

PROPOSAL USAHA KEJU AROMA “*Cheezy Rolls*”

Disusun Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan

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

2. Muhisom, M.Pd.I

Disusun Oleh:

Kelompok 2

- | | |
|----------------------------|--------------|
| 1. Monica Meirisa Herviani | (2313053047) |
| 2. Dwi Tasya Khusnawati | (2313053051) |
| 3. Ade Salsabila | (2313053058) |
| 4. Nia Cahyani | (2313053060) |
| 5. Nur Hasanah | (2313053061) |
| 6. Indah Wulandari | (2353053027) |



PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2024

BAB I

DESKRIPSI USAHA

A. Latar Belakang

Keju aroma telah menjadi salah satu camilan favorit masyarakat Indonesia. Minat konsumen terhadap makanan ringan yang praktis dan lezat terus meningkat, terutama di kalangan anak muda. Melihat potensi pasar yang besar ini, kami berinisiatif untuk mengembangkan produk keju aroma dengan inovasi rasa yang unik dan kemasan yang menarik.

Keju aroma produksi kami menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi, seperti keju asli dan bahan-bahan alami lainnya. Kombinasi rasa yang unik dan proses produksi yang higienis menjadikan produk kami berbeda dari produk sejenis di pasaran. Selain itu, kami juga akan melakukan inovasi pada kemasan agar lebih menarik dan sesuai dengan selera konsumen muda.

Dengan keunggulan produk yang kami miliki, kami yakin keju aroma kami akan diterima dengan baik oleh pasar dan dapat menjadi salah satu pilihan camilan favorit masyarakat.

B. Analisis SWOT

- Strengths (Kekuatan):
 1. Unik dan Menarik: Rasa keju yang khas dan aroma yang menggugah selera membuat produk ini berbeda dari makanan ringan lainnya.
 2. Potensi Pasar Luas: Keju memiliki banyak penggemar, sehingga pasar untuk produk ini cukup luas.
 3. Mudah Disajikan: Keju aroma dapat menjadi pilihan camilan yang praktis dan cepat disajikan.
 4. Fleksibel: Produk ini dapat dimodifikasi dengan berbagai varian rasa dan bentuk untuk menarik minat konsumen yang lebih luas.

- Weaknesses (Kelemahan):
 1. Umur Simpan Singkat: Keju aroma umumnya memiliki umur simpan yang terbatas, sehingga membutuhkan penanganan khusus dalam penyimpanan dan distribusi.
 2. Ketergantungan pada Bahan Baku: Kualitas produk sangat bergantung pada kualitas bahan baku, terutama keju.
 3. Persaingan Tinggi: Pasar makanan ringan sangat kompetitif, sehingga perlu strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan.
 4. Harga Jual: Harga jual keju aroma mungkin lebih tinggi dibandingkan dengan makanan ringan lainnya, yang dapat membatasi daya beli sebagian konsumen.
- Opportunities (Peluang):
 1. Tren Makanan Sehat: Semakin banyak konsumen yang mencari makanan ringan yang lebih sehat, sehingga keju aroma dengan bahan-bahan alami dapat menjadi pilihan menarik.
 2. Pengembangan Varian: Anda dapat mengembangkan berbagai varian rasa dan bentuk keju aroma untuk memenuhi selera konsumen yang beragam.
 3. Penjualan Online: Manfaatkan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar dan menjangkau konsumen di berbagai daerah.
 4. Kolaborasi: Kolaborasi dengan kafe, restoran, atau toko oleh-oleh dapat meningkatkan visibilitas produk Anda.
- Threats (Ancaman):
 1. Perubahan Preferensi Konsumen: Selera konsumen terus berubah, sehingga Anda perlu terus berinovasi untuk menjaga minat konsumen.

2. Munculnya Produk Substitusi: Produk baru yang serupa atau lebih menarik dapat mengancam pangsa pasar Anda.
 3. Regulasi Pemerintah: Perubahan regulasi terkait makanan dapat berdampak pada produksi dan penjualan produk Anda.
 4. Fluktuasi Harga Bahan Baku: Kenaikan harga bahan baku dapat meningkatkan biaya produksi dan menekan margin keuntungan.
- Strategi yang Dapat Diterapkan:
 1. Fokus pada Kualitas: Jaga kualitas produk dengan memilih bahan baku terbaik dan proses produksi yang higienis.
 2. Inovasi Produk: Terus kembangkan varian rasa dan bentuk baru untuk menarik minat konsumen.
 3. Pemasaran yang Efektif: Gunakan berbagai saluran pemasaran, baik online maupun offline, untuk meningkatkan kesadaran merek.
 4. Kelola Rantai Pasok: Pastikan ketersediaan bahan baku dan distribusi produk berjalan lancar.
 5. Bangun Brand Image: Ciptakan citra merek yang kuat dan positif di benak konsumen.

