

BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Konsep Bisnis

Juice Center “Joy Juice” merupakan sebuah kedai jus yang menjual jus buah segar. Konsep dari Juice Centre “JOY JUICE” ini adalah dimana tidak lagi seperti sebuah outlet jus buah segar biasa, melainkan memberikan value yang dirasakan oleh customer yang membelinya. Biasanya di kebanyakan kedai jus yang ada, para customer hanya datang membeli jus dan kemudian pulang, akan tetapi untuk Juice Centre “JOY JUICE” ini memberikan hal yang berbeda yaitu dimana akan disediakan tempat yang nyaman untuk menikmati jus yang ada. Kemudian untuk konsep menu sendiri “JOY JUICE” memiliki hal yang unik, dimana menyediakan informasi tentang manfaat dari jus yang ditawarkan. Untuk beberapa manfaat yang ada adalah untuk membuat pencernaan yang baik, membantu proses diet, untuk menjaga kesehatan kulit, menjaga kesehatan mata, menjaga imun supaya tetap baik dan masih banyak manfaat lainnya yang semuanya itu akan dicantumkan didalam menu yang ada.

Untuk menu Juice Center “JOY JUICE” ini juga akan memuat manfaat dari varian kombinasi buah maupun manfaat tiap jenis buah yang dipakai. Dengan komposisi yang tepat, diharapkan setiap manfaat dapat dirasakan secara optimal. Dalam hal ini adalah seperti kadar gula, es batu, air dan juga buah yang digunakan, hal ini supaya konsumen dapat mengkonsumsinya dengan kandungan gizi yang tepat. Komposisi yang tepat dan ukuran yang jelas, dapat meminimalkan dampak buruk misalnya diabetes karna kadar gula yang terlalu banyak. Selain itu karyawan yang bekerja di Juice Center “JOY JUICE” akan diedukasi akan manfaat buah – buahan yang mana akan berguna untuk memberikan rekomendasi varian jus buah kepada konsumen dalam menentukan varian rasa apabila konsumen merasa bingung dalam menentukan pilihan.

4.2 Gambaran Umum Responden Pengunjung Smooly Juice, dan Larasati Juice

Penyebaran kuesioner dan wawancara ini digunakan untuk mengolah segmentasi pasar baik secara geografis, psikografis dan demografis. Berdasarkan dari hasil penyebaran kuesioner dan wawancara yang dilakukan, diperoleh gambaran umum responden sebagai berikut :

Tabel 4.1 Jenis Kelamin

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Laki-laki	10	50
2	Perempuan	10	50
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan responden diatas bisa diketahui bahwa jumlah responden antara laki-laki dan perempuan berimbang yaitu masing-masing 10 (50%). Artinya adalah jus buah disukai oleh laki-laki maupun perempuan sehingga produk ini dapat menasar ke setiap jenis kelamin.

Tabel 4.2 Usia Responden

No	Keterangan	Jumlah	%
1	<20 tahun	1	5.0
2	>20-30 tahun	4	20.0
3	>30-40 tahun	10	50.0
4	>40 tahun	5	25.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan dari data hasil wawancara dengan responden diatas bisa diketahui bahwa dilihat dari usianya, responden terbanyak adalah dengan usia 30-40 tahun sebanyak 10 orang atau 50%. Hasil ini menunjukkan adanya target pasar pada orang berusia 30-40 tahun yang menjadi pasar potensialnya.

Tabel 4.3 Pekerjaan

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Pelajar/mahasiswa	1	5.0
2	Karyawan swasta	14	70.0
3	PNS	5	25.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden diatas dapat diketahui bahwa konsumen juice center yang terbanyak berprofesi sebagai karyawan swasta sejumlah 14 orang atau 70%, untuk mahasiswa (25%) dan PNS (5%). Hasil ini menunjukkan bahwa saat jam istirahat ataupun sepulang bekerja, lebih banyak karyawan swasta dibandingkan mahasiswa ataupun PNS yang melakukan pembelian jus buah pada pesaing sehingga nantinya bisnis akan mengambil pasar pada karyawan swasta atau kantoran di sekitar lokasi.

Tabel 4.4 Penghasilan Per Bulan

No	Keterangan	Jumlah	%
----	------------	--------	---

1	Kurang dari Rp. 750.000	5	25.0
2	Rp. 750.000 – Rp. 1.500.000	7	35.0
3	Lebih dari 1.500.000	8	40.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa responden terbanyak dari penelitian ini memiliki penghasilan perbulan sebesar lebih dari Rp 1.500.000 sebanyak 8 orang atau 40%. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa orang yang telah memiliki pendapatan lebih dari Rp 1.500.000 menjadi pasar dari penjualan jus buah, karena dengan pendapatan sedemikian akan dapat mengkonsumsi jus buah tanpa keberatan.

