

PROPOSAL USAHA

ES JELLY MATCHA

"Setiap Sedetotan, meberikan sensasi ke segar!"



Owner : Ni Putu Sinta Prihana Dewi

Nama Perusahaan : ES JELLY MATCHA

Bidang Usah : Kuliner

Jenis Produk : Minuman

PROPOSAL USAHA ES JELLY MATCHA

A. DATA PPRIBADI

Nama : Ni Putu Sinta Prihana Dewi
Tempat dan Tgl lahir : Rama Murti, 29 Juni 2004
Jenis kelamin : Perempuan
Alamat : Jln. Sanjaya no 1, Seputih Raman
Agama : Hindu
Pekerjaan : Mahasiswa/Mahasiswi
Nomor KTP :
No.HP :
Email :

B. DATA USAHA

Nama Perusahaan : Es Jelly matcha
Bidang Usaha : Kuliner
Jenis Produk : Minumana
Lokasi Usaha :
Slogan Usaha : "Setiap Sedotan, meberikan sensasi ke segaran!"

C. DASAR PEMIKIRAN

Dalam industry minuman segar, tren kuliner yang kreatif dan inovatif terus berkembang pesat. Produk-produk yang mengkombinasikan cita rasa unik dan menyajikan pengalaman minuman yang berbeda menjadi daya tarik utama bagi konsumen, terutama generasi muda. Salah satu variasi yang banyak diminati adalah minuman berbahan dasar matcha atau bubuk teh hijau yang diproses. Matcha merupakan bahan makanan dan minuman yang populer di dunia kuliner global karena rasanya yang unik, kaya, dan sedikit pahit. Selain itu, matcha juga mengandung banyak antioksidan dan L-theanine, asam amino yang membantu relaksasi dalam bentuk unik dan dengan varian rasa yang berbeda.

Es Jelly matcha adalah produk yang memadukan cita rasa Manis dan Segar dengan sensasi Manis dari susu. Rasa Manis yang menggugah selera dan manis yang seimbang menghadirkan pengalaman kuliner yang unik dan memanjakan lidah. Kombinasi ini

memberikan pengalaman minuman yang berbeda dari minuman Es Jelly Matcha pada umumnya, sehingga cocok sebagai minuman santai.

Selain itu, produk ini memenuhi kebutuhan masyarakat yang menginginkan Es Jelly Matcha, manis, dan mudah dijangkau. Di tengah aktivitas yang padat dan terik matahari yang panas banyak konsumen yang memilih minuman ini. Walaupun harga murah namun tetap berkualitas. Dengan demikian, produk Es Jelly Matcha diharapkan dapat mengisi peluang pasar sebagai pilihan Minuman yang memenuhi keinginan konsumen akan cita rasa kesegarannya.

D. TUJUAN

- Menciptakan produk inovatif.
- Memenuhi kebutuhan pasar akan minuman segar.
- Menarik minat generasi muda dan masyarakat umum.
- Membangun citra produk yang berkualitas dan inovatif.
- Memperluas pasar dan meningkatkan penjualan.

E. DETAIL PRODUK (bahan baku, proses, dan kapasitas)

1. BAHAN JELLY KELAPA PANDAN :

- Nutrijel Kelapa
- Pasta Pandan
- Gula Pasir
- Air

BAHAN KUAH MATCHA :

- Chocolatos Matcha
- Pasta Pandan
- Air
- Kental Manis
- Kaleng Susu Evaporasi

BAHAN TAMBAHAN :

- Cincau
- Selasih
- Secukupnya Es Batu

2. Proses Produksi:

1. Langkah-langkah :

- Masukkan 2 bungkus Agar-agar ke dalam panci yang berbeda, kemudian tambahkan air ke dalam wadah sekitar 1400 ml dan masukkan juga gula pasir sekitar 10 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 wadah cetakan.
- Diamkan hingga nutjel kental.
- Setelah itu serut nutrijel dengan serutan kelapa
- Potong ptong cincau bentuk dadu.
- Setelah itu buatlah kuah macha masukan 6 bungkus bubuk mahcha
- Masukan 200 ml air panas kemudian di aduk aduk hingga semuanya itu larut dan tidak lengket dan tidak ada yg menggumpal.
- Kemudian masukan 2 kaleng susu evaporasi dan kental manis 250 gram setelah itu, aduk hingga rata.
- Kemudian masukan 1000 ml air.
- Kemudian masak hingga panas aja lalu dinginkan.
- Setelah itu, masukkan jelly, dan cincau biar terlihat canti masukan 2 sendok biji selasih aduk dengan rata.
- Siap dihidangkan

2. Kapasitas Produksi:

Kapasitas awal produksi ditargetkan sebanyak 20-25 porsi per hari, dengan kemungkinan peningkatan sesuai dengan permintaan pasar.

F. PASAR dan STRATEGI PEMASARAN

1. Target Pasar:

- Target Pasar adalah Mahasiswa di PGDS FKIP Kampus B yang ada di Metro, anak-anak dan seluruh masyarakat disekitar Kampus B dan di pasar pargoy yang berada di Ganjar Agung Metro

2. Strategi Pemasaran:

- Pemasaran Online Menggunakan media sosial (Instagram dan WA) untuk promosi dan penjualan, dengan konten menarik seperti Pamflet, foto dan video produk serta testimoni pelanggan.
- Branding Kemasan yang Menarik Menggunakan kemasan yang modern dan eye-catching untuk menarik perhatian konsumen serta menonjolkan keunikan produk.

