

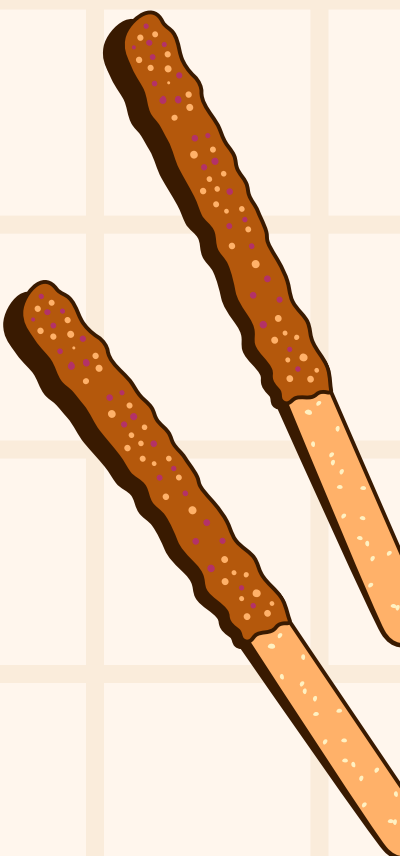
Kelompok 2

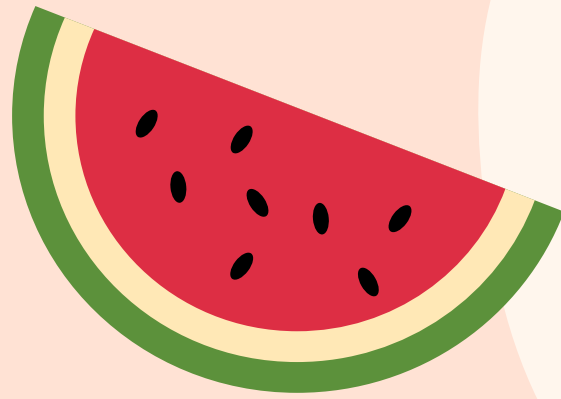


# **PROPOSAL USAHA "ES SUKA" (SUSU SEMANGKA)**

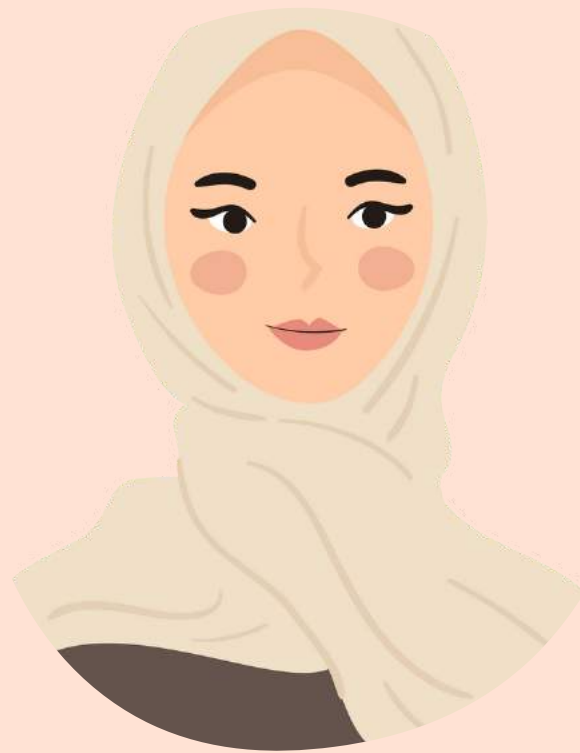
Dosen Pengampu :

