

BAB III

TAHAPAN PERENCANAAN BISNIS

3.1 Gambaran Perusahaan

Juice Center “JOY JUICE” ini akan bertempat di kios pada daerah Pekunden Semarang yang lebih tepatnya berada di Jl. Pekunden Timur No. 34, Semarang Tengah, Semarang. Juice Center “JOY JUICE” ini memiliki visi yaitu adalah membuat sebuah tren atau kebiasaan baik untuk masyarakat dalam menjaga kesehatan dengan mengkonsumsi minum Jus Buah tiap harinya.

Sedangkan untuk Misi dari Juice Center “JOY JUICE” ini sendiri adalah dengan menyediakan variasi kombinasi jus buah dengan varian topping yang kekinian tetapi menyehatkan, menjaga kualitas setiap bahan yang dipakai dalam produksi, dan mempromosikan produk bahkan sampai keluar kota dan membuka berbagai cabang ditiap – tiap kota.

Salah satu keunikan Jus buah JOY JUICE ini adalah dengan adanya variasi kombinasi buah dengan sayuran dan juga ada varian topping yang dapat dipilih untuk menambahkan kenikmatan dalam mengkonsumsi jus buah ini.

Untuk kios Juice Center “ JOY JUICE “ ini juga akan didesain dengan menarik, instagrammable dan juga nyaman untuk costumer yang ingin meminum jus buah ini di tempat. Selain itu dengan konsep open kitchen, costumer dapat melihat langsung kualitas buah dan cara pembuatan yang dibuat dengan higienis. Selain itu juga adanya Free Wi-Fi dan ruangan yang ber- AC serta fasilitas lain seperti stopkontak yang bisa digunakan untuk mengisi baterai Handphone maupun laptop, yang membuat costumer menjadi lebih nyaman saat menikmati jus buah di tempat.

3.2 SWOT Analysis (Strength. Weakness, Opportunies and Threats)

Setiap perusahaan memiliki nilai kekuatan dan juga kelemahannya dibandingkan dengan perusahaan pesaingnya. Untuk mengerti penilaian ini, dapat didasarkan dari faktor – faktor seperti teknologi, sumber daya manusia, sumber daya finansial, kekuatan pemasaran dan lain – lain.

1. *Strenght* (kekuatan)

adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan (faktor internal).

Kekuatan Juice Center JOY JUICE adalah :

- Adanya variasi topping yang disediakan
- Harga yang terjangkau dengan kualitas yang baik
- Menyediakan variasi campuran antara buah dan sayuran
- Menyediakan informasi akan manfaat dari produk yang ada

2. *Weakness* (kelemahan)

adalah kelemahan yang terdapat dalam perusahaan, seperti keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi kinerja organisasi (faktor internal).

- Variasi produk yang belum sebanyak perusahaan lain.
- Merek yang belum dikenal oleh masyarakat luas.

3. *Opportunities* (peluang)

adalah situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan, seperti kompetitor, kebijakan pemerintah, kondisi lingkungan sekitar.

- Adanya peningkatan permintaan akan jus buah untuk kebutuhan gizi.
- Masyarakat mulai sadar akan hidup sehat.
- Packaging yang unik dan berbeda dari pesaing lainnya
- Belum banyak produk yang menyediakan variasi topping pada jus buah.

4. Threat (ancaman)

adalah situasi yg merupakan ancaman bagi perusahaan dari luar perusahaan dan dapat mengancam eksistensi perusahaan di masa depan.

- Banyak perusahaan yang sudah lama dan akan masuk dalam dunia bisnis jus buah
- Timbulnya ketidakpercayaan karena produk masih baru.
- Banyak produk pesaing yang sudah lebih dikenal oleh masyarakat luas
- Munculnya variasi lebih kompleks yang dikembangkan pesaing.

