

Kategori : Jasa dan Perdagangan



**PROPOSAL  
PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA  
UNIVERSITAS LAMPUNG  
BACISRO (BANANA CRISPY SOMETHING)**

**Diusukan oleh:**

**Muhammad ferdiansyah**

**2113046068**

**UNIVERSITAS LAMPUNG  
BANDAR LAMPUNG  
2023**

## DAFTAR ISI

	Halaman
BAB I LATAR BELAKANG .....	5
BAB 2 DESKRIPSI USAHA.....	6
DESKRIPSI USAHA .....	6
1. Tujuan mulia .....	6
2. Konsumen potensial .....	6
3. Produk .....	7
4. Sumber daya.....	8
5. Pemasaran .....	9
6. Keuangan .....	9
BAB 3 RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN .	12
BAB 4 PENUTUP .....	14

## **RINGKASAN**

Produk yang diusulkan merupakan bentuk diversifikasi pengolahan pisang menjadi keripik pisang dengan inovasi packing and delivery, Inovasi ini merupakan variasi usaha keripik pisang aneka rasa sekaligus membuka peluang usaha berbasis bersahabat dengan konsumen, Keripik pisang dengan berbagai varian rasa ini berbeda dengan keripik pisang yang umumnya ada dipasaran, selain inovasi pada packing and delivery, inovasi lainnya adalah pada bentuk potongan dan balutan rasa, Keripik pisang ini menggunakan bentuk potongan kecil sehingga lebih mudah dikonsumsi, Balutan rasa menggunakan coklat berbagai rasa yang dilumerkan keseluruh bagian keripik lalu dikeringkan, sehingga tidak meninggalkan bekas di jari saat mengambil keripiknya, Dengan pengemasan yang kekinian, produk ini akan memiliki kesan mewah namun ekonomis karena harga yang ditawarkan cukup terjangkau yaitu Rp 15,000,-/pcs,

## **BAB I**

### **LATAR BELAKANG**

Keripik pisang merupakan makanan ringan atau cemilan yang menjadi salah satu jajanan khas Lampung yang disukai oleh semua kalangan, mulai dari anak-anak hingga dewasa. Berdasarkan survei pasar yang telah dilakukan, diperoleh sentra penjualan keripik pisang di Bandar Lampung yaitu di gang PU dan sekitarnya. Untuk membeli satu keripik pisang saja, konsumen harus mengunjungi sentra produksi yang terkadang jauh dari tempat tinggal konsumen. Tingginya minat konsumen dari luar Lampung terhadap keripik pisang tidak diimbangi dengan sistem penjualan yang modern. Selain itu juga, ketika hendak menjadikan keripik pisang sebagai oleh-oleh kurang menarik, hal ini dikarenakan kemasan (packing) yang diberikan kurang memperhatikan unsur estetika. Di era milenial seperti saat ini, kemasan dan sistem penjual sangat berpengaruh besar dalam menarik perhatian konsumen untuk membeli suatu produk. Oleh karena itu, peluang pasar keripik pisang packing and delivery masih sangat besar untuk di kembangkan.

Usaha keripik pisang packing and delivery membutuhkan banyak aspek yang harus dikaji lebih mendalam, salah satunya masalah pemasaran. Aspek pemasaran menjadi faktor terpenting untuk dapat memenuhi targetan produksi. Dengan pemasaran yang baik, maka keberlanjutan bisnis keripik pisang packing and delivery dapat terjaga. Selain itu juga, faktor teknis dan pelayanan juga perlu diperhatikan, sehingga bisnis yang lebih bersahabat dengan konsumen akan lebih mendatangkan keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu, pentingnya langsung melakukan kewirausahaan keripik pisang packing and delivery

## **BAB 2**

### **DESKRIPSI USAHA**

#### **1. Tujuan Mulia**

Tujuan mulia dari usaha ini adalah mempromosikan gaya hidup sehat dan kebahagiaan melalui makanan yang lezat dan bernutrisi. Pisang yang digunakan sebagai bahan dasar produk ini mengandung berbagai nutrisi penting seperti serat, kalium, dan vitamin C. Dengan menyediakan alternatif makanan ringan yang sehat dan enak, usaha ini berupaya untuk mendorong pola makan yang seimbang dan gaya hidup yang lebih baik.

