

**PENGELOLAAN BUAH MANGGA MENJADI CEMILAN
“DODOL ENAK”**

RINGKASAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana



Disusun Oleh:

MARIA NATASHA EKAPUTRI

111830252

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA**

2022

TUGAS AKHIR

PENGELOLAAN BUAH MANGGA MENJADI CEMILAN "DODOL ENAK"

Dipersiapkan dan disusun oleh:

MARIA NATASHA EKAPUTRI

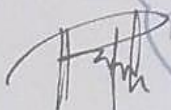
Nomor Induk Mahasiswa: 111830252

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 23 Juni 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Akuntansi (S.Ak.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Deranika Ratna Kristiana. S.E., M.Si., Ak., CA.

Penguji



Nuning Kristiani, S.E., M.M.

Yogyakarta, 23 Juni 2022
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pada saat ini, pandemi Covid-19 sangat mempengaruhi perekonomian di berbagai negara termasuk perekonomian Indonesia. Adanya penyebaran virus telah menyebabkan banyak perusahaan mengalami kebangkrutan yang berdampak pada pengurangan jumlah tenaga kerja. Makin sulit mendapatkan pekerjaan makin tinggi pula tingkat pengangguran, oleh sebab itu yang dapat dilakukan untuk menambah penghasilan adalah dengan berwirausaha. Wirausaha dapat diartikan sebagai seseorang yang menggunakan segala keahliannya untuk menciptakan sesuatu guna mencapai tujuan yang diinginkan, dan seiring berjalannya waktu kegiatan wirausaha berkembang menjadi kewirausahaan (www.gramedia.com, 2022).

Menurut Firmansyah & Roosmawarni (2019) Kewirausahaan adalah upaya menjalankan kegiatan bisnis yang diciptakan atas dasar kreativitas dan inovasi seperti memproduksi atau mendistribusikan sesuatu yang berbeda guna memberikan manfaat bagi orang lain. Ketika menjalankan usahanya, seorang wirausahawan memerlukan inovasi dan kreativitas tanpa henti. Jika tidak mampu menciptakan produk baru dan bersaing dengan wirausahawan lain, maka bisnis tersebut tidak akan berkembang pesat karena pada umumnya masyarakat akan mencoba sesuatu yang unik dan belum pernah ada sebelumnya. Menurut Smith (1776) dalam bukunya yang berjudul *Wealth of nations*, kewirausahaan merupakan suatu perilaku dan tindakan seseorang yang berpengaruh terhadap efisiensi ekonomi dan dapat dicapai dengan mudah melalui pembagian tenaga

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kerja. Produk makanan dapat menjadi usaha yang menjanjikan dan berkembang pesat di masa sekarang karena makanan dapat menjadi sumber tenaga dan penghilang rasa lapar, sama halnya dengan produk makanan kecil seperti camilan tradisional. Camilan atau sering disebut makanan ringan adalah makanan yang dipilih sebagai penunda rasa lapar untuk sementara waktu. Terdapat banyak camilan tradisional di Indonesia diantaranya yaitu dodol.

Dodol merupakan salah satu makanan khas Indonesia, yang berasal dari daerah Jawa Barat dengan bahan dasar pembuatannya adalah tepung beras ketan, gula merah, dan santan. Camilan dodol banyak ditemui di beberapa tempat wisata, pada umumnya dodol mempunyai tekstur yang padat serta memiliki rasa manis, legit, gurih, dan berwarna kecoklatan. Anggina et al., (2020) menyatakan bahwa dodol buah terbuat dari daging buah matang yang dihancurkan, kemudian dimasak dengan penambahan gula dan bahan makanan lain atau tanpa penambahan makanan lainnya. Menurut Setiavani et al., (2018) Proses pemasakan dodol hingga mengental dengan cara pengadukan secara terus menerus dapat memakan waktu yang cukup lama sekitar 4 sampai 8 jam tergantung berapa banyak bahan yang digunakan. Dikutip dari laman Wikipedia, dalam satu buah mangga hanya terkandung sekitar 100-110 kalori, buah ini kaya akan antioksidan yang tinggi dan sejumlah nutrisi lain yang bermanfaat untuk kesehatan.