Tabel 4.5 Kesukaan Mengkonsumsi Jus Buah

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Suka	14	70.0
2	Tidak	6	30.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden diatas dapat diketahui bahwa berdasarkan kesukaan mengkonsumsi jus buah, 14 orang (70%) menyatakan suka mengkonsumsi jus buah.

Tabel 4.6 Jus Buah Segar dengan Jus Buah Kemasan

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Buah segar	18	90.0
2	Kemasan	2	10.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden diatas dapat diketahui bahwa 18 orang responden (90%) menyukai jus buah yang menggunakan buah segar dibandingkan menggunakan buah dalam kemasan. Hasil ini menunjukkan lebih banyak orang yang menyukai jus buah dari buah yang segar bila dibandingkan dengan jus buah dalam kemasan karena terasa lebih segar dan sehat. Hal ini memberikan potensi yang baik dalam pengembangan bisnis Juice Center “ Joy Juice” berdasarkan dengan data responden yang ada.

Tabel 4.7 Frekuensi Membeli Jus Buah Segar

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Sering	8	40.0
2	Cukup sering	8	40.0

3	Tidak sama sekali	4	20.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden diatas dapat diketahui bahwa responden sering dan cukup sering melakukan pembelian jus buah segar dengan masing-masing 8 responden (40%). Hasil ini menunjukkan bahwa responden penelitian ini merupakan konsumen yang sering melakukan pembelian jus buah yang membuatnya menjadi konsumen yang potensial dalam melakukan pembelian secara berkala.

Tabel 4.8 Konsumsi Jus Buah Dalam Seminggu

No	Keterangan	Jumlah	%
1	1x – 3x dalam seminggu	6	30.0
2	4x – 6x dalam seminggu	7	35.0
3	Setiap hari	7	35.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden diatas dapat diketahui bahwa 35% responden mengkonsumsi jus buah sebanyak 4-6 kali dalam seminggu dan setiap hari.

Tabel 4.9 Alasan Untuk Mengkonsumsi Jus Buah

No	Keterangan	Jumlah	%
----	------------	--------	---

1	Untuk menjaga kesehatan tubuh	7	35.0
2	Karena suka untuk mengkonsumsi Jus Buah	6	30.0
3	Himbauan dari pihak lain untuk mengkonsumsi Jus Buah	7	35.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan data dari hasil wawancara yang ada didapatkan hasil bahwa responden mengkonsumsi jus buah untuk menjaga kesehatan tubuhnya dan juga karena ada himbauan dari pihak lain untuk mengkonsumsi jus buah (35%).

Tabel 4.10 Orang Yang Paling Mempengaruhi Dalam Menkonsumsi Jus Buah

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Keinginan diri sendiri	4	20.0
2	Keluarga	8	40.0
3	Teman atau sahabat	8	40.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan data dari hasil wawancara dengan responden diketahui bahwa orang yang paling mempengaruhi responden untuk mengkonsumsi jus buah bukan dirinya sendiri namun dari keluarga, teman atau sahabat (40%).

Tabel 4.11 Puas Dengan Jus Buah Yang Sudah Ada

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Puas	5	25.0
2	Cukup puas	4	20.0
3	Tidak puas	11	55.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa ternyata jawaban terbanyak adalah responden tidak puas dengan jus buah yang sudah ada saat ini (55%).

Tabel 4.12 Tertarik Membeli Jus Buah Segar Karena Manfaat

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Untuk membantu proses diet	6	30.0
2	Untuk kesehatan kulit saya	10	50.0
3	Untuk pencernaan yang baik	4	20.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Hasil di atas menunjukkan bahwa Sebagian besar responden merasa jus buah baik untuk kulit (50%).

Tabel 4.13 Harga Jus Buah Yang Dirasakan Terjangkau

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Rp. 9.000 – Rp. 20.000	8	40.0
2	Rp. 20.000 – Rp. 25.000	12	60.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Berdasarkan hasil responden diatas dapat diketahui bahwa responden merasa harga Rp 20.000-Rp 25.000 masih terjangkau.

Tabel 4.14 Alasan Responden Untuk Membeli Jus Buah Di Outlet Ini

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Karena tempat yang nyaman untuk menikmati Jus Buah	3	40.0
2	Karena jus Buah yang dijual enak dan bervariasi	9	45.0
3	Karena lokasi yang mudah dijangkau	8	15.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Alasan responden melakukan pembelian di outlet adalah karena jus buah yang dijual enak dan bervariasi serta lokasi yang mudah untuk dijangkau.

