

PROPOSAL BISNIS

MINUMAN MOCKTAIL “ES MOJITO”

Dosen pengampu : Anas Syaifudin



Disusun oleh kelompok 7:

- 1. Wahyu Aji Ratna (20.230.0001)**
- 2. Desta Ariya S (20.230.0009)**
- 3. A'yuni Rana Afifah (20.230.0019)**
- 4. Ayu Varisma Putri (20.230.0060)**

Kelas : 4P51

STMIK WIDYA PRATAMA PEKALONGAN

2022

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan proposal ini guna memenuhi tugas kelompok untuk mata kuliah Inovasi dan Kewirausahaan, dengan judul Proposal Penawaran Produk “Es Mojito Rainbow”.

Tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak Anas Syaifudin selaku dosen pengampu mata kuliah Inovasi dan Kewirausahaan yang telah memberikan tugas kepada kami. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada pihak yang turut membantu dalam pembuatan makalah ini.

Kami menyadari sepenuhnya bahwa makalah ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya waktu dan kemampuan kami. Oleh karena itu, kami mengharapkan segala bentuk kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Akhirnya kami berharap semoga makalah ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan dunia pendidikan.

Pekalongan, April 2022

Tim Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
BAB I	5
PENDAHULUAN.....	5
1.1 LATAR BELAKANG.....	5
1.2 TUJUAN	5
1.3 RUMUSAN MASALAH	5
BAB II.....	6
RENCANA PEMASARAN.....	6
2.1 ANALISA PASAR	6
a. Segmentasi, targeting dan positioning.....	6
b. Permintaan.....	6
c. Pesaing	7
d. Harga	7
2.2 STRATEGI PASAR.....	7
2.3 ANALISIS SWOT	7
BAB III.....	9
RENCANA PRODUKSI.....	9
3.1 LOKASI USAHA	9
3.2 KEBUTUHAN BAHAN BAKU DAN PERALATAN	9
a. Bahan Baku	9
b. Peralatan.....	9
3.3 PROSES PRODUKSI	9
a. Bahan yang dibutuhkan.....	9
b. Alat yang dibutuhkan	9
c. Cara pembuatan.....	10
BAB IV	11
RENCANA KEUANGAN	11
4.1 SUMBER DANA.....	11
4.2 PERKIRAAN DANA YANG DIBUTUHKAN	11
a. Biaya Tetap	11
b. Biaya Variabel.....	11

4.3	PERKIRAAN KEUNTUNGAN	11
BAB V		12
PENUTUP.....		12
5.1	KESIMPULAN	12
5.2	SARAN	12

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Dalam dunia kewirausahaan banyak sekali kegiatan yang berkaitan dengan usaha, salah satunya usaha “ES MOJITO” berbahan dasar air soda dan jeruk lemon dipadukan dengan es. Dalam pembelajaran kewirausahaan diwajibkan mengetahui tentang usaha yang akan didirikan, contohnya seperti membuat minuman kekinian yang digemari masyarakat. Bukan hanya membutuhkan pengertian melainkan proses yang baik dan lancar dalam pembuatan produk minuman yang akan kami buat yaitu “ES MOJITO”.

ES MOJITO adalah minuman beralkohol tradisional Kuba. Cocktail ini memiliki rasa asam segar karena paduan dari jeruk lemon atau jeruk nipis dan mint. Ada juga yang versi mojito tanpa alkohol yang tak kalah segarnya. Virgin mojito bisa menjadi pilihan untuk mengatasi udara panas. Mojito banyak ditemui di restoran-restoran, selain bahannya mudah didapat, minuman ini memiliki rasa asam segar dengan jejak mentol. Jika cocktail mojito menggunakan *white rum*, maka virgin mojito menggunakan air soda, dan sparkling water. Termasuk dalam kategori mocktail, minuman ini terbuat dari campuran sirup, dan minuman ringan. Layaknya *fruit punch*, virgin mojito dapat dinikmati semua orang.

Dengan proposal pembuatan minuman Es Mojito diharapkan dapat memahami pengertian, proses dan apa saja alat dan bahan yang dibutuhkan dalam Es Mojito.

1.2 TUJUAN

1. Untuk mengembangkan kreatifitas diri dalam bidang pembuatan minuman.
2. Sebagai bentuk pembelajaran dalam berwirausaha.
3. Sebagai tugas mata kuliah inovasi dan kewirausahaan.

1.3 RUMUSAN MASALAH

1. Untuk mengetahui suatu analisa pasar sebagai salah satu aspek utama dalam penyusunan proposal usaha dalam bidang segmentasi, permintaan, pesaing dan harga.
2. Untuk memberikan penjelasan mengenai produk yang ditawarkan kepada masyarakat serta memberikan penjelasan mengenai strategi pemasaran.
3. Untuk mengetahui penjabaran dari analisis SWOT mengenai produk Es Mojito.