Di daerah Kabupaten Kepulauan Tanimbar tepatnya di kota Saumlaki, terdapat banyak jenis mangga diantaranya adalah mangga telur, mangga susu, dan mangga pepaya (www.lelemuku.com, 2017). Buah mangga yang tidak sedikit, dapat memudahkan masyarakat untuk mengonsumsinya tanpa bersusah payah

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

membeli terlebih dahulu. Buah mangga selain dikonsumsi sendiri juga dapat dijual dengan harga eceran, akan tetapi masyarakat setempat belum bisa berkeaktifitas menemukan cara untuk mengolahnya menjadi makanan lain yang bertahan cukup lama. Melihat kondisi tersebut penulis berniat untuk mencoba memulai usaha mengolah buah mangga menjadi dodol mangga. Penulis memilih dodol mangga karena belum ada yang memproduksi dodol mangga di daerah Tanimbar, dan juga dodol mangga tidak memerlukan bahan pengawet karena penambahan gula dapat menjadi pengawet alami pada dodol serta pengolahan dan bahan-bahan cukup mudah untuk ditemukan.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah pada proyek kewirausahaan ini adalah bagaimana peluang usaha dodol mangga di daerah Tanimbar, bagaimana prospek jual beli dodol mangga, dan apakah produk camilan dodol mangga dapat bersaing dengan produk sejenisnya.

Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Berbagai daerah di Indonesia memiliki dodol dengan kekhasannya masing-masing. Contohnya dodol Garut yang biasanya berbentuk bulat atau memanjang, dodol kerinci yang berbentuk persegi, dodol hitam Alame Mandailing berasal dari Sumatera Utara memiliki tampilan yang khas dibungkus dengan daun tikar, dan juga dodol Bali yang berbentuk memanjang dan dibungkus dengan daun kering dengan aroma wangi (www.gotravelly.com, 2021). Berbeda dengan bentuk dodol

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pada umumnya, pada proyek ini camilan dodol mangga disajikan dengan bentuk yang bermacam-macam seperti bentuk bintang, bentuk hati, dan menggunakan tambahan bahan alami seperti madu. Hal tersebut digunakan sebagai ciri khas atau sebagai pembeda dengan produk dodol lain, dan dapat menjadi nilai tambah pada dodol karena sejauh ini belum ada yang membuat camilan dodol dengan bentuk yang unik.

BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Pasar makanan kecil

Saat ini bisnis kuliner menjadi sangat beragam mulai dari bisnis makanan berat, bisnis minuman, dan bisnis makanan ringan atau yang sering disebut sebagai camilan (economy.okezone.com, 2021). Gaya hidup konsumtif dari masyarakat dapat menjadi suatu peluang berkembangnya bisnis kuliner ditengah pandemi. Produk makanan dengan penyajian yang praktis lebih dibutuhkan masyarakat agar dapat mempermudah dikonsumsi dimana saja.

Segmentasi pasar yaitu membagi konsumen ke beberapa kelompok pembeli untuk dapat mengetahui apakah bisnis yang dijalankan memiliki konsumen dengan karakteristik, perilaku, atau kebutuhan yang berbeda dalam pasar tersebut dan dapat menjadi beberapa cakupan pasar yang bersifat homogen. Membuat proses pemasaran lebih terarah, untuk memudahkan membedakan pasar, dan lebih mudah menentukan rencana bisnis adalah tujuan dari segmentasi pasar (www.jurnal.id). Pada proyek kewirausahaan ini, segmentasi geografi berdasarkan wilayah yaitu di Kabupaten kepulauan Tanimbar tepatnya di kota Saumlaki dengan jumlah penduduk 10.000-15.000 jiwa. Daerah Saumlaki memiliki

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

berbagai macam camilan tradisional yang khas dari umbi-umbian, namun belum ada yang bisa membuat buah-buahan menjadi camilan yang bertahan cukup lama maka memproduksi dodol mangga dapat menjadi alternatifnya. Segmentasi demografi berdasarkan gender yaitu laki-laki dan perempuan semua usia, karena produk dodol mangga memiliki tekstur yang kenyal maka cocok dikonsumsi untuk semua usia. Dodol mangga juga akan ditawarkan di area sekolah, dan ditawarkan di penduduk lokal karena dapat menjadi camilan penunda rasa lapar.

Dodol Mangga

Dodol dibuat pada waktu-waktu tertentu seperti pada saat lebaran dan sering dijumpai di pesta perkawinan, namun jika ingin mengonsumsi dodol juga dapat dengan mudah ditemukan di beberapa tempat wisata (www.setubabakanbetawi.com). Dodol mangga adalah camilan tradisional yang berasal dari daerah Indramayu, yang memiliki cita rasa manis, legit, dan sedikit asam dari buah mangga yang dapat memberikan kesan menyegarkan pada lidah. Mangga yang dipakai juga bermacam-macam sesuai selera, namun pada proyek kewirausahaan kali ini menggunakan mangga telur. Bahan-bahan untuk membuat dodol mangga sangat mudah ditemukan diantaranya tepung beras ketan, santan, gula merah, air, buah mangga yang sudah matang, madu dan biji wijen. Pembuatan dodol mangga juga tergolong cukup mudah yaitu dengan cara menghaluskan daging buah mangga kemudian campurkan bahan lain seperti tepung beras ketan, gula merah yang sudah dipotong kecil-kecil, santan, dan sedikit madu kedalam wajan, aduk terus menerus setelah adonan dodol menjadi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

mengental, angkat dan tuangkan kedalam wadah yang sudah disediakan lalu tunggu hingga adonan menjadi padat, cetak dan berikan taburan biji wijen lalu siap untuk dikemas.