- Event dan Bazaar Kuliner Mengikuti bazaar kuliner lokal atau acara kampus untuk memperkenalkan produk secara langsung kepada calon pelanggan.

G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Untuk menjalankan usaha Es Jelly Matcha saya sendiri.

H. BIAYA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN MODAL

1. Biaya Produksi

Berikut adalah tabel estimasi biaya bahan baku untuk memproduksi

No	BAHAN	VOLUME	BIAYA PERUNIT	JUMLAH (Rp)
1	Nutrijel Kelapa	2 Sachet	Rp 2.500	Rp 5.000
2	Susu kental manis	1 Kaleng	Rp 12.000	Rp 12.000
3	Chocolatos Matcha	6 Sachet	Rp 2500	Rp 15.000
4	Gula Pasir	250 gram	Rp 4.000	Rp 4.000
5	Susu Evaporasi	2 Kaleng	Rp 13.000	Rp 26.000
6	Cincau		Rp. 4.000	Rp 4.000
7	Selasih	50 gram	Rp. 5.000	Rp 5.000
8	Es Batu	5 bugkus	Rp. 1.000	Rp 5.000
Total Biaya				Rp 73.000

Berikut adalah tabel estimasi **Produksi dan Biaya Bahan Baku** untuk " Es Jelly Matcha ":

Keterangan	Jumlah Produksi	Biaya Bahan Baku per Satuan Produk	Total Biaya
Per Hari	20 pcs	Rp 8.000	Rp 160.000
Per Bulan (25 Hari)	500 pcs	Rp 8.000	Rp 4.000.000

2. Kebutuhan modal

No	Kebutuhan	Jumlah Unit	Harga per Unit (Rp)	Total (Rp)
1.	Bahan Baku Awal	20 pcs	Rp 10.000	Rp 200.000
2.	Peralatan Masak			
	Kompor Gas	1	Rp 200.000	Rp 200.000
	gas	1	Rp 25.000	Rp 25.000
	Panci	1	Rp 50.000	Rp 50.000
	Air	1	Rp 20.000	Rp 20.000
	Baskom	1	Rp 10.000	Rp 10.000
	Cetakan Nutrijel	1	Rp 10.000	Rp. 10.000
	Sendok	1	Rp 5.000	Rp 5.000
	Gunting	1	Rp 7.000	Rp 7.000
3.	Bahan Pengemas			
	Kemasan gelas oval 16 oz Produk	1 pack	Rp 13.000	Rp 13.000
	Tutup cup cembung	1 pack	Rp 5.000	Rp 5.000
	Stiker Branding	500 pcs	Rp 15.000	Rp 15.000
	Sedotan	1 pack	Rp. 8000	Rp 8.000
	TOTAL			Rp. 568.000

I. Proyeksi Pendapatan dan Biaya operasional

1. Proyeksi Pendapatan

Dengan target penjualan minimal 20 porsi per hari dan harga jual per porsi sebesar Rp 8.000, berikut adalah proyeksi pendapatan dan biaya untuk bisnis " Es Jelly Matcha ":

Keterangan	Jumlah Produksi	Harga Jual per Satuan	Total Pendapatan (Rp)
Pendapatan Harian	20 pcs	Rp 8.000	Rp 160.000
Pendapatan Bulanan (25 hari)	500 pcs	Rp 8.000	Rp 400.000.000

2. Proyeksi Biaya Operasional

Biaya Bahan Baku Dengan asumsi biaya per porsi Rp 3.000, berikut adalah perhitungan biaya bulanan.

No	Keterangan	Jumlah Produksi	Biaya per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
1.	Bahan Baku	450 pcs/bulan	Rp 10.000	Rp 4.000.000
	Total biaya bulanan			Rp 4.000.000

3. Proyeksi Laba Bulanan

keterangan	Total Pendapatan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Laba Bersih (Rp)
Laba Bulanan	Rp 4.000.000	Rp 1.825.000	Rp 2.175.000

Dengan penjualan minimal 20 porsi per hari dan harga jual Rp 8.000 per porsi, proyeksi laba bersih bulanan adalah Rp 4.000.000. Dengan pengelolaan biaya yang efisien dan pemasaran yang tepat, bisnis " Es Jelly Matcha " dapat menjadi usaha yang menguntungkan.

J. KESIMPULAN

Bisnis " Es Jelly Matcha " memiliki peluang yang baik dalam pasar jajanan kuliner, terutama di kalangan anak muda dan penggemar Minuman Segar. Dengan target penjualan minimal 20 porsi per hari dan harga jual Rp 8.000 per porsi, bisnis ini diproyeksikan dapat menghasilkan pendapatan bulanan yang signifikan, mencapai Rp 5.000.000. Pengelolaan biaya yang efektif, terutama dalam hal bahan baku dan operasional, sangat penting untuk mencapai keuntungan. Proyeksi biaya bulanan sebesar Rp 1.825.000 menunjukkan bahwa dengan pengendalian yang baik, laba bersih bulanan sebesar Rp 2.175.000 dapat dicapai. Untuk mendukung hal ini, strategi pemasaran yang tepat dan branding yang kuat sangat diperlukan. Penggunaan media sosial, promosi, dan kolaborasi dengan influencer lokal akan menjadi strategi pemasaran yang efektif dalam menarik perhatian konsumen.

Metro 13 Desember 2024

Mengetahui
Dosen Pengampu

Mahasiswa

Prof. Dr. Sowiyah, M.Pd.
NIP. 196007251984032001

Ni Putu Sinta Prihana Dewi
NPM. 2353053026