

# **LAPORAN PENJUALAN KERIPIK PISANG NAGIH**

*Disusun Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan*

**Mata Kuliah** : Kewirausahaan

**Semester/Kelas** : 3/B

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

2. Muhisom, M.Pd.I

**Disusun Oleh :**

**Kelompok 4**

Desmara Afinda (2313053037)

Ananda Edhies Adellia (2313053036)

Fitri Gautari (2313053041)

Catur Putri Purnaningrum (2313053045)

Dini Fadhillah Putri (2313053054)

Artika Hidayah (2313053064)



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS LAMPUNG**

**2024**

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberi hidayah dan melimpahkan karunianya sehingga kami dapat menyelesaikan laporan penjualan guna memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan dengan tepat waktu dan tanpa ada halangan suatu apapun.

Dalam penulisan laporan ini kami menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam menyusun laporan ini baik pada teknis penulisan maupun materi, maka kami selaku penulis dengan senang hati menerima segala jenis masukan, saran dan kritikan yang membangun guna penyempurnaan laporan ini dari berbagai pihak.

Pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang sudah membantu dan ikut serta dalam penyusunan dan penyelesaian laporan ini. Akhir kata kami berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan penulis serta menambah pengetahuan dan pengalaman bagi pembaca.

Metro, 10 Desember 2024

Kelompok 4

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	i
<b>DAFTAR ISI.....</b>	ii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	1
<b>1.1 Latar Belakang .....</b>	1
<b>1.2 Tujuan Usaha .....</b>	2
<b>1.3 Pelaksanaan Kegiatan .....</b>	2
<b>BAB II PEMBAHASAN .....</b>	3
<b>2.1 Rencana Penjualan .....</b>	3
<b>2.2 Analisis SWOT .....</b>	5
<b>2.3 Alat, Bahan, Perlengkapan, dan Cara Pembuatan.....</b>	6
<b>BAB III LAPORAN KEUANGAN .....</b>	8
<b>3.1 Sumber Modal .....</b>	8
<b>3.2 Struktur Biaya .....</b>	8
<b>3.3 Penjualan .....</b>	8
<b>3.4 Potensi Dasar .....</b>	8
<b>3.5 Kendala .....</b>	9
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	10
<b>4.1 Kesimpulan .....</b>	10
<b>4.2 Saran .....</b>	10
<b>LAMPIRAN .....</b>	11

# **BAB I PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Keripik pisang adalah salah satu produk camilan tradisional Indonesia yang telah lama menjadi favorit masyarakat. Dengan cita rasa gurih, manis, dan renyah, keripik pisang tidak hanya disukai oleh berbagai kalangan usia, tetapi juga memiliki potensi pasar yang luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Keripik Pisang Nagih hadir sebagai produk unggulan yang menawarkan inovasi rasa dan kualitas terbaik untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin beragam.

Seiring dengan meningkatnya persaingan di industri makanan ringan, Keripik Pisang Nagih terus berupaya meningkatkan daya saingnya melalui berbagai strategi, seperti pengembangan varian rasa yang unik, kemasan yang menarik, dan harga yang kompetitif. Selain itu, promosi aktif melalui platform media sosial dan kemitraan dengan toko-toko lokal telah memberikan dampak signifikan terhadap perluasan jangkauan pasar.

Laporan penjualan Keripik Pisang Nagih ini disusun untuk memberikan gambaran mengenai kinerja penjualan selama periode tertentu. Laporan ini mencakup data penjualan, analisis tren, dan evaluasi terhadap strategi pemasaran yang telah diterapkan. Penyusunan laporan ini penting untuk mengidentifikasi keberhasilan strategi yang sudah berjalan, mengenali tantangan yang dihadapi, serta merancang langkah-langkah perbaikan yang diperlukan untuk meningkatkan performa penjualan di masa depan.

Dengan adanya laporan ini, diharapkan manajemen dapat memiliki pemahaman yang lebih baik tentang dinamika pasar, kebutuhan konsumen, dan peluang pengembangan produk Keripik Pisang Nagih.

## **1.2 Tujuan Usaha**

1. Untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.
2. Untuk menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi angka pengangguran.
3. Dapat membantu para petani yang menanam pohon pisang.
4. Memasarkan produk hasil olahan kepada masyarakat sekitar.
5. Memperkenalkan hasil olahan sendiri agar masyarakat mengetahui bahwa Keripik Pisang Nagih ini mempunyai nilai cita rasa yang tinggi.