Analisis Peluang, Ancaman, Kekuatan, dan Kelemahan.

Berikut ini adalah analisis SWOT serta strategi yang digunakan untuk mengatasi permasalahan yang ditemukan.

Tabel 2.1 Analisis SWOT

| | | |
|--|--|---|
| IFAS | <u>Kekuatan (S):</u> <ul style="list-style-type: none">- Bahan baku mudah ditemukan- Tidak menggunakan bahan pengawet- Variasi bentuk yang unik- Manfaat kesehatan | <u>Kelemahan (W):</u> <ul style="list-style-type: none">- Desain kemasan sederhana- Produk belum dikenal masyarakat |
| EFAS <u>Peluang (O):</u> <ul style="list-style-type: none">- Belum ada yang memproduksi dodol mangga | <u>Strategi (SO):</u> <ul style="list-style-type: none">- Memilih bahan baku yang berkualitas- Mempertahankan kualitas produk & mempertahankan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual- Melakukan inovasi yang berkesinambungan- Membaca peluang pasar | <u>Strategi (WO):</u> <ul style="list-style-type: none">- Menerima dan menindaklanjuti segala masukan dan saran dari konsumen dan terus melakukan inovasi untuk desain kemasan produk- Terus melakukan promosi agar produk dikenal dan disukai oleh masyarakat |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

| <u>Ancaman (T):</u> | <u>Strategi (ST):</u> | <u>Strategi (WT):</u> |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Adanya produk camilan lain khas daerah | <ul style="list-style-type: none">- Terus melakukan inovasi terutama cita rasa produk agar tetap disukai konsumen sekalipun ada produk camilan lain sebagai pesaing | <ul style="list-style-type: none">- Menerima segala masukan dan saran dari konsumen- Terus melakukan promosi- Melakukan inovasi berkesinambungan (terus menerus) |

METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA.

Eksplorasi Kreativitas

ATM atau Amati Tiru Modifikasi adalah sebuah prinsip yang cukup terkenal dikalangan dunia bisnis, bahkan seorang wirausahawan pemula juga bisa sukses bila menerapkan prinsip ATM. Strategi atau prinsip tersebut dilakukan agar tetap menumbuhkan kreativitas dan inovasi, serta dapat membuat sesuatu yang berbeda pada produk yang akan dipasarkan. Amati yaitu menganalisis dan mempelajari bisnis yang dijalankan para pesaing, dapat dilakukan juga dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengamati pesaing lainnya. Setelah pengamatan telah dilakukan, langkah yang berikutnya yaitu Tiru atau meniru produk yang dijalankan oleh pesaing, namun harus ada pembeda yang bisa membedakan produk sendiri dan produk pesaing. Modifikasi yaitu meniru produk namun diubah agar menjadi ciri khas atau sebagai pembeda dengan produk pesaing lainnya. Dodol mangga dipilih karena setelah melakukan pengamatan, terdapat banyak yang menjual dodol di daerah tertentu seperti tempat wisata dengan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

bentuk dan rasa yang sama maka penulis mencoba memodifikasi dodol mangga yaitu dengan bentuk yang unik seperti bentuk bintang, dan bentuk hati karena belum pernah ditemukan dodol dengan bentuk yang unik seperti itu serta pemberian nama “Dolen” pada produk dodol mangga ini mempunyai arti yaitu Dodol Enak. Jadi, dengan membuat inovasi bentuk unik dan nama yang mudah diingat pada dodol mangga tersebut dapat dengan mudah diperdagangkan serta dapat meningkatkan nilai jual.

Manajemen Pemasaran

Penerapan manajemen pemasaran pada usaha dodol mangga ini yaitu dengan dipasarkan secara langsung, dan dipasarkan melalui media sosial seperti instagram dan *Whatsapp*. Dodol mangga dipasarkan secara langsung agar penjual dapat berinteraksi langsung dengan pelanggan, meningkatkan penjualan dengan cepat, dan apabila terdapat pelanggan yang ingin bertanya tentang produk dodol mangga yang dipasarkan dapat dengan mudah untuk segera dijelaskan. Melalui media sosial seperti instagram dan *Whatsapp*, dodol mangga juga dipasarkan agar menghemat biaya promosi, dapat menjangkau pasar secara luas karena sebagian besar orang di era sekarang memakai media sosial, serta dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

Manajemen Operasi

Pada proyek kewirausahaan ini, perencanaan sistem produksi yaitu target penjualan yang diharapkan tiap bulannya sekitar 15-30 bungkus dodol mangga

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dengan harga satuannya sebesar Rp15.000 sedangkan perencanaan pemasarannya akan dilakukan di area perumahan, sekolahan, dipromosikan melalui media sosial, dan ada yang dipasarkan secara langsung. Pengendalian produksi meliputi pengendalian bahan baku, harga beli bahan baku, proses produksi, kualitas produksi, tenaga kerja untuk mencapai hasil yang paling rendah dalam waktu yang paling singkat.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia di dalam proyek kewirausahaan ini yaitu keluarga yang turut serta membantu karena semakin banyak orang yang membantu proses kegiatan produksi dodol mangga maka dapat menghemat waktu dan tenaga tanpa mengeluarkan biaya tambahan.

