

LAPORAN
KEGIATAN PENJUALAN PRODUK KEWIRASAHAAN
“ES LUMUT”

Disusun Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan

Dosen Pengampu : 1. Prof. Dr. Sowiyah, 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 Prihana Dewi | (2353053026) |
| 5. Fizka Lisari | (2353053029) |



PROGRAM S-1 PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG

2024/2025

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya, kami dapat menyelesaikan laporan penjualan produk ini dengan baik. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada baginda besar kita Nabi Muhammad SAW. Laporan ini disusun sebagai salah satu tugas dalam mata kuliah kewirausahaan, yang bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang konsep dan praktik kewirausahaan.

Kami mengucapkan terima kasih kepada dosen dan teman-teman yang telah memberikan dukungan dan masukan selama proses penjualan ini. Usaha ini bergerak di bidang kuliner yang menjual salah satu produk yaitu es lumut. Usaha ini menjadi peluang bisnis yang menarik bagi kami, karena dengan modal awal yang relatif kecil dan bahan baku yang mudah didapat.

Dalam penyusunan laporan ini, kami menyadari bahwa masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat saya di harapkan untuk perbaikan di masa mendatang.

Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan wawasan bagi pembaca serta mendorong semangat kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

Metro, 23 November 2024

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| KATA PENGANTAR..... | 2 |
| DAFTAR ISI..... | 3 |
| BAB I..... | 4 |
| PENDAHULUAN..... | 4 |
| BAB II | 6 |
| PRODUKSI..... | 6 |
| BAB III..... | 8 |
| LAPORAN KEUANGAN..... | 8 |
| BAB IV | 10 |
| HASIL DAN PEMBAHASAN | 10 |
| BAB V..... | 11 |
| PENUTUP..... | 11 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Es lumut adalah minuman segar yang semakin populer di Indonesia, dikenal karena kombinasi unik dari jelly, susu, dan berbagai varian rasa. Minuman ini tidak hanya menawarkan kesegaran tetapi juga memiliki sejumlah manfaat kesehatan yang menarik perhatian konsumen dari berbagai kalangan usia.

Minuman es lumut awalnya terdiri dari bahan dasar sederhana seperti jelly dan susu, namun seiring berjalannya waktu, inovasi dalam penyajian dan rasa telah menjadikannya sebagai salah satu pilihan utama di pasar minuman. Popularitasnya meningkat berkat media sosial, terutama TikTok, yang memperkenalkan variasi baru dan menarik bagi generasi muda. Dengan modal awal yang relatif kecil dan bahan baku yang mudah didapat, es lumut menjadi peluang bisnis yang menarik. Usaha ini dapat dijalankan di lokasi strategis seperti dekat sekolah atau pusat keramaian.

Es lumut tidak hanya sekadar menyegarkan, ia juga kaya akan nutrisi. Kombinasi bahan-bahan seperti susu, yang merupakan sumber kalsium dan protein, serta jelly yang terbuat dari sari buah, menjadikan minuman ini bermanfaat untuk pencernaan dan kesehatan. Dengan kehadiran berbagai topping seperti buah-buahan segar, es lumut menawarkan nilai gizi tambahan yang dapat meningkatkan daya tariknya di kalangan konsumen yang peduli kesehatan.

B. Tujuan Usaha

Tujuan usaha ini selain untuk memenuhi salah satu tugas praktik kewirausahaan juga untuk mendapatkan keuntungan. Dengan menawarkan produk yang unik dan menarik, berharap dapat menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya operasional dan mendapatkan laba. Menarik minat konsumen agar mereka mau mencoba produk es lumut. Dengan menciptakan variasi rasa dan penyajian yang menarik, diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan mencapai target penjualan.

