

BAB 2

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 ANALISA PRODUK

1. Deskripsi Produk

PuluPulu memiliki beragam varian menu jus yang di jual, antara lain:



Gambar 2. 1 Foto Produk

1.1 *Original Juice* : Seperti namanya, varian menu ini berisikan menu jus dengan rasa *original* atau rasa satu buah Tunggal tidak dicampur dengan buah-buahan dan sayur lainnya. *Original Juice* ini terdapat 17 jenis menu : Alpukat, Apel, Buah Naga, Pisang, Melon, Semangka, Lemon, Jeruk, Jeruk Nipis, Jambu Biji, Mangga, Nanas, Strawberry, Wortel, Timun, Tomat, dan Jahe.

1.2 *Milky* : Varian menu ini berisikan menu jus dengan campuran susu murni dengan rasa susu yang *creamy*, gurih, manis, dan rasa buah. Terdapat 6 varian rasa : *Avocado Milky*, *Banana Milky*, *Dragon Fruit Milky*, *Guava Milky*, *Mango Milky*, dan *Strawberry Milky*.

1.3 *Booster* : Varian menu ini berisikan menu jus dengan campuran beberapa buah yang dapat memacu kesehatan tubuh. Terdapat 4 varian rasa :

1. *Immunity Booster* : untuk memacu imunitas tubuh supaya terjaga dari penyakit, dengan campuran Jahe, nanas, dan madu.
2. *Energy Booster* : untuk memacu energy tubuh agar tidak mudah kecapean dalam beraktifitas, dengan campuran Jahe, Lemon, dan Madu.

3. Waregi : untuk mengganjal perut lapar, pengganti makanan berkarbohidrat, bisa digunakan untuk menurunkan berat badan dan menaikkan berat badan, dengan campuran Alpukat, Pisang, dan Susu Murni.
4. *C-Booster* : untuk menambah kandungan vitamin C dalam tubuh dengan campuran Strawberry, Lemon, dan Nanas.

1.4 Tropical : Varian menu ini berisikan menu jus dengan rasa dan tampilan tropical. Terdapat 6 varian menu :

1. Jalena, campuran dari Jahe, Lemon, Nanas
2. Mango Tango, campuran dari Mangga, Lemon, Jambu Biji
3. Mangsa, campuran dari Mangga dan Strawberry
4. Citrus Paradise, campuran dari buah Jeruk, Lemon, *Lime*
5. Cooler, campuran dari semangka, melon, lemon
6. CocoPi, campuran dari Air Kelapa dan Nanas
7. Tropical Oren, campuran dari Mangga, Strawberry, Nanas, *Lime*
8. Eagle Eyes, campuran dari Mangga, Tomat, dan Wortel

1.5 The Garden : Varian menu ini berisikan menu jus dengan rasa dan tampilan tropical. Terdapat 4 varian menu dengan campuran sayur-sayuran :

1. *Marigold*, campuran dari Wortel, Jahe, Jeruk, dan Apel
2. *Green Emerlard*, campuran dari Timun, Bayam, dan *Lime*
3. *Hibiscus*, campuran dari Tomat dan Semangka
4. *Peony*, campuran dari Tomat dan Nanas

1.6 Additional : Varian menu ini berisikan tambahan menu atau patokan harga untuk jus dengan campuran yang tidak disediakan (*Request*)

2.2 ANALISA SWOT

1. **Strengths (Kekuatan) :** Produk memiliki rasa yang unik, pekat, dan menyegarkan, Menu jus yang menarik, Bahan baku yang mudah didapatkan, dan konsep kedai yang unik
2. **Weaknesses (Weaknesses) :** Tempat usaha yang terhindar dari keramaian/tersembunyi, Belum dikenal luas, Belum fokus pada

penjualan *online*, Katalog produk yang belum lengkap, Marketing komunikasi yang masih kurang atau belum dapat menyampaikan pesan dengan baik dan mudah dimengerti.

3. **Opportunities (Peluang)** : Peluang pasar yang tinggi karena minat konsumen, jus menjadi salah satu pilihan minuman sehat yang menyegarkan, dapat meningkatkan kesehatan.
4. **Threats (Ancaman)** : Cuaca, harga komoditas yang berubah-ubah, lokasi yang sulit dijangkau, banyaknya pengusaha jus, sulitnya berjualan melalui platform media sosial.