1. Dr. Sowiyah, M.Pd.
2. Muhisom, S.Pd.I., M.Pd.I.

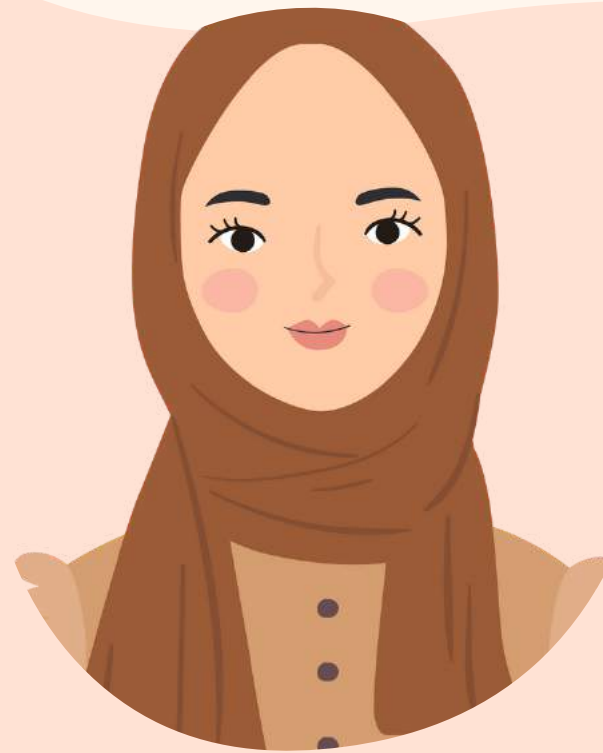




## Anggota Kelompok 2



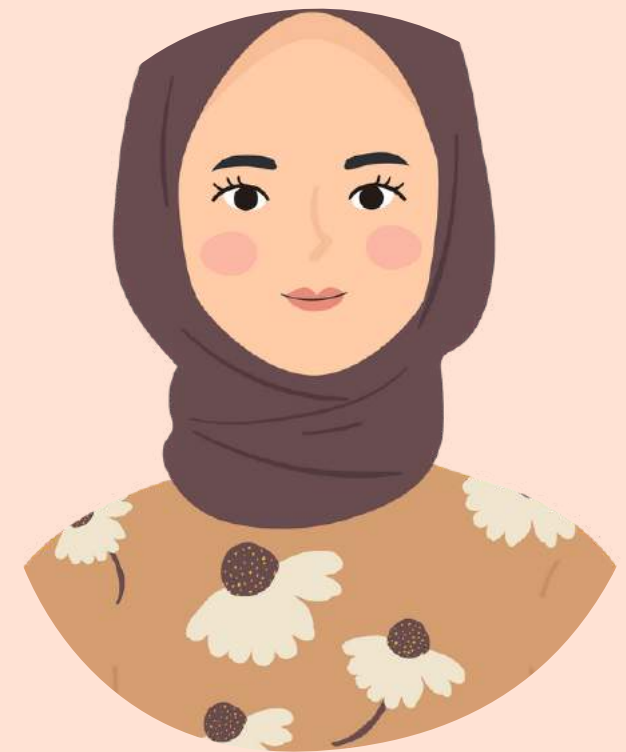
Farida Julia  
Saputri  
(2113053073)



Ika Saefitri  
(2113053099)



Rafitri  
Prihatini  
(2113053133)



Reza Fitriyani  
Sari  
(2113053133)

# TELAH HADIR



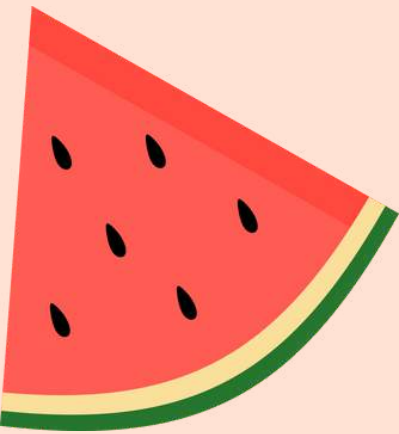
ES SUKA (SUSU SEMANGKA)

Open PO

NGE ES SUKA SKUY! ONLY 5K



CP: 085279086264 -Ika  
081274592101-Rafitri

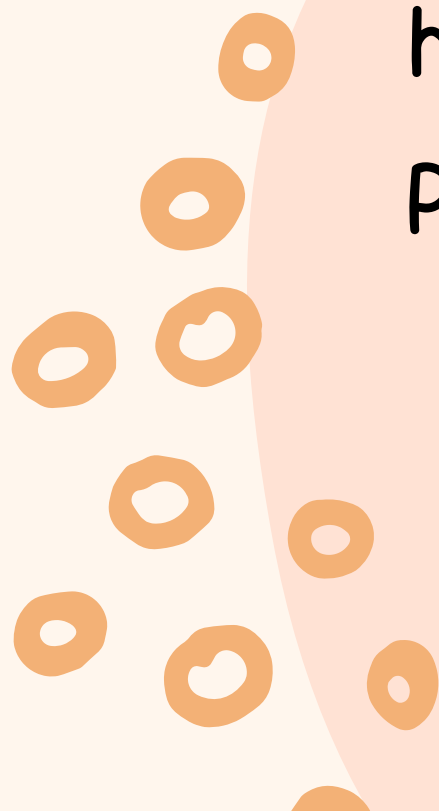
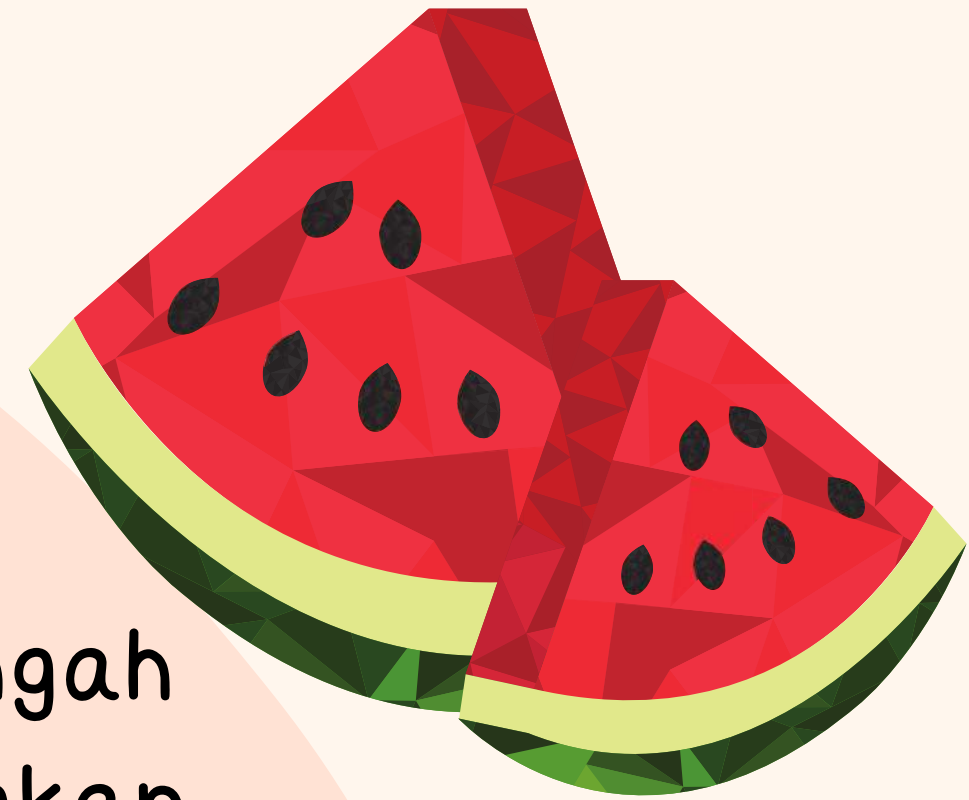




