

**LAPORAN**  
**KEGIATAN PENJUALAN PRODUK KEWIRASAHAAN**  
**“SOYKUY”**



Disusun oleh : **Kelompok 5**

|                            |              |
|----------------------------|--------------|
| Nurul Aini                 | (2313053208) |
| Filza Nabila Putri Irwanda | (2313053211) |
| Amalia Salsabilla          | (2313053214) |
| Nurul Fadilah              | (2313053217) |
| Arief Darmawan             | (2353053033) |
| Rahmadani Yusuf Alfikri    | (2353053032) |

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

2024

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan segenap kekuatan dan kesanggupan, sehingga laporan yang berjudul "Kegiatan Penjualan Produk Kewirausahaan Soykuy" ini dapat diselesaikan tepat waktu. Dalam tugas ini, kami menyampaikan rasa terima kasih kepada dosen pengampu mata kuliah Kewirausahaan, yaitu Ibu Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd. dan Siti Nurjanah, M.Pd. yang telah memperkenankan kami untuk menyelesaikan tugas ini tepat waktu.

Diharapkan laporan ini dapat menambah wawasan kepada pembaca mengenai laporan keuangan dalam penjualan produk. Tetapi kami juga menyadari bahwa laporan ini masih belum sempurna. Oleh karena itu, diharapkan kritik dan saran dari pembaca untuk kesempurnaan laporan ini. Demikian laporan ini kami susun, apabila ada kata-kata yang kurang berkenan dan banyak terdapat kekurangan, kami mohon maaf yang sebesar-besarnya.

Metro, 16 November 2024

Penulis

## DAFTAR ISI

|   |           |
|---|-----------|
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>  | <b>i</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>  | <b>ii</b> |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                                     | <b>1</b>  |
| 1.1    Latar Belakang Masalah .....                               | 1         |
| 1.2    Tujuan Usaha .....   | 1         |
| 1.3    Pelaksanaan Kegiatan .....                                 | 3         |
| <b>BAB II PROSES PRODUKSI, PERHITUNGAN MODAL &amp; LABA .....</b> | <b>4</b>  |
| 2.1    Proses Produksi.....                                       | 4         |
| 2.2    Perhitungan Modal dan Laba .....                           | 6         |
| <b>BAB III POTENSI DASAR, KENDALA, DAN STRATEGI PEMASARAN.</b>    | <b>9</b>  |
| 3.1    Potensi Dasar .....  | 9         |
| 3.2    Kendala .....  | 10        |
| 3.3    Strategi Pemasaran.....                                    | 10        |
| <b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>                           | <b>12</b> |
| 4.1    Penjualan .....  | 12        |
| 4.2    Hasil dan Pembahasan .....                                 | 12        |
| <b>BAB V PENUTUP.....</b>   | <b>14</b> |
| 5.1    Kesimpulan .....   | 14        |
| 5.2    Saran .....  | 14        |
| <b>LAMPIRAN.....</b>  | <b>15</b> |

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam beberapa tahun terakhir, tren konsumsi makanan dan minuman sehat semakin populer di kalangan masyarakat, seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya gaya hidup sehat dan pola makan yang lebih bergizi. Salah satu alternatif yang banyak diminati adalah minuman berbahan dasar nabati, seperti susu kedelai, yang dikenal dengan manfaat kesehatannya yang beragam. Kedelai memiliki kandungan protein tinggi, rendah lemak jenuh, dan kaya akan nutrisi lainnya, sehingga menjadi pilihan populer bagi konsumen yang ingin mengurangi konsumsi susu hewani atau yang memiliki intoleransi laktosa.

Selain itu, perubahan pola konsumsi masyarakat yang semakin beragam juga mendorong munculnya inovasi produk-produk minuman yang tidak hanya menyegarkan, tetapi juga sehat dan bergizi. Salah satu inovasi tersebut adalah es susu kedelai, yang kami beri nama “SoyKuy”. Produk ini menggabungkan kelebihan susu kedelai sebagai bahan utama dengan sensasi dingin dan menyegarkan dari es. Produk ini menawarkan pilihan yang menarik bagi konsumen yang mencari alternatif minuman sehat dan segar, sebagai pengganti minuman manis yang umumnya tinggi gula.

Melihat hal tersebut, membuka usaha es susu kedelai (SoyKuy) menjadi suatu peluang bisnis yang menarik namun juga membutuhkan persiapan matang dalam hal pengembangan produk, pemasaran, serta pengelolaan operasional usaha. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang mendalam mengenai aspek-aspek yang memengaruhi kesuksesan usaha es susu kedelai, baik dari sisi kualitas produk, daya saing harga, maupun strategi promosi yang tepat guna.

