

LAPORAN
KEGIATAN PENJUALAN PRODUK KEWIRAUSAHAAN
“LITTLE FUDGY BROWNIES”



Disusun Oleh :

Kelompok 6

Nika Wulan Pratiwi	(2313053198)
Hesti Badria	(2313053206)
Salsa Widia Prasasti	(2313053215)
Syahrani Harahap	(2313053216)
Salma Qothifatun Nabiila	(2313053219)

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

2024

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan kekuatan yang memungkinkan penyusunan laporan berjudul "Kegiatan Penjualan Produk Kewirausahaan LITTLE FUDGY BROWNIES" ini hingga selesai tepat waktu. Kami juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Dr. Sowiyah, M.Pd., dan Siti Nurjannah, M.Pd., selaku dosen mata kuliah Kewirausahaan, yang telah memberikan dukungan dan bimbingan sehingga tugas ini dapat terselesaikan.

Kami berharap laporan ini dapat memberikan tambahan wawasan bagi para pembaca terkait dengan laporan keuangan dalam kegiatan penjualan produk makanan. Meski demikian, kami menyadari bahwa laporan ini masih memerlukan banyak penyempurnaan. Oleh sebab itu, kami sangat terbuka terhadap masukan dan kritik yang membangun. Akhir kata, kami memohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan yang mungkin terdapat dalam laporan ini.

Metro, 13 November 2024

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I.....	4
PENDAHULUAN.....	4
1.1 Latar Belakang Masalah.....	4
1.2 Tujuan Usaha.....	4
1.3 Pelaksanaan Kegiatan.....	5
BAB II.....	6
PROSES PRODUKSI, PERHITUNGAN MODAL & LABA.....	6
2.1 Proses Produksi.....	6
2.2 Perhitungan Modal dan Laba.....	7
BAB III.....	9
POTENSI DASAR, KENDALA, DAN STRATEGI PEMASARAN.....	9
3.1 Potensi Dasar.....	9
3.2 Kendala.....	9
3.3 Strategi Pemasaran.....	9
BAB IV.....	11
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	11
4.1 Penjualan.....	11
4.2 Hasil dan Pembahasan.....	11
BAB V.....	13
PENUTUP.....	13
5.1 Kesimpulan.....	13
5.2 Saran.....	13
LAMPIRAN.....	14

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam beberapa tahun terakhir, dunia bisnis mengalami perkembangan yang pesat contohnya bisnis di bidang kuliner yang mengalami perkembangan seiring dengan meningkatnya gaya hidup masyarakat yang semakin dinamis dan terbuka terhadap inovasi kuliner. Brownies, salah satu makanan yang identik dengan rasa manis dan tekstur lembutnya, menjadi pilihan yang populer di kalangan konsumen sebagai camilan atau hadiah. Namun, persaingan di industri brownies kini menuntut inovasi baru yang lebih menarik dan sesuai dengan tren selera pasar.

Melihat hal ini, kami berinisiatif menghadirkan Little Fudgy Brownies, yaitu brownies dengan ukuran kecil dan cita rasa yang lembut, basah, dan kaya akan cokelat. Little Fudgy Brownies didesain dalam bentuk mini sehingga praktis untuk dibawa kemana-mana dan juga sesuai untuk konsumen yang mencari camilan berkualitas dengan harga yang terjangkau. Brownies ini diproduksi dengan bahan-bahan premium dan tanpa pengawet, sehingga menjamin rasa serta tekstur yang autentik dan nikmat.

Peluang bisnis makanan seperti ini memiliki potensi yang lumayan menguntungkan pada zaman sekarang, karena makanan ini banyak disukai berbagai kalangan seperti anak muda, ibu-ibu, bapak-bapak, maupun anak kecil. Selain itu, makanan ini juga dapat disajikan sebagai makanan penutup atau dessert pada makan siang atau makan malam. Maka dari itu bisnis makanan seperti Little Fudgy Brownies sangat memungkinkan untuk menghasilkan keuntungan yang besar.

