

PROPOSAL USAHA *MANGO JELLY MILK*

Mata Kuliah : Kewirausahaan
Kelas : 3B
Dosen Pengampu : 1. Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd.
2. Muhisom, M.Pd.I

Kelompok 5

1. Shalsabila Putri Kinanti (2353053028)
2. Dinda Lailatus Sa'adah (2313053062)
3. Siti Aanisah (2353053025)
4. Dwi Rahayu Sekarningrum (2313053044)
5. Devitasari (2313053039)
6. Dhiyatul Hasana (2353053055)



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
2024**

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	2
BAB I DESKRIPSI USAHA	3
A. Latar Belakang	3
B. Analisis SWOT	3
C. Tujuan Usaha.....	5
D. Visi dan Misi	5
E. Gambaran detail usaha.....	6
F. Lokasi Usaha.....	7
BAB II PEMASARAN	8
A. Segmentasi Pasar.....	8
B. Situasi Persaingan	8
C. Strategi Promosi.....	8
D. Distribusi Produk	9
E. Media Promosi	9
BAB III PRODUKSI.....	10
A. Cara Memperoleh Bahan Baku	10
B. Proses Produksi	10
C. <i>Quality Control</i> Produk.....	11
BAB IV KEUANGAN.....	12
A. Sumber Modal.....	12
B. Struktur Biaya	12
C. Pembagian Keuntungan	12
BAB V KESIMPULAN	13

BAB I

DESKRIPSI USAHA

A. Latar Belakang

Minuman *jelly*, khususnya yang berbahan dasar buah, telah menjadi pilihan populer di kalangan berbagai segmen masyarakat, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. *Mango Jelly Milk* menawarkan kombinasi rasa manis dari mangga segar dan kekayaan rasa dari susu, menjadikannya pilihan menarik bagi konsumen yang mencari variasi dalam minuman mereka. Dengan menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dan proses produksi yang higienis, produk ini tidak hanya dapat memenuhi selera konsumen tetapi juga memberikan nilai tambah sebagai sumber energi yang cepat.

Selain itu, pengembangan produk ini bertujuan untuk meningkatkan daya jual buah mangga lokal dengan menciptakan olahan baru yang menarik. Dengan demikian, *Mango Jelly Milk* tidak hanya berpotensi memberikan keuntungan bagi pengusaha tetapi juga mendukung petani lokal dalam memasarkan hasil pertanian mereka. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis kelayakan usaha guna memastikan bahwa proyek ini dapat berjalan dengan baik dan memberikan manfaat ekonomi bagi semua pihak yang terlibat.

Pengembangan *Mango Jelly Milk* diharapkan dapat menjadi solusi bagi kebutuhan konsumen akan minuman sehat dan praktis, sekaligus membuka peluang usaha baru di bidang kuliner yang inovatif.

B. Analisis SWOT

1. *Strengths* (Kekuatan):

- a. Inovasi Produk: *Mango Jelly Milk* menawarkan kombinasi unik antara jelly dan susu, memberikan pengalaman rasa yang berbeda dari produk minuman lainnya.
- b. Bahan Baku Berkualitas: Menggunakan buah mangga segar sebagai bahan utama, yang dikenal memiliki rasa manis dan aroma yang kuat, meningkatkan daya tarik produk.

- c. Tren Kesehatan: Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pola makan sehat membuat produk ini dapat dipasarkan sebagai pilihan minuman yang lebih sehat dibandingkan dengan minuman manis lainnya.
- d. Target Pasar Luas: Produk ini dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, sehingga memperluas potensi pasar.

2. *Weaknesses* (Kelemahan):

- a. Ketergantungan pada Musim: Ketersediaan buah mangga yang berkualitas dapat dipengaruhi oleh musim, yang dapat mempengaruhi produksi dan pasokan.
- b. Biaya Produksi: Penggunaan bahan baku berkualitas tinggi dapat menyebabkan biaya produksi yang lebih tinggi, mempengaruhi harga jual.
- c. Pemasaran dan Promosi: Usaha baru mungkin menghadapi tantangan dalam membangun merek dan menarik perhatian konsumen di pasar yang kompetitif.

3. *Opportunities* (Peluang):

- a. Pertumbuhan Pasar Minuman Segar: Permintaan untuk minuman segar dan inovatif terus meningkat, membuka peluang untuk ekspansi pasar.
- b. Pemasaran Digital: Memanfaatkan *platform* media sosial dan *e-commerce* untuk menjangkau konsumen lebih luas dan meningkatkan penjualan.
- c. Kemitraan dengan Petani Lokal: Bekerja sama dengan petani lokal untuk mendapatkan pasokan mangga segar, sekaligus mendukung ekonomi lokal.