Analisis SWOT ini memberikan gambaran umum mengenai situasi bisnis Anda. Untuk strategi yang lebih spesifik, Anda perlu melakukan analisis lebih lanjut, seperti analisis pasar, analisis pesaing, dan analisis keuangan.

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

Menjadikan usaha makanan “Keju Aroma” memiliki banyak variasi makanan yang dapat disajikan untuk masyarakat.

2. Misi

- Memberikan cita rasa serta pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan.
- Mengutamakan kualitas produk keju aroma agar tetap mempertahankan rasa yang lezat dengan harga yang terjangkau.

E. Gambaran detail usaha

Keju Aroma adalah camilan populer yang terbuat dari bahan-bahan sederhana namun menghasilkan perpaduan rasa yang unik dan lezat. Cemilan ini umumnya terdiri dari kulit lumpia, keju, dan gula. Cita rasa keju aroma adalah perpaduan unik antara asin, manis, dan gurih. Teksturnya yang renyah di luar dan lembut di dalam membuat camilan ini sangat digemari banyak orang, terutama anak-anak. Varian keju aroma juga cukup beragam. Selain itu, ada juga varian keju aroma yang ditambahkan topping seperti meses, cokelat, dll.

Contoh Gambar Produk Keju Aroma “Cheezy Rolls”:



F. Lokasi Usaha

Supaya produk usaha Keju Aroma “Cheezy Rolls” 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 keju aroma ini 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. Dari mulut ke mulut

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 keju aroma di tempat kami.

2. Pengembangan Produk

Pengembangan produk dari usaha ini dapat menambahkan rasa yang mungkin tidak ada di pesaing lain, seperti rasa cokelat dengan harga yang terjangkau, atau juga dengan menambahkan topping lain seperti meses yang dapat memberikan nilai lebih dimata para konsumen.

D. Distribusi Produk

Dalam usaha ini, kamu seluruh anggota kelompok dua yang akan menjual “Cheezy Rolls” secara langsung kepada masyarakat. Dengan begitu, diharapkan dapat memperkenalkan “Cheezy Rolls” 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 keju aroma “Cheezy Rolls” yaitu kulit lumpia, keju, dan juga gula pasir. Kulit lumpia yang kita gunakan kita beli melalui pemasok di pasar, begitupun dengan gula pasir nya. Sedangkan keju yang kita gunakan, kita dapatkan di supermarket terdekat.

B. Proses Produksi

Bahan-bahan:

1. 10 lembar kulit lumpia
2. 200 gram keju cheddar
3. 150 gram gula pasir
4. Secukupnya saus cokelat
5. 2 sendok makan tepung terigu, larutkan dengan air
6. Secukupnya minyak goreng

Cara membuat:

1. Potong-potong keju cheddar secara memanjang.
2. Letakkan keju yang sudah dipotong memanjang di atas kulit lumpia.
3. Taburkan gula pasir.
4. Gulung keju hingga seluruh sisinya tertutupi dengan kulit lumpia.
5. Rekatkan tiap sisi dengan larutan tepung terigu.
6. Jangan lupa rekatkan bagian atas dan bawah lumpia hingga rapat.
7. Panaskan minyak, kemudian goreng hingga berwarna kecoklatan.
8. Hiasi dengan saus cokelat dan parutan keju.
9. Keju aroma siap disantap.

C. Quality Control Produk

Quality Control adalah suatu pengawasan dan pengendalian mutu yang selalu dilakukan pada setiap tahap pembuatan Keju Aroma “Cheezy Rolls” agar tetap menjaga kualitas produk serta untuk menjaga kepuasan konsumen.

BAB IV

KEUANGAN

A. Sumber Modal

Modal yang kita dapat dalam pelaksanaan usaha keju aroma “Cheezy Rolls” berasal dari tabungan mandiri kami sekelompok sebesar Rp.60.000,00

B. Struktur Biaya

NO	NAMA BARANG	JUMLAH	HARGA SATUAN	JUMLAH TOTAL
1	Keju	1 Bungkus	15.000	15.000
2	Gula Pasir	½ Kg	5.000	20.000
3	Packaging	-	-	-
4	Kulit Lumpia	1 Bungkus	12.000	32.000
5	Minyak Goreng	¼ Kg	10.000	42.000
			JUMLAH	42.000

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

Menurut kelompok kami, dengan potensi pasar yang menjanjikan dan produk keju aroma yang unik, kami yakin bahwa penjualan produk ini akan memberikan keuntungan yang signifikan bagi kedua belah pihak.

Keju aroma kami adalah produk inovatif yang menggabungkan cita rasa tradisional dengan sentuhan modern dan tidak hanya menawarkan kelezatan yang berbeda. Dengan kualitas premium dan variasi rasa yang beragam, kami yakin keju aroma kami akan menjadi pilihan favorit konsumen. Kami mengundang Anda untuk menjadi bagian pecinta “Cheezy Rolls”.