BAB II

RENCANA PEMASARAN

2.1 ANALISA PASAR

Pasar merupakan salah satu aspek utama dalam penyusunan proposal usaha.

a. Segmentasi, targetting dan positioning

- Segmentasi Pasar
Sasaran pasar konsumen dari produk yang kami buat adalah masyarakat menengah kebawah.
- Target Pasar
Target pasar yang dituju adalah Pegawai Kantor atau PT, Mahasiswa, dan Masyarakat sekitar tempat produksi.
- Positioning
Kami ingin menciptakan citra produk Es Mojito di benak konsumen sebagai penyedia minuman mocktail sehat berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau.

b. Permintaan

1. Omset Penjualan

Jika harga 1 pouch Es Mojito seharga Rp7.000 dan terjual sebanyak 30 cup perhari. Maka perkiraan penjualan perhari :

$$\checkmark \text{ Rp7000 X 30 pouch} = \text{Rp210.000/hari}$$

Maka perkiraan omset penjualan perbulan:

$$\checkmark \text{ Rp150.000 X 30 hari} = \text{Rp6.300.000/bulan}$$

2. Volume Penjualan

Perkiraan volume penjualan

Periode	Penjualan (pouch)	Harga/Pouch	Volume Penjualan
Bulan ke-1	900	Rp7.000	Rp6.300.000
Bulan ke-2	1090	Rp7.000	Rp7.630.000
Bulan ke-3	1180	Rp7.000	Rp8.260.000
Bulan ke-4	1270	Rp7.000	Rp8.890.000

*Estimasi kenaikan permintaan 10% per bulan.

3. Penjualan Hasil Produksi

Penjualan hasil produksi Es Mojito ditunjukkan kepada:

- ✓ Masyarakat kalangan menengah kebawah.
- ✓ Mahasiswa sekitar tempat penjualan.
- ✓ Pegawai kantor / PT sekitar tempat penjualan.

c. Pesaing

Pesaing usaha kami tentunya usaha dibidang yang sama yaitu penyedia minuman Mojito. Namun, belum adanya pesaing disekitar lokasi penjualan. Hal ini menjadikan peluang tersendiri bagi Es Mojito.

d. Harga

Dengan harga Rp7.000 per pouch sehingga menjangkau konsumen di semua kalangan maupun target pasar yang dijuat, yaitu mahasiswa dan pegawai kantor disekitar lokasi penjualan.

2.2 STRATEGI PASAR

Produk yang kami tawarkan ditunjukkan kepada kalangan masyarakat menengah kebawah, terutama masyarakat yang menyukai es berbagai macam rasa. Karena diperuntukkan masyarakat menengah kebawah maka kami lebih mengedepankan harga yang terjangkau.

Adapun strategi pemasaran yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Pada tahap awal pengenalan produk, kami melakukan promosi penjualan seperti pembelian 3 pouch gratis 1 pouch.
- b. Produk yang kami tawarkan memiliki harga yang lebih murah jika dibandingkan dengan minuman mojito / mocktail yang dijual di café.

2.3 ANALISIS SWOT

Produk yang kami buat memiliki beberapa kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman. Oleh karena kami menjabarkan beberapa dari hal tersebut

❖ KEKUATAN (STRENGTH)

- ✓ Harga yang terjangkau.
- ✓ Banyaknya varian rasa.
- ✓ Kemasan yang bisa digunakan kembali.
- ✓ Menambah imun dan menghilangkan dahaga serta kemasan yang bisa digunakan kembali.

❖ KELEMAHAN (WEAKNESS)

- ✓ Cepat basi.
- ✓ Kurang segar jika tidak dingin.
- ✓ Kemasan yang susah diuraikan.
- ✓ Sulit dijumpai di beberapa tempat.
- ✓ Produk mudah ditiru.

❖ PELUANG (OPPORTUNITY)

- ✓ Bahan baku yang mudah didapat.
- ✓ Iklim tropis di Indonesia.
- ✓ Bisa delivery order karena jarang ada yang jual serta sulit dijumpai di beberapa tempat.
- ✓ Sesang digemari masyarakat.

❖ ANCAMAN (THREAT)

- ✓ Harga bahan baku yang murah membuat nantinya banyak orang akan mencoba usaha ini.
- ✓ Konsumen cepat bosan dengan minuman.
- ✓ Banyak minuman dingin jenis lain.
- ✓ Jarak delivery order yang tidak terlalu jauh.

❖ Strateginya

- ✓ S – O : Selalu Update kondisi pasar sehingga tahu yang dibutuhkan konsumen.
- ✓ S – T : Terus berinovasi dalam varian rasa sehingga menjadi pelopor di masyarakat.
- ✓ W – O : Penyajian yang menarik dan unik serta kemasan yang awet dan bisa digunakan kembali.
- ✓ W - T : Promosi yang menarik serta melakukan trik tester sehingga konsumen terpengaruh untuk membeli produk baru.