Manajemen Keuangan

Untuk memperoleh suatu investasi atau pembiayaan, manajemen keuangan diperlukan untuk menilai risiko, menghitung biaya modal yang diterima perusahaan dan memperkirakan pengembalian yang akan diterima perusahaan setelah menerima investasi sesuai dengan kebutuhan alokasi dana dan operasional perusahaan agar investasi lebih menguntungkan di masa yang akan datang. Setiap usaha pasti selalu ada pengalokasian sejumlah uang, dalam proyek kewirausahaan ini dodol diproduksi menggunakan modal yaitu dari uang sendiri sebesar Rp625.000 untuk pembelian bahan-bahan dodol mangga.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Pada proyek kewirausahaan ini, penulis berinovasi untuk mengubah dodol biasa menjadi dodol dengan bentuk yang bermacam-macam contohnya seperti bentuk bintang, dan bentuk hati. Hal tersebut digunakan sebagai pembeda dengan produk dodol lain, dan dapat meningkatkan nilai jual pada dodol.

Business Model Canvas

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| Key Partners - Toko bahan baku: Toko berkat - Stiker : Ebsiha Printing | Key Activities - Produksi - Inovasi - Promosi: lewat media sosial (Whatsapp, dan Instagram) | Value Propositions - Kebaruan: Bentuk dodol - Manfaat kesehatan - Price: Harga terjangkau - Kenyamanan pelanggan - Kepuasan pelanggan | Customer Relationships - <i>Personal assistance:</i> Pelayanan langsung ke customer - Memasarkan produk lewat media sosial - Review dari pelanggan | Customer Segments - <i>Mass market:</i> Semua usia |
| | Key Resources - Sumber daya manusia - Peralatan: HP dan Laptop - Sumber daya finansial | | Channels - <i>Sales force:</i> mengunjungi dan menjual secara langsung - Media sosial: <i>WhatsApp, instagram</i> | |
| Cost Structure - Biaya variabel Bahan baku: mangga (300.000), tepung beras ketan (50.000), gula merah (50.000), santan kelapa (25.000), biji wijen (20.000), dan madu (40.000), cetakan (20.000), minyak tanah (60.000), plastik mika (20.000), kertas minyak (10.000), stiker logo dodol (30.000), dan biaya telepon untuk media sosial (150.000). | | Revenue Streams - Penjualan produk: dodol mangga <i>Fixed pricing</i> menu: harga tetap yang sudah ditentukan. | | |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi Produk

Peluang bisnis dapat diciptakan atau dikembangkan, inovasi produk yang ditekankan dalam proyek kewirausahaan ini yaitu penulis memilih untuk membuat produk dodol mangga dengan variasi seperti bentuk bintang dan bentuk hati, karena sejauh ini jarang ditemukan ada yang memproduksi dodol dengan varian bentuk yang unik. Pemberian nama pada suatu produk juga merupakan unsur penting, maka pemberian nama “Dolen” pada produk dodol mangga ini mempunyai arti yaitu Dodol Enak. Jadi, dengan membuat inovasi bentuk unik dan nama produk yang mudah diingat oleh para konsumen, dodol mangga tersebut dapat dengan mudah diperdagangkan serta dapat meningkatkan nilai jual.

Manajemen Pemasaran

Pada usaha pembuatan dolen yang penulis lakukan, sebelum melakukan pemasaran produk ada beberapa hal yang perlu diperhatikan sebagai faktor penunjang yaitu *Price, product, place, dan promotion (4P)*.