4. *Threats* (Ancaman):

- a. Persaingan Pasar: Banyaknya produk minuman sejenis di pasaran dapat mengurangi pangsa pasar *Mango Jelly Milk*.
- b. Perubahan Selera Konsumen: Selera konsumen yang cepat berubah dapat mempengaruhi popularitas produk ini.
- c. Regulasi Kesehatan dan Keamanan Pangan: Mematuhi regulasi pemerintah terkait keamanan pangan dapat menjadi tantangan tambahan bagi usaha baru.

C. Tujuan Usaha

1. mengembangkan jiwa kewirausahaan yang diharapkan mampu menciptakan peluang usaha.
2. Menambah wawasan dan pengetahuan terhadap usaha yang kami jalankan.
3. Meningkatkan pendapatan dan memperoleh keuntungan.

D. Visi dan Misi

1. Visi

Menciptakan produk minuman sehat dan inovatif yang menjadi pilihan utama konsumen di pasar minuman segar, dengan mengedepankan kualitas bahan baku alami dan rasa yang unik.

2. Misi

a. Menyediakan Produk Berkualitas

Menghasilkan *Mango Jelly Milk* dengan menggunakan bahan-bahan alami berkualitas tinggi, seperti mangga segar dan susu tanpa pengawet, guna memenuhi harapan konsumen akan produk yang sehat dan aman.

b. Inovasi Berkelanjutan

Terus melakukan inovasi dalam pengembangan produk, termasuk variasi rasa dan kemasan yang menarik, untuk menarik perhatian berbagai segmen pasar, mulai dari anak-anak hingga dewasa.

c. Pemasaran Efektif

Mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif melalui media sosial dan saluran distribusi yang tepat, untuk meningkatkan kesadaran merek dan menjangkau lebih banyak konsumen.

d. Menciptakan Lapangan Kerja

Memberikan peluang kerja bagi masyarakat lokal melalui proses produksi dan penjualan, sehingga turut berkontribusi pada pengembangan ekonomi daerah.

e. Tanggung Jawab Sosial

Berkomitmen untuk berkontribusi kepada masyarakat melalui program-program sosial, seperti edukasi mengenai pola makan sehat dan dukungan terhadap petani lokal dalam penyediaan bahan baku.

E. Gambaran detail usaha

Usaha *Mango Jelly Milk* merupakan inovasi dalam industri minuman yang menggabungkan rasa manis dan segar dari mangga dengan tekstur jeli yang unik. *Mango Jelly Milk* adalah minuman berbasis jeli yang terbuat dari bahan-bahan alami seperti mangga segar, susu kental manis, susu *full cream*, gula pasir, dan air. Produk ini dirancang untuk menjadi pilihan minuman yang menyegarkan dan sehat, serta dapat dinikmati oleh berbagai kalangan usia, mulai dari anak-anak hingga dewasa.

Gambar Produk *Mango Jelly Milk*:



F. Lokasi Usaha

Supaya produk usaha *Manggo Jelly Milk* ini cepat dikenal masyarakat maka perlu mencari lokasi usaha dekat dengan keramaian. Agar bisnis bisa berjalan dengan cepat dan mudah, selain itu produk usaha bisa cepat terjual. Lokasi penjualan *Manggo Jelly Milk* adalah di Pasar Pargoy, Metro.

BAB II

PEMASARAN

A. Segmentasi Pasar

Usaha ini berlokasi di tempat yang strategis yaitu di lingkungan pasar. lokasi tersebut banyak di lewati oleh masyarakat, baik masyarakat yang tinggal di sekitar pasar maupun dari luar lingkungan, sehingga usaha kami dapat dengan mudah untuk dikenal oleh masyarakat. Yang menjadi target pasar kami yaitu masyarakat sekitar yang beraktivitas di pasar.

B. Situasi Persaingan

Belum terlalu banyak pesaing dari usaha ini, akan tetapi di sinilah kreatifitas kita bagaimana cara kita menarik konsumen agar dapat membeli produk kita tanpa membuat pesaing kita merasa tidak senang dengan tindakan kami.

C. Strategi Promosi

1. Promosi Orang Terdekat

Promosi ini cukup dilakukan dengan bercerita dengan teman-teman kita atau keluarga untuk mempromosikan usaha kita, sehingga secara tidak langsung semua konsumen/masyarakat akan mengetahui usaha kita. Dan apabila usaha kita sudah diketahui dan disukai, maka konsumen tersebut akan memberitahukan kepada orang lain untuk membeli *Mango Jelly Milk* di tempat kami.

2. Pengembangan Produk

Pengembangan produk dari usaha ini dapat menambahkan variasi buah yang mungkin tidak ada di pesaing lain, seperti buah naga dengan harga yang terjangkau, atau juga dengan menambahkan *jelly* yang lebih bervariasi yang dapat memberikan nilai lebih dimata para konsumen.

D. Distribusi Produk

Dalam usaha ini, kamu seluruh anggota kelompok dua yang akan menjual *Mango Jelly Milk* secara langsung kepada masyarakat. Dengan begitu, diharapkan dapat memperkenalkan *Mango Jelly Milk* ke khalayak ramai.

