TUGAS : Kewirausahaan 6.A Manajemen

"TUGAS KELOMPOK"



Oleh Kelompok 1 :

1. Fahril Anwar (21810045)
2. Rahayu Aprianti (21810091)
3. Bairun (21810005)
4. Aldi Arianto (21810039)
5. Sri Nuningsih (21810095)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH KENDART. A 2021/2022

BAB I

PEDAHULUAN

A. Latar Belakang Usaha

"Aneka Gorengan" adalah usaha yang di lakukan oleh mahasiswa/i

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Muhammadiyah Kendari sebagai salah satu tugas dari matakuliah Kewirausahaan. Selain itu juga untuk melatih mahasiswa menjadi calon Enterpreneur untuk kedepannya setelah lulus dari perguruan tinggi ditengah-tengah lingkungan yang penuh dengan ketidakpastian dan persaingan yang begitu ketat. Sehingga para mahasiswa tidak hanya bisa menunggu pekerjaan, tetapi menjadi pencipta lapangan pekerjaan. Serta juga untuk menerapkan secara praktek teori-teori yang telah dipelajari selama mengikuti perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Kendari.

Usaha ini bergerak dibidang kuliner. Dimana makanan yang kami pasarkan ini adalah "Aneka Gorengan ". Untuk masalah harga, kami menetapkannya sesuai dengan banyaknya bahan yang digunakan dan dapat di jangkau oleh mahasiswa maupun anak

sekolah. Disini kami menjual bukan hanya dari segi harga namun dari segi kesehatan. Profil Usaha

|  |  |
| --- | --- |
| Nama Perusahaan | : Aneka Gorengan |
| Alamat Usaha | : Jin. Rahmat Dahlan (Pasar Panjang) |
| Jenis Produk | : Makanan Ringan |
| Bidang Usaha | : Kuliner |
| Nama Pemilik | : Ibu Sri |

No.Hp

:085933551153

Tahun Berdiri

:2018

Tujuan Program

Adapun tujuan dari program ini adalah :

1. Mendorong mahasiswa untuk sukses berwirausaha dalam mewujudkan mahasiswa yang mandiri, inovatif dan kreatif dan kompetitif.
2. Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat dengan memberikan pekerjaan sebagaimana dibutuhkan dalam usaha ini.
3. Menyediakan Aneka Gorengan dengan citarasa yang lezat serta memberikan pelayanan yang bersih dan berkualitas untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.
4. Menjadikan usaha ini terus berkembang dan dapat bersaing.

Kegunaan Program

Dengan adanya program ini maka diharapkan dapat berguna untuk :

1. Merangsang kreativitas dan daya inovasi mahasiswa untuk menghasilkan kegiatan yang bermanfaat.
2. Membuka wawasan mahasiswa dan meningkatkan keterampilan dalam berwirausaha sehingga mampu menghadapi persaingan bebas dengan cara menjadi entrepreneur muda Indonesia.
3. Memberikan stimulus untuk menciptakan lapangan pekerjaan secara mandiri terutama bagi masyarakat.

Visi dan Misi

Visi

*"Kepuasan Anda menjadi kebanggaan bagi kami‘*

Misi

1. Kami akan menerapkan sikap sopan santun dan ramah tamah sehingga konsumen merasa nyaman dengan pelayanan yang kami berikan
2. Kami akan membuat konsumen merasa puas dengan produk dan pelayanan kami
3. Kami akan berusaha akan bisnis ini dapat berjalan dengan baik dalam jangka waktu panjang
4. Kami akan memenuhi selera konsumen sehingga usaha yang akan kami jalani berjalan dengan baik.

Aspek Manajemen

* Prospek Pengembangan Usaha

Untuk berbagai macam jenis aneka kuliner banyak ditemukan jajanan kuliner yang mempunyai rasa yang enak, tetapi tanpa memperhatikan nilai kesehatan dan sering beredar isu memakai bahan-bahan yang tidak sehat dan membahayakan bagi tubuh. Oleh karena itu, kami menjual produk yang lebih terjamin komposisinya , menyehatkan dan tidak memakai bahan baku yang membahayakan bagi tubuh, kami akan mencoba membuat produk yang memperhatikan keamanan dan kesehatan konsumen yang ingin membeli produk kami. Untuk itu, kami harapkan usaha kami ini dapat diterima dengan baik dikalangan masyarakat.

