar makanan ringan.

Berikut adalah analisis potensi dasarnya:

1. Tren Konsumen Menuju Camilan Sehat

Semakin banyak masyarakat yang beralih ke pola makan sehat. Produk jellicious fruit yang berbahan dasar buah alami, rendah gula, dan kaya vitamin, sangat diminati.

2. Ketersediaan Bahan Baku Lokal

Indonesia memiliki beragam buah lokal yang dapat diolah menjadi jelly, seperti mangga, semangka, dan melon sehingga mendukung keberlanjutan produksi.

3. Dukungan Tren dan Inovasi

Konsumen senang dengan produk yang menawarkan rasa unik atau baru.

Jellicious Fruit dapat dikembangkan dalam berbagai rasa lokal dan eksotis, seperti mangga, semangka, dan melon.

3.2 Kendala

Kendala dalam Usaha Bola Jelly Buah

1. Ketergantungan pada Bahan Baku Segar

Kualitas dan ketersediaan buah bergantung pada musim, yang dapat memengaruhi harga dan pasokan.

2. Daya Tahan Produk

Produk berbasis buah cenderung lebih mudah rusak jika tidak diawetkan dengan baik, sehingga membutuhkan metode pengemasan dan penyimpanan yang tepat.

3. Kurangnya Edukasi Konsumen

Tidak semua konsumen memahami manfaat jellicious fruit sebagai camilan sehat, sehingga perlu edukasi tentang keunggulan produk.

3.3 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran kami menggunakan platform WhatsApp dengan memanfaatkan fitur WhatsApp Status untuk membagikan konten visual seperti foto produk, video promosi, dan testimoni pelanggan, yang dirancang untuk menarik perhatian konsumen secara langsung. Sementara itu, di pasar Pargoy kami menerapkan pendekatan aktif dengan terjun langsung ke lapangan, berinteraksi dengan calon pembeli untuk menjelaskan keunggulan produk, serta menciptakan pengalaman langsung yang menyenangkan guna membangun kesadaran merek dan meningkatkan penjualan secara signifikan. Kami menonjolkan komitmen pada bahan baku berkualitas tinggi, seperti buah segar tanpa bahan pengawet atau pemanis buatan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Penjualan

Kegiatan penjualan adalah bagian penting dari transaksi, dimana prosesnya mencakup menemukan pelanggan dan memperkenalkan produk. Penjualan yang kami lakukan adalah serangkaian penawaran perdagangan produk makanan. Dalam kesempatan ini kami ingin menghadirkan Bola Jelly Buah sebagai pilihan. Kami ingin menawarkan *Jellicious* kepada konsumen jika berminat.

Kami menggunakan beberapa strategi penjualan, seperti pemasaran langsung kepada konsumen serta media sosial untuk memperluas pemasaran. Target pasar kami adalah, anak-anak hingga lansia serta konsumen yang sangat memperhatikan kesehatan, karena *Jellicious* berisi buah yang tinggi vitamin dan cocok untuk kesehatan. Dengan Harga terjangkau konsumen bisa mendapatkan produk dengan kualitas tinggi.

Setelah konsumen merasa tertarik, kami akan melakukan promosi dengan produk kami yang kaya akan nutrisi dari buah semangka, melon, dan mangga lalu disiram dengan kesegaran susu. Dengan begitu langkah selanjutnya adalah transaksi pembayaran, kami menyediakan pembayaran secara cash maupun *e-money*.

4.2 Hasil dan Pembahasan

Kegiatan ini kami lakukan dengan tujuan meraih pengalaman dan pengetahuan yang diperlukan untuk menjadi seorang wirausaha yang terampil, dengan juga memperoleh keuntungan. Kegiatan ini sungguh bermanfaat bagi kami, sebagai mahasiswa. Melalui kegiatan ini, kami meraih pengalaman berharga tentang dunia wirausaha, belajar cara menawarkan produk dengan baik, dan meningkatkan kemampuan berinteraksi dengan banyak orang. Dari semua kegiatan yang kami lakukan, kami menyimpulkan bahwa usaha yang kami jalankan sangat cocok untuk terus dilanjutkan di lingkungan kampus karena memiliki potensi pemasaran yang tinggi dan mendukung.

Langkah terakhir yang kami lakukan adalah menyusun laporan mengenai produk "*Jellicious*" Laporan ini disusun untuk memberi informasi mengenai berbagai aspek produksi, keuangan, dan promosi yang telah kami lakukan terhadap produk tersebut. Dengan penyusunan laporan ini diharapkan dapat memberikan evaluasi bagi pelaksanaan kegiatan yang sudah kami lakukan. Semoga laporan ini berguna untuk merencanakan peningkatan penjualan kegiatan ini pada masa mendatang.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Proposal usaha makanan ini bertujuan untuk memperkenalkan produk yang berkualitas, lezat, dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan memanfaatkan bahan baku lokal yang segar, strategi pemasaran yang efektif, serta layanan yang unggul, usaha ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan konsumen sekaligus menciptakan peluang bisnis yang menguntungkan. Analisis keuangan menunjukkan potensi keuntungan yang baik dengan risiko yang dapat dikelola melalui perencanaan yang matang.

5.2 Saran

Melalui proposal usaha ini, diharapkan bisnis yang dijalankan dapat berkembang sesuai rencana dan mampu menjadi pilihan utama bagi konsumen. Kami menyarankan agar pengusaha senantiasa mengutamakan kualitas produk serta memberikan pelayanan terbaik untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Kreativitas dalam menciptakan inovasi produk dan strategi pemasaran sangat diperlukan agar bisnis tetap relevan dan kompetitif di tengah persaingan pasar. Selain itu, membangun hubungan yang baik dengan konsumen melalui sikap yang ramah, responsif, dan profesional akan menjadi kunci penting dalam mendukung keberlanjutan usaha ini.

LAMPIRAN

- **Link Video Proses Pembuatan dan *Vlog* Penjualan *Jellicious Fruit Kelompok kelompok 2 KWU***

https://youtu.be/oQWyeZQ7q2Y?si=Ivcx7lyKMVipbb_k

- **Banner**
- **Stiker**
- **Poster**
- **Dokumentasi**



Gambar 1.1 Banner



Gambar 1.2 Stiker



Gambar 1.3 Poster



Gambar 1.4 Dokumentasi



Gambar 1.5 Dokumentasi



Gambar 1.4 Dokumentasi