## **1.3 Pelaksanaan Kegiatan**

Hari/Tanggal : Minggu, 10 November 2024

Waktu : 07.00 WIB s.d. selesai

Tempat : Pasar Pargoy, Ganjaragung, Metro Barat

: Via Online/*Whatsapp*.

## **BAB II PEMBAHASAN**

### **2.1 Rencana Penjualan**

#### 1. Visi:

Mengembangkan bahan baku yang melimpah dengan membuat "Keripik Pisang Nagih" yang sehat dan alami.

#### 2. Misi:

- Memasarkan "Keripik Pisang Nagih" dengan inovasi rasa yang menarik perhatian pembeli.
- Memasarkan "Keripik Pisang Nagih" dengan pengemasan yang baik dan menarik.
- Memberikan pelayanan yang menyenangkan hati pelanggan.

#### 3. Tim:

Tim penjualan terdiri dari 6 anggota, setiap anggota sudah dibekali dengan pemahaman kewirausahaan, dan setiap anggota juga berkewajiban untuk mempromosikan produk yang dijual.

#### 4. Target Pasar:

Target pasar penjualan Keripik Pisang Nagih melibatkan mereka yang menyukai makanan cepat saji yang praktis, seperti anak-anak, remaja, dan keluarga yang sedang mencari pilihan makanan ringan. Dan melakukan penelitian pasar lebih lanjut membantu mengidentifikasi segmen pasar potensial yang paling responsif terhadap penjualan corndog di lokasi.

#### 5. Alat, Perangkat Lunak, dan Sumber Daya

- Alat

- 1) Penggorengan : untuk menggoreng Pisang
- 2) Pouch Zip Plastik : untuk mengemas Corndog
- 3) Booth : Tempat penjualan yang menarik dan efisien.

- Perangkat Lunak

Sistem Pemesanan online : Jika ingin menawarkan pemesanan Keripik Pisang Nagih secara online

- Sumber Daya

- 1) Bahan Baku Berkualitas: Pastikan memperoleh sumber bahan baku Pisang yang berkualitas tinggi.
- 2) Tim yang Terlatih: Memiliki staf yang terampil dalam persiapan dan penjualan Keripik Pisang Nagih.

6. Strategi yang dapat diterapkan:

1. Inovasi Rasa dan Kemasan: Kembangkan varian rasa unik dan kemasan menarik yang ramah lingkungan.
2. Ekspansi Pasar Online: Maksimalkan penjualan melalui *e-commerce* dan media sosial.
3. Kerja Sama dengan Petani Lokal: Amankan pasokan bahan baku untuk stabilitas harga.
4. Peningkatan Kualitas Produksi: Investasi pada alat modern dan standar kualitas untuk konsistensi produk.
5. Peningkatan Sertifikasi: Dapatkan sertifikasi kesehatan dan keamanan pangan guna membuka peluang ekspor.
6. Diversifikasi Produk: Ciptakan produk turunan jika minat terhadap keripik pisang menurun.

7. Target Pasar

Kami mensurvei dan meneliti produk serupa yang sudah beredar di pasaran. Bukan hanya rasanya saja yang berbeda namun kami akan membuat Keripik Pisang Nagih ini berbeda dari segi packaging, dan cara pemasarannya juga, yang pasti akan lebih unik dari pada yang lainnya. Sistem pemasaran kami akan menganalisa kelebihan dan kekurangan produk serupa di pasaran dan sejauh mana kejemuhan dalam mengkonsumsi makanan ini. Kami akan menjual Keripik Pisang Nagih ini di daerah sekitar Kampus PGSD

Universitas Lampung dan Pasar Pargoy yang banyak dikenal dan dilalui banyak orang, dengan seperti itu maka Keripik Pisang Nagih kami akan lebih cepat dikenal banyak lapisan masyarakat.

## 2.2 Analisis SWOT

- *Strengths* (Kekuatan)
  1. Bahan Baku Melimpah: Pisang banyak ditemukan di Indonesia, sehingga bahan baku mudah didapatkan dan relatif murah.
  2. Camilan Sehat dan Alami: Keripik pisang dibuat dari bahan alami yang mengandung serat dan nutrisi, cocok untuk pasar yang menyukai camilan sehat.
  3. Daya Tahan Lama: Dengan proses pengeringan dan penggorengan yang baik, keripik pisang memiliki masa simpan yang panjang.
  4. Variasi Rasa: Mudah dikreasikan dengan berbagai varian rasa (manis, asin, pedas, coklat, keju) sehingga dapat menjangkau banyak selera konsumen.
  5. Harga Terjangkau: Produk keripik pisang biasanya memiliki harga yang bersaing dan terjangkau untuk berbagai segmen pasar.
- *Weaknesses* (Kelemahan)
  1. Persaingan Tinggi: Banyak pesaing yang menawarkan produk serupa sehingga sulit untuk membangun identitas unik.
  2. Pengolahan Tradisional: Banyak UMKM yang menggunakan metode pengolahan tradisional, yang bisa mempengaruhi kualitas dan konsistensi rasa serta tekstur.
  3. Ketergantungan pada Musim: Ketersediaan pisang sebagai bahan baku bisa dipengaruhi oleh musim, yang berpotensi menimbulkan fluktuasi harga bahan baku.
  4. Pengemasan Kurang Menarik: Banyak produk keripik pisang yang dikemas sederhana, sehingga terlihat kurang menarik di pasar modern.