3.3 STP (Segmentation, Targeting, Positioning)

1. Segmentation

Dalam segmentasi berdasarkan geografis adalah masyarakat yang berada di wilayah Jawa Tengah, Kota Semarang yang merupakan pangsa pasar dari Juice Center “JOY JUICE “. Dari segi demografis adalah berdasarkan dari jenis kelamin, pekerjaan, usia dan penghasilan. Dari segi segmentasi psikografis adalah pengempelompokan masyarakat yang suka akan mengonsumsi jus buah dan memiliki gaya hidup yang sehat. Dan dari segi tingkah laku adalah dengan pengelompokan orang – orang yang sadar atau memiliki akan pengetahuan tentang manfaat buah – buahan, dan reaksi terhadap produk yang menyehatkan.

2. Targeting

Dalam menentukan target pasar dilakukan dengan pengelompokan pangsa pasar berdasarkan dari kesimpulan dari hasil segmentasi pasar yang mana untuk menetapkan pelanggan potensial, yang didasarkan pada target geografis yaitu adalah masyarakat di wilayah kota Semarang dan berdasarkan target demografis yaitu adalah seluruh kalangan usia dari anak – anak, remaja dan dewasa. Dan semua jenis kelamin yaitu laki – laki dan perempuan, yang merupakan kalangan ekonomi kelas menengah.

3. Positioning

Citra yang ditetapkan oleh Juice Center “ JOY JUICE “ adalah menyediakan jus buah yang segar dan dengan kualitas buah yang baik dan juga dapat dinikmati dengan varian topping yang disediakan dimana membuat sensasi minum jus buah yang berbeda, tetapi dengan harga yang sangat terjangkau dan dapat dinikmati baik di tempat maupun dibawa pulang (take away) ataupun dengan pesan online dimana fasilitas yang disediakan adalah adanya tempat duduk yang nyaman dan spot foto yang instagrammable. Selain itu konsumen dapat melihat langsung proses dari pembuatan jus buah ini karena menggunakan konsep open kitchen.

Menentukan Target Pasar

Dalam menentukan target pasar ini diperlukan data – data yang diperoleh baik dari respond masyarakat maupun dari costumer dari outlet jus buah yang lain.

3.3.1 Menentukan sample dan populasi

Populasi yang terdapat di penelitian ini adalah pembeli jus buah di outlet pesaing. Pesaing didalam penelitian ini Larasati Juice dan Smooly Juice.

Kriteria dari responden, antara lain :

a. Konsumen yang sedang membeli jus buah di outlet pesaing yaitu Larasati Juice dan Smooly Juice dimana pembelian minimal 3 kali dalam satu bulan terakhir untuk menentukan konsumen sebagai pelanggan potensial.

Sedangkan untuk kriteria pesaing Larasati Juice dan Smooly Juice yaitu :

a. Outlet jus buah dengan klasifikasi kelas menengah, yang mana pemilik bisnis memiliki outlet sendiri untuk menjual, memasarkan dan mempromosikan dari produk yang ada.

b. Jus buah yang dijual dengan harga yang terjangkau untuk harga kelas menengah yang mana variasi jus buah yang ada bervariasi

Sampel yang digunakan adalah teknik sampling Non Probability Sampling dengan metode Purposive Sampling, yang mana dalam menentukan sampel diambil dengan adanya pertimbangan tertentu. Sampel dalam penelitian ini didasarkan dari pembeli

loyal yang terdiri dari 20 responden yang menjadi konsumen di outlet jus buah pesaing yang minimal dua kali dalam seminggu terakhir membeli produk di outlet pesaing. Sampel penelitian ini berjumlah 20 orang dikarenakan dianggap sudah mewakili sampel besar yang merupakan ukuran sampel yang layak di sebuah penelitian.

