

LAPORAN
KEGIATAN PENJUALAN PRODUK KEWIRAUSAHAAN
“JASUKE CREAMY”



Disusun Oleh:

Kelompok 4

Alifia Lintang Prameswari	2313053201
Syarah Kiki Anisa	2313053203
Mella Oktarini	2313053222
Batin Kiani	2353053017
Kurnia Citrawati Utami	2353053019
Erlyn Anggis Safitri	2353053020

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

2024/2025

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberi petunjuk dan ridho-Nya sehingga penyusunan laporan penjualan produk ini dapat kami selesaikan dengan baik, dan shalawat beriring salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Dengan kesepakatan anggota kelompok maka kami telah menerapkan usaha yang akan dijalani untuk tugas ini. Usaha kami bergerak dibidang kuliner dengan menjual produk Jasuke Creamy berbahan jagung dan keju. Kami memilih usaha ini karena cukup menguntungkan dari segi waktu dan material, serta prospek pasar yang baik dan potensi pengembalian modal signifikan.

Kami menyadari sepenuhnya dalam penyusunan laporan ini masih terdapat kekurangan, yang mungkin disebabkan oleh keterbatasan kemampuan dan pengetahuan kami. Demikianlah laporan ini kami susun sesuai dengan waktu yang telah direncanakan. Kami sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca agar penyusunan laporan kami selanjutnya dapat lebih baik.

Metro, 13 November 2024

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Usaha.....	1
1.3 Pelaksanaan Kegiatan	1
BAB II	2
PROSES PRODUKSI, PERHITUNGAN MODAL & LABA	2
2.1 Proses Produksi	2
2.2 Perhitungan Modal dan Laba.....	3
BAB III.....	4
POTENSI DASAR, KENDALA, DAN STRATEGI PEMASARAN.....	4
3.1 Potensi Dasar	4
3.2 Kendala	4
3.3 Strategi Pemasaran	4
BAB IV	5
HASIL DAN PEMBAHASAN	5
4.1 Penjualan	5
4.2 Hasil dan Pembahasan	5
BAB V.....	6
PENUTUP.....	6
5.1 Kesimpulan.....	6
5.2 Saran/ Tanggapan	6
LAMPIRAN.....	7

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jagung merupakan salah satu komoditas pertanian unggulan di Indonesia yang kaya karbohidrat dan banyak dikonsumsi secara tradisional. Namun, peluang inovasi produk berbahan dasar jagung masih terbuka lebar. Di tengah meningkatnya permintaan camilan sehat, produk jagung susu keju (jasuke) hadir sebagai pilihan menarik. Kombinasi jagung, susu, dan keju menghasilkan camilan yang lezat, bergizi, serta praktis.

Dengan ketersediaan bahan baku yang melimpah dan minat konsumen yang terus meningkat, jasuke memiliki potensi besar untuk diterima pasar. Produk ini tidak hanya meningkatkan nilai tambah jagung, tetapi juga berpotensi mendukung ekonomi lokal melalui pengolahan makanan. Dengan kemajuan teknologi, pemasaran dan distribusi makanan ringan menjadi lebih mudah. Platform online seperti e-commerce dan aplikasi pemesanan makanan memungkinkan bisnis makanan ringan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Usaha makanan ringan memiliki peluang yang cukup besar. Harga makanan ringan yang terjangkau membuatnya bisa dibeli oleh semua kalangan. Selain itu, resiko ruginya pun amat kecil dengan potensi modal kembali lebih cepat.

1.2 Tujuan Usaha

1. Bertujuan mendapatkan keuntungan melalui penjualan produk jasuke yang banyak diminati karena rasanya yang lezat dan harga terjangkau
2. Memperkenalkan produk kreatif, bagi pelaku usaha menjual jasuke cara memperkenalkan variasi makanan dari jagung yang di perpadukan dengan susu dan keju, memberikan cita rasa baru pada konsumen
3. Menjadi salah satu cara membangun usaha kuliner melalui penjualan jasuke untuk mengembangkan bisnis kuliner dengan target konsumen yang luas

1.3 Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan pada :

Hari/Tanggal	: Minggu, 10 November 2024
Waktu	: 06:30 – 11.00 WIB
Tempat	: Pasar Pargoy, Ganjar Agung, Kec. Metro Barat, Kota Metro, Lampung.

