

LAPORAN KEWIRAUSAHAAN
“LAPORAN HASIL PENJUALAN PISANG KRIBO”
KELAS TI-3A



ANGGOTA KELOMPOK :

- | | |
|----------------------|------------|
| 1. Achmad Lutfi R | 1641720108 |
| 2. Akhmadhon S | 1741730008 |
| 3. M Iqbal Firdaus N | 1741723009 |
| 4. Septa Hoga S | 1641720152 |

TEKNIK INFORMATIKA
POLITEKNIK NEGERI MALANG
FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
2018/2019

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb.

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya jualah kami dapat menyelesaikan laporan hasil penjualan ini tepat pada waktunya.

Sebagai manusia biasa yang tidak pernah luput dari kesalahan, begitu juga halnya dengan kami. Kami menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan proposal ini, baik dari segi penulisan maupun isi. Kamipun menerima dengan lapang dada kritikan maupun saran yang sifatnya membangun dari pembaca agar kami dapat membenahi diri.

Walaupun demikian, kami berharap dengan disusunnya proposal ini dapat memberikan sedikit gambaran bagaimana proses penjualan dan praktek langsung kami kelapangan dalam berwirausaha.

Terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Malang, 17 Desember 2018

Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

A. 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, kami mencoba melakukan sebuah usaha sederhana untuk mendapatkan pembelajaran menjadi seorang wirausahawan. Usaha yang kami jalankan merupakan sebuah usaha singkat yang mungkin bisa menjadi peluang bagi kami untuk masa yang akan datang. Saat ini usaha yang kami jalankan adalah mencoba menawarkan produk makanan pisang kribu atau disebut kreasi pisang goreng yang kami pasarkan secara online maupun turun langsung.

B. Tujuan

Dari latar belakang tersebut diatas kami memiliki tujuan. Dan tujuan usaha ini bukan hanya memenuhi tugas dan profit saja, melainkan juga mencari penekanan kepada pengalaman sebuah proses wirausaha karena melalui pemasaran dan penjualan ini kami dituntut untuk berinteraksi dengan orang banyak, bagaimana cara menawarkan dengan baik dan sopan kepada konsumen, meyakinkan konsumen agar membeli produk yang kita tawarkan dan memberi penjelasan serta pelayanan terbaik agar konsumen merasa puas

C. Deskripsi

Pisang kribu adalah sebuah kreasi dari olahan pisang. Bahasa umumnya kami mengkombinasikan pisang krispi dan juga pisang cokelat. Sebuah adonan pisang tepung yang digoreng sedemikian rupa dan ditambah bumbu-bumbu topping yang telah disesuaikan. Ada berbagai macam varian rasa untuk bisa dinikmati oleh semua kalangan.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Proses Produksi Tahu Rambutan

Dalam proses pembuatan Pisang Kribo, kami melakukannya pada pagi hari sebelum dijual dan dipasarkan. Bahan-bahan dibeli sebelum kami mengerjakannya.

Adapun bahan-bahan dan peralatan yang dibutuhkan untuk membuat Pisang Kribo ini adalah sebagai berikut :

- Gas LPG
- $\frac{1}{4}$ kg tepung terigu
- $\frac{1}{4}$ kg tepung beras
- $\frac{1}{2}$ kg telur
- Vanili
- Minyak goreng
- Pisang
- Coklat batangan

B. Pemasaran

Proses pemasaran yang kami lakukan yaitu dengan cara mempromosikan dan memasarkan langsung kepada konsumen serta secara online dan menjual ke tempat yang ramai orang seperti pada acara-acara tertentu. Dengan melakukan hal ini kami berusaha membujuk konsumen agar tertarik pada produk kami sehingga pada akhirnya membeli produk yang kami jual. Kebanyakan dari konsumen kami adalah teman-teman dan keluarga. Karena harganya yang relatif terjangkau dan interaksi langsung pada konsumen, penjualan produk kami pun dapat berjalan lancar.