**Membangun Kemitraan dengan Petani Lokal:** Usaha Banana Crispy Something berkomitmen untuk bekerja sama dengan petani lokal dalam memasok bahan baku, yaitu pisang. Melalui kemitraan ini, usaha ini mendukung keberlanjutan ekonomi petani lokal dan membantu mempromosikan pertanian lokal. Dengan memilih bahan baku dari petani lokal, usaha ini juga mengurangi dampak lingkungan yang dihasilkan oleh rantai pasokan yang panjang.

**Menciptakan Peluang Kerja dan Pengembangan Sumber Daya Manusia:** Usaha ini bertujuan untuk menciptakan peluang kerja dan membantu pengembangan sumber daya manusia di komunitas sekitar. Dalam upaya ini, usaha Banana Crispy Something memberikan pelatihan dan pendidikan kepada karyawan mengenai produksi, kualitas, dan pemasaran produk. Dengan memberdayakan tenaga kerja lokal, usaha ini berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dan peningkatan kualitas hidup masyarakat.

#### **2. Konsumen potensial**

Target market dari produk **Banana Crispy Something** dapat dikategorikan sebagai berikut :

- **Demografi**

Target market jika dilihat dari segi demografi, menyisir masyarakat umum baik anak-anak maupun orang dewasa, serta mencakup keseluruhan yakni laki-laki dan perempuan

- **Geografi**

Jika dilihat secara geografi ataupun kewilayahan, target market terkhusus menyisir masyarakat Bandar Lampung, meskipun tidak menutup kemungkinan terdapat konsumen dari luar provinsi bahkan luar pulau dengan pembelian melalui *marketplace*.

### **3. Produk**

Pisang merupakan tumbuhan tropis yang biasa hidup di dataran rendah maupun di dataran tinggi. Sehingga banyak terdapat di berbagai daerah dan mudah mendapatkannya. Keripik pisang merupakan salah satu makanan jajanan yang sangat disukai oleh masyarakat. Cara pembuatannya sangat sederhana dan mudah dikerjakan oleh siapa pun. Dari pemahaman akan dunia usaha, sangat diharapkan produk yang sebaiknya dihasilkan untuk dapat bersaing dan diterima oleh kalangan masyarakat. Oleh karena itu, saya lebih memilih usaha untuk pengolahan keripik pisang. Karena usaha ini terbilang mudah dan cepat di terima oleh masyarakat. Karena keripik pisang sudah tidak asing lagi menjadi makanan ringan yang gurih dan enak ini di kalangan masyarakat, sehingga orang pun tak akan bosan untuk terus mencoba keripik pisang. Dari produk keripik pisang ini, saya akan menjamin kualitas produk ini. Dari kualitas ini saya dapat melihat bagus atau tidaknya keberhasilan dalam pengenalan wirausaha dari produk ini. Nantinya produk yang dihasilkan dapat menjadi produk yang berkembang dalam lingkungan masyarakat.

Keripik pisang adalah produk makanan ringan dibuat dari irisan buah pisang dan digoreng, dengan atau tanpa bahan tambahan makanan yang diizinkan. Tujuan pengolahan pisang menjadi kripik pisang adalah untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan/memperpanjang kemanfaatan buah pisang. Keripik pisang ini memiliki tekstur renyah dan rasa yang manis. Diolah dari Pisang pilihan sehingga menghasilkan cita rasa yang berkelas.

#### **4. Sumber daya**

##### **Struktur Organisasi:**

- Direktur Utama : Muhammad ferdiansyah
- Manajer Operasioanl : yurike Anjani ermawan
- Manajer Personalia : Helmalia Putri
- Manajer Pemasaran : ardho alfarie rojab

##### **Uraian Tugas:**

- Direktur Utama:
  1. Mempimpin perusahaan dengan membuat kebijakan- kebijakan perusahaan.
  2. Memilih,menentukan,mengawasi para pekerjaan
  3. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan dan melaporkan laporan pada pemegang saham.
  