# Latar Belakang

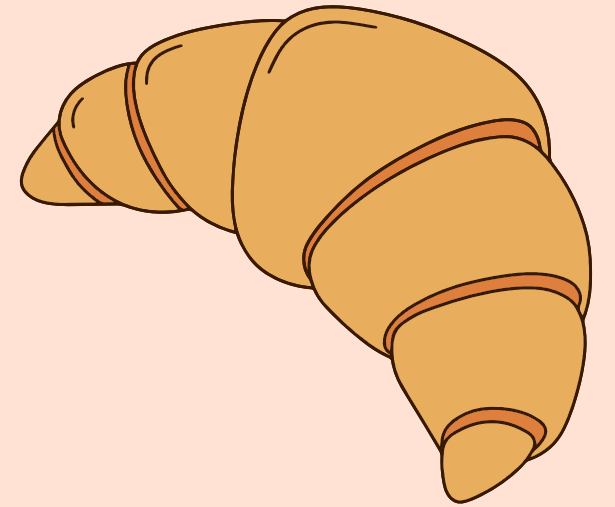
Pada saat ini usaha kecil menengah menjadi bisnis yang menguntungkan bagi seorang pengusaha.

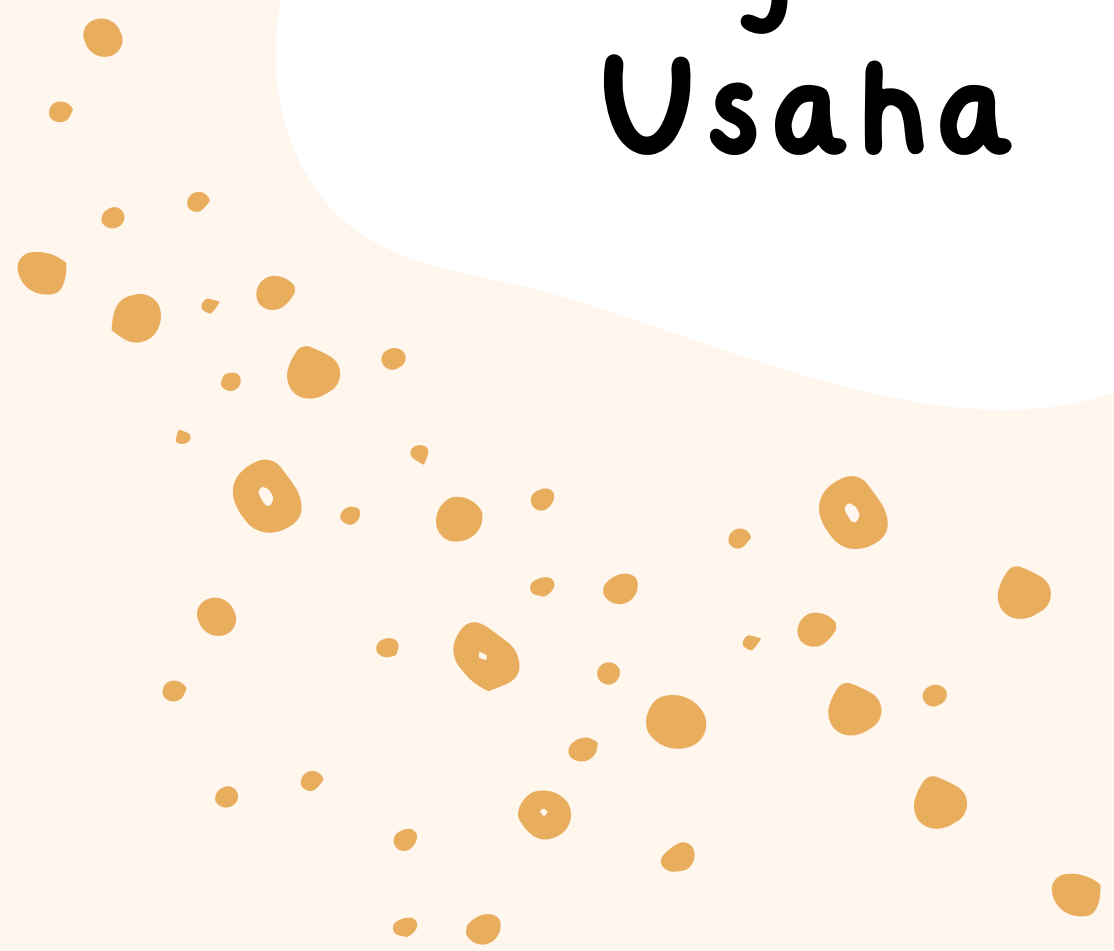

Sebagian besar masyarakat menyukai dan membutuhkan minuman tambahan selingan pada siang hari seperti es susu semangka. Es susu semangka ini kami produksi dari buah semangka yang dicampur dengan susu dan sirup. Minuman ini banyak disukai oleh masyarakat dari berbagai kalangan karena rasanya yang nikmat untuk menghilangkan haus disiang hari.



