

## BAB 7

### LAPORAN HASIL PELAKSANAAN BISNIS

#### 7.1 RINGKASAN PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan bisnis ini dimulai dengan melakukan riset, membuat perencanaan usaha, penyusunan anggaran, dan kemudian pelaksanaan. Melakukan riset bertujuan untuk mengetahui kebutuhan pasar tentang usaha jus buah, apa saja yang diminati, perilaku konsumen, rasa jus yang sesuai dengan cita rasa konsumen dan sebagainya. Riset ini dilakukan melalui *google form*, bertanya langsung, melihat tren pasar di media sosial, dan sebagainya. Hal ini menjadi dasar terpilihnya usaha jus dibanding dengan usaha lainnya.

Setelah itu melakukan perencanaan usaha dan penyusunan anggaran yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha. Tahap ini dilakukan untuk memastikan apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha, tujuan usaha, target penjualan, mengantisipasi permasalahan yang akan terjadi, dan sebagainya. Dengan melakukan hal tersebut diharapkan usaha dapat berjalan dengan terarah.

Setelah mengetahui apa saja yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha, maka dilakukan pembelian peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha. Dengan adanya peralatan dan perlengkapan, kemudian dilakukan pembelian bahan baku awal. Pembelian bahan baku memperhatikan kapasitas produksi dan buah yang banyak diminati oleh banyak orang. Di antara waktu pembelian itu, penulis juga membuat akun media sosial dan mulai mempromosikan serta mengenalkan usaha jus PuluPulu kepada teman dekat dan kenalan.

Kegiatan pelaksanaan usaha dimulai setelah kedai sudah siap beroperasi. Pada tahap ini banyak hal yang perlu disesuaikan kembali dari apa yang sudah direncanakan, mulai dari perubahan resep, penyesuaian prosedur standar operasional (SOP), dan sebagainya dari permasalahan yang muncul. Maka dari itu diperlukan evaluasi di setiap bulannya untuk menilai kinerja dan efektivitas kegiatan usaha. Hasil evaluasi akan digunakan untuk melakukan perbaikan dan pengembangan usaha kedepannya.

#### 7.2 CAPAIAN TARGET

Berikut perbandingan antara target awal dan hasil aktual yang dicapai pada bulan pertama operasional:

*Tabel 7.2.1 Capaian Target*

Aspek	Target Awal	Hasil Aktual	Selisih	Keterangan
-------	-------------	--------------	---------	------------

Jumlah produk terjual	520 cup	303 cup	217 Cup	Pemasaran yang dilakukan kurang efektif membawa pelanggan
Omzet bulanan	Rp6.760.000	Rp3.556.000	Rp3.204.000	Kurangnya komunikasi dalam menawarkan produk
Tingkat kepuasan pelanggan	70% Positif	80% Positif	10%	Rasa produk menjadi faktor penting

Terdapat selisih dari target yang diinginkan dan hasil actual yang terjadi, penjualan dan omzet yang diinginkan tidak tercapai saat usaha sudah mulai beroperasi. Selisih ini disebabkan karena kurang komunikasi kepada pelanggan untuk menawarkan produk, pemasaran yang dilakukan kurang efektif membawa pelanggan. Pemasaran yang sudah dijalankan adalah membuat brosur promosi, flayer digital, dan mengenalkan PuluPulu melalui pesan *WhatsApp* kepada calon pelanggan. Meskipun target penjualan dan omzet tidak tercapai pada bulan pertama operasional tetapi Tingkat kepuasan pelanggan melebihi target yang diinginkan sebesar 80% positif. Persentase tersebut muncul dari bertanya langsung kepada pelanggan dan respon spontan pelanggan dalam menilai produk, seperti memposting di media sosial. Hal ini dapat diartikan sebagai langkah awal yang baik dengan pelanggan untuk jangka panjang.

