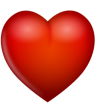
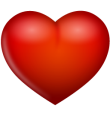
**LAPORAN KEGIATAN PENELITIAN**

**USAHA**

**ENTREPRENEURSHIP**

**SNACK LOVE**



**DISIUSUN OLEH**

**Kelompok : 6**

1. **Verlinton Nim :12161914**
2. **Mariska Panegoro Nim :12161058**
3. **Niko Nim :12163056**
4. **Siti Badria Nim :12161396**
5. **Nova Nim :12165820**
6. **Yulia Kakerisa Nim :12161059**
7. **Cici Nim :12163056**
8. **Kartini Nim :12162322**

**KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat yang Maha Kuasa, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-nya sehingga penulis dapat menyusun dan melaksanakan kegiatan penelitian usaha.Laporan ini di susun untuk memenuhi syarat tugas penulis mengikuti kegiatan perkuliahan.

Penulis dapat menyusun laporan ini berdasarkan data-data, keterangan dan analisa yang diperoleh dari hasil kegiatan penelitian usaha, tetapi dalam masalah yang penulis hadapi sehingga kemungkinan besar laporan ini masih kurang sempurna.

Dalam menyusun laporan kegiatan penelitian usaha ini penulis mendapat bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung. Karna itu penullis mengucapkan terimakasih kepada :

Bpk Dadang . Selaku dosen Entrepreneurship.

Kepada kedua orang tua yang telah memberikan dukungan dan doa baik moral dan material kepada penulis dalam menyelesaikan laporan ini.

Penulis berharap semoga dengan tersusunya laporan ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri serta bagi pembaca yang ingin mempelajari . Tegur sapa serta kritik yang membangun penulis mengucapkan terimakasih dengan senang hati.

Tangerang,

Penulis

**DAFTAR ISI**

**Cover………………………………………………………………………….i**

**Kata pengantar……………………………………………………………ii**

**Daftar isi……………………………………………………………………..iii**

**Isi………………………………………………………………………………..iiii**

**Bab I :**

**Pendahuluan**

**Profil Usaha**

**Strategi pengolahan**

**Strategi pemasaran**

**Permasalahan yang dihadapi**

**Bab II :**

**Perencanaan Produksi**

**Segmen pasar yang di masuki**

**pemecahan masalah**

**Deskripsi tentang usaha**

**Bab III :**

**Profil pengolahan dan perlengkapan**

**Kesimpulan**

**Saran**

**BAB 1**

a.Pendahuluan

“Bisnis cemilan memang tidak pernah mati.” Bagaimana bisa seperti itu? iya, bisnis ini memang semakin tumbuh subur seiring dengan perkembangan jumlah penduduk dan gaya hidup yang ingin serba cepat tersaji. Sadar atau tidak, dengan pertumbuhan penduduk yang semakin banyak maka semakin banyak pula kebutuhan pangan yang harus disediakan. Hal ini terbukti semakin banyaknya usaha yang bermunculan dengan berbagai inovasi- inovasi yang kreatif.

Dengan adanya pasar bebas ini mengakibatkan banyaknya pengangguran-pengangguran yang diakibatkan dari banyaknya SDM dari luar negeri yang memiliki jenjang pendidikan yang lebih baik dan status universitas yang bisa dikatakan jauh dari pada SDM dari dalam negri sendiri, hal ini banyak berimbas pada masyarakat dalam negri yang kehilangan pekerjaan, dan disaat itulah mulai timbul dorongan-dorongan kepada SDM dalam negri untuk membuka usaha- usaha kreatif dan adapun bantuan-bantuan dari pihak swasta dan pemerintahan untuk memberikan pinjaman dan dana hibah berupa modal yang bertujuan untuk membuat wirausahawan-wirausahawan baru agar dapat membuka lapagan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya.

a.Profil usaha

Cv.Snack Love yang berlokasi digading serpong ini bermula dari perkumpulan anak-anak muda yang menyukai cemilan-cemilan seperti Snack love pada keseharianya. Namun pada suatu saat timbul ide bisinis dikarenakan adanya kejenuhan disaat anak-anak muda tersebut mulai kesulitan keuangan, maka mereka menciptakanlah sutatu kelompok usaha bersama yang bergerak dibidang jasa yaitu Cv.Snacck Love. dan tetangga di sekitar rumah mulai melirik perkembangan usaha kami,kemudian seiring berjalanya waktu mulaillah usaha disalurkan masuk ke perkantoran , sekolah, bahkan bekerja sama dengan kontraktor. Adapun struktur usahanya sebagai berikut :

**C.Strategi pengolahan**

Adapun strategi pengolahan yang harus dilakukan adalah:

Mempersiapkan bahan dan alat dalam proses pengolahan

Persiapan pertama untuk memulai bisnis , termasuk mempersiapkan mental untuk menghadapi tantangan ketakutan dan keraguan akan kegagalan. Setelah langka pertama ini, kini menyangkut masalah operasional dari rencana usaha Anda. Masalah-masalah teknis yang menyangkut seluk beluk pekerjaan perlu disiapkan rapi. Mulai dari menghitung kemampuan diri, keterampilan yang dimiliki yang menyangkut bidang pekerjaan itu, untuk bbahan cemilan minimal harus mengerti .