**Jenis Usaha : Es Suka  
(Susu Semangka)**

**Lokasi Usaha : Sekitar Kampus  
B FKIP Universitas Lampung,  
Metro Selatan.**





# Tujuan Usaha

Untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan

Untuk melatih kerja sama antar anggota

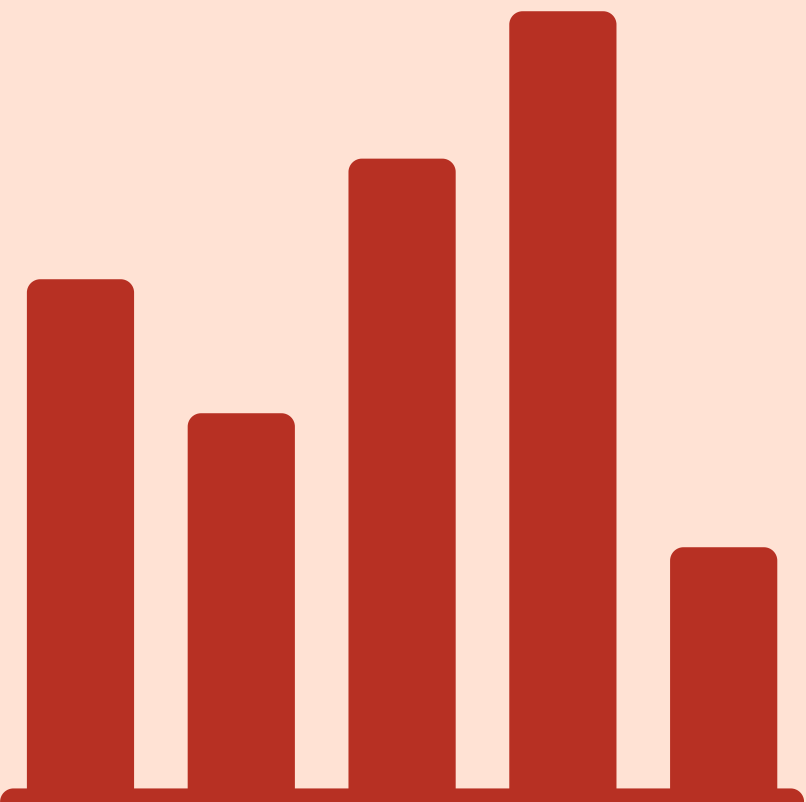
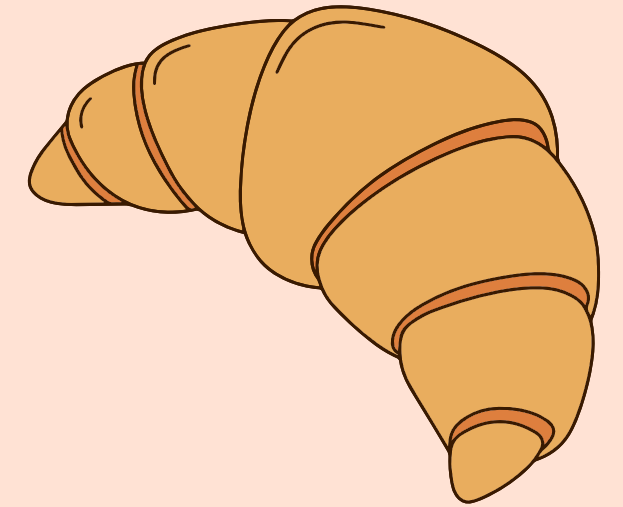
Untuk belajar berwirausaha

Untuk meningkatkan pendapatan dan memperoleh keuntungan



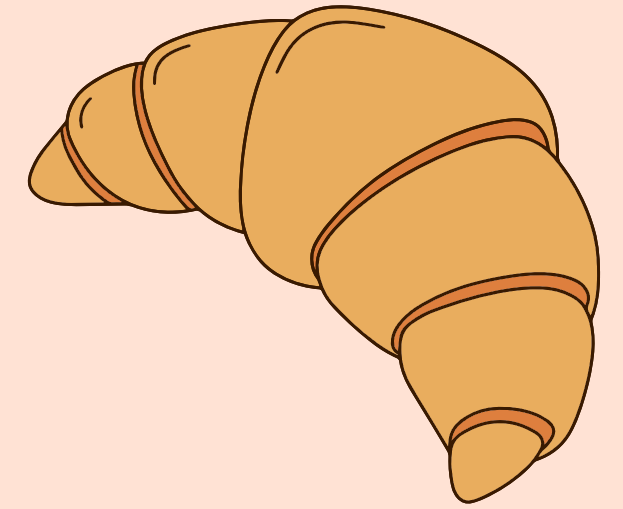
## Jenis Produk Usaha

Produk yang kami jual adalah minuman ES SUKA (Susu Semangka) yang bahan bahannya adalah buah semangka, susu kental manis dan sirup.



