

LAPORAN PENGEMBANGAN BISNIS E-COMMERCE

“ES PISANG IJO”

Dosen Pengampu :

Wartariyus, S.Kom, M.Ti



Nama Anggota Kelompok 7 :

Andra Winata Rahmadana (2353025002)

Gading Tri Febrianto (2353025004)

Siska Septiana (2313025054)

M. Ditto Putra Pratama (2313025046)

Seftano Dika Karel (2313025062)

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI
JURUSAN PENDIDIKAN MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG**

2025

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Es Pisang Ijo merupakan kudapan tradisional yang memiliki perpaduan rasa manis, gurih, dan segar. Di wilayah Bandar Lampung, khususnya area Universitas Lampung (Unila), permintaan akan minuman atau *dessert* yang mengenyangkan dengan harga terjangkau sangatlah tinggi. Dengan suhu udara yang cenderung panas, potensi penjualan es menjadi peluang bisnis yang sangat menjanjikan bagi pelaku usaha mandiri.

1.2 Visi dan Misi Usaha

- **Visi:** Menjadi penyedia Es Pisang Ijo pilihan utama mahasiswa Unila yang dikenal karena kebersihan, kesegaran, dan harganya yang merakyat.
- **Misi:**
 1. Menyajikan produk tanpa bahan pengawet dan menggunakan pewarna alami daun pandan.
 2. Menjaga standar higienitas meskipun berjualan di pinggir jalan.
 3. Memberikan pelayanan yang cepat untuk menyesuaikan waktu istirahat mahasiswa.

1.3 Nama Usaha dan Lokasi

Usaha ini menggunakan nama "**Es Pisang Ijo**" untuk memudahkan identifikasi langsung oleh calon pembeli. Lokasi operasional difokuskan pada jalur padat mahasiswa di Jalan Sumantri Brojonegoro dan area Kampung Baru, Bandar Lampung.



BAB II

PEMBAHASAN DAN OPERASIONAL

2.1 Deskripsi Produk Detail

Produk terdiri dari pisang raja/kepok yang dibalut adonan tepung berwarna hijau pandan, disajikan dengan bubur sumsum lembut, sirup merah, susu kental manis, dan es serut/batu. Keunggulan produk ini adalah tekstur bubur sumsum yang *creamy* dan kulit pisang yang tetap kenyal meski terkena suhu dingin.

2.2 Proses Produksi (Standar Mandiri)

Produksi dilakukan secara mandiri (solo entrepreneur) untuk efisiensi biaya:

1. **Tahap Persiapan (Pagi):** Pembuatan adonan kulit, pengukusan pisang, dan pengolahan bubur sumsum di rumah.
2. **Tahap Pengemasan:** Komponen dibawa menggunakan wadah kedap udara ke lokasi jualan.
3. **Tahap Penyajian (Di Lokasi):** Penyusunan dilakukan secara instan di depan pembeli untuk menjamin kesegaran produk.

2.3 Strategi Pemasaran dan Penampilan

Guna memastikan stand "Pas Dilihat" dan menarik perhatian mahasiswa:

- **Branding Visual:** Pemasangan banner mini dengan tulisan yang jelas dan bersih.
- **Aspek Kebersihan:** Penjual wajib menggunakan celemek dan sarung tangan plastik saat memproses makanan.
- **Promosi:** Memanfaatkan media sosial lokal dan promosi "Mulut ke Mulut" antar mahasiswa.

2.4 Analisis SWOT

- **Strength (Kekuatan):** Modal rendah, lokasi strategis, dan rasa yang autentik.
- **Weakness (Kelemahan):** Kapasitas produksi terbatas karena dikerjakan sendiri.
- **Opportunity (Peluang):** Belum banyak pesaing es pisang ijo yang menggunakan bahan alami di area Unila.
- **Threat (Ancaman):** Faktor cuaca hujan yang dapat menghambat penjualan di area terbuka.

BAB III

ANALISIS KEUANGAN DAN PENUTUP

3.1 Rincian Alokasi Modal (Rp500.000)

Modal dialokasikan secara ketat untuk kebutuhan dasar tanpa mengesampingkan estetika stand:

- **Peralatan (Investasi):** Rp295.000 (Meja lipat, banner, termos es, wadah plastik, botol sirup).
- **Bahan Baku Awal:** Rp175.000 (Pisang, tepung, santan, sirup, pandan, es batu).
- **Kemasan:** Rp30.000 (Cup 14oz, sendok plastik, plastik kantong).

3.2 Proyeksi Laba Rugi (Target Harian)

- **Harga Jual:** Rp10.000 / porsi.
- **Target Volume:** 25 porsi / hari.
- **Pendapatan Kotor:** Rp250.000.
- **Biaya Variabel (Bahan & Sewa Lapak):** Rp120.000.
- **Laba Bersih Harian:** Rp130.000.

3.3 Analisis Pengembalian Modal (BEP)

Total Modal \ Laba Bersih Harian = Masa Kembali Modal

$$500.000 \div 130.000 = 3,8 \text{ Hari}$$

Dalam waktu kurang dari satu minggu (4 hari kerja), modal awal sebesar Rp500.000 sudah kembali sepenuhnya.

3.4 Kesimpulan

Bisnis Es Pisang Ijo di area Unila adalah model usaha mikro yang sangat potensial. Dengan manajemen modal yang disiplin dan fokus pada higienitas produk, bisnis ini mampu menghasilkan keuntungan bersih yang stabil bagi pemiliknya. Usaha ini layak untuk segera diimplementasikan mengingat risiko finansial yang sangat kecil dan target pasar yang luas.