C. Penjualan

Kegiatan penjualan ini merupakan kegiatan inti dari proses transaksi, oleh karena itu kegiatan penjualan terdiri dari serangkaian kegiatan seperti menentukan dan menemukan pembeli guna menjual produk, proses menawarkan dan diakhiri dengan proses pembayaran. Untuk

produk makanan penjualan yang kami lakukan kebanyakan pada teman kost dan mahasiswa-mahasiswa selain politeknik negeri malang.

D. Laporan Keuangan

Pisang Krbo

- Modal yang dikeluarkan :

Bahan-bahan	Harga	
Gas lpg	Rp	20.000
Tepung terigu	Rp	11.000
Tepung beras	Rp	7.000
Telur	Rp	11.000
Vanili	Rp	7.000
Minyak goreng	Rp	25.000
Coklat batangan	Rp	16.000
Total	Rp	97.000

- Harga produk

Kami menjual produk kami dengan harga Rp. 7.000/kotak

Total pengeluaran = 97.000.00

9.000.00
106.000.00

Total pendapatan = 112.000.00 (penjualan ke 1,2,3)

42.000.00 (penjualan ke 4)
154.000.00

Ongkos produksi = 106.000/22

Per kotak = Rp.4,818

Keuntungan per-kotak = 7.000 -4.818

= Rp.2.182/kotak

Keuntungan total = 22 x 2.182 = Rp.48.004

Penjualan ke 1 terjual 7 bungkus = Rp.49.000.00

Penjualan ke 2 terjual 4 bungkus = Rp.28.000.00

Penjualan ke 3 terjual 5 bungkus = Rp.35.000.00

Penjualan ke 4 terjual 6 bungkus = Rp.42.000.00

Total = Rp.112.000.00

2. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan ini kami lakukan agar mendapatkan pengalaman dan pembelajaran untuk menjadi wirausaha. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sangat bermanfaat bagi mahasiswa khususnya kami, karena dengan melakukan kegiatan ini kami dapat mengetahui bagaimana caranya menawarkan dan memasarkan suatu produk dengan baik, dan kami bisa lebih banyak mengetahui cara berinteraksi dengan baik dan sopan.

E. Analisis SWOT

1. Strenght (Kekuatan)

- Memiliki ciri khas tersendiri dari produk lainnya
- Tempat penjualan yang strategis
- Harga cukup murah dan terjangkau
- Pelayanan yang memuaskan, sopan, rapi dan bersih

2. Weakness (Kelemahan)

- Harga bahan baku tidak stabil (berubah sewaktu-waktu)
- Banyaknya pesaing yang juga menjual dengan bahan pisang
- Waktu yang dipakai kurang tepat

3. Opportunity (Peluang)

- Digemari oleh sebagian besar masyarakat

4. Threat (Ancaman)

- Banyaknya saingan.

- Tidak stabilnya harga bahan baku yang sewaktu-waktu dapat berubah.

BAB III

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari kegiatan bisnis ini, kami menarik kesimpulan bahwa mahasiswa sangat memerlukan proses pembelajaran seperti ini, yang bukan hanya teori saja tapi langsung praktek lapangan. Dengan hal ini kita bisa secara langsung merasakan bagaimana berinteraksi pada konsumen, menawarkan dan menjual produk kepada orang lain. Pengalaman ini bisa menjadi dasar ketika nanti kami akan membuka suatu usaha. Asal ada kemauan dan keinginan pasti kita bisa melakukannya, karena dalam dunia bisnis modal bukanlah segalanya tapi skill juga sangat berperang penting.

B. Saran

Semoga dalam perkuliahan kewirausahaan selanjutnya, kegiatan praktek lapangan ini tetap bisa dilaksanakan dan lebih ditingkatkan lagi. Karena kegiatan seperti ini sangatlah bermanfaat, agar mahasiswa memiliki bekal pengalaman ketika ingin terjun langsung ke dunia bisnis

DOKUMENTASI PENJUALAN