- Manajer Operasional:
  1. Mengawasi jalannya operasional perusahaan.
  2. Meninjau dan memmbangun kinerja yang optimal.
  
- Manajer Personalia:
  1. Meningkatkan sistem operasional.
  2. Mengalokasikan SDM yang tepat.
  3. Merekrut dan memberhentikan karyawan.
  4. Jembatan antara manajemen dengan staff.
  
- Manajer Pemasaran:
  1. Mengontrol arus keluar masuk kas.
  2. Merencanakan anggaran perusahaan.
  3. Mengelola fungsi akuntansi dalam.
  
- Manajer Pemasaran:
  1. Menyusun strategi pemasaran.

2. Menganalisis peluang usaha dan menyesuaikan dengan kondisi pasar.
3. Merencanakan perluasan pangsa pasar dan jaringannya

## 5. Pemasaran

### **Penjualan Online Melalui Marketplace**

Saat ini perkembangan teknologi semakin pesat, penjual dan pembeli suatu produk tidak perlu bertemu untuk melakukan transaksi, yakni dilaksanakan secara *online* melalui berbagai *marketplace*. Dengan menggunakan strategi penjualan *online* ini, akan semakin banyak target market yang dapat dijangkau, serta tentu saja produk dapat bersaing serta mengikuti perkembangan teknologi.

### **Social Media Advertisement**

Sosial media merupakan hal yang sedang digandrungi oleh seluruh kalangan saat ini, ini merupakan peluang dalam pemasaran, dengan menggunakan *social media advertisement*, tentu saja produk akan semakin cepat dikenal. Dalam *social media advertisement*, dapat ditentukan untuk wilayah mana saja, usia berapa saja, yang akan dijangkau, dan opsi lain yang dapat dipilih secara manual dan tentu saja disesuaikan dengan kebutuhan.

## 6. Keuangan

Berikut adalah hasil analisis ekonomi kelayakan usaha Keripik Pisang : **Tabel 1**

**. Hasil Analisis Ekonomi Kelayakan Usaha**

Jenis Produk	Proses Produksi	Harga	Total Harga (Rp)
Keripik pisang rasa coklat	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 15.000	Rp. 600.000
Keripik pisang rasa black coffe	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 15.000	Rp. 600.000
Keripik pisang rasa greentea	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 15.000	Rp. 600.000
Keripik pisang rasa taro	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 15.000	Rp. 600.000

Keripik pisang rasa strawbery	40 kemasan (1 x produksi)	Rp. 15.000	Rp. 600.000
<b>Total Pendapatan ((P1)/Produksi</b>			<b>Rp. 3.000.000</b>
<b>Total Pendapatan (P2)/Bulan = P1 x 3 Kali Produksi = Rp. 3.000.000 x 3</b>			<b>Rp. 9.000.000</b>

Perhitungan :

**a) Analisis R/C Ratio**

Analisi R/C ratio adalah untuk mengetahui perbandingan antara total penerimaan dengan biaya produksi yang dikeluarkan pada satu periode produksi.

$$\begin{aligned}
 R/C &= \text{total penerimaan} / \text{biaya produksi} \\
 &= \text{Rp } 9.000.000 / \text{Rp } 4.470.000 \\
 &= \text{Rp } 2,0
 \end{aligned}$$

Setiap mengeluarkan biaya Rp 1,00 akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 2,00 sehingga usaha ini efisien untuk dijalankan.

