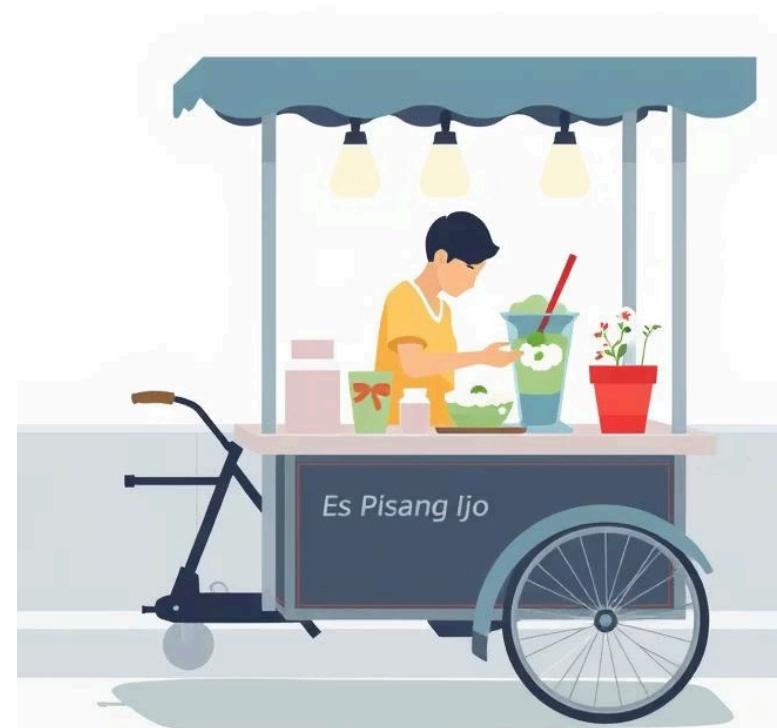


Peluang Bisnis Es Pisang Ijo di Lingkungan Unila

Temukan potensi besar dalam usaha mikro Es Pisang Ijo, kudapan tradisional yang menawarkan perpaduan rasa manis, gurih, dan segar. Presentasi ini akan mengupas tuntas mengapa bisnis ini sangat menjanjikan bagi mahasiswa dan calon pelaku usaha di sekitar Universitas Lampung.



Latar Belakang: Pasar yang Menjanjikan di Dekat Unila

Di Bandar Lampung, khususnya area Universitas Lampung (Unila), permintaan akan minuman atau *dessert* yang mengenyangkan dengan harga terjangkau sangatlah tinggi. Mahasiswa mencari opsi kuliner yang tidak hanya lezat tetapi juga ramah di kantong.

Dengan suhu udara yang cenderung panas sepanjang tahun, potensi penjualan es menjadi peluang bisnis yang sangat menjanjikan bagi pelaku usaha mandiri. Es Pisang Ijo hadir sebagai solusi tepat untuk memenuhi kebutuhan ini.