3.3.2 Teknik pengumpulan data

1. Observasi

Dari instrumen yang digunakan, akan dilakukan observasi secara tidak terstruktur dimana tidak menggunakan blangko ataupun pedoman observasi akan tetapi pengamatan dan mencatat setiap data yang dibutuhkan. Dalam proses pelaksanaan pengumpulan data sendiri dilakukan dengan menggunakan observasi nonpartisipan dimana dalam kegiatan yang ada berperan sebagai pengamat saja dan tidak terlibat ikut dalam kegiatan langsung seperti kegiatan di outlet milik pesaing.

b. Kuesioner

Kuesioner disebarkan kepada 20 responden yang menjadi customer di outlet Jus Buah pesaing yaitu Larasati Juice dan Smooly Juice yang bertemu pada saat sedang membeli Jus Buah tersebut. Kuesioner yang ada merupakan kuesioner yang terstruktur dan tertutup dimana telah disediakan pilihan jawaban.

c. Wawancara

Wawancara dilakukan secara langsung dan terbuka atau tidak terstruktur kepada pesaing Jus Buah yang masuk dalam kategori bisnis yang sama.

3.4 Proses Produksi

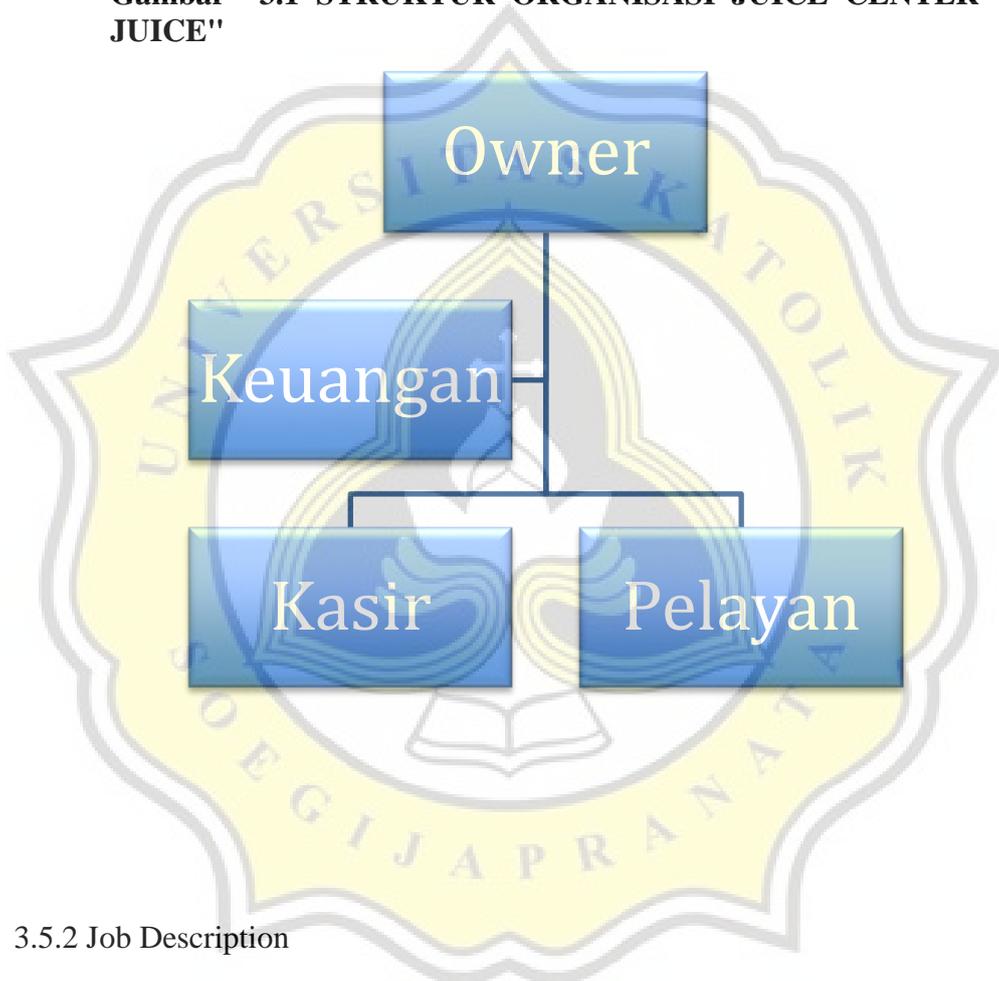
Bahan – bahan dibersihkan terlebih dahulu sebelum di proses, untuk buah – buahan akan dicuci terlebih dahulu sebelum dipotong. Kemudian bahan – bahan seperti potongan –potongan buah, air 100 ml dan juga diberikan optional antara ingin memberikan gula atau madu untuk memberikan rasa manis tambahan,serta es batu. Untuk kadar gula juga disediakan variasi seperti normal sugar, less sugar dan no sugar. Hal ini juga sama dengan kadar es yang di inginkan yaitu normal ice, less ice dan no ice tergantung oleh selera konsumen. Setelah bahan – bahan masuk kemudian akan di blend bersama dengan menggunakan blender. Kostumer dapat memilih varian topping terlebih dahulu yang tersedia, seperti aloe vera atau popping boba. Setelah itu topping dimasukan terlebih dahulu pada cup ukuran 500ml dan kemudian jus buah juga dimasukan. Setelah proses itu kemudian cup yang sudah berisi jus buah dimasukan ke cup sealing untuk menutup jus buah tersebut. Sebelum diberikan ke konsumen akan dicek kebersihan dari produk yang ada supaya ketika konsumen mengambil jus buah tersebut tidak dalam kondisi kotor atau basah dikarenakan proses pembuatan.