- *Opportunities* (Peluang)
  1. Pasar Camilan Sehat yang Berkembang: Trend makanan sehat dan alami semakin berkembang, sehingga keripik pisang bisa memenuhi permintaan ini dengan menggarap pasar snack sehat.
  2. Inovasi Produk: Menawarkan inovasi rasa dan kemasan untuk menarik pasar yang lebih luas, termasuk pasar premium dengan kemasan eksklusif.
  3. Ekspansi ke Pasar Ekspor: Dengan pemasaran dan standar kualitas yang baik, keripik pisang berpotensi untuk ekspor ke pasar internasional.
  4. Penjualan Online: Peningkatan *e-commerce* dan *marketplace* memungkinkan produk keripik pisang lebih mudah diakses oleh konsumen di berbagai daerah.
- *Threats* (Ancaman)
  1. Fluktuasi Harga Bahan Baku: Harga pisang yang tidak stabil dapat mempengaruhi biaya produksi dan harga jual produk.
  2. Selera Konsumen yang Berubah: Trend camilan cepat berubah, sehingga jika tidak mengikuti tren, produk bisa ditinggalkan konsumen.
  3. Kenaikan Harga Minyak Goreng: Penggunaan minyak goreng yang cukup banyak dalam produksi keripik dapat mempengaruhi biaya jika terjadi kenaikan harga minyak.
  4. Peraturan Kesehatan yang Ketat : Standar keamanan pangan yang ketat, terutama untuk pasar ekspor, bisa menjadi tantangan bagi UMKM kecil yang belum memiliki sertifikasi keamanan pangan lengkap.

### **2.3 Alat, Bahan, Perlengkapan, dan Cara Pembuatan**

- **Alat**
  1. Pengorengan (wajan)
  2. Pisau
  3. Kompor
  4. Gas

## 5. Tungku

- **Bahan - bahan**

1. Pisang
2. Minyak goreng
3. Garam
4. Coklat Batang

- **Cara Membuat:**

1. Langkah awal kami memilih pisang yang muda untuk dijadikan produk.
2. Kemudian, garam dicampurkan menjadi ke dalam wajan atau loyang yang berisi air bersih, lalu diaduk sampai tercampur merata.
3. Selanjutnya, pisang tersebut dikupas, diiris tipis - tipis dan dimasukkan ke dalam loyang yang berisi larutan tadi.
4. Setelah itu, pisang diangkat dari larutan dan dimasukkan ke dalam penggorengan yang berisi minyak goreng, tetapi sebelum dimasukkan pastikan dulu minyak goreng telah panas.
5. Selama di dalam penggorengan, pisang diaduk-aduk atau digerak-gerakkan agar semuanya merata.
6. Apabila sudah kekuning-kuningan, pisang dapat diangkat dari penggorengan dan ditiriskan dalam beberapa menit. Tunggu hingga dingin, kemudian dikemas didalam kantong plastik dan keripik pisang pun siap untuk di jual/dipasarkan.

## BAB III LAPORAN KEUANGAN

### 3.1 Sumber Modal

Modal yang kami dapatkan dalam membuka usaha “Keripik Pisang Nagih” berasal dari tabungan mandiri kami sekelompok sebesar Rp. 120.000

### 3.2 Struktur Biaya

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Total
1.	Pisang	1 Kg	Rp. 23.000	Rp. 40.000
2.	Minyak Goreng	2 Gelas	Rp. 5000	Rp. 10.000
3.	Glaze	3 Batang	Rp. 13.000	Rp. 39.000
4.	Plastik Zip	1 Pack	Rp. 15.000	Rp. 15.000
5.	Banner	1 Banner	Rp. 8.000	Rp. 8.000
6.	Logo	1 Kertas	Rp. 8.000	Rp. 8.000
			<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 120.000</b>

### 3.3 Penjualan

Keripik Pisang Nagih (Rp. 5.000 x 36)	Rp. 180.000
Hasil Penjualan	Rp. 180.000
Keuntungan Penjualan (Laba)	Rp. 60.000

### 3.4 Potensi Dasar

Adapun Kelebihan dari Usaha yang Kami Praktekkan yaitu:

1. Varian Rasa yang Beragam

Kami menghadirkan berbagai varian rasa, mulai dari original, cokelat, stoberi, greentea yang disukai oleh berbagai kalangan konsumen.