## Jumlah Produk Yang Dibuat

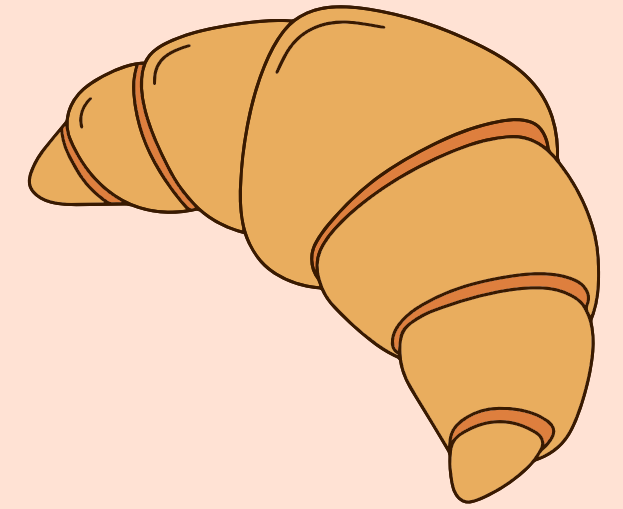
Jumlah produk yang kami buat tergantung dari pemesanan yang masuk dari konsumen, hal ini dikarenakan untuk menghindari kerugian bahan dan modal.





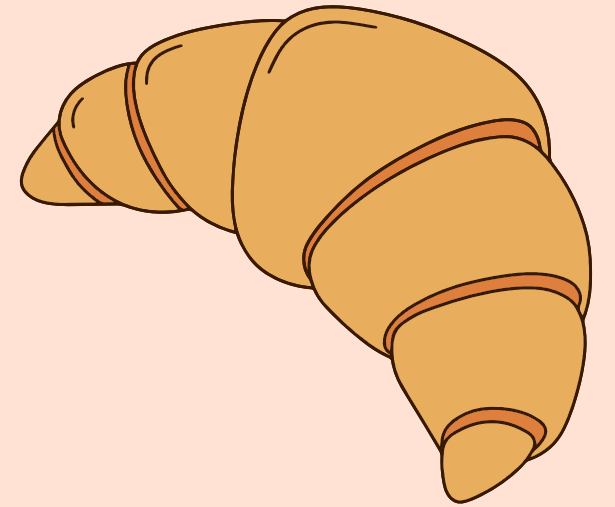
# Jumlah Tenaga Yang Dibutuhkan

Tenaga yang dibutuhkan adalah 1-4 orang untuk membuat ES SUKA (Susu Semangka).



# Alat dan Bahan yang Dibutuhkan

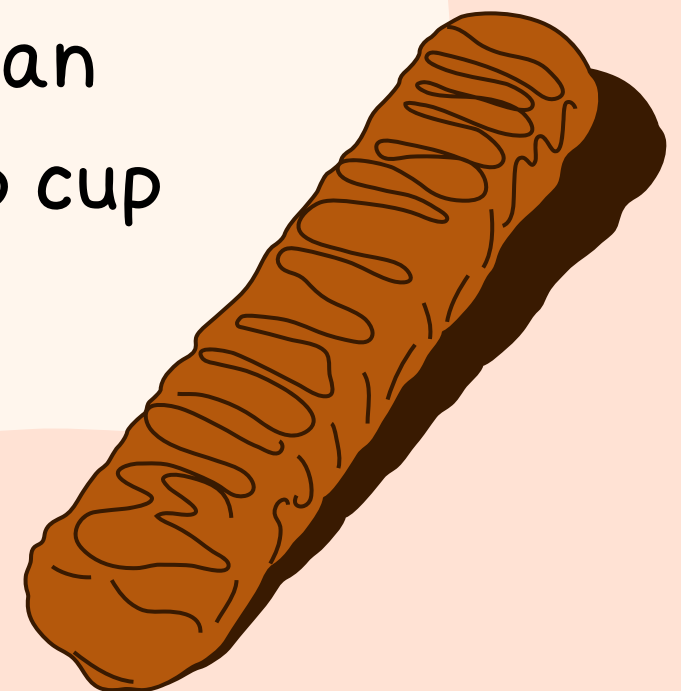
1. Gelas / cup plastik
2. Sendok plastik
3. Semangka (1,5kg)
4. Susu Kental Manis (5 pcs)
5. Sirup ( 1 botol)
6. Es Batu ( 1 buah )





# Proses Produksi

1. Potong buah semangka menjadi bentuk dadu.
2. Campurkan susu kental manis dan sirup pada satu wadah.
3. Masukkan semangka yang sudah di potong potong
4. Hancurkan es batu dan masukkan ke dalam cup
5. Kemudian, masukkan campuran potongan semangka, sirup, dan susu ke dalam setiap cup sesuai takaran

