

PROPOSAL USAHA JELLY DRINK



Disusun Oleh:

1. Imam Tirta Samudra (10)
2. M.Adam Maulana N. (14)
3. M.Farid Arkan A. (16)
4. Riziq Lili Ulil A. (28)
5. Rohim Arbangin (29)
6. Sakha Muhammad A. (30)

Diajukan Dalam Rangka
Tugas Proyek Kwisarusahaan dan Kreativitas
SMK NEGERI 1 KEBUMEN

A.PENDAHULUAN

Nama Usaha: Jelly Drink

Jenis Usaha: Minuman es jelly

Lokasi: Kantin Sekolah

B. Latar Belakang:

Alasan Memilih Jelly Drink: Yaitu banyaknya siswi putri di SMK yang mana mereka banyak yang suka dengan minuman yang memiliki varian rasa menjadikan peluang usaha.

C. Deskripsi Produk:

Varian Es Jelly Drink: Mangga, Anggur, Coklat dll

Kemasan: Cup.

Keunggulan: Bahan baku berkualitas, rasa unik.

D. Target Pasar:

Segmentasi: Semua usia, terutama kaum muda.

Lokasi Target: Lingkup SMK

E. Analisis SWOT:

Kekuatan: Rasa unik.

Kelemahan: Keterbatasan modal awal.

Peluang: Belum ada saingan

Ancaman: Belum banyak yang tahu.

F. Strategi Pemasaran:

Kampanye Media Sosial.

Promosi Awal, Kupin berhadiah.

G. Analisis BEP:

Biaya Tetap: Rp.28.850,00

Biaya Variabel:

1.Susu sachet 6 pcs (Rp.8.000)

2.Pop Ice 10 sachet (Rp.10.500)

3.Gula pasir 1/4 kg (Rp.4.000)

4.Jelly 2 sachet (Rp.4.000)

5.Cup Rp.220

6.sedotan Rp.50

7.Air Rp.2.000

Harga Jual Per Unit: Rp. 5.000

H. Rencana Keuangan:

Proyeksi Pendapatan dan Pengeluaran.
ROI (Return on Investment).

I. Bagi Hasil:
Pemilik dan Tempat penitipan

J. Kesimpulan:
Usaha Jelly Drink memiliki potensi besar di kantin sekolah, terutama karena minuman ini menarik bagi siswi putri SMK yang menyukai varian rasa. Meskipun memiliki kelemahan dalam modal awal dan belum banyak dikenal, namun dengan keunggulan rasa unik dan strategi pemasaran yang efektif melalui media sosial serta promosi awal, usaha ini memiliki peluang untuk berkembang. Analisis BEP dan rencana keuangan perlu disusun dengan teliti untuk memastikan keberhasilan usaha ini. Bagi hasil yang adil antara pemilik dan tempat penitipan juga penting untuk menjaga hubungan kerjasama yang baik.