Namun, untuk menjadi pengusaha cemilan tidak harus menjadi ahli , tetapi yang terpenting adalah mampu mengelola usaha itu, tenaga ahli yang bisa memasak bisa direkrut. Persiapan dalam memulai bisnis cemilan adalah tersedianya prasarana dan sarana. Pengertian tersedianya bukan berarti harus menjadi miliknya, tetapi bisa diperoleh dari meminjam atau menyewa terlebih dahulu, kecuali memang tersedia dana yang cukup yang sengaja diinvestasikan ke usaha Anda untuk jangka panjang. Prasarana adalah hal-hal kemudahan bersifat fisik maupun non fisik yang mendukung pengoperasian.

sarana-sarana atau alat-alat. Sedangkan sarana adalah alat-alat untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu.

Dalam usaha cemilan, yang termasuk prasarana adalah tempat yang strategis, tenaga ahli (juru masak), modal usaha, dan izin usaha.maka bisnis cemilan akan memberi keuntungan .Bisnis cemilan bukan milik kaum wanita saja, banyak pria yang menjadi koki kelas dunia. Dan kebanyakan penjual cemilan yang sukses adalah pria. Rasa masakannya pun tidak kalah dari masakan wanita.Untuk bisnis makanan, jika anda bingung memilih makanan apa yang akan dijual, anda bisa memulainya dari makanan kesukaan anda. Jika anda lebih berani, anda bisa memulainya dari makanan atau masakan khas yang banyak dijual disekitar tempat anda ingin berjualan, dan tentunya yang banyak dibutuhkan ditempat tersebut.

Perkiraan Modal yang diperlukan untuk Membuka usaha Snack love

* Peralatan memasak

Dalam hal ini saat membuka usaha untuk pertama kalinya sangat dibutuhkan peralatan-peralatan memasak seperti panci, kompor gas, dan sebagainya. Dimana dalam perkembangannya dapat ditambah jika usaha cemilan tersebut sudah berkembang

* Ruangan / dapur

Sebaiknya tata dapur sedemikian rupa untuk memudahkan pekerjaan dan tambahkan rak-rak khusus untuk tempat perlengkapan memasak.

* Keuangan

Sebagai pemula, biasanya Anda belum bisa berutang alias masih memakai modal sendiri. Modal yang Anda perlukan untuk berbelanja bahan-bahan makanan berkisar 60% dari harga makanan yang dipesan.

Mengenai masalah perhitungan biaya usaha, maka bisa diatur sbb:

modal awal mendirikan usaha seperti, mendirikan bangunan, membeli peralatan masak, bahan, dan lain-lain

modal pembelian persedesidian kemasan dan biaya yang dibutukan.

**D.Strategi Pemasaran**

Strategi Promosi dalam Membuka Usaha Snack love

Dalam dunia usaha, kita harus pintar-pintar menggaet pelanggan dan menjaga agar pelanggan tersebut tidak kabur ke tempat lain.Dengan adanya promosi, masyarakat dapat mengenal produk yang dita

warkan. Sehingga konsumen dapat tertarik membeli produk yang telah dibuat. Para wirausahawan dapat mengambil alternatifnya yakni, dengan mengikuti bazaar, karena bazaar adalah sarana promosi yang murah dan dapat dijadikan momen untuk mengambil keuntungan. Setelah itu baru mempersiapkan brosur.

Satu tips penting :

“menunjukan perhatian kepada teman/kerabat yang sudah membantu mempromosikan usaha Anda sehingga Anda mendapat order berikutnya. Tidak perlu mahal, misalnya berikan seloyang puding, , . Dengan perhatian/bonus tersebut dia akan lebih senang membantu promosi Anda.”

**E.Permasalahan yang dihadapi**

1. Menentukan bahan apa yang akan di kelolah
2. Waktu yang tidak sinkron dan balance
3. Proses penyalaruna / penjualan
4. Danah/biaya

**BAB II**

**A.Perencanaan Produksi**

Perencanaan produksi *(Production Planning)* adalah salah satu dari berbagai macam bentuk perencanaan yaitu suatu kegiatan pendahuluan atas proses produksi yang akan dilaksanakan dalam usaha mencapai tujuan yang diinginkan seorang wirausaha.

