**PROPOSAL USAHA KECIL**

**(ES MAMBO)**

**Disusun Oleh :**

Nizar Hadabi Erawan

Pengembangan Perangkat Lunak dan Gim

SMKN 1 SUMEDANG

January 2025

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang**

Indonesia merupakan negara tropis dengan kondisi suhu panas sepanjang tahun. Oleh karena itu, makanan atau minuman segar seperti es mambo banyak digemari masyarakat. Es mambo sendiri merupakan jajanan dengan harga terjangkau yang disukai berbagai kalangan umur mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Permintaan akan jajanan menyegarkan yang sehat, segar, dan terjangkau terus meningkat di kawasan ini, terutama di kawasan pemukiman seperti perumahan, sekolah, dan lainnya. Namun, pasokan produk lokal diluncurkan dengan sedikit variasi dan kekhawatiran terhadap kualitas bahan. Dari peluang pasar tersebut, saya akan mendirikan usaha kecil yang menyediakan es mambo berkualitas tinggi dengan bahan alami dan rasa yang beragam. Dengan harga yang terjangkau, semua orang dapat menikmati jajanan tersebut dan menjadi peluang bisnis yang layak.

* 1. **Manfaat Usaha**

**BAB II**

**ANALISIS USAHA**

**2.1 Produk**

Saya disini akan membuat usaha dengan kategori barang, barangnya yaitu es mambo. Es mambo merupakan jajanan es yang popular di Indonesia, terutama di kalangan anak-anak. Es mambo ini dibuat dengan mencampurkan bahan-bahan seperti susu kental manis, santan kelapa, kemudian dimasukan ke dalam plastik panjang dengan ukuran yang biasanya yaitu 3cm x 20cm lalu dibekukan. Es mambo memiliki tekstur yang lembut serta rasa yang manis, sehingga dapat menyegarkan saat dimakan diwaktu cuaca yang panas. Varian rasa dari es mambo sangat beragam, dimulai dari rasa cokelat, stroberi, kacang hijau, blubbery dan lain-lain, tetapi saya akan mencoba dulu membuat es mambo dengan rasa varian cokelat dulu.

**2.2 Price**

Selanjutnya saya akan mencoba simulasi menghitung, dimulai dari HPP, BEP, dan ROI.

1. HPP

HPP yang merupakan singkatan dari Harga Pokok Penjualan merupakan pengeluaran atau beban yang dikeluarkan secara langsung maupun tidak langsung guna memproduksi barang dan jasa untuk kemudian diperjual belikan atau digunakan sendiri. Komponen ini sangat penting dalam bisnis karena menjadi penentu jumlah laba atau rugi sebuah usaha.

Disini saya akan mencoba simulasikan :

1. Hitung biaya bahan baku :

-Susu kental manis

-Gula pasir

-Santan instan

-Tepung Maizena

-Air

-Glaze cokelat

Disini saya akan simpulkan dulu jumlah bahan per satuan es mambo

-120gr gula pasir

-180gr susu kental manis

-1bks santan instan

-1500ml air

-1 glaze cokelat

-3sdm tepung maizena

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Bahan Baku*** | ***Kebutuhan per Es Mambo*** | ***Harga Total*** | ***Jumlah Es Mambo*** | ***Harga per Es Mambo*** |
| Susu Kental Manis | 6 sachet  (40g/sachet) | Rp.10.000 | 30 pcs | Rp 300 |
| Santan Instan | 1 bks | Rp. 3000 | 30 pcs | Rp 100 |
| Gula Pasir | 250 g | Rp. 4000 | 60 pcs | Rp 50 |
| Plastik Kemasan | 100 pcs | Rp. 4000 | 100 pcs | Rp 40 |
| Tepung Maizena | 40 g | Rp. 6000 | 60 pcs | Rp 100 |
| Glaze Cokelat | 1 bks | Rp. 10000 | 30 pcs | Rp 300 |
| ***Total Harga*** |  |  |  | ***Rp 890*** |

Jika saya membuat 30pcs es mambo maka : 30 \* 890 = 26.700

Saya akan menjual satuan es mambo nya yaitu Rp.1500

Saya menjual 100pcs setiap bulan, jadi 100 \* 1.500 = 150.000

Total pengeluaran buat es Mambo 100 \* 890 = 89.000

Keuntungan untuk es Mambo = 150.000 – 89.000 = 61.000

1. BEP

Break Even Point atau disingkat dengan BEP merupakan suatu titik impas dimana laba yang didapatkan mempunyai nilai setara dengan yang diperlukan dalam sebuah usaha atau bisa disebut dengan tidak mengalami kerugian. Dalam posisi tersebut, laba bernilai O (nol) berarti tidak untung ataupun tidak rugi atau bagi orang awam banyak dikenal dengan nama balik modal.