* Rencana Pengembangan Usaha

Rencana pengembangan usaha kami adalah dengan cara menjajal pasar makanan ringan dikalangan warga masyarakat sekitar lokasi usaha yaitu sekitaran pasar panjang. kami menjual makanan yang biasa dengan cita rasa yang luar biasaenak dan harganya yang terjangkau sehingga konsumen tertarik untuk membelinya.

> Struktur Organisasi dan Kerja

**Pimp in an**

Bertanggung jawab at as

perencanaam  
pengko ordinasi an:pengarahan. dan pengawasan,  
serta peningkatan mutu.

J

**Manajer**

**Keuangan**

Mengatur arus  
kas yang masuk  
dan yang  
keluai:menghitung  
pendapatan per  
hari: per bulam  
per tahun.

**Manajer**

**Produksi**

Melakukan  
pengolahan  
bahan makanan  
dari bahan  
mental menjadi  
b alian jadi untuk  
dipasarkan.

**Manajer**

**Pemasaran**

Melakukan  
pemasaran dan  
mengontroi  
kegiatan  
pemasaran yang  
dilakkukan  
anggotanya setiap  
hari.

Target Pasar yang merupakan kunci penting untuk diperhatikan. Sudah menjadi kelaziman bahwa usaha Gorengan Maknyus ini bekerja berdasarkan penawaran. Yang bekerja sepanjang tahun atau selama bisnis itu hidup adalah pemasaran, keuangan dan administrasi.

Target pasar adalah seluruh kalangan masyarakat yang ingin merasakan rasa yang berbeda dari kerupuk yang berbahan dasar tepung. Pesaing kita dari perusahaan lainnya.

Konsep pemasaran terdiri dari 4 elemen *Produk - Price - Place - Promotion.* Langkah berikutnya, bertanya kepada diri kita sendiri untuk maju selangkah lebih maju. Misalnya, dengan melakukan inovasi. Mampukah kita menciptakan hal-hal yang baru dengan membuat Aneka Gorengan yang berbahan dasar yang berbeda dan kalau bisa dengan aneka rasa.

> Keunggulan dan Keunikan Gorengan Maknyus

Keunggulan dan keunikan dari Aneka Gorengan adalah :

1. Tidak memakai bahan pengawet
2. Memiliki cita rasa dan bumbu yang khas dan memiliki nilai gizi
3. Memiliki ukuran yang jumbo dan harga terjangkau

BAB II

RINGKASAN LAPORAN KEUANGAN

Berdasarkan dari hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Risol

Perusahaan dapat menjual rata-rata 39 buah per hari dengan omzet Rpl 18.091/hari

1. Tahu Isi

Perusahaan dapat menjual rata-rata 38 buah per hari dengan omzet

Rp57.900/hari

3. Tempe

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Perusahaan dapat  Rp79.200/hari | menjual | rata-rata 39 | buah | per hari dengan omzet | | |
| 4. Bakwan |  |  |  |  |  |  |
| Perusahaan dapat | menjual | rata-rata 40 | buah | per | hari | dengan omzet |

Rp40.000/hari

Laporan Laba Rugi

Penjualan

Rp2.184.500

Beban :

Beban Produksi:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| -Tahu Isi | Rp176.400 | |
| -Risol | 942.800 |  |
| -Tempe Melet | 276.400 |  |
| -Bakwan | 177.900 | Rp1.573.500 |
| Beban Lain-Iain |  | 50.000 |
| Total Beban |  | (1.623.500) |

Laba Rp561.000

Dari data di atas dapat dilihat bahwa perusahaan Aneka Gorengan dapat menghasilkan laba sebesar Rp 561.000 dalam menjual risol, tahu isi, tempe, dan bakwan.

BAB III

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian-uraian dan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa masa sekarang ini Indonesia telah banyak menghasilkan sarjana setiap tahunnya dari berbagai jurusan di berbagai universitas di seluruh Indonesia. Sehingga, para sarjana yang telah diluluskan dari berbagai universitas tersebut harus pintar-pintar menggunakan ijazahnya tersebut, apabila tidak semua lulusan yang telah dikeluarkan dari berbagai universitas tersebut akan makin menambah panjang deretan sarjana yang "menganggur".

Oleh karena itulah, pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Kendari ini dibuat system bisnis plan dimana dalam hal ini setiap mahasiswa dituntut untuk berkreatifitas dalam dunia usaha demi terciptanya sarjana dan ahli madya yang terampil dan menambah deret panjang entrepreneur muda di Indomesia.