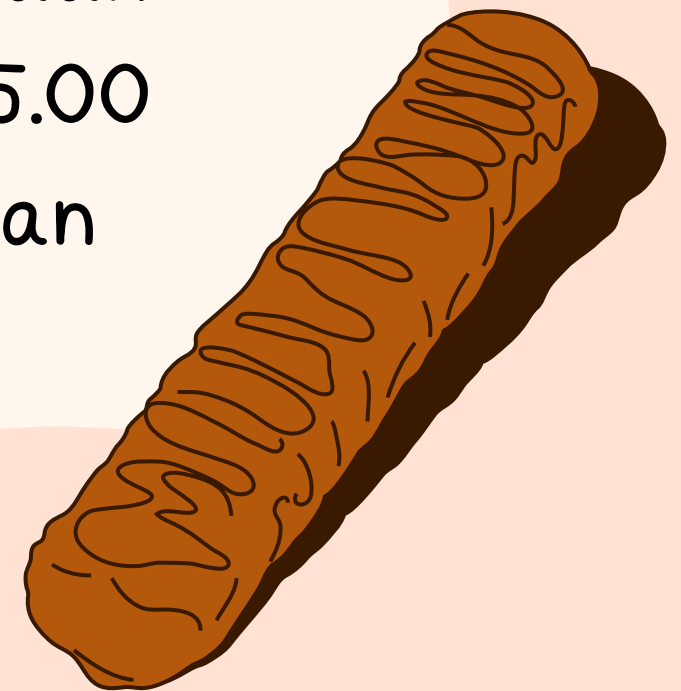







# Waktu Kegiatan Produksi

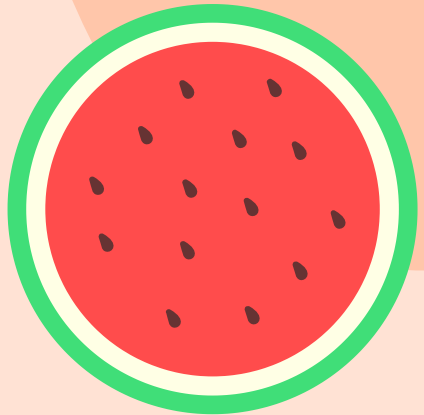
Kegiatan produksi yang kami lakukan ialah menggunakan sistem pre-order (PO) di mana ketika pesanan masuk maka akan kami tampung terlebih dahulu selama 1 hari baru kemudian kami akan melakukan pembuatan ES SUKA (susu semangka). Untuk hari oprasional penerimaan pesanan senin- jumat pada pukul 08.00-15.00 WIB, Sabtu pada pukul 08.00-12.00 WIB dan Minggu tidak menerima pesanan LIBUR.







# Modal Usaha

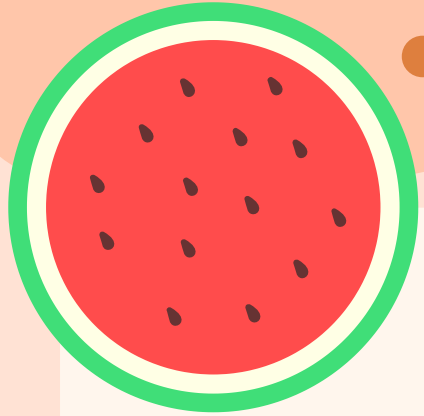


- 
- Gelas/cup : RP.15,000
  - Sendok plastic : RP. 5,000
  - Semangka : RP. 15,000
  - Susu : RP. 10,000
  - Sirup : RP. 17,000
  - Es batu : RP. 2,000