Place (tempat), letak tempat usaha merupakan salah satu faktor penunjang lancar atau tidaknya proses pemasaran produk. Pada pembuatan produk dolen ini, tidak ditemukan kesulitan dengan letak tempat usaha karena lokasinya berada di pemukiman penduduk serta dekat dengan sarana-sarana umum seperti sekolah, toko kecil, dan pasar. *Product* (produk), untuk mempertahankan kualitas produk

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dalam pembuatan dolen ini bahan baku yang digunakan tentu sangat berkualitas, ditambah dengan komposisi tambahan seperti madu dan wijen untuk menambah cita rasa dari produk ini. *Price* (harga), dalam menentukan harga camilan dolen ini yang pertama dilakukan adalah menghitung semua biaya yang dikeluarkan sehingga dapat menentukan harga yang tepat untuk produk yang sudah siap dipasarkan. Penentuan harga juga harus disesuaikan dengan kemampuan daya beli masyarakat serta memperhitungkan laba yang diperoleh. Dolen mangga dipasarkan dengan harga yang terjangkau, sebesar Rp15.000 bisa mendapatkan satu kotak berisi 8 buah dodol. *Promotion* (promosi), setelah produk selesai dikerjakan, perlu dilakukan promosi untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat sebelum melakukan transaksi jual beli. Promosi dilakukan melalui media sosial karena sebagian besar orang sudah tidak asing lagi dengan media sosial, seperti *whatsapp* dan *instagram*.

Manajemen Produksi

Teknik produksi yang digunakan dalam membuat camilan dolen ini adalah teknik produksi sintetis, yakni penggabungan beberapa jenis bahan baku untuk menghasilkan produk yang bernilai guna. Proses pengolahan camilan dolen ini tidak menggunakan teknologi mesin, akan tetapi dengan menggunakan cara tradisional tanpa ada campuran bahan kimia. Pada setiap usaha pasti menemukan kendala dalam proses pelaksanaannya. Kendala utama dalam pembuatan camilan dolen ini yang pertama yaitu ketersediaan bahan, karena bahan baku utamanya adalah mangga telur yang bersifat musiman. Kendala yang kedua yaitu waktu

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

untuk menyelesaikan pemasaran produk tidak sesuai target karena tergantung pada minat konsumen. Cara mengatasi kendala tersebut yaitu dengan membeli buah mangga telur dalam jumlah yang banyak kemudian diawetkan dalam freezer box, dan dengan memberikan potongan harga kepada konsumen yang membeli produk dalam jumlah yang banyak.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Pada usaha dolen mangga ini, penulis tidak mempekerjakan karyawan karena mengingat pembuatan camilan dolen ini baru dirintis sehingga proses pengolahannya dibantu oleh keluarga sendiri. Hal tersebut juga sangat menguntungkan karena tidak perlu mengeluarkan tambahan biaya untuk tenaga kerja.

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan menjadi sesuatu yang penting apabila berbisnis karena dapat menjadi penentu berhasil atau tidaknya bisnis tersebut. Modal dibagi menjadi tiga yaitu modal fisik, dan modal sumber daya, dan modal finansial. Modal fisik mengacu pada alat-alat yang dipakai untuk menunjang proses pelaksanaan produksi. Beberapa peralatan yang dipakai untuk membuat dolen mangga yaitu sebuah panci, spatula besi, kompor sumbu, blender, dan baskom plastik. Pemilihan kemasan pada produk juga cukup penting untuk menarik minat pembeli, kemasan yang praktis Penulis memilih menggunakan plastik mika dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kertas minyak. Modal sumber daya manusia mengacu pada kemampuan atau keterampilan seseorang yang membantu proses pelaksanaan produksi seperti tenaga kerja, namun dalam usaha ini tidak memerlukan karyawan atau tenaga kerja tambahan karena proses pembuatan dolen mangga dibantu oleh keluarga sendiri yaitu orang tua serta adik, maka tidak ada pengeluaran tambahan untuk membayar biaya tenaga kerja. Modal finansial mengacu pada sumber daya dalam bentuk uang yang dipakai untuk membeli keperluan bahan baku yang dapat menghasilkan produk. Pada usaha ini, dodol diproduksi dengan bahan baku yang dibeli menggunakan modal sendiri sebesar Rp625.000

Target penjualan yang diharapkan tiap bulannya sekitar 15-30 bungkus dodol mangga karena modal yang digunakan cukup sedikit diambil dari modal tabungan sendiri, dan juga karena produk ini merupakan camilan yang baru dikenal oleh masyarakat Tanimbar sehingga belum terlalu banyak peminatnya.

Berikut ini adalah laporan keuangan produk dolen mangga meliputi biaya modal, laporan arus kas, dan laba rugi.

