

**PROPOSAL BUSINNES PLAN
“SALAD BUAHKU”**

Dosen Pengampu
Wartariyus,S.Kom,M.T.I



Disusun Oleh:

Siti Rohima Nur Ulfa
2113046084

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2023

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	
DAFTAR LABEL	
DAFTAR GAMBAR.....	
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	
1.2 Rumusan Masalah.....	
1.3 Tujuan	
1.4 Luaran Kegiatan.....	
1.5 Manfaat	
BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA.....	
2.1 Deskripsi Usaha.....	
2.2 Deskripsi pasar.....	
2.3 Analisis Swot.....	
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	
BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN.....	
4.1 Anggaran Biaya	
4.2 Jadwal Kegiatan	
DAFTAR PUSTAKA.....	
LAMPIRAN.....	
Lampiran 1 : Biodata Ketua Pelaksana	
Lampiran 2 : Justifikasi Anggaran Kegiatan	

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Biaya Produksi.....

Tabel 2 : Justifikasi Anggaran.....

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Produk salad buah ku

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam suatu pemasaran banyak sekali bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal. Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani oleh setiap orang. Dengan aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang membutuhkan asupan makanan tambahan yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Makanan-makanan yang tersedia dipasaran saat ini memang sudah beragam, tetapi umumnya makanan tersebut bukanlah makanan khas Indonesia, serta harga yang ditawarkan juga kebanyakan terlalu mahal. Masyarakat saat ini berusaha mengkonsumsi makanan sehat harus menjadi kebiasaan agar kesehatan badan terjaga. Hal itu dilakukan dengan memilih makanan alami dan dalam kondisi segar, tanpa bahan pengawet.

Salad buah adalah makanan alternatif yang menyehatkan. Bahkan bisa mencegah dan mengobati beberapa jenis penyakit. Sayuran dan buah dalam salad kaya akan nutrisi, kandungan gizi, mengandung serat tinggi, juga mengandung berbagai vitamin dan mineral. Kita sering tak menyadari, semangkuk kecil salad buah dengan komposisi tepat, akan sangat berguna bagi 'kesegaran' tubuh kita. Salad memberikan kepada tubuh begitu banyak serat yang pada gilirannya akan menurunkan kolesterol dan mengurangi sembelit. Dengan hal tersebut, maka saya ingin membuat usaha makanan atau camilan, yaitu usaha makanan "Salad buah Ku" untuk dikembangkan menjadi usaha besar agar masyarakat selain mendapatkan jajanan yang sedikit beragam juga mendapatkan manfaat yang terkandung pada masing masing buah buahan tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana memulai usaha Salad buah ku ini?
2. Apa saja kendala untuk memasarkan salad buah di zaman sekarang?

1.3 Tujuan

Dari rumusan masalah diatas adapun tujuan penyusunan program kreativitas ini adalah :

1. Memberikan lapangan kerja bagi orang lain
2. Mencari keuntungan/ laba
3. Menarik minat konsumen dengan makanan yang sudah cukup terkenal
4. Mencapai target penjualan

1.4 Luaran yang Diharapkan

Dari adanya pelaksanaan program kreativitas ini, adapun luaran yang diharapkan yaitu :

1. Dapat menghasilkan produk salad buah yang bergizi dan berkualitas, baik dari segi kemasan maupun kebersihan dengan harga terjangkau
2. Diharapkan produk salad buah ini dapat menjadi pilihan kuliner sehat bagi masyarakat khususnya di Bandar Lampung menjadi salah satu tren positif di kalangan para pecinta kuliner unik dan menarik, sehingga menjadi suatu kebiasaan baik

1.5 Manfaat

Adapun manfaat yang diharapkan dari adanya usaha ini, yaitu :

1. Terciptanya lapangan pekerjaan bagi anggota khususnya.
2. Tersedianya daging ayam yang berkualitas.
3. Berkurangnya ketergantungan daerah kepada daerah luar tentang daging ayam.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Deskripsi Usaha

A. Bidang Usaha

Usaha yang penulis jalani adalah usaha yang bergerak di bidang perdagangan. Produk yang diproduksi adalah kuliner dimana basisnya adalah buah-buahan yang dikombinasikan dengan bahan-bahan pelengkap lainnya yang akan melahirkan produk dengan rasa yang berbeda.

B. Jenis produk

Jenis produk dari usaha penulis adalah salad buah.