2.3 PELUANG PASAR

1. Segmentasi Pasar

a. *Demografis* :

- Jenis kelamin Pria dan Wanita
- Usia 15- 35 Tahun
- Pekerjaan sebagai pelajar/mahasiswa, dan pegawai kantoran dengan pendapatan Rp500.000 – Rp5.000.000 per bulan

b. *Geografis* : Masyarakat yang tinggal di daerah kota Cilacap, Kabupaten Cilacap.

c. *Behavior* :

- Memiliki kehidupan pekerjaan yang padat, dengan keseharian pulang pergi kerja.
- Kehidupan pekerjaan yang lebih sering duduk didepan layar computer.
- Masyarakat yang mementingkan keefisienan waktu atau mementingkan produk yang praktis.
- Calon konsumen dengan perilaku hidup sehat.

2. **Tren Pasar** : Preferensi konsumen cenderung menginginkan produk jus dengan rasa yang jarang ditemukan tetapi memiliki kesegaran yang tidak kalah segar dengan minuman kemasan atau minuman bersoda. Selain itu, ada beberapa konsumen yang menginginkan kandungan gula yang rendah atau mengganti gula dengan yang rendah kalori. Konsumen ingin sehat dan juga terlihat keren saat meminum jus.

3. **Proyeksi Permintaan** : Dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya kesehatan bagi tubuh akan mempengaruhi penjualan jus PuluPulu dengan menjadi salah satu opsi yang bisa diambil untuk meningkatkan atau mempertahankan kesehatan tubuh. Selain itu, pasar jus akan menjadi seimbang atau sama kerennya dengan mengonsumsi kopi atau kafein.

2.4 STRATEGI PEMASARAN DAN TARGET PASAR

1. **Saluran Pemasaran** : Pemasara melalui media sosial seperti *Instagram*, *WhatsApp*, *Go-Food*, dan *Grab-Food*, Distribusi *offline*, iklan digital.
2. **Taktik Promosi** : Program loyalitas pelanggan, Promo musiman setiap akhir bulan dan tanggal-tanggal tertentu.
3. **Pemasaran Digital** : Strategi pemasaran kami berfokus pada pemanfaatan media sosial untuk memperkenalkan produk dan brand kepada konsumen baru dan lama. Kami juga bekerja sama dengan *influencer* pada media sosial untuk meningkatkan citra *brand* seperti mancap dan sebagainya yang ada di kota Cilacap.
4. **Targer Pasar** : Kami menargetkan pria dan wanita dengan kepedulian akan pentingnya kesehatan bagi tubuh, dengan rentang usia 15-35 tahun dan berdomisili di Kota Cilacap.

2.5. ANALISIS KEUANGAN

1. Modal Awal

Modal awal adalah jumlah uang yang dibutuhkan pada bulan pertama memulai bisnis, termasuk biaya awal seperti pembelian peralatan, sewa tempat, dan biaya lainnya.

Tabel 2.5.1 Modal Awal

Keterangan	Jumlah (Rp)
Modal untuk pembelian peralatan dan perlengkapan	Rp 8.148.000
Sewa Tempat/Kantor	Rp 4.800.000
Biaya Administrasi dan Lisensi	Rp 1.000.000
Modal Kerja (untuk operasional awal)	Rp 600.000
Total Modal Awal	Rp 14.548.000

Untuk awal memulai usaha jus PuluPulu memerlukan **Rp 14.548.000** yang dimana akan digunakan untuk modal pembelian peralatan, sewa

tempat/kantor dalam satu tahun, biaya administrasi dan lisensi, dan modal awal kerja.

2. Proyeksi Pendapatan

Estimasi pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk atau layanan selama periode tertentu.