Tabel 4.1 Biaya modal bulan Maret

| No | Keterangan | Harga | Jumlah | Total |
|----|-------------------------|----------|-----------------|----------------|
| 1. | Buah mangga | Rp10.000 | 4kg | 40.000 |
| 2. | Tepung beras ketan | Rp10.000 | 1 bungkus | 10.000 |
| 3. | Gula merah | Rp10.000 | 1 bungkus | 10.000 |
| 4. | Santan | Rp5.000 | 2 bungkus | 10.000 |
| 5. | Cetakan dodol | Rp20.000 | 1 pak | 20.000 |
| 6. | Plastik mika | Rp20.000 | 1 pak (isi 100) | 20.000 |
| 7. | Stiker print logo dodol | Rp15.000 | 1 pak | 15.000 |
| | Modal | | | 125.000 |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.2 Biaya modal bulan April

| No | Keterangan | Harga | Jumlah | Total |
|--------------|--------------------|----------|-----------|----------------|
| 1. | Buah mangga | Rp10.000 | 12kg | 120.000 |
| 2. | Tepung beras ketan | Rp10.000 | 2 bungkus | 20.000 |
| 3. | Gula merah | Rp10.000 | 3 bungkus | 30.000 |
| 4. | Santan | Rp5.000 | 1 bungkus | 5.000 |
| 5. | Madu | Rp20.000 | 1 botol | 20.000 |
| 6. | Biji Wijen | Rp10.000 | 2 bungkus | 20.000 |
| 7. | Minyak tanah | Rp20.000 | 5,5 liter | 30.000 |
| 8. | Kertas minyak | Rp1.000 | 5 lembar | 5.000 |
| Modal | | | | 250.000 |

Tabel 4.3 Biaya modal bulan Mei

| No | Keterangan | Harga | Jumlah | Total |
|--------------|-------------------------|----------|-----------|----------------|
| 1. | Buah mangga | Rp10.000 | 12kg | 120.000 |
| 2. | Tepung beras ketan | Rp10.000 | 2 bungkus | 20.000 |
| 3. | Gula merah | Rp10.000 | 2 bungkus | 20.000 |
| 4. | Santan | Rp5.000 | 2 bungkus | 10.000 |
| 5. | Madu | Rp20.000 | 1 botol | 20.000 |
| 6. | Biji Wijen | Rp10.000 | 1 bungkus | 10.000 |
| 7. | Minyak tanah | Rp20.000 | 5,5 liter | 30.000 |
| 8. | Kertas minyak | Rp1.000 | 5 lembar | 5.000 |
| 9. | Stiker print logo dodol | Rp15.000 | 1 pak | 15.000 |
| Modal | | | | 250.000 |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Keterangan

Modal awal pada bulan Maret yaitu sebesar Rp125.000 namun karena yang dijual hanya sedikit, maka pada bulan April ada penambahan modal untuk membeli bahan baku menjadi Rp250.000, dan juga pada bulan Mei modal sebesar Rp250.000. Jadi, total modal keseluruhan yaitu:

$$\text{Rp}125.000 + \text{Rp}250.000 + \text{Rp}250.000 = \text{Rp}625.000$$

Penjualan selama 3 bulan yaitu dari Maret-April sebagai berikut:

Tabel 4.4 Penjualan bulan Maret

| Tanggal | Uraian | Harga satuan | Jumlah |
|---------------|------------|--------------|---------|
| 23 Maret 2022 | 2 bungkus | 15.000 | 30.000 |
| 25 Maret 2022 | 2 bungkus | 15.000 | 30.000 |
| 26 Maret 2022 | 3 bungkus | 15.000 | 45.000 |
| 30 Maret 2022 | 4 bungkus | 15.000 | 60.000 |
| 31 Maret 2022 | 4 bungkus | 15.000 | 60.000 |
| | 15 bungkus | 15.000 | 225.000 |

Tabel 4.5 Penjualan bulan April

| Tanggal | Uraian | Harga satuan | Jumlah |
|---------------|------------|--------------|---------|
| 02 April 2022 | 3 bungkus | 15.000 | 45.000 |
| 08 April 2022 | 3 bungkus | 15.000 | 45.000 |
| 09 April 2022 | 4 bungkus | 15.000 | 60.000 |
| 16 April 2022 | 5 bungkus | 15.000 | 75.000 |
| 22 April 2022 | 3 bungkus | 15.000 | 45.000 |
| 23 April 2022 | 2 bungkus | 15.000 | 30.000 |
| 29 April 2022 | 6 bungkus | 15.000 | 90.000 |
| 30 April 2022 | 4 bungkus | 15.000 | 60.000 |
| | 30 bungkus | 15.000 | 450.000 |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.6 Penjualan bulan Mei

| Tanggal | Uraian | Harga satuan | Jumlah |
|-------------|------------|--------------|---------|
| 02 Mei 2022 | 1 bungkus | 15.000 | 15.000 |
| 03 Mei 2022 | 2 bungkus | 15.000 | 30.000 |
| 04 Mei 2022 | 4 bungkus | 15.000 | 60.000 |
| 05 Mei 2022 | 2 bungkus | 15.000 | 30.000 |
| 13 Mei 2022 | 1 bungkus | 15.000 | 15.000 |
| 18 Mei 2022 | 2 bungkus | 15.000 | 30.000 |
| 20 Mei 2022 | 1 bungkus | 15.000 | 15.000 |
| 30 Mei 2022 | 2 bungkus | 15.000 | 30.000 |
| | 15 bungkus | 15.000 | 225.000 |