BAB II

PROSES PRODUKSI, PERHITUNGAN MODAL & LABA

2.1 Proses Produksi

1. Bahan-Bahan
 - Jagung
 - Susu kental manis
 - Keju
 - Mentega
 - Garam
 - Maizena
2. Alat
 - Panci atau kukusan
 - Wajan atau Panci
 - Pisau
 - Parutan Keju
 - Spatula
 - Gelas Sajian
 - Kompor
 - Stiker
 - Plastik Pengemasan
3. Cara pembuatan

Kami akan memaparkan cara pembuatan produk kami :

 1. Rebus atau Kukus Jagung: Jika menggunakan jagung segar, rebus atau kukus jagung yang sudah dipipil hingga matang (sekitar 10-15 menit). Jika menggunakan jagung kalengan, cukup tiriskan airnya.
 2. Tambahkan margarin: masukan margarin 3-5 sendok makan,lalu aduk rata.
 3. Masukan garam secukupnya saja.
 4. Tambahkan Susu Kental Manis: Masukkan susu kental manis ke dalam wajan, aduk rata hingga tercampur dengan jagung.
 5. Tambahkan Keju: Setelah susu tercampur, tambahkan keju slice sedikit demi sedikit. Aduk hingga keju meleleh dan menyatu dengan jagung serta susu, menciptakan tekstur creamy.
 6. Tambahan larutan maizena : Jika ingin lebih creamy, tambahkan 3-7 sendok makan maizena larut, lalu aduk rata.
 7. Sajikan: Pindahkan Jasuke creamy ke dalam mangkuk atau gelas, taburi sisa kejuparut di atasnya sebagai garnish. Sajikan selagi hangat.

2.2 Perhitungan Modal dan Laba

1) Modal Rp. 150.000

2) Penyusutan Alat (PA) : 5%

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

$$= \text{Rp } 150.000 \times 5\%$$

$$= \text{Rp } 7.500$$

3) Bahan bakar (BB) : 10%

Gas : Rp 25.000

Kemasan : Rp 15.000

Jagung : Rp 37.000

Keju Balok : Rp 10.000

Susu Full Cream : Rp 17.000

Susu kental manis : Rp 13.000

Tepung Maizena : Rp 5.000

Keju Slice : Rp 10.000

Coklat : Rp 5.000

Matcha : Rp 5.000

Margarin : Rp 5.000

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

$$= \text{Rp } 150.000 \times 5\%$$

$$= \text{Rp } 7.500$$

4) Tenaga kerja (TK) : 10%

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

$$= \text{Rp } 150.000 \times 10\%$$

$$= \text{Rp } 15.000$$

Total belanja = Rp 150.000

Jadi,

$$\text{Hargajual} = \frac{\text{Totalbelanja} + PA + BB + TK}{\text{Hasil jadi}}$$

$$\text{Hargajual} = \frac{\text{Rp } 150.000 + 7.500 + 7.500 + 15.000}{30}$$

$$\text{Harga jual} = \frac{180.000}{30}$$

Harga jual = Rp 6.000

Lalu kami berencana menjualnya dengan harga Rp 7.000 per bungkus.

Jadi, kami mendapatkan laba sekitar Rp 30.000 per 3 Kg.

BAB III

POTENSI DASAR, KENDALA, DAN STRATEGI PEMASARAN

3.1 Potensi Dasar

Adapun kelebihan dari usaha yang kami jalankan, yaitu

- a. Tekstur Creamy dan Lembut: Dibuat dengan campuran susu dan keju yang menghasilkan tekstur lembut dan creamy, menjadikannya nikmat di mulut.
- b. Rasa Gurih dan Manis: Perpaduan jagung manis, susu, dan keju memberikan kombinasi rasa yang unik, yaitu gurih sekaligus manis.
- c. Bahan Sederhana namun Bergizi: Terbuat dari bahan-bahan yang umum ditemukan, seperti jagung yang tinggi serat dan susu yang kaya akan protein dan kalsium.
- d. Mudah Dikreasikan: Jasuke bisa dimodifikasi dengan berbagai topping lain, seperti saus coklat, taburan oreo, atau kacang, sesuai selera konsumen.
- e. Mudah Dibuat: Proses pembuatan jasuke tidak memerlukan teknik yang rumit, sehingga bisa dibuat di rumah atau dijual sebagai jajanan kaki lima.
- f. Cocok untuk Semua Usia: Rasanya yang mudah diterima oleh banyak orang membuatnya populer di kalangan anak-anak maupun orang dewasa.

3.2 Kendala

- a. Keterbatasan daya tahan produk: Jasuke adalah produk yang harus segera dimakan karena berbahan jagung yang cepat basi jika dibiarkan lama. Hal ini bisa mempengaruhi distribusi dan penjualan jarak jauh.
- b. Persaingan yang cukup tinggi: Penjual jasuke sering kali banyak ditemukan di area yang sama, sehingga menuntut kreativitas dalam penawaran produk untuk tetap menarik minat pelanggan.
- c. Kualitas bahan baku bervariasi: Karena jagung merupakan bahan baku utama, kualitasnya bisa sangat bervariasi tergantung musim, yang berpotensi mempengaruhi cita rasa dan kepuasan konsumen.
- d. Ketergantungan pada lokasi: Usaha ini sangat bergantung pada lokasi strategis dengan lalu lintas orang yang tinggi. Lokasi yang kurang strategis dapat menyebabkan penjualan yang rendah.