1.2 Tujuan Usaha

1. Memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan.
2. Menambah pengalaman dalam berwirausaha.
3. Meningkatkan live skill dan menerapkannya dalam kegiatan nyata.
4. Mempelajari pemasaran dan pelayanan yang baik pada customer

1.3 Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan ini di lakukan pada :

Hari/Tanggal : Minggu, 10 November 2024

Waktu : 06.00 – 10.00 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

- Telur
- Terigu
- Gula
- Coklat bubuk
- Colat batang
- Margarin
- Chococips
- Keju
- Baking Soda
- Vanili

2. Alat-alat

- Wadah
- Pisau
- Loyang
- Piring
- Sendok
- Gelas
- Nampan
- Spatula
- Saringan tepung

3. Cara Pembuatan

- Panaskan oven dengan api kecil
- Masukkan 3 telur dan gula halus ke dalam wadah, aduk hingga tercampur
- Potong-potong coklat batang, kemudian campurkan dengan sedikit minyak dan mentega dan panaskan hingga meleleh

- Kemudian masukan tepung terigu, coklat bubuk dengan cara di ayak ke dalam adonan
- Masukan coklat yang sudah dilelehkan
- Aduk hingga merata
- Masukan adonan ke dalam loyang dan masukan ke dalam oven
- Setelah 10 menit taburkan topping (keju/choco chips) di atas adonan yang setengah matang, dan masukan kembali ke dalam oven
- Setelah 20 menit keluarkan brownies dari oven.

2.2 Perhitungan Modal dan Laba

1. Modal Rp 23.000 x 5 orang = Rp 115.000

2. Penyusutan Alat (PA) : 5%

= total belanja x 5%

= Rp 108.000 x 5%

= Rp 5.400

3. Bahan Bakar (BB) : 5%

½ kg Telur : Rp 13.000

½ kg Tepung Terigu : Rp 4.500

½ kg Gula : Rp 8.500

1 Coklat batang : Rp 12.000

3 pcs Coklat Bubuk : Rp 12.000

1 pcs Choco chips : Rp 6.000

1 pcs Mentega : Rp 7.000

Vanili : Rp 1.000

Stiker : Rp 15.000

1 pack Paper Bowl : Rp 20.000

5 Kertas Minyak : Rp 1.000

= Total belanja x 5%

$$= \text{Rp } 108.000 \times 5\%$$

$$= \text{Rp } 5.400$$

4. Tenaga Kerja (TK) : 10%

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

$$= \text{Rp } 108.000 \times 10\%$$

$$= \text{Rp } 10.800$$

Jadi,

$$\text{Total belanja} + \text{PA} + \text{BB} + \text{TK}$$

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

Hasil jadi

$$\text{Rp } 108.000 + \text{Rp } 5.400 + \text{Rp } 5.400 + \text{Rp } 10.800$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp } 108.000 + \text{Rp } 5.400 + \text{Rp } 5.400 + \text{Rp } 10.800}{25}$$

25

$$\text{Rp } 129.600$$

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Rp } 129.600}{25}$$

25

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp } 5.184$$

Lalu kami berencana menjual dengan harga Rp 7.000 per cup. Jadi, kami mendapatkan laba sekitar Rp 67.000 per kg.

BAB III

POTENSI DASAR, KENDALA, DAN STRATEGI PEMASARAN

3.1 Potensi Dasar

Adapun kelebihan dari usaha yang kami jalankan, yaitu:

1. Produk ini berukuran mini sehingga mudah dibawa dan di konsumsi di mana saja dan kapan saja.
2. Produk ini menawarkan cita rasa coklat, dengan tekstur luar yang renyah dan bagian dalam yang lembut.
3. Di buat dengan bahan berkualitas tinggi.
4. Di jual dengan harga yang terjangkau.
5. Dapat di konsumsi oleh semua kalangan.
6. Terdapat beberapa variasi topping.

3.2 Kendala

Perubahan tren makanan yang kian dinamis kerap membawa pengaruh pada minat konsumen terhadap Little Fudgy Brownies. Ketertarikan masyarakat pada makanan kini semakin beragam, dipengaruhi oleh kemunculan tren baru yang tak jarang lebih inovatif dan menarik. Dalam kondisi ini, kehadiran produk serupa yang mampu mengikuti perkembangan selera menjadi tantangan tersendiri. Konsumen cenderung tertarik pada hal-hal baru, sehingga menjaga loyalitas mereka adalah prioritas bagi setiap pelaku usaha di industri makanan.

Selain itu, kenaikan harga bahan baku juga menjadi faktor penting yang memengaruhi keberlangsungan produk Little Fudgy Brownies. Biaya produksi yang meningkat akibat fluktuasi harga bahan baku bisa berdampak pada harga jual, yang berpotensi mengubah daya beli konsumen. Untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar, perlu adanya strategi inovatif, baik dalam manajemen biaya maupun pengembangan produk, agar Little Fudgy Brownies tetap menjadi pilihan favorit di hati konsumen.