Gambar 1. Contoh Produk

C. Keunikan Produk

Produk yang diproduksi memiliki keunikan sebagai berikut:

- 1) Sehat karena bahan dasar yang digunakan adalah bahan alami yang dikombinasikan dengan beberapa bahan pelengkap yang aman dan menyehatkan tubuh.
- 2) Enak dan lezat.
- 3) Harganya terjangkau
- 4) Cara pembuatan yang sederhana tanpa menggunakan bahan pengawet
- 5) Pembuatannya tidak menggunakan mesin

D. Lokasi Usaha

Lokasi usaha yang dijalankan penulis beroperasi di daerah Bandar Lampung.

E. Waktu Usaha

Waktu usaha kami adalah di sela-sela perkuliahan.

f. Risiko Usaha

Risiko usaha yang dijalankan adalah pencapaian target penjualan yang tidak sesuai dengan rencana karena basis dari bahan yang kami gunakan adalah bahan yang tidak tahan lama

2.2 Deskripsi Pasar

1. Segmen Pasar

Target konsumen adalah masyarakat di daerah sekitar dari semua golongan baik anak-anak, remaja, dewasa maupun orang tua.

2. Strategi Pemasaran

Dalam penjualan dan pemasaran produk ini, ada beberapa strategi yang digunakan yaitu :

- a. Menetapkan harga yang relatif muraah agar semua masyarakat dapat menjangkau harganya.
- b. Tempat penjualan yang strategis.
- c. Melakukan pelayanan yang terbaik yaitu dengan menerapkan pelayanan prima, sopan dan ramah.
- d. Memenuhi kepuasan dan permintaan konsumen.

3. Promosi

- a. Dengan memasang papan nama di depan tempat usaha.
- b. Dari mulut ke mulut yang dilakukan oleh konsumen yang pernah mengkonsumsi.

4. Sistem Penjualan/Distribusi

Sistem penjualan yang digunakan dalam penjualan produk ini adalah sistem penjualan secara langsung dan sistem penjualan secara tidak langsung. Sistem penjualan secara langsung dilakukan dengan cara kami langsung berjualan kepada konsumen, melalui pesanan lewat telepon ataupun berjualan online melalui media sosial seperti whatsapp,market place dan instagram. sistem penjualan tidak langsung dilakukan dengan cara menitipkan produk makanan kami disetiap warung, toko, ataupun pengecer.

2.3 Analisis SWOT

Setiap kegiatan untuk memulai usaha, maka hal yang harus diperhatikan terlebih dahulu adalah mengukur kemampuan saya terhadap lingkungan atau pesaing, yaitu melalui analisis swot :

1. Strength (kekuatan)
 - a. Memiliki SDM dengan etos kerja yang baik.
 - b. Harga produk ekonomis dan higienis
 - c. Inovasi rasa yang berbeda dengan produk lainnya.

2. Weakness (kelemahan)
 - a. Kurangnya modal untuk menjalankan bisnis ini
 - b. Harga bahan baku yang tidak stabil.

3. Opportunity (peluang/kesempatan)
 - a. Tempat yang strategis dalam penjualan
 - b. Budaya masyarakat yang konsumtif

4. Threat (hambatan)
 - a. Banyaknya kompetitor yang bergerak dibidang yang sama

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Secara umum, kegiatan produksi Salad Buah ini dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu:

3.1 Tahap awal

Pada tahap awal, akan dilakukan beberapa perencanaan sebelum melakukan tahap produksi, promosi dan pemasaran :

- a. Pertama-tama akan dilakukan perencanaan tentang bagaimana varian rasa dan aneka buah yang akan dibuat dalam proses produksi, selain itu akan dilakukan perencanaan proses promosi dan pemasaran Salad Buah ini supaya dapat menarik minat masyarakat terhadap produk ini.
- b. Mempersiapkan tentang kegiatan survei ke mitra usaha, serta persiapan alat dan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi.
- c. Merencanakan dan mempersiapkan kualitas rasa serta perencanaan video dokumentasi untuk kegiatan promosi.