### 7.3 REALISASI ANGGARAN

Ringkasan penggunaan dana secara nyata dibandingkan dengan rencana anggaran awal dalam bulan pertama adalah sebagai berikut:

*Tabel 7.3.1 Realisasi Anggaran*

Kategori Pengeluaran	Anggaran	Realisasi	Selisih	Keterangan
Bahan baku dan kemasan	Rp4.390.000	Rp2.186.900	-Rp2.203.100	• Pengurangan pembelian karena terkendala dengan masa simpan
				• Harga bahan baku sedang mengalami penurunan
Peralatan dan perlengkapan	Rp8.148.000	Rp9.643.250	Rp1.495.250	• Terdapat beberapa perlengkapan dan peralatan penting yang tidak tercatat saat di anggaran
Pemasaran & promosi	Rp920.000	Rp420.000	-Rp500.000	• Efisiensi strategi pemasaran digital
				• Dukungan promosi gratis

Operasional bulanan	Rp360.000	Rp250.000	-Rp110.000	• Penyesuaian biaya listrik dan air
Gaji Karyawan	Rp800.000	Rp600.000	-Rp200.000	• Merekrut karyawan freelance dengan upah ditentukan dari penjualan cup
Total	Rp14.618.000	Rp13.100.150	-Rp1.517.850	• Beberapa anggaran mengalami efisiensi

Secara keseluruhan, realisasi anggaran pada bulan pertama menunjukkan hasil yang cenderung tidak terlalu mendekati rencana awal. Selisih yang terjadi diakibatkan kurangnya riset lebih lanjut, penyesuaian strategi, dan harga bahan baku yang mengalami penurunan musiman.

Pengeluaran pada pemasaran dan promosi terbilang rendah dari apa yang sudah direncanakan. Hal ini dikarenakan penyesuaian strategi yang lebih memanfaatkan media sosial secara organik, dukungan promosi gratis melalui para pelanggan, teman dekat, kenalan, keluarga, dan komunitas yang menyebarkan informasi usaha dan produk jus PuluPulu.

Efisiensi biaya ini memiliki dampak positif karena penghematan pada pengeluaran berlebih dapat dimanfaatkan untuk mendukung operasional lain.

## 7.4 EVALUASI DAN REFLEKSI

Selama pelaksanaan usaha, terdapat beberapa aspek yang berjalan sesuai harapan, yang tidak berjalan sesuai harapan, dan tantangan yang menjadi pembelajaran penting untuk pengembangan di masa depan, berikut poinnya:

- a. Aspek yang berjalan baik
  1. Efisiensi strategi pemasaran digital  
Promosi melalui media sosial seperti Instagram, TikTok, dan *WhatsApp* terbukti mampu menjangkau pelanggan yang lebih luas dengan biaya yang cukup rendah. Konten yang menarik dapat menarik calon pelanggan dan meningkatkan angka penjualan.
  2. Rasa produk yang diterima baik oleh para pelanggan  
Rasa dan kualitas produk menjadi kunci utama naiknya tingkat kepuasan pelanggan dan tingginya angka pembelian berulang.
  3. Tempat usaha yang nyaman untuk berkumpul Santai  
Letak usaha yang cukup jauh dari jalan utama dan masuk kedalam perumahan memberikan nuansa nyaman, tenang, dan santai.
- b. Tantangan yang dihadapi
  1. Naik turunnya harga bahan baku

Harga dari bahan baku sering mengalami fluktuasi musiman, bahan baku mengalami hal tersebut adalah buah dan sayur. Hal ini berdampak pada peningkatan biaya produksi dan margin keuntungan.

