**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 kehadirat 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 disusunya 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**

1. **Latar Belakang**

Dalam menghadapi tantangan bisnis termasuk menghadapi costumer, 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 kribo atau disebut kreasi pisang goreng yang kami pasarkan secara online maupun turun langsung.

1. **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, meyakinkankan konsumen agar membeli produk yang kita tawarkan dan memberi penjelasan serta pelayanan terbaik agar konsumen merasa puas

1. **Deskripsi**

Pisang kribo 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 toping yang telah disesuaikan. Ada berbagai macam varian rasa untuk bisa dinikmati oleh semua kalangan.

**BAB II**

**PEMBAHASAN**

**A.     Proses Produksi Pisang Kribo**

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

-        ¼ kg tepung terigu

-        ¼ kg tepung beras

-        ½ kg telor

-        Vanili

-        Minnyak goreng

- Pisang

- Coklat batangan

**B.     Pemasaran**

Proses pemasaran yang kami lakukan yaitu dengan cara mepromosikan 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 lancer.

**C.     Penjualan**

Kegaiatan 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 menawari 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 Kribo

-         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**

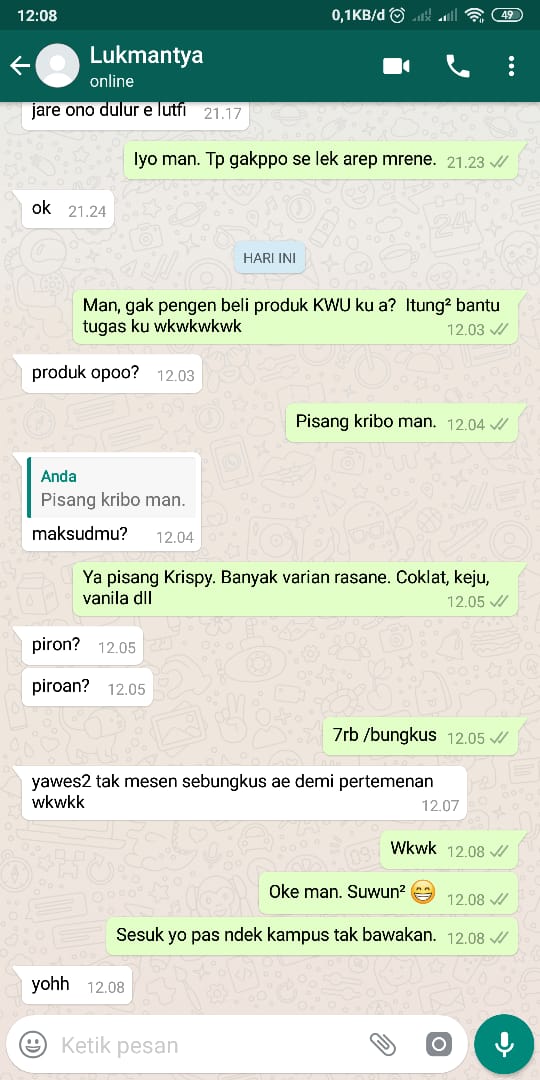
**A.     Kesimpulan**

Dari kegiatan bisnis ini, kami menarik kesimpulan bahwa mahasiswa sangat memerlukan proses pembelajaran seperti ini, yang bukan hanya teori saja tapi langsung praktek kelapangan. 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 kedunia bisnis

**DOKUMENTASI PENJUALAN**

****