C. Pelaksanaan Kegiatan

Hari/Tanggal : Minggu, 10 November 2024

Waktu : 07.00 - selesai

Tempat : Pasar Pargoy, Ganjaragung, Metro Barat

BAB II

PRODUKSI

A. Proses Produksi

Dalam proses pembuatan es lumut ini, kelompok kami mengerjakannya pada pagi hari sebelum penjualan di pasar pargoy. Kelompok kami membeli bahan-bahannya sehari sebelum mengerjakannya. Adapun alat dan yang diperlukan yaitu:

1. Bahan-bahan :

- Nutrijel
- Susu UHT
- Gula pasir
- Susu kental manis
- Es batu

2. Alat :

- Panci
- Baskom kecil
- Centong es
- Plastik ziplock
- Sedotan

3. Langkah-langkah :

- Masukkan 1 bungkus nutrijel rasa melon dan coklat ke dalam panci yang berbeda, kemudian tambahkan air ke dalam wadah sekitar 400 ml dan masukkan juga gula pasir sekitar 4-5 sendok makan.
- Aduk hingga merata.
- Masak nutrijel diatas kompor hingga mendidih. Jangan lupa aduk agar tidak menggumpal. Jika sudah mendidih, angkat wadah dan pindahkan ke dalam baskom yang berisi es batu.

- Setelah itu, masukkan susu UHT full cream ke dalam baskom, lalu tambahkan susu kental manis sesuai selera, aduk hingga merata sampai nutrijel menjadi seperti lumut.

Link pembuatan produk es lumut :

BAB III

LAPORAN KEUANGAN

A. Sumber Modal

Modal yang kami dapatkan untuk usaha penjualan “es lumut” ini berasal dari uang patungan kelompok kami sendiri sebesar Rp. 50.000,00

B. Struktur Biaya

| No | Nama Barang | Jumlah | Harga Satuan | Jumlah Total |
|----|-------------------|---------------|--------------|--------------|
| 1. | nutrijel | 2 Bungkus | 2.500 | 5.000 |
| 2. | Susu kental manis | 1 Bungkus | 12.500 | 12.500 |
| 3. | Susu UHT | 1 Kotak Kecil | 7.000 | 7.000 |
| 4. | Gula Pasir | ¼ Bungkus | 4.000 | 4.000 |
| 5. | Es Batu | 3 Buah | 4.500 | 4.500 |
| 6. | Sedotan | 1 Pack | 5.000 | 5.000 |
| 7. | Plastik ziplock | 1/2 Pack | 7.000 | 7.000 |
| | Total | - | - | 48.000 |

C. Penjualan

| | |
|---------------------------------|------------|
| 15 pcs es Lumut (Rp.4.000 x 15) | Rp. 60.000 |
| Hasil Penjualan | Rp. 60.000 |
| Keuntungan Penjualan (Laba) | Rp.12.000 |

D. Potensi Dasar

Adapun kelebihan dari usaha yang kami praktekkan yaitu:

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

E. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang kami lakukan yaitu dengan cara promosi langsung 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 ES LUMUT kami karena rasanya yang enak dan segar serta 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 ES LUMUT dapat berjalan lancar dan banyak yang membeli.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini kami lakukan untuk memenuhi tugas mata kuliah kewirausahaan, selain itu kegiatan ini kami lakukan agar mendapatkan pengalaman dan pembelajaran untuk menjadi wirausaha. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sangat bermanfaat bagi mahasiswa khususnya kami, karena dengan melakukan kegiatan ini kami dapat mengetahui bagaimana caranya menawarkan dan memasarkan suatu produk dengan baik, dan kami bisa lebih banyak mengetahui cara berinteraksi dengan baik dan sopan. 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 “ES LUMUT”.

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 V

PENUTUP

Dari kegiatan ini, kami menarik kesimpulan bahwa mahasiswa sangat memerlukan proses pembelajaran seperti ini, yang bukan hanya teori saja tapi langsung praktek kelapangan. Dengan hal ini kita bisa secara langsung merasakan bagaimana berinteraksi pada konsumen, menawarkan dan menjual produk kepada orang lain. Pengalaman ini bisa menjadi dasar ketika nanti kami akan membuka suatu usaha. Asal ada kemauan dan keinginan pasti kita bisa melakukannya, karena dalam dunia bisnis modal bukanlah segalanya tapi skill juga sangat berperang penting.