Dalam memenuhi kebutuhan membangun usaha, membutuhkan

2 bungkus agar-agar coklat

1 kaleng susu kental manis coklat

2 bungkus kara yang kecil 65 ml campur air jadi 1000 ml

1/2 sdt vanili

4 sdm gula pasir

1 bungkus biskuit nissin chrispy

Proses pembuatan puding crispy dan bahan-bahan lainnya sangat diperhatikan seperti dalam proses penakaran bahan bahan yang perluh diproses dalam pembuatan pudding crispy yang akan dihasilkan. Sehingga membutuhkan kecermatan dan kesabaran yang pada intinya, pembuatannya membutuhkan sentuhan cinta sang peraciknya.

Selain itu, bahan-bahan yang digunakan sangat banyak dijumpai di pasar pasar modern dan supermarket dll, sehingga tidak khawatir akan kehabisan stok bahan di pasaran. Yang paling penting adalah bahan tersebut layak untuk diolah menjadi makanan yang akan dijual sehingga menghasilkan makanan yang berkualitas

Kebersihan tempat juga sangat diperhatikan. Sehingga konsumen pun senang, nyaman, dan tidak perlu khawatir dengan proses produksinya. Lokasi / tempat usaha yang strategis dan calon konsumen, sangat mempengaruhi maju atau tidaknya suatu usaha.

**B.SEGMEN PASAR YANG DIMASUKI**

Seiring berjalanya waktu perkembangan didunia usaha semakin pesat bahkan sudah banyak usaha-usaha yang dikembangkan:

* Kantor
* Mahasiswa.
* Pekerja.
* Instansi pendidikan.
* Sekolah
* Tempat kursus
* Instansi pemerintahan
* Instansi swasta

**C.PEMECAHAN MASALAH**

**1.**berkumpul dalam satu tempat yang nyaman

2.berdiskusi dengan kepala dingin,

3.menentukan waktu dan jam yang sama

4.mengesekusi penjualan secara bersamaan dan kompak.

**D. DESKRIPSI TENTANG USAHA**

a.Produk atau jasa yang dihasilkan

Di SNACK LOVE yang dihasilkan adalah berbagai jenis kue atau cemilan yang unik ,enak serta berkualitas untuk semua kalangan, dari anak – anak s/d lansia.

b.Ruang lingkup usaha

Untuk setiap usaha pasti butuh ruang ligkup untuk dapan menjalankan usahanya oleh karna itu ruang lingkup usaha adalah aspek yang sangat penting dalam mendirikan suatu usaha dimana ruang lingkup tersebut dapat mendorong dan meningkatkan usaha tersabut apabila ruang lingkupnya strategis dan mudah dijangkau, untuk kalangan masyarakat sekitar memang ruang lingkupnya agak kurang baik karna tempat usahanya sendiri masi berupa rumah yang masuk kedalam gang atau jalan kecil dikarenakan masih terkendalanya modal usaha, namun SNACK LOVE tidak hanya bekerja didalam Ruangan saja melainkan bekerja di tempat-tempat ataupun ruang lingkupnya antara lain seperti :

* Mahasiswa
* Pekerja
* Sekolah
* Tempat kursus
* Instansi pemerintah
* Kantor
* yayasan

**BAB III**

**A.PROFIL PENGELOLA DAN PERLENGKAPANYA**

Pengelola dari SNACK LOVE tediri dari beberapa bagian yang memiliki tugasdan perlengkapanya masing-masing :

**Ketua**, tugasnya adalah Controler dan memanajemen jalanya kegiatan usaha SNACK LOVE, sebagai sebuah usaha kelompok pastinya banyak perselisihan dan perbedaan pendapat diantara para membernya disinilah tugasnya peran seorang ketua dibutuhkan kebijaksanaan. Perlengkapanya yaitu menyediakan tempat usaha seperti Rumah.

**Marketing**, tugasnya adalah mengatur alur pemasaran dan promosi SNACK LOVE marketing sangat berperan penting dalam kelangsungan jalanya usaha dari SNACK LOVE.marketing perlengkapanya yaitu bon-bon atau nota-nota yang diperlukan untuk setiap transaksi, memiliki web untuk kegiatan promosi.

**BENDAHARA**, tugasnya adalah Mengatur danah yang dibutuhkan dan di keluarkan untuk mengelolah usaha SNACK LOVE,Adapun perlengkapan perlengkapan yang di siapkan sebagi berikut.