2. Kapasitas produksi yang terbatas  
Pada permintaan dalam jumlah besar dan pada jam-jam ramai seperti jam makan siang dan sore hari, menjadi cukup terbatas dalam penerimaan pesanan. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya peralatan yang digunakan dan jumlah tenaga kerja yang terbatas.
  3. Tempat usaha yang jauh dari jalan utama  
Lokasi usaha yang tidak strategis ini mengurangi potensi pembeli spontan, sehingga promosi secara digital harus lebih ditekankan untuk menarik pelanggan dan juga membuat banner petunjuk arah supaya pelanggan tidak bingung dimana letak usahanya.
  4. Persaingan pasar yang ketat  
Banyaknya usaha sejenis di wilayah kota dan tidak jauh dari jalan utama menuntut pemasaran digital yang inovatif dan pengembangan inovasi produk jus agar memberikan nilai berbeda dari kompetitor.
  5. Masa simpan bahan baku yang singkat  
Tidak adanya *freezer* menjadikan permasalahan masa simpan bahan baku menjadi salah satu hal penting dalam menentukan pembelanjaan dan mengurangi pemborosan. Hal ini menjadikan tantangan dalam mengatur manajemen stok yang ketat. Jika tidak diatur maka berakibat meningkatnya pemborosan.
  6. Kondisi Cuaca  
Cuaca yang tidak menentu dapat mempengaruhi minat beli konsumen contohnya pada musim hujan. Penjualan minuman dingin akan mengalami penurunan.
- c. Pembelajaran yang diperoleh
1. Pentingnya pemasaran digital dan layanan pesan antar  
Lokasi usaha yang jauh dari jalan utama tidak menutup kemungkinan pelanggan untuk datang ke kedai dan melakukan pembelian. Dengan membuat konten menarik di media sosial dan melakukan promosi serta pengenalan produk melalui media digital, *Go-Food*, *Grab-Food*, dan *WhatsApp* diharapkan dapat menarik pelanggan baru sekaligus mempermudah pelanggan untuk melakukan pembelian tanpa harus datang langsung.
  2. Inovasi produk  
Untuk menghadapi persaingan dan memaksimalkan bahan baku, maka diperlukan inovasi berupa penambahan varian menu, menu musiman, atau kemasan baru. Inovasi ini juga dapat memanfaatkan bahan baku yang tidak habis terjual atau yang mendekati masa simpan sehingga dapat mengurangi pembuangan atau pemborosan.
  3. Pengoptimalan proses produksi dan pelayanan  
Terbatasnya kapasitas produksi dapat diatasi dengan masa persiapan sebelum produksi supaya lebih efisien dalam produksi. Langkah ini memastikan permintaan yang tinggi dari pelanggan dapat terpenuhi tanpa

mengorbankan kualitas. Dengan melakukan persiapan sebelum produksi seperti buah sudah dipotong dan di takar dalam satu plastik dapat mempersingkat waktu produksi. Hal ini akan berdampak terhadap pelayanan yang efisien.

## 7.5 DOKUMENTASI KEGIATAN



Gambar 7.5.3 Pesanan para pelanggan



Gambar 7.5.4 Karyawan Part-Time



Gambar 7.5.1 Pelanggan menerima pesanan



Gambar 7.5.2 Suasana sore hari di kedai





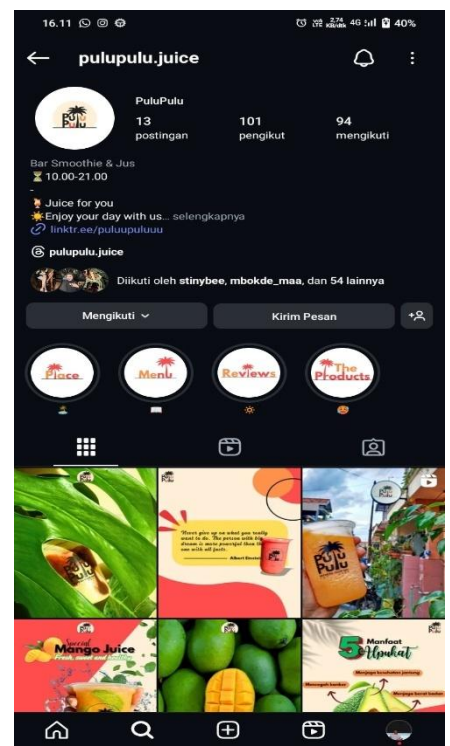
Gambar 7.5. 5 Salah satu foto produk



Gambar 7.5. 6 Proses pembuatan produk



Gambar 7.5. 8 Mengantar pesanan pelanggan



Gambar 7.5. 7 Akun instagram PuluPulu

## Foto-foto testimoni pelanggan