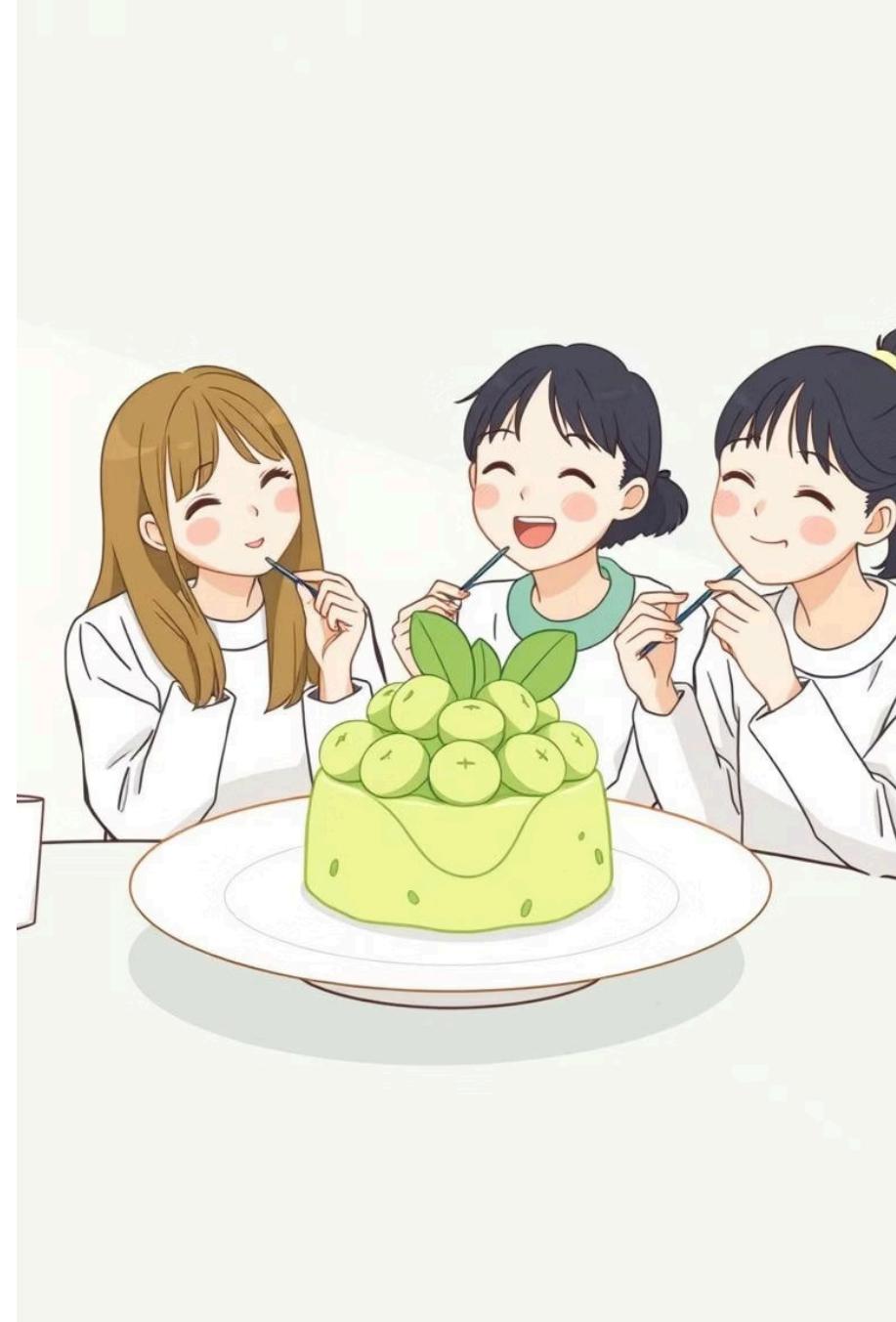
Visi dan Misi: Menjadi Pilihan Utama Mahasiswa

Visi

Menjadi penyedia Es Pisang Ijo pilihan utama mahasiswa Unila yang dikenal karena kebersihan, kesegaran, dan harganya yang merakyat.

Misi

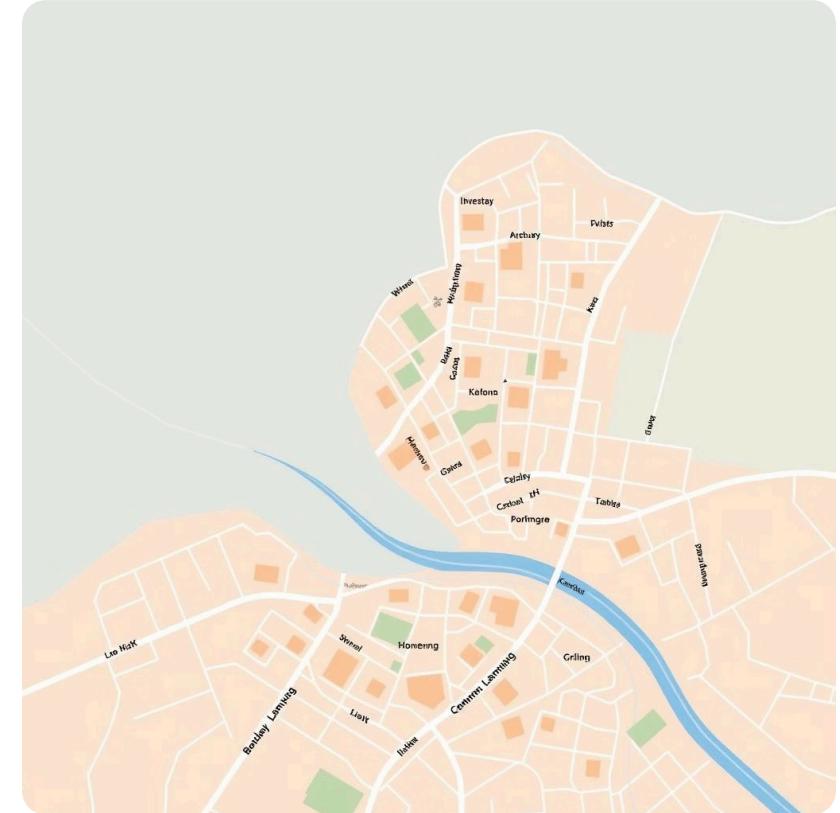
- Menyajikan produk tanpa bahan pengawet dan pewarna alami.
- Menjaga standar higienitas meskipun berjualan di pinggir jalan.
- Memberikan pelayanan cepat untuk menyesuaikan waktu istirahat mahasiswa.



