

**LAPORAN**  
**TUGAS KELOMPOK USAHA GEPREK DOWER**

**Dosen Pengampu : YULMAINI, S.Kom.,M.Cs.**



**Nama Kelompok :**

- |                           |              |
|---------------------------|--------------|
| 1. Zuzlifatul Adnan       | (2011010104) |
| 2. Febri Pratama          | (2011010028) |
| 3. Ismail Marzuki         | (2011010093) |
| 4. Kalingga Padel Muhamad | (2011010098) |

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA**  
**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**  
**INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA**  
**TAHUN 2022/2023**

**A. Bisnis yang akan dibuat**

Ayam Geprek dan ES Jeruk

**B. Brand**

Geprek Dower

**C. Bidang Bisnis**

Kuliner

**D. Logo dan Tagline**

Nikmati Kelezantan dan sensai pedas pada setiap gigitan



**E. Keunikan Bisnis**

Memiliki beberapa sambal dan dapat di sesuai pembeli

**F. Sasaran Pasar**

1. Kalangan Mahasiswa
2. Kalangan Pekerja
3. Masyarakat sekitar

**G. Strategi Pemasaran**

**1. Promosi Lokal**

Beriklan di sekitar kampus atau area tempat tinggal kost. Menyebarakan pamflet atau poster di pusat-pusat aktivitas komunitas lokal dapat meningkatkan kesadaran terhadap bisnis. Media Sosial

## **2. Diskon dan penawaran special**

Menawarkan diskon khusus atau paket hemat untuk anak kost atau pelanggan setia. Ini bisa mencakup paket hemat untuk kelompok atau diskon khusus pada hari-hari tertentu.

## **3. Pemasaran online**

Memastikan bahwa bisnis terdaftar di platform pencarian online dan peta digital dengan benar. Mendaftar bisnis kuliner di platform kuliner seperti gofood ataupun shoppe food.

## **4. Berpartisipasi dalam Festival kampus dan acara destival lainnya**

Menghadiri acara-acara kampus atau komunitas lokal dengan menyiapkan stan atau menawarkan sponsor acara. Ini dapat membantu membangun citra merek dan terlibat langsung dengan target pasar

## **H. Komposisi**

### **1. Ayam Geprek**

- Bahan-bahan:
- 1 ayam, dipotong menjadi 12 bagian =

#### **Bumbu Marinasi:**

- 4 siung bawang putih, haluskan
- 1 sendok teh ketumbar bubuk
- 1 sendok teh gula pasir
- 1 sendok teh garam
- 1/2 sendok teh merica bubuk

#### **Bahan untuk Ayam Geprek:**

- Beras ½ kg
- 1 Kg tepung terigu
- 100 gram tepung maizena

- 1 sendok teh garam
- 1/2 sdt merica bubuk
- 2 butir telur
- Air secukupnya (sekitar 150 ml) untuk adonan tepung
- Timun
- 1 liter Minyak untuk menggoreng

**Bahan Sambal Geprek Pedas:**

- 1 ons buah cabai rawit (bisa disesuaikan sesuai selera)
- 5 siung bawang putih
- Garam secukupnya
- Gula secukupnya
- Air matang secukupnya
- Bumbu penyedap (garam, merica, kaldu ayam serbuk)
- Minyak untuk menggoreng
- Sambal (membuat sendiri dari cabai, bawang, tomat, garam)

**2. Es Jeruk**

- 1/2 kg Jeruk
- 1/2 kg Gula
- Air 1 galon
- Es batu

**I. Alat-alat**

**1. Ayam Geprek**

- Wajan
- Sendok atau penjepit
- Mangkuk untuk melapisi ayam

- Gilingan atau palu daging (opsional, untuk meratakan daging ayam)

## **2. Es Jeruk**

- Juicer atau alat untuk membuat jus jeruk
- Gelas atau tempat saji untuk es jeruk
- Sendok untuk mencampur gula
- Saringan jus (jika diperlukan)

## **J. Langkah-Langkah Pembuatan**

### **1. Ayam Geprek**

- Lumuri daging ayam dengan bumbu penyedap sesuai selera.
- Celupkan daging ayam ke dalam tepung terigu, kemudian telur, dan terakhir tepung panir.
- Panaskan minyak dalam wajan.
- Goreng ayam hingga kecokelatan dan matang.
- Angkat ayam, tiriskan, dan letakkan di atas tisu dapur untuk menyerap sisa minyak.
- Panaskan sambal (jika tidak menggunakan sambal siap pakai) dan tumis hingga harum.
- Geprek ayam dengan palu atau gilingan.
- Tuangkan sambal di atas ayam geprek.

### **2. Es Jeruk**

- Peras jeruk untuk mendapatkan jusnya.
- Campur jus jeruk dengan gula sesuai selera.
- Tuangkan jus jeruk yang telah dicampur gula ke dalam gelas.
- Tambahkan air es dan es batu sesuai selera.
- Aduk rata dan sajikan

## **J. Manajemen Pemasaran**

- ***Segmentasi, targeting, dan positioning***

Segmentasi pasar melibatkan mengidentifikasi pelanggan yang tepat, seperti kalangan mahasiswa, remaja, dan masyarakat sekitar. Positioning produk Geprek Dower sebagai produk yang memiliki keunikan rasa pedas dan kualitas tinggi, dapat dianggap sebagai

pilihan bagi pelanggan dan juga konsumen yang lebih mencari produk berkualitas dan keasliannya.

- **Pemasaran online**

Memanfaatkan teknologi digital untuk mempromosikan produk dan menerima pesanan dari pelanggan dan juga konsumen melalui situs web atau platform jual beli online seperti Go Food, Grab Food, Shoope Food, dan lain sebagainya.

