

# PROPOSAL BISNIS PLAN



**KKN KEWIRAUSAHAAN KELOMPOK 26**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO**  
**BENGKULU**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG USAHA**

Dalam membuka sebuah usaha tentunya kita harus memilih cara yang mudah, cepat, dan murah. Maksudnya disini dalam membuka sebuah usaha tentunya kami memilih usaha yang mudah mencari bahan bakunya, cepat prosesnya dan jadinya, dan juga murah modalnya. Dalam membuat sebuah usaha tentunya kami mempertimbangkan banyak hal. Mulai dari awal berproses hingga berkembang. Hal- hal yang kami pikirkan tentunya ide produk yang akan kami jual.

Produk yang kami jual adalah produk yang tentunya memiliki tiga aspek murah, mudah, dan cepat. Dengan ini tentunya usaha kami akan berjalan tanpa banyaknya hambatan. Karena itu kami memilih menjual produk es lumut nutrijel.

Target pasar dari penjualan kami ini mulai dari anak-anak hingga orang dewasa dan akan di jual secara online juga di sebar ke warung-warung dan toko-toko makanan. Kami memilih anak-anak dan orang dewasa karena memang produk kami ini sangat digemari oleh kalangan anak-anak dan orang dewasa bahkan lansia. Namun kami tidak menargetkan lansia karna mengurangi resiko lainnya. Kami memasarkan secara online agar produk kami bisa dikenal hingga luar dan meluas . Kami juga memilih menjualkan ke warung- warung dan toko makanan, karena memiliki peluang yang besar.

Untuk pengemasan tentunya kami memilih bahan kemasan yang mudah dan higienis, maksudnya higienis di sini kemasan yang kami pilih kuat dan tak mudah terbuka sehingga kotoran tak dapat masuk. Kami menggunakan botol dengan ukuran 300 mili dan juga 600 mili untuk produk es lumut nutrijel.

Untuk harga pasaran kami menyesuaikan dengan modal yang ada. Tentunya untuk harga pemasaran ini kami targetkan dan samakan dengan harga pasar seperti produk makanan dan minuman yang kami jual. Target kami tentunya untung yang kami dapatkan harus melibihi modal kami. Harapan kami untung yang kami dapatkan bisa berkali- kali lipat dari modal yang ada.

## BAB II

### PEMBAHASAN

#### A. ANALISIS PELUANG USAHA

Setiap kegiatan untuk memulai usaha, maka hal yang harus dilakukan terlebih dahulu adalah menganalisa peluang usaha atau dengan menggunakan metode analisis peluang usaha SWOT. Metode analisis peluang usaha tersebut cukup terkenal dan mudah dilaksanakan. Analisis peluang usaha SWOT merupakan singkatan dari *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kekurangan), *Opportunity* (Kesempatan), dan *Threat* (Ancaman). *Strength* dan *Weakness* merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan, sedangkan *Opportunity* dan *Threat* merupakan faktor yang timbul dari luar perusahaan yang tentunya tidak dapat dikontrol. Meskipun begitu, *Opportunity* dan *Threat* dapat diprediksi dan ditelaah apabila melaksanakan analisis peluang usaha secara mendalam.

No	Nama Produk	Nama Metode	Penjelasan
1.	Es lumut Nutrijell	Kekuatan/Kelebihan	Es lumut Nutrijell tentunya banyak sekali orang yang familiar dengan minuman ini, ini memudahkan kami dalam proses pemasarannya. Produk ini juga enak dan harganya murah membuat target pasar kami tidak susah di cari. Produk ini juga sangat mudah dan simple di buat
		Kekurangan	Kekurangan dari produk ini tentunya yaitu dalam proses pembuatannya dalam membuat Nutrijell nya itu harus benar-benar sesuai takaran air yang kita inginkan dan waktu dalam menuangkannya ke air dan batu esnya itu juga harus sesuai takaran dan

			harus orang-orang yang benar paham dalam memasaknya.
		Kesempatan	Untuk kesempatan dalam membuat dan menjual es lumut nutrijel ini tentunya sangat banyak kesempatan dan peluang dalam menjual produk ini. Karena produk ini sangat banyak dijual di khalayak ramai sehingga dalam memasarkannya itu tidak lagi susah karena memang produk ini sudah sangat familiar oleh orang-orang dan masyarakat.
		Ancaman	Ancaman dalam menjual es lumut nutrijel ini yaitu banyaknya orang yang menjual produk ini sehingga banyak pesaing-pesaing di luar sana yang menjadikan kita mendapat sedikit untuk dari produk kita ini kalau misalnya kita tidak panda pandai dalam memasarkannya.