#### **1.2 Tujuan Usaha**

1. Memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan.

2. Menambah pengalaman dalam berwirausaha.
3. Meningkatkan *live skil* dan menerapkannya dalam kegiatan nyata.
4. Mempelajari pemasaran dan pelayanan yang baik pada *customer*.

### **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**

- Kacang kedelai
- Daun pandan
- Gula putih
- Garam
- Bubuk cokelat
- Bubuk greentea
- Bubuk strawberry
- Glaze cokelat
- Glaze greentea
- Glaze strawberry
- Es batu

##### **2. Alat-Alat**

- Panci
- Baskom
- Saringan
- Kain penyaring
- Blender

- Spatula
- Kompor dan tabung gas
- Teko
- Cup plastik
- Plastik
- Stiker
- Sedotan
- Termos
- Irus
- Toples

### 3. Cara Pembuatan

Kami akan memaparkan cara pembuatan produk kami

- 1) Pertama-tama kita siapkan kedelai 500gr
- 2) Lalu kita rendam selama 8 jam
- 3) Setelah di rendam 8 jam kita buang airnya
- 4) Lalu kita rendam lagi menggunakan air panas selama 15 menit, kemudian di kupas kulitnya sampai bersih
- 5) Sesudah di kupas sampai bersih terus di blander dengan air matang dan air mentah. Sesudah di blander, lalu di saring dan di pindahkan ke panci lalu di rebus sampai mendidih.
- 6) Jangan lupa beri gula pasir, daun pandan, dan garam sedikit sesuai selera.

### 2.2 Perhitungan Modal dan Laba

1. Modal  $Rp\ 15.000 \times 6 = Rp\ 90.000$

2. Penyusutan alat (PA) : 5%

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

$$= Rp\ 90.000 \times 5\%$$

$$= Rp\ 4.500$$

3. Bahan bakar (BB) : 5%

Gas : Rp 10.000

Kemasan : Rp 15.000

Kedelai : Rp 8.000

Gula pasir : Rp 12.000

Es batu : Rp 10.000

Perisa : Rp 35.000

= Total belanja  $\times$  5%

= Rp 90.000  $\times$  5%

= Rp 4.500

4. Tenaga kerja (TK) : 10%

= Total belanja  $\times$  10%

= Rp 90.000  $\times$  10%

= Rp 9.000

Total belanja = Rp 90.000

Jadi,

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

$$\text{Harga Jual} = \frac{Rp\ 90.000 + Rp\ 4.500 + Rp\ 4.500 + Rp\ 9.000}{25 \text{ cup}}$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{Rp\ 108.000}{25 \text{ cup}}$$

$$\text{Harga Jual} = Rp\ 4.320$$

Lalu kami berencana menjualnya dengan harga Rp 5.000 per cup. Jadi, kami mendapatkan laba sekitar Rp 17.000 per 1/2 Kg

## BAB III

### POTENSI DASAR, KENDALA, DAN STRATEGI PEMASARAN

#### 3.1 Potensi Dasar

Adapun kelebihan dari usaha yang kami jalankan, yaitu

##### 1. Tingginya Minat Pembeli

Susu kedelai sudah banyak dikenal di kalangan masyarakat. Rasanya yang enak, dan segar membuat susu kedelai diminati di banyak kalangan. Mulai dari anak-anak sampai lansia. Minat pada susu kedelai meningkat setelah kami beri variasi rasa, dan kami sajikan dalam bentuk es susu kedelai.

##### 2. Variasi Rasa

Soykuy (es susu kedelai : soya kuy) memiliki berbagai varian rasa. Ada rasa cokelat, strawberry dan greentea (matcha). Variasi rasa yang kami sediakan merupakan rasa yang banyak digemari oleh kalangan masyarakat. Pemberian variasi rasa pada es susu kedelai yang ber-merk Soykuy ini menambah daya tarik pada konsumen, dan juga menambah kenikmatan pada es susu kedelai.

##### 3. Biaya Produksi dan Bahan Baku yang Terjangkau

Biaya produksi es susu kedelai bisa dikatakan terjangkau. Ditambah bahan baku yang mudah dijumpai di pasaran membuat proses produksi dari es susu kedelai; Soykuy menjadi lebih mudah.

### **3.2 Kendala**

Salah satu kendala utama dalam menjual es susu kedelai adalah tidak digunakannya bahan pengawet dalam proses produksinya. Hal ini membuat susu kedelai memiliki masa simpan yang sangat terbatas, terutama jika tidak segera disimpan dalam kondisi dingin. Dalam suhu ruang, susu kedelai cenderung cepat basi karena kandungan alami kedelainya yang sensitif terhadap perubahan suhu dan paparan udara. Situasi ini menjadi tantangan bagi penjual yang ingin menjangkau pasar lebih luas, karena distribusi produk harus dilakukan dengan cepat dan memerlukan fasilitas penyimpanan khusus seperti lemari pendingin atau freezer, yang tentunya menambah biaya operasional.