3.3 Strategi Pemasaran

Kami memanfaatkan relasi untuk memasarkan produk ini. Selain itu kami juga mengambil strategi melalui online shop, seperti Shopee, Instagram dan WhatsApp sepertinya akan lebih banyak peminatnya dibandingnya berjualan offline. Untuk menarik perhatian pembeli, kami mendekorasi tampilan produk semenarik mungkin.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Penjualan

Kegiatan penjualan Jasuke Creamy merupakan bagian integral dari usaha kewirausahaan yang kami jalankan. Penjualan ini tidak hanya melibatkan transaksi jual beli, tetapi juga mencakup serangkaian aktivitas yang bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dan meningkatkan volume penjualan.

Proses penjualan dimulai dengan pemasaran yang efektif. Kami menggunakan berbagai strategi promosi, termasuk pemasaran langsung kepada konsumen dan memanfaatkan media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Target pasar kami mencakup anak-anak sekolah, remaja dan orang dewasa yang mencari makanan sehat dan praktis. Dengan harga yang terjangkau dan kualitas produk yang baik, kami berhasil menarik perhatian konsumen.

Setelah menarik minat konsumen, kami melakukan proses penawaran. Dalam tahap ini, kami menjelaskan keunggulan produk Jasuke Creamy, seperti bahan baku yang berkualitas dan cara penyajian yang praktis. Kami juga memberikan sampel produk untuk meningkatkan minat beli. Proses ini diakhiri dengan transaksi pembayaran, yang dilakukan secara tunai maupun melalui metode digital.

4.2 Hasil dan Pembahasan

Kegiatan ini kami lakukan agar mendapatkan sebuah pengalaman dan pembelajaran untuk menjadi seorang Wirausaha yang handal disamping mendapatkan keuntungan. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sangat bermanfaat bagi mahasiswa khususnya kami, karena dengan melakukan kegiatan seperti ini maka kami mendapatkan sebuah pengalaman untuk menjadi seorang Wirausaha, mempelajari bagaimana cara menawarkan dengan baik dan berinteraksi dengan orang banyak. Dari keseluruhan kegiatan yang kami lakukan maka kami dapat menganalisa usaha yang kami jalankan sebenarnya cocok untuk dilakukan secara *continue* di dalam lingkungan kampus karena marketing yang potensial dan sangat menerima. Metode terakhir yang dilakukan adalah penyusunan laporan dari produk “Jasuke Creamy”.

Laporan ini disusun untuk memberikan informasi kepada pihak lain tentang aspek produksi, keuangan, dan promosi yang kami lakukan pada produk tersebut. Dengan adanya penyusunan laporan tersebut diharapkan dapat menjadi evaluasi bagi kegiatan penjualan produk Kewirausahaan yang telah kami lakukan, sehingga dapat berguna dalam penyusunan laporan penjualan dimasa yang akan datang.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari kegiatan ini, kami menarik kesimpulan bahwa mahasiswa sangat memerlukan proses pembelajaran seperti ini, yang bukan hanya teori saja tapi langsung praktik kelapangan. Dengan hal ini kita bisa secara langsung merasakan bagaimana berinteraksi pada konsumen, menawarkan dan menjual produk kepada orang lain. Pengalaman ini bisa menjadi dasar ketika nanti kami akan membuka sebuah usaha. Asal ada kemauan dan keinginan pasti kita bisa melakukannya, karena dalam dunia bisnis modal bukanlah segalanya tapi skill juga sangat berperan penting.

5.2 Saran/ Tanggapan

Dari laporan bisnis ini diharapkan usaha ini dapat berkembang dengan lancar sesuai yang diharapkan dan banyak diminati konsumen. Saran dari kami yaitu dengan berbisnis kita harus mempunyai kreatifitas yang tinggi, sehingga para konsumen tidak bosan atau jenuh untuk membeli produk yang kita jual. Seorang pembisnis juga harus mempunyai jiwa yang ramah pada setiap konsumen ataupembeli.

LAMPIRAN

- ⊕ Link Video Proses Pembuatan Jasuke Creamy dan Vlog penjualan di Pasar Pargoy Kelompok 4 Kewirausahaan :

https://youtu.be/3_mRFksWIY4?si=zjhLn5s7lnTBk70K

- ⊕ Banner



- ⊕ Stiker



⊕ Poster



⊕ Beberapa Dokumentasi