Tabel 2.5.2 Proyeksi Pendapatan

Tahun	Proyeksi Pendapatan (Rp)
Tahun 1	Rp 81.120.000
Tahun 2	Rp 101.400.000
Tahun 3	Rp 126.750.000

Pada tahun pertama, kami mengharapkan pendapatan sebesar **Rp 81.120.000**, dengan proyeksi kenaikan seiring meningkatnya permintaan dan ekspansi produk. Dengan pendapatan bulanan sebesar **Rp 6.760.000** dikalikan **12 Bulan** sama dengan **Rp 81.120.000**. Diharapkan setiap tahunnya memiliki bertumbuh pendapatan sebesar 25% dari tahun sebelumnya. Peningkatan di tahun kedua pendapatan perbulan sebesar **Rp 8.450.000** dikalikan **12 Bulan** sama dengan **Rp 101.400.000**. Peningkatan ditahun ketiga pendapatan perbulan sebesar **Rp 10.562.500** dikalikan **12 Bulan** sama dengan **Rp 126.750.000**.

3. Proyeksi Biaya

Untuk menjalankan bisnis diperlukan pengeluaran untuk operasional, antara lain ada biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya operasional lainnya.

Tabel 2.5.3 Proyeksi Biaya

Jenis Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Produksi	Rp 37.440.000
Biaya Pemasaran	Rp 6.000.000
Biaya Operasional	Rp 5.400.000
Total Biaya	Rp 48.840.000

Proyeksi biaya-biaya yang dihasilkan dalam satu tahun antara lain adalah biaya produksi sebesar **Rp 37.440.000**, biaya pemasaran **Rp 6.000.000**, dan biaya operasional sebesar **Rp 5.400.000**. Dalam satu tahun mengeluarkan biaya sebesar **Rp 48.840.000**.

4. Laporan Laba Rugi

Estimasi pendapatan dan biaya yang digunakan untuk menghitung atau kerugian dalam membuat produk dalam 1 tahun.

Tabel 2.5.4 Laporan Laba Rugi

Keterangan	Jumlah (Rp)
Pendapatan	Rp 81.120.000
Biaya	Rp 48.840.000
Laba Bersih	Rp 32.280.000

Estimasi diatas menggunakan rata-rata harga jual dari semua jenis menu yaitu **Rp13.000** dikalikan dengan kapasitas produksi yang diharapkan hari harinya **20 Cup**. Dengan begitu per harinya akan mendapatkan **Rp260.000** yang kemudian dikalikan dengan hari operasional perbulan yaitu **26 hari** kerja. Dengan begitu pendapatan dalam satu bulan sebesar **Rp6.760.000**. Kemudian dikalikan dengan jumlah bulan dalam satu tahun, pendapatan usaha menjadi **Rp81.120.000**. Kemudian dikurangi dengan pengeluaran biaya sebesar **Rp 48.840.000** menjadikan hasil laba bersih senilai **Rp 32.280.000** per tahun.

5. Cash Flow

Menggambarkan aliran kas yang masuk dan keluar untuk memastikan likuiditas bisnis.

Tabel 2.5.5 Arus Kas

Keterangan	Jumlah (Rp)
Kas Masuk	Rp 81.120.000
Kas Keluar	Rp 48.840.000
Kas Bersih	Rp 32.280.000

Proyeksi arus kas ini menunjukan bahwa dengan adanya pendapatan yang masuk sebesar **Rp 81.120.00** dan biaya yang keluar sebesar **Rp 48.840.00**. Diharapkan PuluPulu memiliki **saldo kas bersih sebesar Rp 32.280.000** pada akhir tahun.

6. Titik Impas (Break-even Point)

Titik impas adalah titik di mana pendapatan dan biaya seimbang.

Rumus Titik Impas:

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Jika harga jual produk adalah **Rp 13.000** per unit, dan biaya produksi per unit adalah **Rp 6.000**, maka titik impas tercapai ketika penjualan mencapai:

$$\text{Titik Impas} = \frac{38.700.000}{(13.000 - 6.000)}$$

$$\text{Titik Impas} = \frac{38.700.000}{7.000}$$

$$\text{Titik Impas} = 5.529 \text{ Unit}$$

Untuk mencapai titik impas, bisnis perlu menjual **5.529 unit produk** pada harga jual **Rp 13.000** per unit.

Kesimpulan:

- **Modal Awal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis adalah Rp 14.548.000**
- **Proyeksi Pendapatan** pada tahun pertama sebesar **Rp 81.120.000.**
- **Total Biaya** untuk tahun pertama sebesar **Rp 48.840.000.**
- **Laba Bersih** yang diharapkan adalah **Rp 32.280.000.**
- **Titik Impas** tercapai setelah menjual **5.529 unit produk.**