## B. ASPEK PEMASARAN

### 1. Gambaran Umum Pasar

Nama Produk : Es Lumut Nutrijell

Jenis Produk : Minuman

Ukuran : 500 ml ( Es Lumut Nutrijell)

Manfaat utama : Sebagai alternatif minuman siap santap untuk mengisi waktu santai

Manfaat turunan : Sebagai cemilan dan minuman pengganjal lapar

### 2. Segmentasi Pasar

a. Segmen Geografis

Usaha kami berada di wilayah Pantai panjang, Pantai Batu Tahu, dan Lapangan Merah Putih. Tentunya padat penduduk, mulai dari masyarakat Bengkulu, Murid, Siswa, dan anak-anak serta orang dewasa.

b. Segmen Demografis

Jadilah produk universal yang dapat dikonsumsi oleh semua kalangan masyarakat, baik laki-laki maupun perempuan, tanpa membedakan agama, suku, ras, usia, dll.

c. Segmen Psikografis

Masyarakat Bengkulu dengan berbagai perilaku, kelas sosial, gaya hidup serta kepribadian dapat menikmati es Lumut Nutrijell. Es Lumut Nutrijell adalah makanan siap santap yang tidak ribet dan tidak berserakan saat dinikmati, bentuknya yang nyaman digigit dan rasanya yang tidak berlebihan dapat dinikmati di mana saja dan oleh siapa saja.

### 3. Strategi Pemasaran

a. Strategi Harga

Metode Penetapan harga pada produk “Es Lumut Nutrijell” yang kami gunakan adalah Metode Penetapan Harga Mark Up. Dalam metode ini, harga jual per unit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya ditambah jumlah tertentu untuk menutupi laba yang dikehendaki pada unit tersebut (margin). Kami menetapkan margin dengan presentase keuntungan yang diinginkan berdasarkan jumlah total biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan Produk kami.

Karena Produk “Es Lumut Nutrijell ” merupakan produk baru yang ada di pasaran, maka kami menetapkan strategi penetapan harga yang efektif dalam tahap pengenalan ini, yaitu dengan strategi harga Penetrasi, dimana kami memberikan harga rendah untuk menciptakan pangsa pasar dan permintaan. Harga yang di tawarkan sangat kompetitif dan bersaing, maka dengan itu penetapan harga harus di sesuaikan dengan harga umum yaitu Rp. 8.000 sesuai ukurannya.

b. Strategi Promosi

Metode promosi yang kami gunakan yaitu *Promotion Mix*. Strategi yang kami pakai antara lain penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*) serta hubungan umum (*public relation*). Kami akan mempromosikan produk “Es Lumut Nutrijell” melalui media sosial agar produk kami dapat dikenal oleh masyarakat umum.

c. Strategi Distribusi

Strategi penetapan distribusi yang kami gunakan yaitu Strategi Struktur Saluran Distribusi. Strategi ini berkaitan dengan penentuan jumlah perantara yang digunakan untuk mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen.

Alternatif yang dipilih dapat berupa distribusi langsung atau distribusi tidak langsung. Kami menggunakan alternatif distribusi langsung, dimana kami mendistribusikan dan memasarkan produk kami sebagai produsen langsung kepada konsumen tanpa melalui perantara dan tidak menitipkan produk kita ke agen penjual yang lainnya.

d. Strategi *Positioning*

Metode pendekatan *positioning* yang akan kami gunakan pada Es Lumut Nutrijell adalah metode *Function concept* dan pendekatan Lebih banyak untuk lebih sedikit. Metode *Function concept* menonjolkan *functional needs* dari produk Stik Pepaya dan Lumpia Lumer, dimana produk Stik Pepaya , Lumpia Lumer, Es Lumut Nutrijell merupakan produk makanan yang sehat dan ekonomis.

Strategi *positioning* yang kami gunakan adalah penetapan posisi menurut kategori produk, harga dan distribusi. Kami menampilkan Es Lumut Nutrijell dengan kemasan praktis siap makan. Serta kami juga memberikan kemudahan bagi konsumen mendapatkan produk Es Lumut Nutrijell dengan efisiensi waktu dan pelayanan yang baik.

## C. ASPEK PRODUKSI DAN OPERASI

## 1. Gambar Produk



## 2. Proses Produksi

Es lumut Nutrijell

### ❖ Bahan – Bahan

- 4 bungkus Nutrijel rasa Coklat
- 1/5 kg Gula Pasir
- Takaran 1 Teko air
- 1 Renteng susu putih
- Secukupnya es batu

### ❖ Cara pembuatan

- Siapkan bahan-bahan yang dibutuhkan
- Campur Nutrijel, gula dan air. Aduk dengan whisk hingga rata. Masak di atas api sedang hingga mendidih. Matikan api.
- Masukkan Es batu ke Wadah dan tuangkan Nutrijel ke atas batu es sambil diaduk hingga hancur tapi masih bertekstur
- Tambahkan 1 Renteng susu putih agar manis

### ❖ Pengemasan

Dikemas dengan kemasan yang sudah disiapkan untuk setiap produk, pastikan produk minuman telah dingin dan tidak merusak kemasan. Gunakan sendok atau alat yang agar tidak berantakan saat proses pengemasan.