E. Media Promosi

Media promosi yang kamu gunakan yaitu Instagram dan juga WhatsApp melalui *story*. Periklanan (*advertising objectives*) produk adalah untuk member informasi kepada konsumen tentang produk yang dipasarkan, serta membujuk konsumen bahwa produk menawarkan mutu terbaik bagi uang yang akan mereka keluarkan untuk membelinya.

BAB III

PRODUKSI

A. Cara Memperoleh Bahan Baku

Bahan baku dari pembuatan *Mango Jelly Milk* yaitu buah manga segar, nutrijel, susu evaporasi, susu kental manis, selasih, dan juga gula pasir. Buah mangga yang kita gunakan kita beli melalui pemasok di pasar, begitupun dengan gula pasir nya. Sedangkan susu evaporasi dan susu kental manis yang kita gunakan, kita dapatkan di supermarket terdekat.

B. Proses Produksi

Bahan-bahan:

1. Buah mangga
2. *Jelly*
3. Susu evaporasi
4. Susu kental manis
5. Selasih
6. Gula Pasir
7. Es batu

Cara membuat:

1. Kupas buah manga segar, ambil dagingnya. Lalu blender buah mangga tanpa campuran apapun sampai halus. Sisakan beberapa buah untuk dipotong kecil – kecil.
2. Buat *jelly* dengan melarutkan bubuk nutrijel dengan gula. Rebus sampai airnya mendidih lalu diamkan sampai mengeras dan potong jika sudah mengeras bentuk kotak – kotak kecil.
3. Rendam selasih dengan air panas, diamkan.
4. Campurkan susu evaporasi, susu kental manis, dan gula ke dalam 1 wadah. Jangan lupa menambahkan air agar tidak terlalu manis.

5. Hancurkan es batu hingga ukuran yang diinginkan.
6. Tahap penyajian, masukkan buah mangga yang sudah di haluskan ke dalam cup. Ratakan ke bagian samping – samping cup. Masukkan *jelly* secukupnya, selanjutnya masukkan es yang sudah dihancurkan menjadi kecil – kecil. Tuangkan campuran susu, lalu *step* terakhir berikan potongan buah mangga dan selasih di atasnya.
7. *Mango jelly milk* siap disajikan.

C. *Quality Control* Produk

Quality Control adalah suatu pengawasan dan pengendalian mutu yang selalu dilakukan pada setiap tahap pembuatan *Mango Jelly Milk* agar tetap menjaga kualitas produk serta untuk menjaga kepuasan konsumen.

BAB IV

KEUANGAN

A. Sumber Modal

Modal yang kita dapat dalam pelaksanaan usaha *Mango Jelly Milk* berasal dari tabungan mandiri kami sekelompok sebesar Rp.135.000

B. Struktur Biaya

NO	NAMA BARANG	JUMLAH	HARGA SATUAN	JUMLAH TOTAL
1	Buah Mangga	2 Kilogram	15.000	30.000
2	<i>Jelly</i>	2 Sachet	2.000	4.000
3	Susu Evaporasi	1 Kaleng	15.000	15.000
4	Susu Kental Manis	1 Kaleng	10.000	10.000
5	Selasih	1 Plastik	-	-
6	Gula Pasir	1 Kilogram	18.000	18.000
7	Es Batu	4 Biji	2.000	8.000
8	<i>Cup & Tutup Cup</i>	1 Pack	23.000	23.000
9	Sedotan	1 Pack	5.000	5.000
10	<i>Sticker & Banner</i>	1 Biji	16.000	16.000
11	Plastik	1 Pack	6.000	6.000
			JUMLAH	135.000

C. Pembagian Keuntungan

Karena di awal, modal yang digunakan melalui tabungan mandiri, jadi keuntungan yang didapatkan setelah penjualan di bagi rata setiap anggota kelompok.

BAB V

KESIMPULAN

Usaha Mango Jelly Milk tidak hanya menawarkan produk yang unik dan menyegarkan tetapi juga memiliki potensi pasar yang besar. Dengan strategi pemasaran yang tepat dan fokus pada kualitas produk, usaha ini diharapkan dapat berkembang dengan baik di pasar minuman Indonesia.

Dengan tren konsumsi minuman segar yang meningkat, *Mango Jelly Milk* memiliki peluang besar untuk berkembang dan memenuhi kebutuhan konsumen yang mencari alternatif minuman sehat dan praktis. Selain keuntungan finansial, usaha ini diharapkan dapat menciptakan lapangan kerja dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat sekitar melalui penyediaan produk yang berkualitas. Secara keseluruhan, *Mango Jelly Milk* adalah usaha yang tidak hanya berpotensi menguntungkan secara ekonomi tetapi juga memberikan manfaat sosial dan kesehatan bagi masyarakat.