3.5 Manajemen Sumber Daya Manusia

3.5.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi menunjukkan pembagian dan pengelompokan secara formal.

Gambar 3.1 STRUKTUR ORGANISASI JUICE CENTER "JOY JUICE"



3.5.2 Job Description

1. Owner

- Melakukan pengawasan setiap proses produksi
- Mengontrol keuangan yang ada
- Melakukan pengembangan produk
- Melakukan pengawasan pada bahan – bahan produksi
- Melakukan pemesanan bahan produksi kepada supplier

2. Keuangan

- Memberikan laporan kepada Owner
- Memantau pengeluaran dan pemasukan Kas
- Memberikan Gaji karyawan
- Membayar setiap biaya perusahaan seperti listrik, uang sewa dan lain – lain.

3. Kasir

- Menerima uang dari konsumen dan memberikan uang kembali.
- Menyimpan setiap struk pembelian konsumen
- Menerima pesanan dari konsumen
- Memberikan rincian pesanan ke bagian produksi atau pelayan

4. Pelayan

- Membuat dan menyajikan produk
- Membersihkan tempat produksi
- Memastikan bahan yang digunakan itu sesuai dengan standart perusahaan
- Menerima bahan – bahan dari supplier

3.5.3 Job Specification

1. Owner

- Lulusan S1 manajemen
- Dapat berfikir luas
- Berfikir Kreatif
- Bertanggung jawab