**Total Biaya Tetap** = Rp.50.000

**Harga Jual per Unit** = Rp.1.500

**Biaya Variabel per Unit** = Rp.890

BEP (unit) = Total Biaya Tetap / (Harga Jual per Unit – Biaya Variabel per Unit)

BEP (unit) = 50.000 / 1.500 – 890

BEP (unit) = 50.000 / 610

BEP (unit) = 82 es Mambo

BEP (rupiah) = BEP (unit) \* Harga Jual per Unit

BEP (rupiah) = 82 \* 1.500

BEP (rupiah) = 123.000

1. ROI

Return on investment atau ROI ini merupakan rasio keuntungan dan juga kerugian dari suatu investasi yang kemudian dibandingkan dengan jumlah uang yang diinvestasikan. Sederhananya, pengertian ROI ini adalah persentase profit yang dapat diperoleh dari total jumlah aset yang diinvestasikan. Return on investment adalah cara yang cukup efektif untuk melihat efektivitas dari suatu bisnis.

**Keuntungan bersih =** Keuntungan es Mambo – Total biaya Tetap

**Keuntungan bersih =** 61.000 – 50.000

**Keuntungan bersih =** 11.000

ROI = ( Keuntungan Bersih / Total Investasi Awal ) \* 100%

ROI = (11.000 / 200.000) \* 100%

ROI = 5.5%

**2.3 Promotion**

Seperti yang telah dijelaskan di bagian latar belakang, es mambo merupakan jajanan yang digemari oleh berbagai kalangan, terutama anak-anak. Oleh karena itu, target pasar utama usaha ini adalah anak-anak dengan rentang usia 4-13 tahun, yang biasanya tertarik dengan jajanan segar, manis, dan terjangkau. Untuk menjangkau mereka secara maksimal, promosi akan dilakukan secara offline dengan memberikan tester gratis di sekolah dasar, taman bermain, dan tempat umum lainnya yang sering dikunjungi anak-anak. Selain itu, produk ini juga akan dipasarkan di warung atau toko kecil dekat lingkungan perumahan.

**2.4 Place**

usaha es mambo ini akan dijual secara offline, yang dimana es mambo ini akan dijual di rumah saya sendiri dan ada yang akan dititipkan ke warung warung terdekat. Kalau memungkinkan, saya akan mencoba menjual es Mambo ini ke Sekolah

**BAB III**

**ANALISIS SWOT**

**3.1 Strength (Kekuatan)**

Es Mambo cokelat ini memiliki daya tarik yang luar biasa dari segi rasa yang familiar dan disukai banyak orang, terutama untuk anak – anak dan remaja. Proses pembuatan nya pun bisa dibilang mudah, tidak perlu modal yang besar, dan tidak membutuhkan alat yang mahal. Dengan harga jual yang terjangaku, produk ini bisa menjadi jajanan favorit di cuaca panas dan di kalangan anak - anak maupun remaja.

**3.2 Weaknesses (Kelemahan)**

Salah satu kelemahan produk ini yang pernah saya alami yaitu hasil es mambo yang tidak sesuai ekspetasi baik dari segi rasa maupun tekstur. Produk ini hanya memiliki satu varian rasa yaitu hanya cokelat. Kualitas nya juga tergantung dari freezer dan kestabilannya, jika es mambo tersebut mencair lalu dibekukan lagi maka kualitas nya menurun. Kemasan juga belum bagus jadi bisa disaingi oleh pesaing lain.

**3.3 Opportunities (Peluang)**

Meski produk ini memiliki kekurangan, tapi produk ini memiliki peluang yang besar juga. Dengan produk ini yang digemari banyak orang terutama anak – anak, ditambah dengan cuaca yang panas, maka produk ini memiliki kesempatan emas untuk menjual jajanan segar seperti es mambo.

**3.4 Threats (Ancaman)**

Ancaman yang mungkin dihadapi adalah persaingan dari produk yang sama, tetapi pesaing mempunyai varian rasa yang banyak dan kemasan yang lebih bagus. Selain itu kadang cuaca juga tiba tiba menjadi hujan atau dingin padahal seharusnya cuaca panas. Kadang mati listrik juga, tetapi yang lebih mengancam itu harga bahan baku yang mulai sedikit demi sedikit naik harga.