Selain itu, masa simpan yang singkat sering kali membuat penjual mengalami kerugian jika produk tidak habis terjual dalam waktu tertentu. Produk yang rusak atau tidak layak konsumsi harus dibuang, sehingga menurunkan keuntungan yang diperoleh. Bagi konsumen, kondisi ini juga menjadi kendala karena mereka harus segera mengonsumsi produk tersebut setelah membelinya, yang bisa saja tidak sesuai dengan kebiasaan mereka. Oleh karena itu, tantangan ini menuntut produsen dan penjual untuk mencari solusi inovatif, baik melalui teknik pengemasan modern, penggunaan teknologi pengolahan yang lebih baik, maupun promosi aktif untuk meningkatkan penjualan dalam waktu singkat.

### **3.3 Strategi Pemasaran**

Kami memanfaatkan platform WhatsApp untuk menjalankan sistem penjualan berbasis pre-order (PO), di mana pelanggan dapat memesan terlebih dahulu sebelum produk disiapkan. Sistem ini tidak hanya membantu mengelola stok dengan lebih efisien, tetapi juga memastikan produk yang diterima pelanggan selalu segar. Selain itu, kami juga menjual langsung di stand yang berlokasi di Pasar Pargoy. Dengan kehadiran di pasar, kami dapat lebih dekat dengan konsumen dan memperkenalkan produk secara langsung.

Untuk menarik minat pembeli yang lebih luas, kami memanfaatkan media sosial sebagai alat promosi utama. Kami rutin membagikan konten berupa

poster iklan yang dirancang menarik, lengkap dengan informasi harga, varian rasa, dan keunggulan produk kami. Kampanye ini bertujuan meningkatkan kesadaran merek dan menjangkau audiens yang lebih besar.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Penjualan

Kegiatan penjualan produk Soykuy 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 minuman sehat dan segar. 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 Soykuy, 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 dilaksanakan secara *continue* di dalam Lingkungan sekitar kampus ataupun sekolah karena marketing yang potensial dan sangat menerima. Metode terakhir yang dilakukan adalah penyusunan laporan dari produk “Soykuy”.

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 di masa yang akan datang.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari kegiatan ini, kami menyimpulkan bahwa mahasiswa sangat membutuhkan metode pembelajaran yang tidak hanya berfokus pada teori, tetapi juga melibatkan praktik langsung di lapangan. Melalui pendekatan ini, kami dapat secara langsung merasakan pengalaman berinteraksi dengan konsumen, mulai dari menawarkan hingga menjual produk kepada orang lain. Hal ini memberikan wawasan dan keterampilan yang sangat berharga, karena pengalaman nyata seperti ini menjadi bekal penting bagi kami saat memulai dan mengelola usaha di masa depan. Selama ada niat yang kuat dan kemauan untuk belajar, kami percaya bahwa segala sesuatu dapat dicapai. Dalam dunia bisnis, modal memang penting, tetapi keterampilan, kreativitas, dan kemampuan adaptasi justru menjadi kunci utama keberhasilan.

#### **5.2 Saran**

Melalui laporan bisnis ini, diharapkan usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan baik sesuai harapan dan mampu menarik minat banyak konsumen. Kami menyarankan agar dalam berbisnis, diperlukan tingkat kreativitas yang tinggi, sehingga konsumen tetap tertarik dan tidak merasa bosan dengan produk yang ditawarkan. Selain itu, seorang pebisnis juga perlu memiliki sikap ramah dan bersahabat terhadap setiap konsumen atau pembeli untuk menciptakan hubungan yang baik dan mendukung keberlangsungan usaha.

## LAMPIRAN

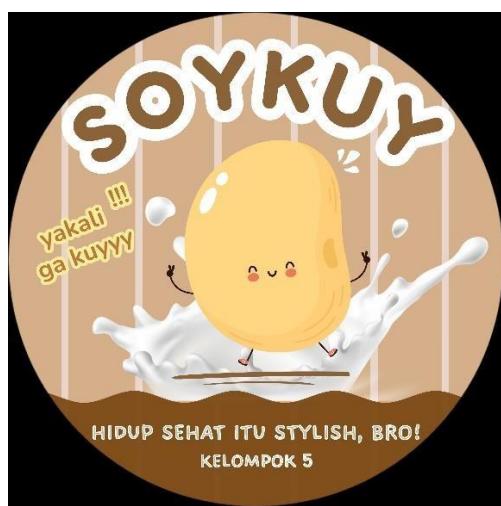
- Link Video Tutorial Pembuatan dan Vlog Penjualan Soykuy Kelompok 5 di Pasar Pargoy

<https://youtu.be/nBdLzeNa2Vg?si=7QoTvFi4HMPPhMpz>

- Banner



- Stiker



## ✚ Poster



## ✚ Beberapa Dokumentasi