2. Keuangan

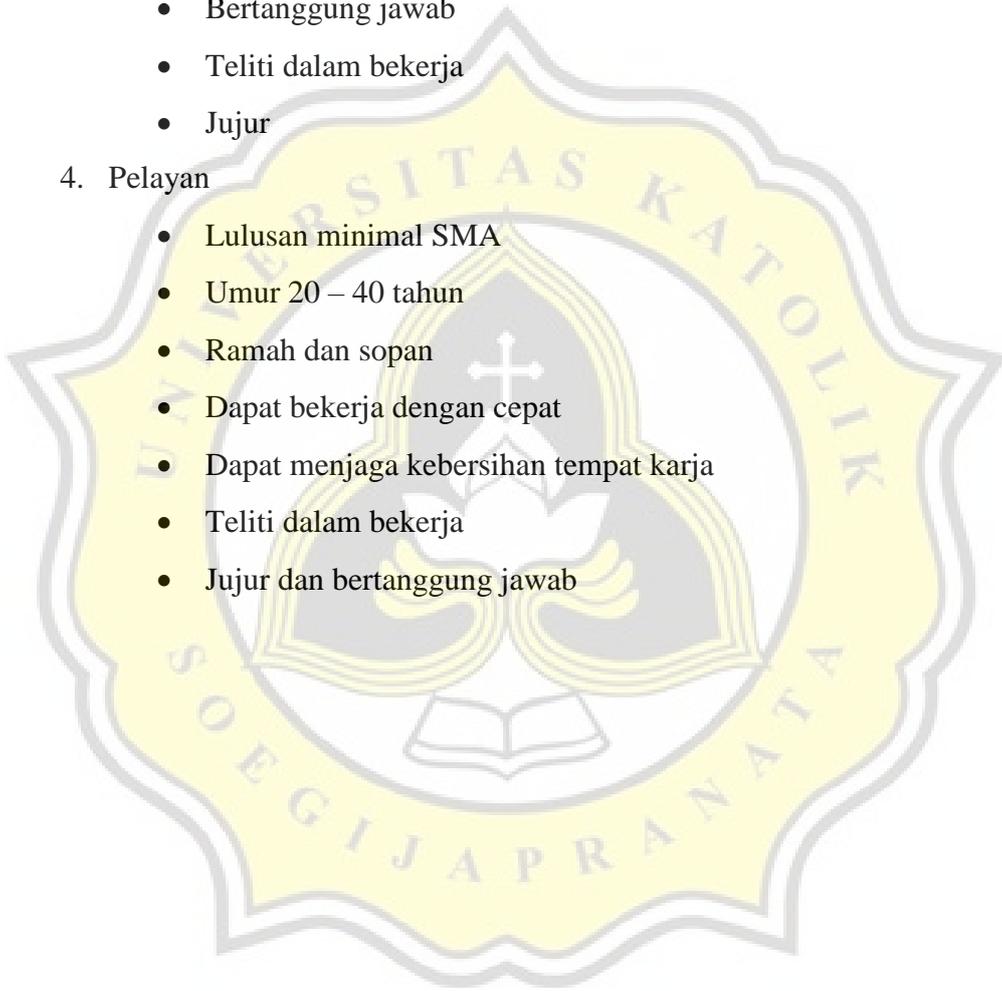
- Lulusan S1 jurusan akuntansi
- Umur 25 -35 tahun
- Jujur dan teliti dalam bekerja
- Menerima Fresh Graduate

3. Kasir

- Lulusan minimal SMA
- Umur 20 – 40 tahun
- Ramah dan murah senyum
- Bertanggung jawab
- Teliti dalam bekerja
- Jujur

4. Pelayan

- Lulusan minimal SMA
- Umur 20 – 40 tahun
- Ramah dan sopan
- Dapat bekerja dengan cepat
- Dapat menjaga kebersihan tempat kerja
- Teliti dalam bekerja
- Jujur dan bertanggung jawab



Tabel 3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan Sumber Data					
Aspek aspek	Jenis Data	Analisis Data	Keterangan	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data
Aspek Pemasaran	Primer	Segmenting	Demografik	Konsumen Larasati Juice dan Smooly Juice	Observasi, pembagian kuesioner kepada 20 responden dan melakukan wawancara kepada pesaing.
			Psikografik	Masyarakat Kota Semarang	
			Geografik	Kota Semarang	
			Tingkah Laku	Masyarakat Kota Semarang	
		Targeting	Menetapkan konsumen dari hasil segmenting	Kesimpulan dari hasil segmenting untuk menetapkan konsumen yang dapat menjadi pelanggan potensial.	
		Positioning	Product	Jus Buah Larasati Juice dan Smooly Juice	
			Price		
			Place		
			Promotion		
		Bauran pemasaran (Marketing Mix)	People		
			Process		
			Physical Evidence		
Permintaan dan Penawaran	Permintaan	Konsumen Jus Buah Larasati Juice dan Smooly Juice			
	Penawaran	Jus Buah Larasati Juice dan Smooly Juice			

