

# **PROPOSAL USAHA ES LUMUT**

*Disusun untuk memenuhi tugas mata kuliah kewirausahaan*

Dosen Pengampu: 1. Prof. Dr. Showiyah, M.Pd.

2. Muhisom, M.Pd.I

Disusun Oleh:

Kelompok 1

- |                           |              |
|---------------------------|--------------|
| 1. Intania Alda           | (2313053040) |
| 2. Melyanti Hasanah       | (2313053050) |
| 3. Adinda Mutiara Cantika | (2313053063) |
| 4. Ni Putu Shinta P       | (2353053026) |
| 5. Fizka Lisari           | (2353053029) |



**PROGRAM S-1 PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS LAMPUNG**

**2024**

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Ketersediaan minuman yang dijual di pasaran sangat memprihatinkan karena minuman yang dijual di pasaran rentan terhadap bahan pengawet, padahal masyarakat yang meminati minuman seperti es misalnya sangat banyak. Melihat hal ini menjadikan saya terdorong untuk membuat minuman yang sehat dan berkualitas tanpa bahan pengawet bagi masyarakat

Biasanya masyarakat lebih suka membeli minuman seperti es dari pada membuatnya sendiri, oleh karena itu karena itu dimanfaatkanlah usaha minuman untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, dari pemikiran inilah saya mempunyai ide untuk membuat bisnis minuman.

### **B. Visi dan Misi Usaha**

1. Visi Memberikan produk yang berkualitas dan dijamin enak dengan harga yang terjangkau. Dimana kepuasan konsumen adalah tujuan kami.
2. Misi Menyediakan minuman “ Es Lumut” yang enak dan tanpa tambahan bahan pengawet buatan yang kaya akan banyak varian. Kami siap melayani konsumen - konsumen dengan baik dan ramah

### **C. Tujuan**

- Membangun usaha es lumut yang sukses dan menguntungkan.
- Menerapkan konsep kewirausahaan dalam praktik nyata.
- Meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha kuliner.
- Menciptakan produk es lumut yang inovatif dan berkualitas.
- Memenuhi kebutuhan masyarakat akan minuman segar dan menyegarkan.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM KEGIATAN**

#### **A. Gambaran Detail Usaha**

Es Lumut merupakan usaha minuman yang kami buat berbahan dasar alami tanpa pengawet buatan. Bahan dasar yang digunakan pun jelly dan susu. Es lumut bisa dikonsumsi oleh berbagai kalangan. Mulai dari anak-anak hingga usia lanjut pun bisa menikmati kesegarannya. Kami pun menawarkan berbagai macam varian rasa. Diantaranya yaitu, Coklat dan Melon. Pelanggan pun dapat memilih rasa yang diinginkan sesuai selera masing-masing.

#### **B. Analisis Pasar Produk**

Produk yang kami pasarkan merupakan jenis minuman es yang kami desain sebagus mungkin. Tidak lupa inovasi berbeda dengan yang lain untuk menarik perhatian pelanggan. Harga yang kami tawarkan pun relative terjangkau, kami menyesuaikan harga yang sudah beredar dipasar dan wilayah kampus. Tempat yang kami jadikan tempat untuk pemasaran adalah social media, wilayah kampus dan pasar. Promosi usaha yang kami lakukan yaitu dengan membuat akun social media agar tidak hanya orang terdekat saja yang mengetahui produk es lumut tetapi semua pengguna social media mengetahuinya, mengingat sekarang pemasaran lebih cepat di social media.

#### **C. Analisis Pesaing**

Dilihat dari social media wilayah metro selatan, khususnya wilayah sekitaran kampus B FKIP UNILA dan sekitarnya belum banyak yang telah memilih usaha ini, walaupun ada jarang sekali ada yang memasarkan lewat media social. Biasanya mereka hanya menawarkan offline dengan hanya dititipkan ke warung-warung saja. Sehingga kami yakin dengan usaha ini akan berjalan lancar dan laris, karena usaha kami

tidak hanya dipasarkan offline tetapi juga melalui media online. Selain itu juga pengemasan juga pengemasan produk kami produk kami berikan pun berikan pun lebih menarik dibandingkan dengan yang dengan yang lain, karena kami menggunakan plastik standing pouch klip zipper yang dapat dibuka kemudian ditutup kembali.