Nama dan Lokasi Usaha: Strategis dan Mudah Diingat

Usaha ini menggunakan nama "**Es Pisang Ijo**" untuk memudahkan identifikasi langsung oleh calon pembeli. Nama yang sederhana dan langsung mengacu pada produk akan lebih mudah diingat dan dicari oleh target pasar.

Lokasi operasional difokuskan pada jalur padat mahasiswa di **Jalan Sumantri Brojonegoro** dan area **Kampung Baru, Bandar Lampung**. Kedua area ini merupakan pusat aktivitas mahasiswa, menjamin tingkat kunjungan yang tinggi dan konstan.



Deskripsi Produk: Kelezatan Tradisional dengan Sentuhan Modern



Es Pisang Ijo 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** meskipun terkena suhu dingin, memberikan pengalaman rasa yang konsisten dan memuaskan. Penggunaan pewarna alami dari daun pandan menambah daya tarik dan nilai kesehatan.



Proses Produksi Mandiri: Efisiensi dan Kesegaran Terjaga

Produksi dilakukan secara mandiri (*solo entrepreneur*) untuk efisiensi biaya dan kontrol kualitas optimal.



Tahap Persiapan (Pagi)

Pembuatan adonan kulit, pengukusan pisang, dan pengolahan bubur sumsum dilakukan di rumah.

Tahap Pengemasan

Komponen dibawa menggunakan wadah kedap udara ke lokasi jualan untuk menjaga kualitas.

Tahap Penyajian (Di Lokasi)

Penyusunan dilakukan secara instan di depan pembeli untuk menjamin kesegaran produk dan daya tarik visual.

Strategi Pemasaran & Penampilan: Menarik Perhatian Mahasiswa

Branding Visual

Pemasangan banner mini dengan tulisan yang jelas dan bersih agar "Pas Dilihat" dan mudah dikenali.

Aspek Kebersihan

Penjual wajib menggunakan celemek dan sarung tangan plastik saat memproses makanan, meningkatkan kepercayaan pembeli.

Promosi Efektif

Memanfaatkan media sosial lokal dan promosi "Mulut ke Mulut" antar mahasiswa untuk jangkauan luas.



Analisis SWOT: Peluang dan Tantangan Usaha





Rincian Alokasi Modal & Proyeksi Laba Rugi

Alokasi Modal (Rp500.000)

- 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).

Proyeksi Laba Rugi Harian

- Harga Jual:** Rp10.000 / porsi.
- Target Volume:** 25 porsi / hari.
- Pendapatan Kotor:** Rp250.000.
- Biaya Variabel:** Rp120.000 (Bahan baku, sewa lapak kecil).
- Laba Bersih Harian:** Rp130.000.

Analisis Pengembalian Modal & Kesimpulan

Analisis Pengembalian Modal (BEP)

Total Modal / Laba Bersih Harian = Masa Kembali Modal

Rp500.000 / Rp130.000 = 3,8 Hari

Dalam waktu kurang dari satu minggu (sekitar 4 hari kerja), modal awal sebesar Rp500.000 sudah kembali sepenuhnya, menunjukkan potensi profit yang tinggi.

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.