2. Bahan Baku Berkualitas

Keripik Pisang Nagih menggunakan pisang segar berkualitas tinggi yang diolah dengan cara yang higienis untuk menjaga cita rasa dan tekstur yang renyah.

3. Kemasan Menarik dan Praktis

Produk kami dikemas dengan desain yang modern dan praktis sehingga menarik perhatian konsumen serta mudah dibawa ke mana saja.

4. Harga Kompetitif

Kami menawarkan harga yang terjangkau dengan tetap menjaga kualitas produk, sehingga dapat menjangkau berbagai segmen pasar.

5. Strategi Pemasaran Inovatif

Promosi aktif melalui media sosial, serta kehadiran di pasar lokal dan online membuat produk kami mudah diakses oleh konsumen.

6. Cocok untuk Semua Usia

Keripik Pisang Nagih dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, karena rasanya yang lezat dan tidak membosankan.

7. Potensi Pasar yang Luas

Keripik pisang merupakan camilan yang sudah dikenal dan disukai masyarakat, sehingga mudah diterima di berbagai daerah.

8. Proses Produksi yang Efisien

Proses produksi kami dirancang untuk menghasilkan keripik berkualitas dalam waktu yang efisien, sehingga mampu memenuhi permintaan konsumen dengan cepat.

### **3.5 Kendala**

Kendala yang dialami untuk menghasilkan Keripik Pisang Nagih yang berkualitas yaitu saat proses pencarian buah pisang. Karena kami menggunakan pisang tanduk yang susah untuk ditemukan di pasaran biasa, juga pisangnya yang bagus dan bentuknya lebih besar dari pisang biasanya membuat pisang ini lebih mahal.

## **BAB IV PENUTUP**

### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis laporan penjualan Keripik Pisang Nagih, dapat disimpulkan bahwa produk ini berhasil menarik minat konsumen dengan menawarkan cita rasa yang beragam, kualitas yang terjaga, dan harga yang kompetitif. Media sosial terbukti menjadi salah satu saluran promosi yang memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan penjualan, diikuti oleh kemitraan dengan toko-toko lokal yang membantu memperluas penjualan produk.

Sebagai langkah ke depan, perlu dilakukan penguatan strategi pemasaran melalui inovasi varian rasa baru yang sesuai dengan keinginan konsumen, serta pengembangan kemasan yang lebih menarik untuk memperkuat daya tarik produk. Dengan perencanaan dan implementasi yang tepat, Keripik Pisang Nagih memiliki potensi besar untuk mempertahankan pertumbuhan penjualan dan memperluas pangsa pasar di masa depan.

### **4.2 Saran**

Saran yang ingin kami sampaikan adalah agar kegiatan Praktek Lapangan dalam Mata Kuliah Kewirausahaan dapat terus dilaksanakan dan ditingkatkan kualitasnya di masa mendatang. Kegiatan ini sangat bermanfaat bagi mahasiswa yang bercita-cita menjadi wirausahawan handal, karena memberikan pengalaman nyata sebagai langkah awal sebelum terjun langsung ke dunia bisnis.

Melalui praktek ini, mahasiswa tidak hanya belajar tentang kewirausahaan, tetapi juga dapat mengasah keterampilan praktis dalam mengelola bisnis. Berdasarkan potensi yang ada, peluang bisnis di lingkungan Kampus B FKIP Universitas Lampung, khususnya di sektor pangan, sangat menjanjikan. Oleh karena itu, kami berharap kegiatan ini dapat dilanjutkan secara konsisten untuk mendukung pengembangan jiwa kewirausahaan mahasiswa sekaligus memaksimalkan potensi bisnis yang ada di sekitar kampus.

## LAMPIRAN

Link Video Tutorial Pembuatan Produk & Vlog Keripik Pisang Nagih :

[https://drive.google.com/file/d/1QGYmV7IqdpDFhWt2rpoORksLBi\\_yiwuq/view  
?usp=drivesdk](https://drive.google.com/file/d/1QGYmV7IqdpDFhWt2rpoORksLBi_yiwuq/view?usp=drivesdk)

Foto Produk :



Banner :



Logo Produk :



Pamflet :



Dokumentasi :

