

PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN AIR MINERAL TIRTA SAMITA

Diajukan dalam rangka memenuhi tugas Manajemen Pemasaran

Dosen: Luh Nadi, S.E.,M.M



Disusun oleh:

Milda

221011201336

Kelas 03SAKM006

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAMULANG
TAGERANG SELATAN
2023**

1. Latar Belakang

Dalam menghadapi tantangan bisnis termasuk menghadapi para *customer* maka sebagai mahasiswa kita juga harus belajar dalam memasarkan suatu produk. Dalam tugas untuk memenuhi mata kuliah kewirausahaan ini saya mencoba melakukan sebuah usaha sederhana untuk mendapatkan pembelajaran menjadi seorang wirausahawan. Usaha yang saya jalankan merupakan sebuah usaha singkat yang mungkin bisa menjadi peluang bagi kami untuk masa yang akan datang. Produk yang saya jalankan saat ini adalah Air Mineral untuk semua kalangan.

2. Tujuan

Tujuan usaha ini bukan hanya mencari profit semata melainkan juga mencari penekanan kepada pendalaman sebuah proses wirausaha karena melalui pemasaran dan penjualan ini kami dituntut untuk berinteraksi dengan orang banyak bagaimana cara menawarkan dengan baik dan sopan meyakinkan pembeli untuk membeli produk yang kita tawarkan dan memberi penjelasan dan pelayanan terbaik agar *customer* merasa puas.

LAPORAN PENJUALAN

VISI dan MISI

- **Visi**

Menjadi salah satu Reseller Produk Witana populer untuk semua kalangan Mahasiswa Menghadirkan Brand original dengan harga under retail dan tentunya sangat pas untuk semua kalangan terutama remaja.

- **Misi**

1. Bisa Menghemat Anggaran
2. Membantu Produk Dalam Negeri

Data Pembelian

No.	Tanggal	Produk	Jumlah	Total
1.	7 November 2023	Rp. 14.000 / dus 220 ml	2	Rp. 28.000

Data Penjualan

No.	Tanggal	Produk	Jumlah	Total
1.	7 November 2023	Rp. 20.000 / dus 220 ml	2	Rp. 40.000

Sasaran pasar

- a. Pengguna UMKM
- b. Kerabat terdekat
- c. Masyarakat lokal

ANALISIS SWOT

- **Kekuatan (*Strength*)**

Dalam hal kekuatan Air Mineral Tirta Sasmita di sini yaitu di mana:

- a. Air mineral merupakan kebutuhan dasar manusia sehingga selalu dibutuhkan
- b. Harga air mineral Tirta Sasmita masih cukup terjangkau
- c. Target pasarnya meliputi semua kalangan

- **Kelemahan (*Weakness*)**

Kelemahan air mineral Tirta Sasmita disini mungkin belum dikenal banyak orang sehingga peminatnya belum banyak.


- **Peluang (*Opportunities*)**

- a. Mitra strategis dengan sekolah dan Universitas: Kerjasama dengan kantin sekolah dan Universitas dapat meningkatkan visibilitas merek dan meningkatkan penjualan.
- b. Peningkatan kesadaran masyarakat akan kesehatan: Seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya hidrasi dan gaya hidup sehat, permintaan air mineral berkualitas juga akan meningkat.
- c. Pertumbuhan pasar air mineral: Pasar air mineral terus mengalami pertumbuhan yang signifikan, dengan semakin banyaknya konsumen yang memilih air mineral sebagai minuman sehari-hari.

- **Ancaman (*Threats*)**

- a. Banyak pesaing yang lebih dulu yang sudah dikenal banyak kalangan masyarakat sebelum air mineral Tirta Sasmita ini.
- b. Banyak juga pesaing baru yang akan muncul untuk menyaingi produk air mineral ini di masa yang akan datang.

BUKTI TRANSAKSI


 **CV. TIRTA SASMITA**
Jl. Raya Padjajaran, Pamulang, Tangsel
Nota Penjualan
Telp :

TI : 07-Nov-2023
Kepada YTH,
Toko
Kirta

No : NV/TS/XI/

Nama Barang	Banyaknya	Harga	Jumlah
Tisu Kip	2	\$4.000	28.000
Total Harga			Rp 28.000 -
Terbilang (RP) :			

Penerima
()

Salesmen
()
Rita