Jenis dan Sumber Data						
Aspek aspek	–	Jenis Data	Analisis Data	Keterangan	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data
Aspek Operasi	Primer	Lokasi Usaha		Lokasi usaha Juice Center “JOY JUICE”	Usaha Juice Center “JOY JUICE”	Observasi dan wawancara
		Volume Operasi		Jumlah produk jus buah yang diproduksi yang diasumsikan dengan permintaan konsumsi.		
		Tenaga kerja		Jumlah tenaga kerja dan kualifikasi atau syarat yang diperlukan.		
		Mesin dan Peralatan		Mesin dan peralatan yang diperlukan untuk proses produksi.		
		Bahan baku dan bahan penolong		Bahan baku dan bahan penolong yang diperlukan untuk proses produksi dan ketersediaan sumber daya.		
		Tata letak (layout)		Tata letak dan design tempat Juice Center “JOY JUICE”		
		Harga Pokok Produksi (HPP)		Biaya bahan baku dan bahan penolong	Gaji Pelayan dan biaya – biaya (listrik, air, cup, plastik kemasan)	
				Biaya tenaga kerja langsung		
	Biaya overhead					

Jenis dan Sumber data					
Aspek aspek	Jenis data	Analisis data	Keterangan	Sumber data	Teknik pengumpulan data
Aspek SDM (Sumber daya manusia)	Primer	Struktur Organisasi	Susunan mengenai tingkatan dan peran dalam suatu usaha.	Usaha Juice Center "JOY JUICE"	Oberservasi dan wawancara kepada pesaing
		Perencanaan SDM	Prediksi mengenai jumlah tenaga kerja dan keahlian SDM yang diperlukan dalam pengembangan usaha.		
		Job Description dan Job Specification	Tanggung jawab kerja yang harus dilakukan dan syarat kerja yang diperlukan		
		Rekrutmen dan Seleksi	Kontak awal dengan pelamar kerja Wawancara dengan pemilik usaha		
		Orientasi	Pengenalan akan lingkungan kerja baru		
		Pelatihan	Pelatihan tenaga kerja dan pengembangan manajemen		
		Evaluasi	Penilaian kerja		
		Kompensasi	Gaji		
		Tunjangan Karyawan	Penghargaan yang diberikan kepada karyawan atas kinerjanya oleh perusahaan		
		Memberhentikan Karyawan	Memberhentikan tenaga kerja		
		Memotivasi karyawan	Perusahaan memberikan kesempatan kepada semua karyawannya untuk melakukan yang terbaik.		

Jenis dan Sumber data						
Aspek aspek	Jenis data	Analisis data	Keterangan	Sumber data	Teknik pengumpulan data	
Aspek Keuangan	Perkiraan dana yang dibutuhkan	Kebutuhan dana	Jumlah dana yang diperlukan dalam mendirikan suatu usaha	Usaha Juice Center “JOY JUICE “	Menghitung semua kebutuhan dana yang diperlukan dalam mendirikan bisnis Juice Center “JOY JUICE”	
		Sumber dana	Modal sendiri (Internal)		Menghitung sumber dana yang diperlukan dalam mendirikan bisnis Juice Center “JOY JUICE “	
			Pinjaman (Eksternal)			
	Laporan Keuangan	Proyeksi laba rugi	Laporan mengenai laba atau rugi yang didapatkan oleh perusahaan		Menghitung dengan memperkirakan proyeksi laba rugi, proyeksi <i>Cashflow</i> dan proyeksi neraca	
		Proyeksi <i>Cashflow</i>	Aliran kas yang masuk			
			Aliran kas yang keluar			
			Aliran kas masuk yang bersih			
		Proyeksi Neraca	Laporan mengenai jumlah kekayaan suatu perusahaan			
		Menilai Kelayakan Bisnis	Kelayakan			<i>Net Present Value (NPV)</i>
	<i>Profitability Index (PI)</i>					
<i>Payback Period (PP)</i>						
<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>						

Jenis dan Sumber data					
Aspek aspek	Jenis data	Analisis data	Keterangan	Sumber data	Teknik pengumpulan data
Aspek AMDAL	Primer	UU AMDAL	UUP LH	Usaha Juice Center "JOY JUICE"	Oberservasi dan wawancara kepada pesaing.
		Limbah Produksi	Limbah Padat		
			Limbah Cair		
Aspek Sosial	Primer	Manfaat yang dapat dirasakan oleh masyarakat	Membuka adanya lapangan kerja yang baru	Usaha Juice Center "JOY JUICE"	Wawancara kepada pesaing
			Pelatihan karyawan dalam keterampilan yang baik		
			Meningkatkan mutu dan kualitas hidup		
Aspek Hukum	Primer	Jenis surat perizinan usaha	Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK)	Usaha Juice Center "JOY JUICE"	Wawancara kepada pesaing