BAB III

RENCANA PRODUKSI

3.1LOKASI USAHA

Tempat produksi dilakukan di rumah salah satu dari anggota kelompok kami yang terletak di daerah kajen-karanganyar yang lokasinya strategis.

3.2KEBUTUHAN BAHAN BAKU DAN PERALATAN

a. **Bahan Baku**

Bahan	Jumlah
Air Soda (<i>Sprite</i>)	1,5 Liter
Jeruk Nipis / Jeruk Lemon	250 gram
Daun Mint	100 gram
Gula	2 kilo
Sirup	2 botol
Biji Selasih	250 gram
Es Batu	6 buah
Air Mineral	5 Liter

b. **Peralatan**

Nama peralatan	Jumlah
Royal Standing Pouch	1pack (Ukuran 13 x 15)
Sedotan	1 pack

3.3PROSES PRODUKSI

a. **Bahan yang dibutuhkan**

- ✓ Air Soda (*Sprite*)
- ✓ Jeruk Nipis / Jeruk Lemon
- ✓ Daun Mint
- ✓ Gula
- ✓ Sirup
- ✓ Biji Selasih
- ✓ Es Batu
- ✓ Air Mineral

b. **Alat yang dibutuhkan**

- ✓ Royal Standing Pouch
- ✓ Baskom
- ✓ Sedotan

c. Cara pembuatan

1. Siapkan semua bahan dan alat yang dibutuhkan.
2. Campurkan air jeruk nipis dan lemon.
3. Masukkan daun mint dalam air perasan jeruk. Aduk sampai daun mint layu.
4. Tuangkan larutan gula ke dalam campuran daun mint. Saring.
5. Tuang air soda, sirup, air mineral, tambahkan es batu, dan daun mint segar.
6. Bisa ditambah irisan lemon atau jeruk nipis ke dalam minuman

BAB IV

RENCANA KEUANGAN

4.1 SUMBER DANA

Untuk memenuhi kebutuhan akan modal usaha ini maka kami menggunakan modal sendiri. Dan dana tersebut dialokasikan untuk memenuhi seluruh kebutuhan dana dan untuk operasional Es Mojito.

4.2 PERKIRAAN DANA YANG DIBUTUHKAN

a. Biaya Tetap

Nama peralatan	Qty	Harga Satuan	Jumlah
Royal Standing Pouch	1 pack (100 pcs)	Rp500	Rp40.000
Sedotan	1 pack (50 pcs)	Rp200	Rp10.000
Total			Rp50.000

b. Biaya Variabel

Nama Bahan	Qty	Harga Satuan	Jumlah
Air Soda (<i>Sprite</i>)	1,5 Liter	Rp15.000	Rp15.000
Jeruk Nipis / Jeruk Lemon	250 gram	Rp5.000	Rp.5000
Daun Mint	100 gram	Rp10.000	Rp10.000
Gula	2 kilo	Rp16.000	Rp32.000
Sirup	2 botol	Rp15.000	Rp30.000
Biji Selasih	250 gram	Rp20.000	Rp20.000
Es Batu	6 buah	Rp1.000	Rp6.000
Air Mineral	3 Liter	Rp5000	Rp15.000
Total			Rp133.000

4.3 PERKIRAAN KEUNTUNGAN

Usaha Es Mojito ini diperkirakan akan memperoleh keuntungan sebesar:

- ✓ Jika harga 1 pouch Es Mojito seharga Rp7.000 dan terjual sebanyak 30 pouch. Maka perkiraan penjualan perhari :

$$\text{Rp7.000} \times 30 \text{ Pouch} = \text{Rp210.000}$$

Keuntungan = pendapatan – biaya produksi

$$= \text{Rp210.000} - \text{Rp183.000} = \text{Rp27.000}$$

- ✓ Pengembalian modal = total biaya produksi : laba usaha

$$\text{Rp208.000} : \text{Rp27.000} = 7,7$$

Jadi usaha ini akan mengalami pengembalian modal pada produksi ke-8.

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Demikian proposal usaha kami buat. Adapun tujuan proposal ini yaitu memperkenalkan lebih detail tentang produk minuman kami yaitu “es mojito”. Isi dari proposal terdiri dari pengenalan produk, pemasaran produk, omset penjualan, volume penjualan, penjualan hasil produksi, pesaing, harga, strategi pasar, analisis SWOT, lokasi usaha, kebutuhan bahan baku dan peralatan, proses diproduksi, perkiraan dana yang dibutuhkan, perkiraan keuntungan.

5.2 SARAN

Dalam mendirikan usaha sebaiknya dipersiapkan segala sesuatunya dengan matang dan tepat sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik. Dalam berwirausaha diperlukan keyakinan, percaya diri, dan keuletan. Seorang wirausaha haruslah selalu kreatif dan inovatif serta selalu mengikuti trend dan selera konsumen agar pelanggan tidak mudah bosan. Semangat usaha juga harus selalu tertanam dalam diri kita. Jangan mudah menyerah menghadapi berbagai hambatan dan masalah.