Keterangan:

- Pada bulan mei, sekolah diberikan kesempatan untuk belajar online sehingga mempengaruhi volume penjualan dodol, sehingga dodol yang laku terjual sebagian besar dibeli oleh penduduk lokal melalui media sosial.
- Pada bulan mei, penulis lebih fokus kepada penyusunan proposal, sehingga sisa dodol yang tidak terjual dianggap sebagai persediaan akhir di laporan laba rugi.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berikut ini laporan arus kas bulan Maret-Mei 2022

Tabel 4.7 Laporan arus kas

| | | |
|---|---------|---------|
| Aktivitas operasional | | |
| Penerimaan kas dari: | | |
| Penjualan produk | 900.000 | |
| Pengeluaran biaya operasional | | |
| Bulan Maret: | | |
| Biaya bahan bakar | 20.000 | |
| Biaya stiker & promosi | 65.000 | |
| Bulan April: | | |
| Biaya bahan bakar | 20.000 | |
| Biaya stiker & promosi | 65.000 | |
| Bulan Mei | | |
| Biaya bahan bakar | 20.000 | |
| Biaya stiker & promosi | 65.000 | |
| | 255.000 | |
| Kas yang diterima dari aktivitas operasional | | 645.000 |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berikut ini adalah laporan Laba rugi bulan Maret-Mei

Laporan Laba Rugi Per 31 Mei 2022

| | | |
|---------------------------------------|------------------|------------------|
| Penjualan | | Rp900.000 |
| Hpp | | |
| Persediaan awal | Rp0 | |
| Pembelian | <u>Rp625.000</u> | |
| | Rp625.000 | |
| Persediaan akhir (Mei: 15 bungkus) | <u>Rp225.000</u> | |
| | | <u>Rp400.000</u> |
| Laba kotor | | Rp500.000 |
| Biaya administrasi dan umum: | | |
| Biaya penjualan | Rp150.000 | |
| Biaya administrasi | Rp45.000 | |
| Biaya bahan bakar | <u>Rp60.000</u> | |
| | | <u>Rp255.000</u> |
| Laba bersih | | Rp245.000 |

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Perubahan dan inovasi yang kemungkinan akan dilanjutkan usaha ini kedepannya adalah peningkatan kualitas pada kemasan agar semakin menarik minat pembeli dan adanya penjualan dolen mangga dengan ukuran kemasan kecil, sedang, dan besar. Harga produk yang ditawarkan juga tergantung pada kemasan yang dipesan, namun harganya masih tetap terjangkau bagi kalangan masyarakat. Dolen mangga ini juga akan menerima pesanan paket hampers dengan sistem *pre order* pada hari-hari besar.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

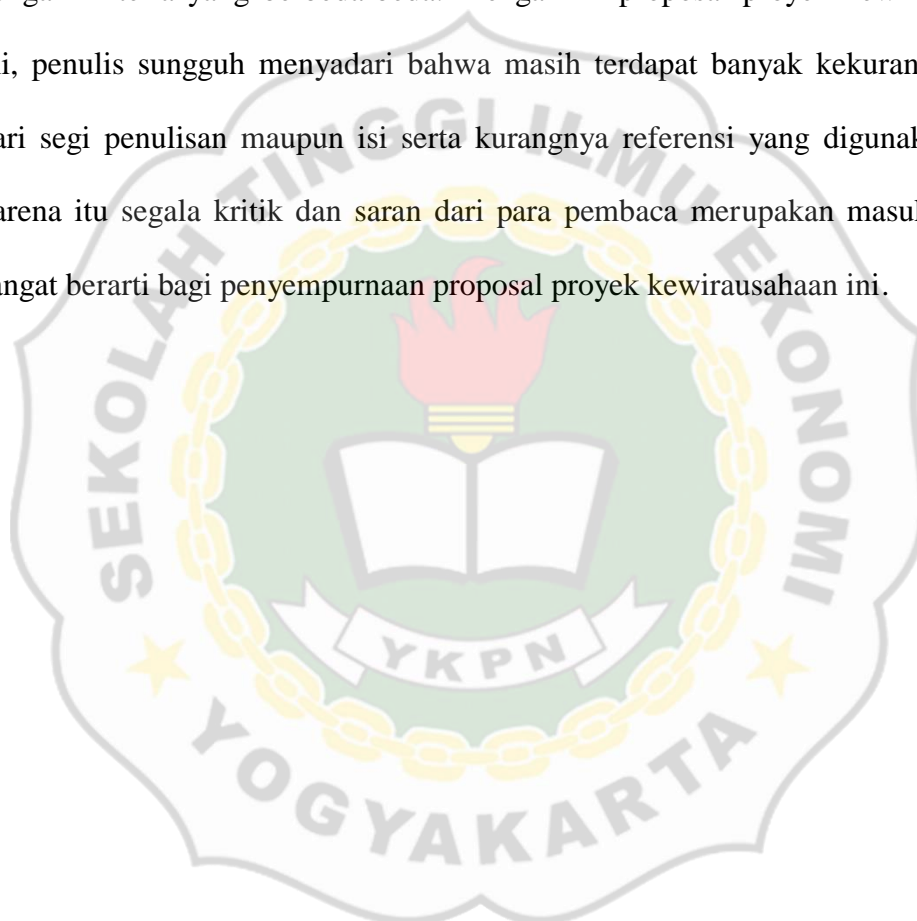
Berdasarkan aktivitas yang telah dilakukan selama kurang lebih 3 bulan terakhir, penulis dapat menerapkan pengetahuan berwirausaha dengan melakukan proses merencanakan, memproduksi, dan memasarkan produk dolen mangga. Inti dari aktivitas yang dilakukan yaitu mengolah buah mangga yang mempunyai jangka waktu penyimpanan yang tidak bertahan lama menjadi produk olahan camilan dodol yang mempunyai jangka waktu penyimpanan yang cukup lama. Dimulai dari membeli persediaan bahan baku, membuat dodol, melakukan pengemasan, serta memasarkan dan mempromosikan produk kepada pelanggan. Penulis juga dapat memperkenalkan produk dolen mangga yang tergolong baru di kalangan masyarakat Tanimbar karena belum ada yang mencoba untuk memproduksinya, dengan adanya proyek kewirausahaan ini penulis dapat menambah dan memperluas pengetahuan tentang berwirausaha yang baik. Sasaran konsumen dari produk dolen mangga yaitu penduduk lokal, anak sekolah, dan orang yang aktif di media sosial.