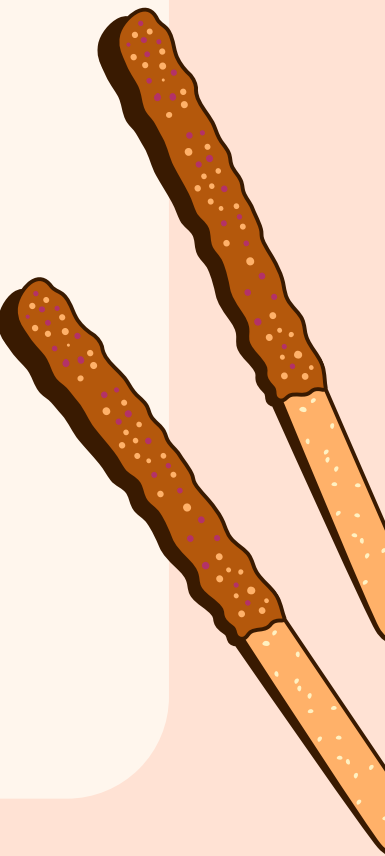
TOTAL : RP. 64,000



# Omset Perbulan



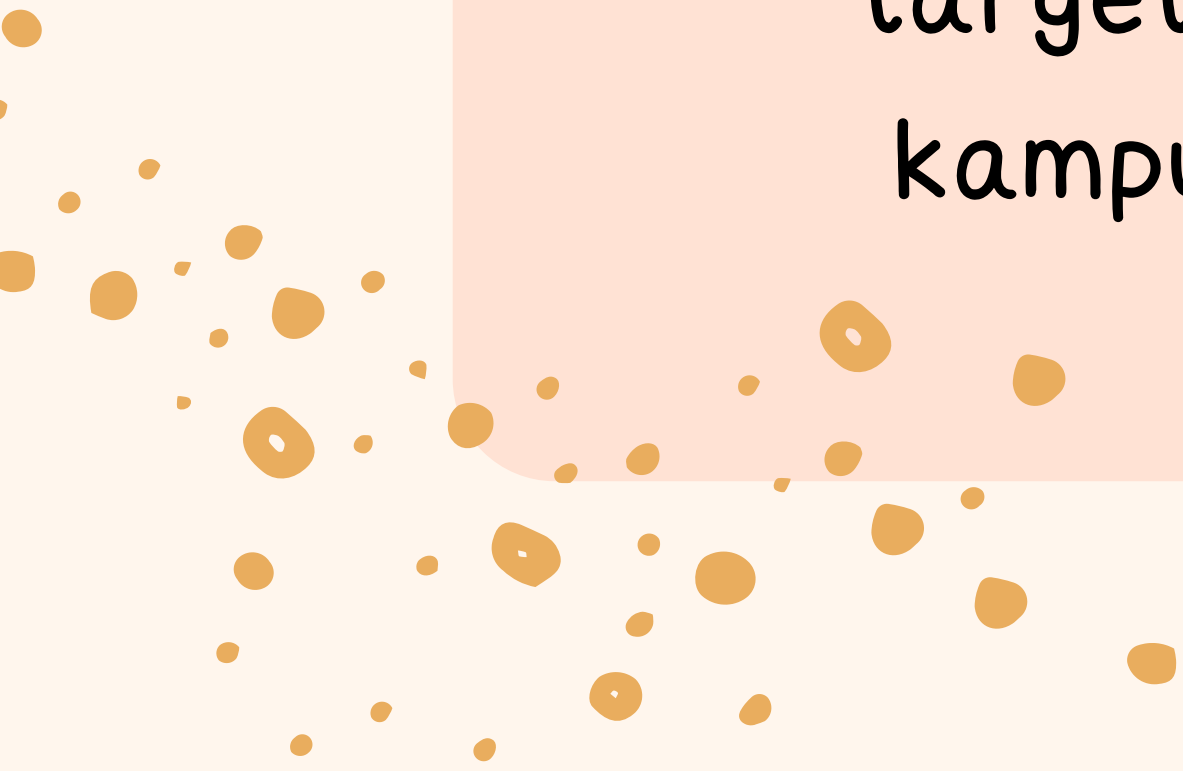
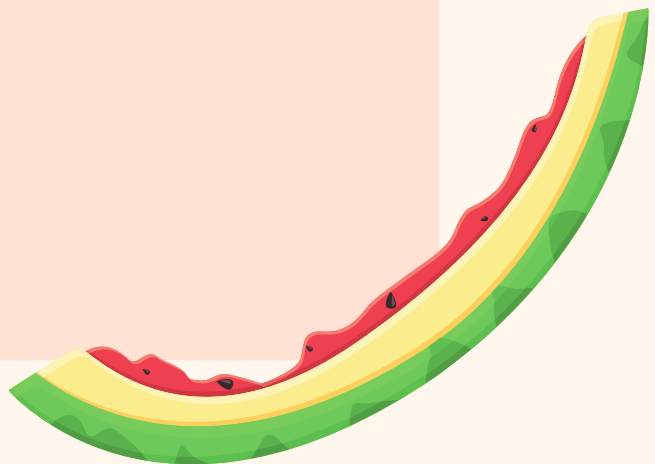
- Omset harian rata rata =  $15 \text{ cup} \times \text{RP. } 5,000 = \text{RP. } 75,000$
- Omset bulanan =  $4 \times 15 \text{ cup} = 60 \text{ cup} \times \text{RP. } 5,000 = \text{RP. } 300,000$
- Laba bersih harian rata rata =  $\text{RP. } 75,000 - \text{RP. } 64,000 = \text{RP. } 11,000$
- Laba bersih bulanan =  $\text{RP. } 11,000 \times 30 \text{ hari} = \text{RP. } 330,000$

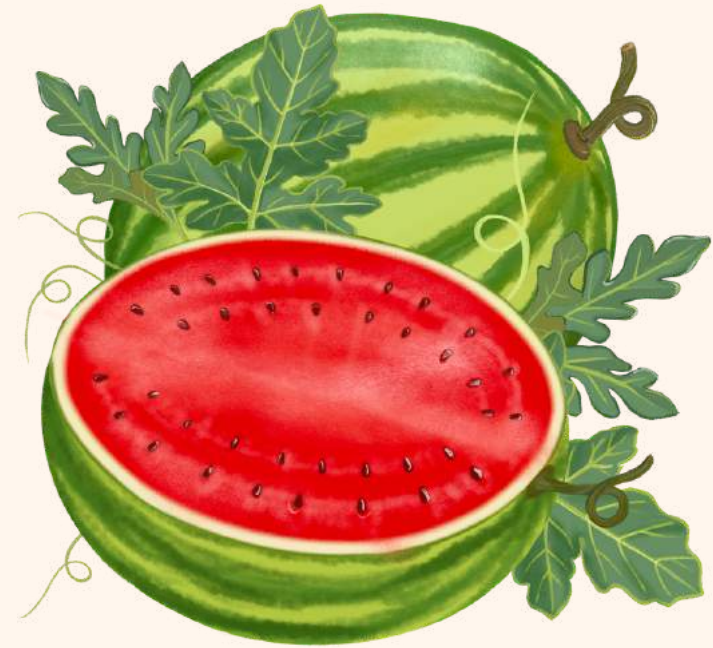




# Segmen Pasar

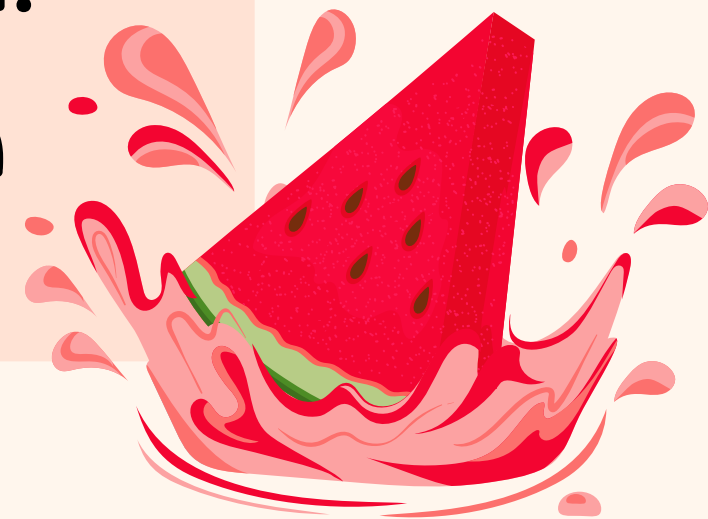
Seperti yang kami bahas di awal, bahwa target konsumen kami adalah mahasiswa kampus B Unila dan masyarakat sekitar Kampus B Unila.