- **Pemasaran offline**

Melakukan promosi dan penjualan produk secara langsung di tempat-tempat keramaian seperti festival, dan pasar.

- **Media sosial**

Menggunakan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk menjajaki produk dan menarik pelanggan dan juga konsumen.

- **Promosi**

Melakukan promosi melalui iklan online, iklan offline, untuk menarik perhatian pelanggan dan juga konsumen.

- **Layanan khusus**

Menawarkan layanan khusus seperti pick-up point untuk memudahkan pelanggan dan juga konsumen dalam mengakses produk geprek dower.

Terdapat beberapa strategi yang dapat digunakan untuk menjaga pelanggan dan juga konsumen bisnis geprek dower, yaitu:

- **Kualitas Produk**

Menjaga kualitas produk agar selalu fresh, segar, dan berkualitas premium

- **Pelayanan Ramah**

Memberikan pelayanan yang sopan, dan ramah terhadap setiap pelanggan dan juga konsumen

- **Ketersediaan Produk**

Menjaga ketersediaan produk supaya selalu tersedia terhadap setiap pelanggan dan juga konsumen

- **Kecepatan Pelayanan**

Memberikan pelayanan dengan cepat dan efisien

- **Kemasan Produk**

Menjaga setiap kemasan produk agar selalu menarik dan rapi

- **Responsif**

Menanggapi keluhan atau masukan pelanggan dengan cepat dan responsive

- **Loyalty Program**

Memberikan program loyalitas seperti diskon untuk pelanggan/konsumen yang sering membeli

## **K. Manajemen SDM**

- **Perencanaan dan Strategi**

Merencanakan peran dan tanggung jawab masing-masing anggota tim, serta menyusun strategi pengembangan bisnis yang jelas

<b>Nama</b>	<b>Peran</b>
Kalingga Padel Muhammad	Pemasaran Online
Zuzlifatul Adnan	Pembukuan
Febri Pratama	Produksi
Ismail Marzuki	Pemasaran Offline

- **Pelatihan dan Pengembangan**

Memberikan pelatihan kepada anggota tim terkait standar pelayanan, kualitas produk, dan keterampilan penjualan baik secara online maupun offline.

- **Keseimbangan Online dan Offline**

Mengelola keseimbangan antara penjualan online dan offline dengan memastikan ketersediaan produk, pelayanan yang konsisten, dan strategi pemasaran yang terintegrasi.

## **L. Manajemen Keuangan**

### **1. Bahan Ayam Geprek**

No	Nama Bahan	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Harga
1	Ayam Potong	6	Potong	Rp2.000	Rp 12.000
2	Bawang Putih bubuk	2	Bungkus	Rp1.000	Rp 2.000
3	Ketumbar Bubuk	1	Bungkus	Rp2.000	Rp 2.000
4	Minyak goreng	1	Liter	Rp7.000	Rp 7.000
5	Garam	1	Bungkus	Rp2.000	Rp 2.000
6	Merica bubuk	1	Bungkus	Rp2.000	Rp 2.000
7	Sterofoam	6	Buah	Rp800	Rp 4.800
8	Beras	1/2	Kg	Rp8.000	Rp 8.000
9	Tepung terigu	1	Kg	Rp6.000	Rp 6.000
10	Tepung maizena	1	Bungkus (100 gr)	Rp5.000	Rp 5.000
11	Telur	2	Butir	Rp2.000	Rp 4.000
13	Timun	1	Buah	Rp500	Rp 500
14	Cabai Rawit	1	Ons	Rp8.000	Rp 8.000
15	Gas	1	Kg	Rp8.000	Rp 8.000
<b>Total</b>					<b>Rp 71.300</b>

## 2. Bahan Es Jeruk

No	Nama Bahan	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Harga
1	Jeruk	1/2	Kg	Rp5.000	Rp 5.000
2	Es Batu	1	Buah	Rp2.500	Rp 2.500
3	Cup Gelas & Sealer	6	Buah	Rp500	Rp 3.000
4	Gula Pasir	1/2	Kg	Rp7.000	Rp 7.000
5	Air Galon	1	12 Liter	Rp6.000	Rp 6.000
Total					Rp 23.500

## 3. Total Harga Modal Ayam Geprek dan ES Jeruk

No	Produk	hasil Produk	Modal Awal	Modal Produk
1	Ayam geprek	6	Rp 71.300	Rp11.883
2	Es Jeruk	6	Rp 23.500	Rp3.917
Total			Rp 94.800	Rp15.800

## 4. Total Harga Jual Ayam Geprek dan Es Jeruk

No	Produk	Jumlah yang dijual	Harga Satuan	Harga Total
1	Ayam Geprek	6	Rp 13.000	Rp 78.000
2	Es Jeruk	6	Rp 5.000	Rp 30.000
Total				Rp 108.000

## M. Bisnis Berbasis Teknologi:

Menggunakan Platform Meta (Facebook, Instagram, Whatsapp). seperti memanfaatkan fitur marketplace pada aplikasi facebook, dimana di fitur tersebut sudah terdapat fitur lokasi, yang memungkinkan pengguna facebook terdekat melihat postingan kami di marketplace, sasaran utamanya adalah masyarakat dalam radius tertentu yang melihat postingan kami di facebook, dan untuk instagram kami memanfaatkan untuk promosi promo dan giveaway ayam geprek, sedangkan whatsapp digunakan untuk perantara kirim pesan karena di facebook tidak semua orang menginstall mesengger.