

# **PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN**

## **AIR MINERAL TIRTA SAMITA**

*Diajukan dalam rangka memenuhi tugas Manajemen Pemasaran*

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



Disusun Oleh:

Saifulloh Handriansyah

221011201390

Kelas 03SAKM006

## **PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS PAMULANG**

**TAGERANG SELATAN**

**2023**

## 1. Latar belakang

dalam menghadapi tantangan bisnis termasuk menghadapi customer" maka sebagai mahasiswa kita juga harus belajar dalam memasarkan suatu produk. dalam tugas untuk memenuhi mata kuliah kewirausahaan ini" sayai 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 masayang 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.

- Tujuan dan manfaat

Bisa menjual barang kembali dengan harga sesuai dengan keinginan, banyak kok manfaat beli Air Mineral Tirta, di antaranya:

1. Bisa Menghemat Anggaran
2. Membantu Produk Dalam Negeri

- **Data Penjualan**

No	Tanggal	Pembelian	Penjualan
1	1 November 2023	Rp 15.000/ 1 dus 220ml	Rp 20.000

- **Sasaran pasar**

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

## ANALISIS SWOT

- **Kekuatan (*Strength*)**

Dalam hal kekuatan Air Mineral Tirta Sasmita disini yaitu dimana

- 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