3.3 Strategi Pemasaran

Untuk strategi pasar little fudgy brownies ini, kami akan melakukan pemasaran kepada mahasiswa, dosen, dan staf kampus karena produk kami ini sangat cocok untuk yang

menyukai camilan praktis, enak dan terjangkau. Kami juga akan memanfaatkan media social seperti, Instagram dan WhatsApp untuk membangun daya tarik produk dari produk kami , dengan cara berbagi foto menarik, testimoni pelanggan, dan video singkat tentang varian rasa atau proses pembuatan brownies. Membuat akun khusus atau memakai akun pribadi ini menjadi cara efektif bagi kami untuk mendekatkan produk dengan calon konsumen di lingkungan kampus

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Penjualan

Penjualan produk Little Fudgy Brownies merupakan bagian penting dari usaha kewirausahaan kami. Kegiatan ini tidak sekadar transaksi jual beli, melainkan juga serangkaian upaya strategis untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dan meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan.

Proses penjualan kami dimulai dengan pemasaran yang efektif. Melalui berbagai strategi promosi, termasuk pemasaran langsung dan pemanfaatan media sosial, kami berhasil menjangkau audiens yang lebih luas. Target utama kami mencakup anak-anak sekolah, remaja, dan orang dewasa yang menginginkan camilan enak serta praktis. Dengan harga yang bersahabat dan kualitas produk yang terjaga, Brownies berhasil menarik minat konsumen.

Setelah berhasil menarik perhatian konsumen, kami memasuki tahap penawaran. Pada tahap ini, kami menonjolkan keunggulan produk, seperti penggunaan bahan baku berkualitas dan kemudahan dalam penyajian. Kami juga menyediakan sampel produk untuk mendorong minat beli. Tahapan ini ditutup dengan proses pembayaran yang fleksibel, baik tunai maupun melalui metode digital, yang memudahkan konsumen dalam bertransaksi.

4.2 Hasil dan Pembahasan

Kegiatan ini kami lakukan untuk mendapatkan pengalaman dan pembelajaran berharga dalam menjadi seorang wirausaha yang kompeten, sambil meraih keuntungan. Bagi kami sebagai mahasiswa, kegiatan ini sangat bermanfaat karena memberikan pengalaman langsung dalam berwirausaha, belajar cara menawarkan produk secara efektif, dan membangun interaksi dengan berbagai kalangan. Melalui keseluruhan kegiatan ini, kami dapat menganalisis bahwa usaha yang kami jalankan memiliki potensi yang baik untuk dilanjutkan secara berkelanjutan di lingkungan kampus, mengingat pasar yang potensial dan respons positif dari konsumen di sekitar kampus.

Tahap akhir dari kegiatan ini adalah penyusunan laporan untuk produk “Little Fudgy Brownies” Laporan ini dibuat untuk memberikan informasi menyeluruh kepada pihak terkait mengenai aspek produksi, keuangan, dan promosi yang telah kami terapkan pada produk tersebut. Diharapkan, laporan ini dapat menjadi bahan evaluasi berharga atas kegiatan penjualan kewirausahaan yang telah kami lakukan, sehingga dapat menjadi panduan dalam penyusunan laporan penjualan di masa depan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari kegiatan ini, kami menyimpulkan bahwa mahasiswa sangat membutuhkan proses pembelajaran praktis seperti ini, yang melibatkan pengalaman langsung di lapangan, bukan sekadar teori. Melalui kegiatan ini, kami berkesempatan merasakan secara langsung bagaimana berinteraksi dengan konsumen, menawarkan produk, dan menjualnya kepada orang lain. Pengalaman ini menjadi fondasi berharga bagi kami dalam merintis usaha di masa depan. Dengan kemauan dan semangat yang kuat, setiap orang dapat membangun bisnis yang sukses, karena dalam dunia bisnis, modal bukanlah satu-satunya kunci keberhasilan; keterampilan dan keahlian memainkan peran yang tak kalah pentingnya.

5.2 Saran

Melalui laporan bisnis ini, kami berharap usaha ini dapat berkembang sesuai harapan dan semakin diminati oleh konsumen. Saran dari kami, dalam berbisnis diperlukan kreativitas yang tinggi agar konsumen tetap tertarik dan tidak merasa bosan dengan produk yang kita tawarkan. Selain itu, seorang pebisnis juga harus memiliki sikap ramah dalam berinteraksi dengan setiap konsumen, demi membangun hubungan yang baik dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

LAMPIRAN

❖ Link Video Proses Pembuatan dan Vlog Penjualan Little Fudgy Brownies

<https://youtu.be/VT1H00CdCI?si=t9UFDqSyIgLAW2Z>

❖ Banner



❖ Stiker



❖ Poster



❖ Beberapa Dokumentasi