## B. ASPEK KEUANGAN

### Rencana Anggaran Pengeluaran

Bahan Baku Es Lumut:

Nutrijel 4 Bungkus Rp 14.000.00

Gula (1/5 kg) Rp 9.500.00

Susu Kental Manis 1 Renteng Rp 8.000.00

Botol Plastik 15 buah Rp 37.500.00

Es Batu Rp 2.000.00

**TOTAL BAHAN :** RP. 71.000.00

**Stiker Rp. 15.000.00**

### Analisis Break Even Point (BEP)

#### Perhitungan Laba Bersih

#### Total Cost

Total Bahan Baku Rp 71.000.00

**TC Rp 71.000.00**

#### Total Revenue

**Food & Drink A Six : Rp. 71.000.00**

**TR : Rp 71.000.00**

**Total untung H 1 (Diluar modal putar balik) : RP. 120.000**

**Rp. 120.000 - 71.000 = Rp. 49.000.00**

**Laba Bersih = Rp. 49.000.00**

### **BAB III**

### **PENUTUP**

Mendirikan suatu usaha membutuhkan persiapan dan konsep yang matang. Usaha yang didirikan diharapkan tidak hanya berdiri pada saat itu saja tetapi juga dapat berkembang menjadi lebih besar lagi. Es Lumut Nutrijel adalah produk makanan siap santap yang kami usulkan atas dasar kepedulian kami terhadap makanan sehat bagi masyarakat. Usaha ini diharapkan membawa dampak yang baik untuk berbagai pihak.

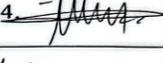
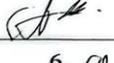
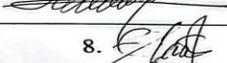
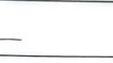
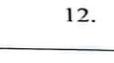
Keberhasilan suatu usaha tidak luput dari implementasi strategi-strategi yang telah kami susun. Untuk itu, kami membutuhkan kesiapan dan ketepatan dalam mengimplementasikan strategi tersebut. Saran dan masukan dari berbagai pihak sangat kami butuhkan demi tercapainya tujuan usaha kami.

**DOKUMENTASI PENGABDIAN/SOSIALISASI KKN KEWIRAUSAHAAN  
KELOMPOK 26**

**ABSENSI PANITIA**

ABSENSI PANITIA SOSIALISASI KKN KEWIRAUSAHAAN KELOMPOK 26			
NO	NAMA PESERTA	NIM	PARAF
1.	Tona Listio Tesha	2223230080	1. Yunda
2.	Anisa Topia	2223290065	2. Sunda
3.	Rince Novatika	2223290017	3. Rine
4.	Karista Rinanda Pupri	2223290009	4. Kira
5.	Meli Rahmawati	2223290001	5. Meli
6.	Tri Herwansa	2223120079	6. Wura
7.	Jerry Mafriansyah	2223120063	7. Jerry
8.	Sendy Rachmad Akbar	2223120078	8. Sendy
9.	Rizky Syaputra	2223120025	9. Rizky
10.	Zakiyah Imini Zahri	2223210186	10. Zanyah
11.	Resti Nurholifah	2223130151	11. Resti
12.	Mia Gustiani	2223130155	12. Mia
13.	Ira Mayang Sari	2223130144	13. Ira
14.			14.
15.			15.
16.			16.
17.			17.
18.			18.

## ABSENSI AUDIENS

ABSENSI PESERTA SOSIALISASI KKN KEWIRAUSAHAAN KELOMPOK 26			
NO	NAMA PESERTA	NO. TELPON	PARAF
1.	Lucky Ramadhani	085840988865	1. 
2.	REKI HENDI AGUSTIAN	085367261270	2. 
3.	Lianto Fobhani	082249278566	3. 
4.	WIMPICORASTIANDI	085766993059	4. 
5.	Fadiah Inayah S	0812709100201	5. 
6.	CURTIRIO BALE ALON	089560458225	6. 
7.	Ubaiddillah Ats Tsogis	089504911834	7. 
8.	Sadeura Erlangga	085664763326	8. 
9.	Resti Agustiya	0895392512244	9. 
10.	Scotty Rahayu Putri	085328905974	10. 
11.	M. ROFI ABDULLAH ARZAM	085839030362	11. 
12.			12.
13.			13.
14.			14.
15.			15.
16.			16.
17.			17.
18.			18.

## DOKUMENTASI SOSIALISASI











