

LAPORAN
KEGIATAN PENJUALAN PRODUK KEWIRASAHAAN
“MIE RUWET”

Disusun Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan

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

2. Muhisom, M.Pd.I

Disusun Oleh:

Kelompok 3

- | | |
|-------------------------------|--------------|
| 1. Latifah Irsyadiyaul Jannah | (2313053042) |
| 2. Desta Dwi Pertiwi | (2313053046) |
| 3. Dina Puspita Sari | (2313053056) |
| 4. Paska Deswita Manalu | (2313053057) |
| 5. Aulia Trihapsari | (2313053038) |
| 6. Putri Reza Anandita | (2353053065) |



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

2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberi petunjuk dan ridho-Nya sehingga penyusunan laporan penjualan produk ini dapat kami selesaikan dengan baik, dan shalawat beriring salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Dengan kesepakatan anggota kelompok maka kami telah menetapkan usaha yang akan di jalani untuk tugas ini. Usaha kami bergerak di bidang kuliner dengan menjual produk camilan dari mie, karena yang mana usaha ini cukup menguntungkan dari segi waktu dan material. Objek pasar nya cukup baik dan memiliki prospek yang signifikan dan kemungkinan kembalinya modal.

Dalam penyusunan laporan ini, kami menyadari sepenuhnya bahwa terdapat kelemahan dan kekurangan dalam penyajian, hal tersebut karena terbatasnya kemampuan dan pengetahuan yang kami miliki, karena itu mohon kiranya dimaklumi.

Demikian laporan ini kami susun dalam waktu yang telah di rencanakan. Kritik dan saran pembaca yang bersifat membangun sangat kami harapkan agar penyusunan laporan selanjutnya dapat lebih baik.

Metro, 21 November 2024

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	3
BAB I PENDAHULUAN	4
A. Latar Belakang	4
B. Tujuan Usaha	4
C. Pelaksanaan Kegiatan	5
BAB II PRODUKSI.....	6
A. Proses Produksi	6
BAB III LAPORAN KEUANGAN.....	7
A. Sumber Modal	7
B. Struktur Biaya.....	7
C. Penjualan	7
D. Potensi Dasar.....	7
E. Strategi Pemasaran.....	8
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	9
BAB IV PENUTUP.....	10
A. Kesimpulan	10
B. Saran/Tanggapan.....	10

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Mie Ruwet adalah inovasi dalam industri makanan yang menggabungkan cita rasa tradisional dengan konsep yang praktis dan modern. Dengan penyajian mie yang dirajut atau diikat, produk ini memastikan setiap helai mie menyerap bumbu dengan sempurna, memberikan pengalaman makan yang unik dan memuaskan. Mie Ikat hadir sebagai solusi bagi masyarakat yang membutuhkan makanan cepat saji namun tetap lezat dan bergizi.

Manfaat Mie Ruwet:

1. Praktis dan Cepat Saji: Mie Ruwet dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang sibuk, dengan waktu penyajian yang singkat namun tetap mempertahankan kualitas rasa.
2. Rasa Autentik dan Variatif: Menggunakan bahan-bahan lokal berkualitas tinggi, Mie Ruwet menawarkan rasa yang autentik dengan berbagai pilihan bumbu, yang dapat disesuaikan dengan selera konsumen.
3. Pilihan Sehat: Mie Ruwet menyediakan variasi mie dengan bahan organik atau rendah kalori, memberikan pilihan lebih sehat untuk konsumen yang peduli dengan gaya hidup sehat tanpa mengorbankan rasa.
4. Mendukung Ekonomi Lokal: Dengan memanfaatkan bahan-bahan lokal, Mie Ruwet turut mendukung sektor pertanian dan industri kreatif di Indonesia.
5. Mudah Disiapkan: Konsep penyajian yang praktis dan mudah menjadikan Mie Ikat pilihan ideal bagi konsumen yang mencari kemudahan tanpa mengurangi kualitas makanan.

Dengan inovasi ini, Mie Ikat tidak hanya menawarkan kenyamanan dan kelezatan, tetapi juga memberikan berbagai manfaat bagi konsumen yang menginginkan makanan praktis namun tetap bergizi.

B. Tujuan Usaha

Tujuan usaha ini selain memenuhi salah satu praktik tugas kewirausahaan juga bertujuan sebagai penambah pengetahuan sekaligus pengalaman dalam berwirausaha. Dan bisa mendapat live skill dan mengaplikasikan ilmu kewirausahaan yang telah ditetapkan di sekolah ke dalam praktik yang sesungguhnya. Karena melalui penjualan dan pemasaran ini

kami dituntut untuk berinteraksi dengan orang banyak, bagaimana cara menawarkan dengan baik dan sopan, meyakinkan pembeli untuk membeli produk yang kita tawarkan dan memberikan pelayanan yang terbaik agar customer merasa puas.