Tabel 3.2 Daftar Pertanyaan Responden

Daftar Pertanyaan		Total jawaban responden	Kesimpulan
1. Berapa penghasilan Anda dalam 1 bulan?	a. Kurang dari Rp. 750.000		
	b. Rp. 750.000 – Rp. 1.500.000		
	c. Lebih dari 1.500.000		
2. Apakah Anda suka mengonsumsi Jus Buah?	a. Iya		
	b. Tidak		
3. Jika IYA, Apakah Anda lebih suka mengonsumsi Jus buah segar dibandingkan dengan Jus buah dalam kemasan?	a. Iya		
	b. Tidak		
4. Apakah Anda sering membeli jus buah segar?	a. Sering		
	b. Cukup sering		
	c. Tidak sama sekali		
5. Berapa kali Anda mengonsumsi Jus Buah dalam seminggu?	a. 1x – 3x dalam seminggu		
	b. 4x – 6x dalam seminggu		
	c. Setiap hari		
6. Apakah alasan Anda untuk mengonsumsi Jus Buah?	a. Untuk menjaga kesehatan tubuh		
	b. Karena suka untuk mengonsumsi Jus Buah		
	c. Himbauan dari pihak lain untuk mengonsumsi Jus Buah		

7. Siapa yang paling mempengaruhi Anda dalam mengkonsumsi Jus Buah?	a. Keinginan diri sendiri		
	b. Keluarga		
	c. Teman atau sahabat		
8. Apakah Anda merasa puas dengan jus buah yang sudah ada?	a. Puas		
	b. Cukup puas		
	c. Tidak puas		
9. Apakah Anda menginginkan munculnya inovasi Jus buah?	a. Iya		
	a. Tidak		
10. Jika ada inovasi Jus Buah dengan varian topping dibawah ini, menurut Anda manakah yang paling menarik?	a. JUS BUAH DENGAN GRASS JELLY		
	b. JUS BUAH DENGAN POPPING BOBA		
	c. JUS BUAH DENGAN ALOE VERA		
	d. JUS BUAH DENGAN MILK PUDDING		
	e. JUS BUAH DENGAN RED BEAN		
	f. LAINNYA		
11. Apakah Anda tertarik membeli Jus Buah Segar dengan manfaat sebagai berikut dan manakah yang paling menarik untuk Anda?	a. Untuk membantu proses diet		
	b. Untuk kesehatan kulit Anda		
	c. Untuk pencernaan yang baik		
	d. Lainnya		
12. Berapakah kisaran harga Jus Buah	a. Rp. 9.000 – Rp. 20.000		
	b. Rp. 20.000 – Rp. 25.000		

yang Anda anggap terjangkau?	c. > Rp. 25.000		
13. Apakah alasan Anda untuk membeli Jus Buah di outlet ini?	a. Karna tempat yang nyaman untuk menikmati Jus Buah		
	b. Karena jus Buah yang dijual enak dan bervariasi		
	c. Karena lokasi yang mudah dijangkau		
	d. Lainnya		
14. Hal apa yang Anda inginkan ketika membeli Jus Buah di sebuah outlet tertentu? (max. 2 pilihan)	a. Pelayanan yang ramah dan cepat		
	b. Kualitas dari produk yang ada		
	c. Kenyamanan dalam membeli dan menikmati Jus Buah		
	d. Harga yang terjangkau		
	e. Kebersihan outlet		
	f. Bahan baku yang digunakan mempunyai kualitas yang baik		
	g. Lainnya		
15. Bagaimana Anda dapat mengetahui outlet Jus Buah ini?	a. Dari iklan di baliho / papan yang di pasang di pinggir jalan		
	b. Dari media sosial		
	c. Dari mulut ke mulut		