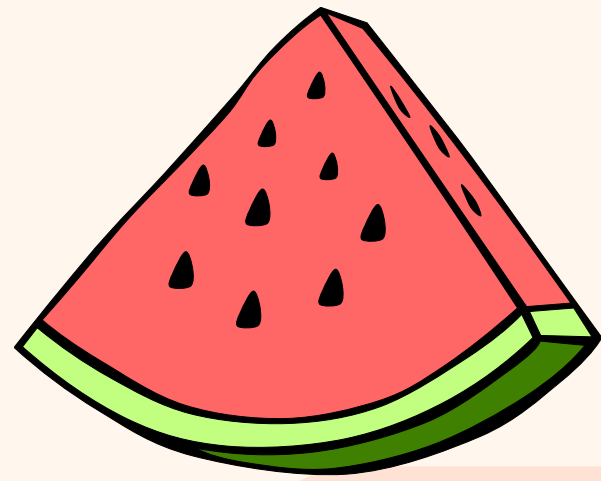


# Strategi Pemasaran

1. Menetapkan harga yang relative murah dan sesuai dengan kantong mahasiswa agar konsumen dapat membeli produk yang kami jual.
2. Memenuhi kepuasan dan permintaan konsumen

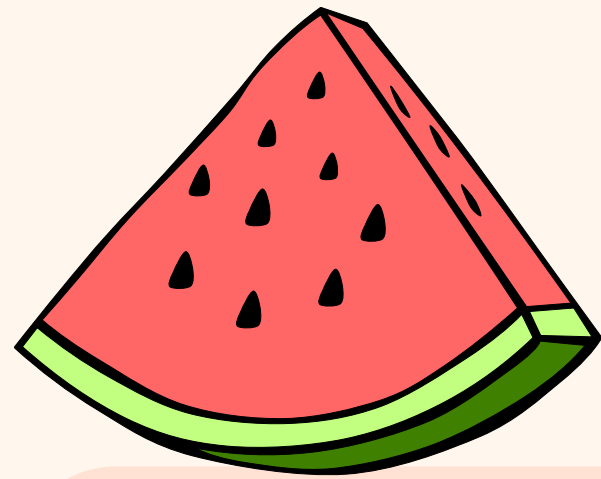






## Promosi Usaha

Untuk meningkatkan penjualan produk yang kami buat, kami mempromokasikan produk kami secara langsung di kampus B FKIP Unila dan melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp.



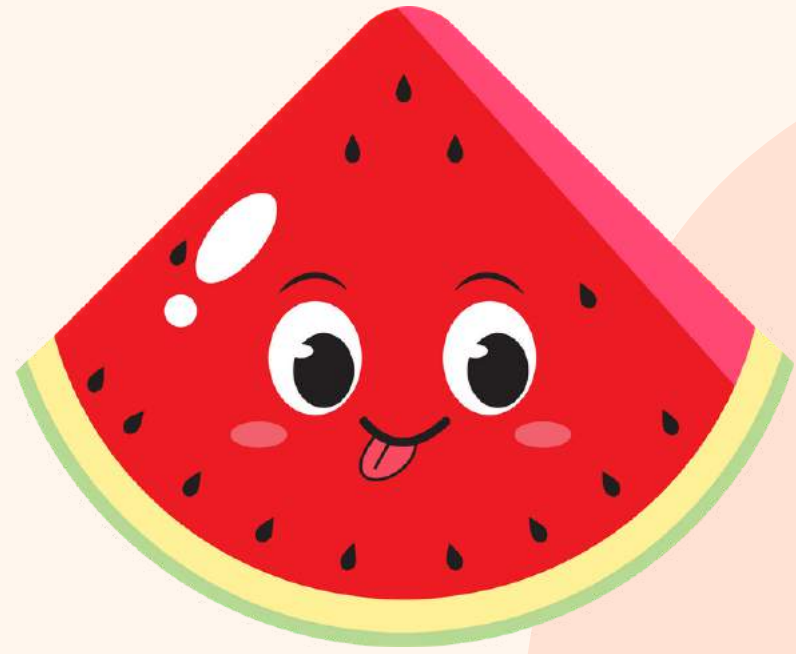
## Sistem Penjualan

Sistem penjualan produk yang kami gunakan dalam meningkatkan frekuensi penjualan produk ini adalah langsung dan menerima pesanan lewat telepon atau secara langsung. Kami juga menerima pesanan dengan cara membuka Pre-Order (PO) terlebih dahulu selama 1 hari.

# Penutup

Dari ide bisnis sederhana ini, diharapkan dapat memberikan pengalaman tentang cara mencari peluang usaha, bagaimana bekerja sama dalam sebuah tim dan cara memasarkan suatu produk.





Terima  
Kasih