**b) Analisis Payback Period**

Estimasi jangka waktu pengembalian investasi usaha ini dapat ditunjukkan dengan menghitung nilai pay back period. Paybackperiod usaha :

$$\begin{aligned}
 \text{Payback period} &= \text{Nilai investasi} / \text{Keuntungan per bulan} \\
 &= \text{Rp } 6.365.000 / \text{Rp } 9.000.000 \\
 &= 0,7
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan paybackperiod di atas, dihasilkan angka sebesar 0,7 bulan, Artinya, dalam jangka waktu 0,7 bulan modal ini akan kembali,

**c) Analisis BEP**

BEP unit adalah jumlah produksi yang dihasilkan untuk mencapai titik impas, Nilai titik impas dari suatu usaha Keripik Pisang selama satu bulan produksi adalah :

$$\begin{aligned} > \text{BEP Produksi} &= \text{Total Biaya Produksi} / \text{harga perkemasan} \\ &= \text{Rp } 4,470,000 / \text{Rp } 15,000 = 298 \text{ kemasan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} > \text{BEP Harga} &= \text{Total Biaya Produksi} / \text{Total Jumlah Produksi} \\ &= \text{Rp } 4,470,000 / 600 \text{ kemasan} = \text{Rp } 7,450,- / \text{kemasan} \end{aligned}$$

Didalam proses produksi dan pemasaran mempertimbangkan BEP Harga, Produksi dan penerimaan, Dari hasil perhitungan didapat BEP Harga sebesar Rp 7.450,- per kemasan . Artinya minimal harga yang harus di tetapkan minimal per bungkus mencapai Rp 7.450,- untuk mengembalikan biaya-biaya (titik impas), sedangkan harga yang kami ambil adalah sebesar Rp 15.000,- per kemasan. Karena Harga lebih dari nilai BEP Harga maka kegiatan Unit Usaha BACRISO layak untuk dilaksanakan atau dengan kata lain menguntungkan.

BEP Produksi sebesar 298 kemasan per bulannya. Artinya minimal produksi yang harus dicapai dalam satu bulan harus mencapai 298 kemasan untuk mengembalikan biaya-biaya (titik impas) sedangkan rata- rata tingkat produksinya adalah 600 kemasan per bulan. Karena produksi > dari nilai BEP maka kegiatan Unit Usaha BACRISO layak untuk dilaksanakan atau dengan kata lain menguntungkan.

Sedangkan, untuk BEP Penerimaan dari hasil perhitungan didapat BEP Penerimaan sebesar Rp 4.470.000,- rata-rata tiap bulannya. Artinya minimal penerimaan yang harus didapat dalam satu bulan harus mencapai Rp 4.470.000,- untuk mengembalikan biaya-biaya (titik impas) sedangkan penerimaan yang didapat dari hasil penjualan adalah sebesar Rp. 9.000.000,- . Karena Penerimaan lebih besar dari nilai BEP maka kegiatan ushatani Unit Usaha BACRISO layak untuk dilaksanakan atau dengan kata lain menguntungkan

### BAB 3

## RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN

### Justifikasi Anggaran Program Rencana Bisnis Mahasiswa (PMW)

#### 1) Biaya Tetap

Peralatan	Satuan	Harga Satuan ( Rp/satuan )	Nilai (Rp)
Kompore gas	1	Rp. 300,000	Rp. 300,000
Regulator	1	Rp. 100,00	Rp. 100,000
Tabung Gas	1	Rp. 125.000	Rp. 125.000
Wajan	2	Rp. 50.000	Rp. 120,000
Timbangan	1	Rp. 100,000	Rp. 100,000
MesinKemasan	1	Rp. 150,000	Rp. 150,000
Pasah Pisang	2	Rp. 25,000	Rp. 50,000
Sepatula	2	Rp. 20,000	Rp. 20,000
Penyaring	2	Rp. 10,000	Rp. 20,000
Penjepit	2	Rp. 5,000	Rp. 10,000
Pisau	2	Rp. 10,000	Rp. 20,000
Bak	1	Rp. 50,000	Rp. 50,000
Tupperwere	5	Rp. 50,000	Rp. 250,000
<b>Total I nvestasi Harga Tetap</b>			<b>Rp. 1.295.000</b>