* **PERLENGKAPAN USAHA**

Dalam menjalankan usaha perlengkapan adalah suatu yang penting dalam kegiatanya dan SNACK LOVE sendiri telah berusaha untuk melengkapi perlengkapanya agar dapat mengatasi semua masalah kerusakan tanpa adanya kendala dengan kurangnya perlengkapan, perlengkapannya antara lain

MENYEDIAHKAN BAHAN YANG MAU DI KELOLAH seperti :

* ALAT-ALAT MASAK
* TESTER
* HARGA DAN PEMASARAN :
* **harga**

Dalam usaha SNACK LOVE harga adalah nilai yang sangat sulit ditentukan karena jasa itu seperti seni tidak ternilai dimana pelangganya merasa puas maka akan mendapatkan hasil yang memuaskan pula namun jika sebaliknya maka akan memberikan hasil yang kurang baik pula, namun ada pula pelanggan yang rata-rata saja, dalam hal ini SNACK LOVE ada beberapa penjelasan harga namun bukan berupa harga nominal dalam angka karna sifatnya sangat relatif terjangkau untuk semua kalangan .

* **Pemasaran**

SNACK LOVE mengandalkan pemasaran sebagai langkah untuk menunjang penjualan, karna usahanya Baru merintis, pemasaran adalah salah satu pemecahan masalahnya salah satunya adalah dengan promosi, promosi SNACK LOVE sendiri hanya dengan memberikan tester gratis kepada seseorang pelanggan dari tester gratis ini apa bila pelanggan merasa puas akan ada efek dominonya, pelanggan tersebut akan mereferensikan temanya untuk membeli danggangan usaha yang kami jalankan adapun pemasaranya sebagai berikut :

Dari omongan teman ke teman.

Dengan mengajukan promosi kepada pelanggan untuk temanya mencoba makanana atau cemilan yang kami jual.

Melalui media sosial seperti blog, facebook, line, andorid,instagram dll.

Dan kerjasama dengan jasa lanyanan rumah sakit , pekantoran dll.

**B.KESIMPULAN**

SNACK bukan merupakan kuliner yang asing lagi bagi masyarakat indonesia,karena rasa yang enak dan harga yang sangat terjangkau membuat banyak orang yang menyukai makanan yang berbahan dasar tepung dan kombinasi sayur-sayuran ini. Mulai dari anak-anak sampai orang dewasa menyukai makanan yang satu ini:

Target pasar SNACK LOVE ini adalah remaja khususnya mahasiswa yang mempunyai aktivitas yang padat ,karenan aktivitasnya yang padat .

Hadir sebagai salah satu pilihan makanan yang sangat praktis dan sangat cocok jadi makanan mahasiswa yang sangat praktis

**C.SARAN**

Agar pelaksanaan suatu usah dapat berjalan lancar,maka saya beberapa saran, antara lain:

Dalam mendirikan usaha sebaiknya di persiapkan segalasesuatunya dengan matang dan tepat sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik.

Dalam berwirausaha diperlukan keyakinan percaya diri.dan keuletan.

Pandai berkomunikasih

Seorang wirausaha haruslah selalu kreatif dan inofatif serta selalu mengikuti trend dan selera konsumen agar pelanggan tidak mudah bosan

Mau mendegarkan kritik dan saran dari orang lain

Semangat wirausaha harus selalu tertanam dalam diri kita

VISI

Menjadi pusat pembuattan SNACK terbaik di indonesia di sertai

Pelayanan yang profesional untuk semua kalangan degan harga yang wajar dan kopentitif.

MISI

* Memberikan pelanyanan yang terbaik
* Menyediakan hasil kue yang berkualitas,
* Sehat dan unik serta bergizi
* Memberikan inovasi inovasi baru
* Untuk lingkungan pasar yang profesional dan kreatif

Analisa SWOT SNACK LOVE



**S = Strengths (Kekuatan):**

* **PENGALAMAN : MEMILIKI SKILL MENJUAL YANG BAIK DAN KOPETEN**
* **HUBUNGAN PELANGAN YANG KUAT :FU. PESANAN BARANG DENGAN TEPAT SEHINGA MEMPERERAT HUBANGAN DENGAN CUSTOMER\**
* **BERBAGAI MANCAM PRODUCT : YANG BERKUALITAS DAN ENAK SERTA BERGIZI**

**W = Weaknesses (Kelemahan):**

* KURANGNYA SOSIALISASI ATAU PROMOSI:

**O = Opportunities (Kesempatan):**

* PERTUMBUHAN PEMBUKAAN PASAR BARU

**T = Threats (Ancaman):**

* **KUE YANG BERINOVASI DI LUARAN**
* **PESAING BRAND- BRAND BARU**