Dalam melakukan proses pemasaran produk camilan dolen ini, penulis menggunakan beberapa strategi pemasaran yaitu dengan mempromosikan menggunakan media sosial seperti *whatsapp*, *instagram*, dan dipasarkan secara langsung agar dapat memperkenalkan produk secara langsung kepada masyarakat. Pelanggan yang membeli produk camilan dolen mangga ini juga memberi tanggapan atau komentar yang positif pada produk ini.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Saran

Harapan penulis agar dengan adanya proyek kewirausahaan ini, kita semua dapat mempelajari bagaimana cara memasarkan produk dengan baik kepada pelanggan dengan kriteria yang berbeda-beda. Mengakhiri proposal proyek kewirausahaan ini, penulis sungguh menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan baik dari segi penulisan maupun isi serta kurangnya referensi yang digunakan, oleh karena itu segala kritik dan saran dari para pembaca merupakan masukan yang sangat berarti bagi penyempurnaan proposal proyek kewirausahaan ini.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Anggina, D., Dewi, N., & Restuhadi, F. (2020). Strategi Pemasaran Agroindustri Dodol rasa buah Lokal. *Jurnal Ilmiah Pertanian*, 17(1). <https://doi.org/10.31849/jip.v17i1.3892>
- economy.okezone.com. (2021). *Ini Alasan Bisnis Kuliner Jadi Pilihan Peluang Usaha Menjanjikan*. Economy.Okezone.Com.
- Firmansyah, A., & Roosmawarni, A. (2019). Kewirausahaan (Dasar dan Konsep). In *Buku* (Issue September).
- orami.co.id. (2021). *12 Jenis Mangga di Indonesia yang Enak dan Nikmat*. <https://www.orami.co.id/magazine/jenis-mangga/>
- Setiavani, G., Sugiyono, Ahza, A. B., & Suyatma, N. E. (2018). Teknologi Pengolahan dan Peningkatan Nilai Gizi Dodol. *Pangan*, 27(3), 225–234.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, vol. II*. 743. [http://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/The Wealth of Nations.pdf](http://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/The%20Wealth%20of%20Nations.pdf)
- www.gotravelly.com. (2021). *10 dodol khas dari berbagai daerah di indonesia* □. <https://www.gotravelly.com/>. <https://www.gotravelly.com/blog/10-macam-dodol-di-berbagai-daerah/>
- www.Gramedia.com. (2022). *Pengertian Kewirausahaan: Konsep, Tujuan, Sifat dan Jenis Wirausaha*. Gramedia.Com. <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-kewirausahaan/>
- www.jurnal.id. (n.d.). *Cara Menentukan Strategi Segmentasi Pasar yang Tepat*.
- www.lelemuku.com. (2017). *Lagi Musim, Buah Mangga Banjiri Saumlaki*. <https://www.lelemuku.com/2017/11/lagi-musim-buah-mangga-banjiri-saumlaki.html>
- www.setubabakanbetawi.com. (n.d.). *Dodol*.