#### 2) Bahan Habis Pakai

Bahan Baku	Satuan	Harga Satuan ( Rp/satuan )	Nilai (Rp)
Pisang	30 sisir	Rp. 10,000	Rp. 300,000
Coklat	10 kg	Rp. 50,000	Rp. 500,000
Minyak g oring	6 liter	Rp. 15,000	Rp. 90,000
<i>Standing Pouch</i>	200 pcs	Rp. 3,000	Rp. 600,000
<b>Biaya Bahan Habis Pakai / Produksi</b>			<b>Rp. 1.490.000</b>
<b>Total Bahan Habis Pakai / Bulan = 1.490.000 x 3</b>			<b>Rp. 4.470.000</b>

### 3) Biaya Bahan Habis Pakai

Bahan Baku	Satuan	Harga Satuan (Rp/satuan )	Nilai (Rp)
Pisang	30 sisir	Rp. 10,000	Rp. 300,000
Coklat	10 kg	Rp. 50,000	Rp. 500,000
Minyak goreng	6 liter	Rp. 15,000	Rp. 90,000
<i>Standing Pouch</i>	200 pcs	Rp. 3,000	Rp. 600,000
<b>Biaya Bahan Habis Pakai / Produksi</b>			<b>Rp. 1.490.000</b>
<b>Total Bahan Habis Pakai / Bulan = 1.490.000 x 3</b>			<b>Rp. 4.470.000</b>

### 4) Proyeksi Laba Rugi

Angaran	Nilai (Rp)
Biaya Produksi	Rp. 4.470.000
Akomodasi	Rp. 600.000
Pendapatan	Rp. 9.000.000
Biaya Total	Rp. 5.070.000
<b>Keuntungan</b>	<b>Rp. 4.170.000</b>

Perhitungan

Jadi untuk menghitung keuntungan yang didapat, digunakan persamaan sebagai berikut.

Keuntungan = Pendapatan - Biaya Total

$$= \text{Rp. } 9.000.000 - \text{Rp. } 5.000.000 = \text{Rp. } 4.170.000$$

## **BAB 4**

### **PENUTUP**

Kami yakin bahwa usaha Banana Crispy Something memiliki potensi besar untuk menjadi sukses dan memberikan dampak positif pada masyarakat dan lingkungan sekitar. Dengan produk berkualitas tinggi yang menggabungkan kelezatan, kesehatan, dan tujuan mulia, kami berharap dapat memenangkan hati pelanggan dan membangun kepercayaan yang kuat.

Kami percaya bahwa usaha ini akan menjadi tempat kerja yang inspiratif bagi karyawan kami, memberikan peluang pengembangan pribadi dan profesional serta membantu meningkatkan kualitas hidup mereka. Kami juga berkomitmen untuk terus berkolaborasi dengan petani lokal, mendukung pertumbuhan ekonomi mereka, dan memperkuat hubungan kemitraan yang saling menguntungkan.

Kami sangat antusias dan siap untuk melangkah maju dengan usaha Banana Crispy Something. Terima kasih atas perhatian dan dukungan Anda. Bersama-sama, mari kita bergerak menuju masa depan yang cerah dan berkelanjutan.

## Daftar Riwayat Hidup Ketua dan Anggota

### a) Identitas Ketua

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Muhammad ferdiansyah
2	JenisKelamin	Laki laki
3	Program Studi	Pendidikan Bahasa Lampung
4	NIM	2113046068
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Muara jaya, 29 Oktober 2002
6	Email	inyekferdi@gmail.com
7	NomorTlp/ HP	087892822023

### b) Riwayat pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Instuisi	SDN 02 mekar jaya	SMPN 01 kebun tebu	SMAN 01 Kebun tebu
Jurusan			
Tahun Masuk-Lulus	2008-2014	2014-2017	2019-2020

### c) Usaha/Kegiatan kewirausahaan yang pernah diikuti

No	Nama Kegiatan	Jenis Kegiatan	Waktu dan Tempat

### d) Penghargaan dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, asosiasi dan instuisi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Instuisi Pemberi Penghargaan	Tahun

Semua data yang saya isikan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Program Mahasiswa Wirausaha Universitas Lampung.

Bandar Lampung, 02 Desember 2023



**Muhammad ferdiansyah 2113046068**