#### **D. Perencanaan Strategi Usaha**

Usaha ini merupakan usaha dibidang kuliner, masyarakat belum banyak yang memulai bisnis ini. Minuman ini sudah terkenal di berbagai kalangan namun disekitar Metro selatan, khususnya sekitar kampus B FKIP UNILA belum banyak yang membuat. Jadi, target pasar yang akan digunakan adalah masyarakat diwilayah kampus, pasar pargoy, dan sekitarnya.

#### **E. PERENCANAAN KEUANGAN**

Modal Usaha Awal

##### **a. Bahan**

No.	Uraian	Banyak	Harga	Jumlah harga
1.	Plastik zipper	25 pcs	7.500	5.500
2.	Nutrijell	4 pcs	3.000	12.000
3.	Susu UHT	1 liter	23.000	23.000
4.	Gula pasir	½ kg	8000	8.000
5.	Sedotan	1 bungkus	10.000	10.000
6.	Susu Kental Manis	1 kaleng	15.000	15.000
7.	Es	5	2000	10.000
8.	Stiker	1 Lembar	10.000	10.000
	Total	-	-	93.500

##### **b. Perhitungan BEP**

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

BEP: Break Even Point

FC = Fixed cost

Fixed cost = 93.500

$$P = \text{Profit} = 28 \text{ pcs} \times 4.000 = 112.000$$

#### **F. PERENCANAAN AKSI STRATEGIS**

- Membuat limit order agar pelanggan merasa akan segera kehabisan jika tidak segera memesan
- Melakukan open Pre-Order terlebih dahulu agar tidak memproduksi yang berlebih
- Membeli lebih dari 3 akan diberikan diskon 10%

#### **G. RESIKO USAHA**

Hambatan & Persaingan

- Akan adanya persaingan pemasaran dengan minuman lain yang lebih ketat
- Harga bahan yang berubah setiap saat
- Es Lumut maksimal hanya bertahan 2 hari di suhu penyimpanan kulkas

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berwirausaha merupakan peluang mengembangkan usaha sesuai kemampuan pribadi masing-masing, namun seorang wirausaha harus mempunyai kecakapan dalam melihat analisis SWOT, sehingga dapat mengembangkan usaha dengan baik dan lancar, tidak menimbulkan kegagalan produksi ditengah jalan, maka seorang wirausaha harus merencanakan usaha semaksimal mungkin, agar usaha berkembang dengan cepat seorang wirausaha harus menjalin partner usaha dengan pengusaha lain, tidak hanya mendirikan usaha sendiri, tapi rintislah usaha bercabang agar kelangsungan usaha berpotensi meluas.

Proposal tugas kewirausahaan ini dibuat untuk tugas Mata Kuliah kewirausahaan. Penulisan laporan akhir tugas kewirausahaan juga bertujuan untuk penilaian objektif mata kuliah kewirausahaan agar dapat memberikan nilai yang akan diperoleh oleh mahasiswa.

Penulis sudah menyelesaikan semua tugas-tugas yang diberikan dan sangat merasakan manfaat dari tugas yang diberikan, yaitu penulis dapat mengetahui cara berwirausaha, membuat proposal dan dapat melakukan usaha. Kemudian manfaat yang lebih penting adalah membuat penulis dan anggota kelompok lainnya menjadi lebih bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan..

Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada Dosen pembimbing yang telah membimbing dan semua pihak yang turut membantu menyelesaikan proposal proyek kewirausahaan serta dapat menyelesaikan laporan akhir proyek wirausaha ini.