C. Pelaksanaan Kegiatan

Hari/Tanggal: Minggu, 10 November 2024

Waktu: 07.00 - selesai

Tempat: Pasar Pargoy, Ganjaragung, Metro Barat

Link Video Vlog di Pasar Pargoy:

<https://youtu.be/LXIBCjuCwg8?si=LO9Ezvd6nnB2N8F5>

BAB II

PRODUKSI

A. Proses Produksi

Dalam proses pembuatan Mie Ruwet ini, kami mengerjakannya pada pagi hari sampai siang hari. Bahan-bahan dibeli sehari sebelum kami mengerjakannya. Adapun bahan-bahan dan peralatan yang dibutuhkan yaitu:

1. Bahan-bahan:

- Mie
- Bubuk cabai
- Bubuk balado
- Minyak goreng
- Daun jeruk
- Bawang putih
- Plastik klip

2. Alat:

- Wajan
- Kompor
- Sendok
- Spatula
- Pisau

3. Langkah-langkah:

- Ambil 1 helai mie lalu gulung dan ikat dibagian tengahnya.
- Lakukan hingga selesai. Goreng mie diminyak panas dengan api sedang cenderung kecil agar matangnya merata. Angkat lalu tiriskan mie.
- Siapkan bahan bumbu. Tumis bawang putih hingga harum lalu masukkan irisan daun jeruk, tumis hingga kering. Lalu matikan api kompor.
- Masukkan kaldu bubuk, cabe bubuk halus dan kasar, lalu aduk rata. (ketika memasukkan kaldu dan cabe bubuk, api kompor sudah dalam keadaan mati agar tidak gosong). Tunggu bumbu hingga dingin.

Link Video Tutorial Pembuatan Produk:

https://youtu.be/QNfW6OyBSSc?si=5Pw_NaqEDQkIVKcE

BAB III

LAPORAN KEUANGAN

A. Sumber Modal

Modal yang kita dapat dalam pelaksanaan usaha “Mie Ruwet” berasal dari tabungan mandiri kami sekelompok sebesar Rp.120.000,00

B. Struktur Biaya

NO	NAMA BARANG	JUMLAH	HARGA SATUAN	JUMLAH TOTAL
1	Mie	2 Bungkus	10.000	20.000
2	Bubuk cabai	1 Bungkus	6.000	26.000
3	Bubuk balado	2 Bungkus	6.000	38.000
4	Minyak goreng	1 Liter	16.000	54.000
5	Daun jeruk		2.000	56.000
6	Bawang putih		5.000	61.000
7	Plastik klip	1/2 Pcs	10.000	65.000
			JUMLAH	65.000

C. Penjualan

24 pcs Mie Ruwet (Rp.10.000 x 24)	Rp. 240.000
Hasil Penjualan	Rp. 240.000
Keuntungan Penjualan (Laba)	Rp. 175.000

D. Potensi Dasar

Adapun kelebihan dari usaha yang kami praktekkan yaitu:

- Modal pembuatan produk mencukupi
- Harga terjangkau
- Cukup peminat
- Lebih inovatif dalam penyajiannya
- Lezat

E. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang kami lakukan yaitu dengan cara promosi langsung (*face to face*) kepada *customer* di pasar serta via online dengan memberitahu kepada pembeli harga yang telah kami tetapkan. Selain dengan orang-orang di pasar, kami juga menawarkan produk kami kepada beberapa teman-teman yang kami kenal untuk membeli. Banyak yang tertarik dengan Mie Ruwet kami karena service yang sopan dan ramah dari kami.

Dengan melakukan tahap-tahap diatas kami berusaha untuk membujuk *customer* agar tertarik perhatiannya pada produk sehingga pada akhirnya bisa melakukan pembelian atau transaksi. Kebanyakan dari *customer* kami adalah mahasiswa, sehingga penjualan Mie Ruwet pun dapat berjalan lancar dan banyak yang membeli.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini kami lakukan agar mendapatkan sebuah pengalaman dan pembelajaran untuk menjadi seorang Wirausaha yang handal disamping mendapatkan keuntungan. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sangat bermanfaat bagi pelajar khususnya kami, karena dengan melakukan kegiatan seperti ini maka kami mendapatkan sebuah pengalaman untuk menjadi seorang Wirausaha, mempelajari bagaimana cara menawarkan dengan baik dan berinteraksi dengan orang banyak. Dari keseluruhan kegiatan yang kami lakukan maka kami dapat menganalisa usaha yang kami jalankan sebenarnya cocok untuk dilaksanakan secara *continue* di dalam Lingkungan kampus karena marketing yang potensial dan sangat menerima. Metode terakhir yang dilakukan adalah penyusunan laporan dari produk “Mie Ruwet”.

Laporan ini disusun untuk memberikan informasi kepada pihak lain tentang aspek produksi, keuangan, dan promosi yang kami lakukan pada produk tersebut. Dengan adanya penyusunan laporan tersebut diharapkan dapat menjadi evaluasi bagi kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) yang telah kami lakukan, sehingga dapat berguna dalam penyusunan laporan penjualan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) di masa yang akan datang.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan yang telah kami lakukan adalah bahwa mahasiswa sangat memerlukan proses pembelajaran seperti ini. Menawarkan dan menjual produk terhadap lingkungan sekitar memiliki banyak manfaat untuk menjadi seorang wirausaha yang handal dan sukses. Bahkan dapat kami simpulkan bahwa modal bukanlah segalanya dalam dunia usaha seperti ini, asal ada kemauan dan keinginan untuk berusaha pasti kita bisa melakukannya. Hanya saja kita harus benar-benar melihat peluang yang ada serta berbagai hal yang penting seperti segmentasi, target dan lain-lain.

B. Saran/Tanggapan

Saran yang ingin kami sampaikan yaitu semoga dalam mata kuliah kewirausahaan selanjutnya kegiatan Praktek Lapangan ini tetap bisa dilaksanakan dan ditingkatkan lebih lagi. Karena sangat bermanfaat bagi para pelajar yang ingin menjadi seorang wirausaha yang handal. Kegiatan ini dapat menjadi proses awal bagi pelajar sebelum terjun langsung di dunia bisnis. Dan peluang bisnis yang mungkin sangat potensial di lingkungan Kampus B FKIP Unila adalah bisnis pangan, sehingga perlu dilanjutkan secara *continue*.