3.2 Tahap inti

Pada tahap inti ini, akan dilakukan tiga proses, yaitu proses produksi, promosi dan pemasaran :

- a. Proses produksi. Pada tahapan ini dilakukan dengan. Proses produksi direncanakan akan dipasarkan setiap hari sesuai dengan jangka waktu pelaksanaan kegiatan.
- b. Proses promosi, tahap promosi akan dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke konsumen sambil menjajakan produk, dan secara online atau melalui media sosial seperti Facebook, instagram, dan lainnya dilakukan dengan mengunggah foto produk ataupun video dokumentasi tentang produk Salad Buah ini sehingga akan menarik minat konsumen.
- c. Pemasaran, tahap pemasaran ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan menitipkan di toko toko makanan ringan dan juga tempat kantin kantin sekolah dan kampus. Secara online dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan lainnya. Dengan media sosial maka akan mempermudah konsumen dalam pemesanan barang.

3.3 Tahap akhir

Tahap akhir akan dilakukan evaluasi. Evaluasi kegiatan akan dilakukan secara bertahap dari awal sampai akhir kegiatan, yang meliputi

- a. Evaluasi terhadap kapasitas produksi
- b. kualitas produk
- c. ketercapaian target pemasaran
- d. Kendala-kendala atau hambatan yang dialami selama pelaksanaan proseskegiatan.
- e. Selain itu juga akan dilakukan pemecahan masalah untuk mengembangkan usaha ini jika ada kekurangan baik dalam kapasitas produksi, kualitas produk dan lainnya. Evaluasi ini akan dilakukan melalui kesepakatan dalam rapat anggota oleh tim pelaksana.

BAB IV
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Anggaran biaya dalam sekali produksi salad buah / 70 box:

Bahan	jumlah	Harga(Rp)
Melon	6 kg	60.000
Apel	4 kg	80.000
Anggur	2 kg	75.000
Semangka	6 kg	48.000
Mangga	2 kg	25.000
Pir	4 kg	100.000
Jelly	12 sachet (1 pack)	40.000
Yogurt	1000ml	40.000
Strawberry	2 kg	70.000
Kiwi	2 kg	100.000
Susu kental manis	4 pcs	40.000
Mayonaise	2 kg	55.000
Keju	2 kg	170.000
Box plastik	100 pcs x 2000/pcs	200.000
Sendok plastik	100pcs (1 pack)	12.000
		Rp. 1.115.000

Tabel 1. Biaya Poduksi

4.2 Rencana Anggaran

Modal yang dikeluarkan dalam sekali produksi ialah sebesar Rp. 1.115.000.

Penentuan harga jual

$$\begin{aligned}\text{Harga pokok produksi} &= \text{Total biaya/hasil produksi} \\ &= 1.115.000/70 \text{ box} \\ &= \text{Rp.15.900/box}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \text{Harga pokok produksi} + \text{laba yang diinginkan} \\ &= \text{Rp.15.900} + \text{RP. 9.100} \\ &= \text{Rp. 25.000}\end{aligned}$$

$$\text{Jadi harga jual yaitu} = (\text{Rp. 25.000/box})$$

$$\begin{aligned}\text{Perhitungan laba/rugi} &= (\text{hasil produksi} \times \text{harga jual}) - \text{modal} \\ &= (70 \text{ box} \times \text{Rp. 25.000}) - \text{Rp. 1.115.000} \\ &= \text{Rp.1750.000} - \text{Rp 1.115.000} \\ &= \text{Rp 635.000 (Laba)}\end{aligned}$$

Jadi total laba/ keuntungan dari sekali produksi sebanyak 70 box adalah Rp. 635.000

LAMPIRAN

Lampiran 1 biodata ketua pelaksana

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap	Siti Rohima Nur Ulfa
2. Jenis Kelamin	Perempuan
3. Program Studi	Pendidikan Bahasa Lampung
4. Npm	2113046084
5. Tempat dan Tanggal Lahir	Tambah sari, 30 Juli 2003
6. Email	sitirohimanurulfaa@gmail.com
7. Nomer Telpon	083189092285

B. Kegiatan kemahasiswaan yang sedang/pernah diikuti

Jenis Kegiatan	Status dalam kegiatan	Waktu dan Tempat
Pend. Dasar Koperasi	Peserta	2021/ Unila
Rapat Anggota Tahunan	Anggota acara kopma	2022/ Unila
Koperasi Mahasiswa Unila	Staf psda	2022/ Unila
Anniversary Kopma	Koordinasi (Co) Danus	2022/ Unila
Counfest Kopma 2022	Anggota Danus	2022/ Unila
Gebyar UKA Kopma	Anggota acara	2022/ Unila
Pend.Menengah Koperasi	Peserta	2022/ Unila

)