Tabel 4.15 Keinginan Konsumen

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Pelayanan yang ramah dan cepat	4	20.0
2	Kualitas dari produk yang ada	10	50.0
3	Kenyamanan dalam membeli dan menikmati Jus Buah	2	10.0
4	Harga yang terjangkau	4	20.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Keinginan konsumen ketika melakukan pembelian jus buah di outlet adalah produk yang berkualitas sehingga memberikan manfaat dan bergizi bagi tubuh (50%).

Tabel 4.16 Cara Konsumen Mengetahui Outlet Jus Buah

No	Keterangan	Jumlah	%
1	Dari iklan di baliho / papan yang di pasang di pinggir jalan	7	35.0

2	Dari media sosial	11	55.0
3	Dari mulut ke mulut	2	10.0
	Total	20	100%

Sumber : Data Primer yang Diolah

Cara konsumen dalam mengetahui outlet jus buah adalah dari media social (55%).

4.3 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam *business plan* karena peluang bisnis dapat terlihat dari aspek ini.

4.3.1 Analisis Pesaing

Untuk membandingkan Juice Center “Joy Juice” dengan pesaingnya akan dilihat dengan membandingkan 7 kriteria berikut yaitu cita rasa, tampilan produk, kelengkapan menu, harga yang ditawarkan, kebersihan, kecepatan layanan dan waktu operasional.

Tabel 4.17 Perbandingan Juice Center “Joy Juice” dengan 2 Pesaing

Aspek	Juice Center “Joy Juice”	Smooly Juice	Larasati Juice

Cita rasa	Buah asli, segar dan bergizi	Buah asli, ekstrak dan yogurt	Buah asli, ekstrak dan coklat
Tampilan produk	Modern	Modern	Modern
Kelengkapan menu	11 menu	8 varian menu	>15 varian, termasuk coklat
Harga yang ditawarkan	Lebih tinggi	Murah	Murah
Kebersihan	Bersih	Bersih	Kurang
Kecepatan layanan	Cepat	Standar	Standar
Waktu Operasional	Jam 9.00-18.00, Senin-Sabtu	Jam 9.00-16.00, Senin-Sabtu	Jam 10.00-17.00, Senin-Sabtu

Sumber : Data Primer yang diolah

4.3.2 Segmentasi Pasar

Segmentasi adalah cara yang dilakukan oleh Juice Center “Joy Juice” untuk mengelompokan masyarakat yang akan menjadi konsumen Juice Center “Joy Juice”. Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden, hasilnya adalah sebagai berikut :

1. Secara Geografis adalah konsumen yang bertempat tinggal di Kota Semarang terutama yang bekerja di sekitar Simpang Lima. Juice Center “Joy Juice” melayani semua konsumen yang datang ke Juice Center “Joy Juice” secara langsung.
2. Secara Psikografis adalah konsumen juice center yang menginginkan untuk menikmati produk jus buah yang enak dan mengharapkan adanya manfaat dari jus buah tersebut bagi tubuh.

3. Secara Demografis, konsumen Juice Center “Joy Juice” dapat dibagi berdasarkan segmen usia, pekerjaan dan pendapatan per bulan. Secara segmen usia, konsumen Juice Center “Joy Juice” adalah konsumen dengan usia >30-40 tahun, sebagian besar konsumen Juice Center “Joy Juice” memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta serta memiliki pendapatan per bulan lebih dari Rp 1.500.000.

Berdasarkan hasil data tersebut, maka segmentasi pasar dari Juice Center “Joy Juice” adalah konsumen dengan usia >30-40 tahun, memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta di kantor sekitar Simpang Lima serta memiliki pendapatan per bulan lebih dari Rp 1.500.000, datang membeli jus buah di juice center dengan tujuan menikmati produk jus buah yang enak dan mengharapkan adanya manfaat dari jus buah tersebut bagi tubuh.

4.3.3 Target Pasar

Target pasar dari Juice Center “Joy Juice” berdasarkan kesimpulan dari segmentasi pasar adalah :

1. Secara Geografis adalah warga kota Semarang atau bekerja di kota Semarang, khususnya di perkantoran sekitar Simpang Lima.
2. Secara Psikografis adalah warga kota Semarang yang menikmati produk jus buah yang enak dan mengharapkan adanya manfaat dari jus buah tersebut bagi tubuh.
3. Secara Demografis adalah konsumen dengan usia >30-40 tahun, memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta dan memiliki pendapatan lebih dari Rp 1.500.000 per bulan.

4.3.4 Positioning

Positioning Juice Center “Joy Juice” adalah juice center yang menjual buah dengan harga terjangkau untuk karyawan swasta dan difokuskan melayani yang berada di sekitar lokasi yang istirahat siang atau yang minta diantar ke dalam kantor

di sekitar Simpang Lima. Selain itu dengan konsep nama yang mudah di ingat, akan membuat pelanggan lebih mudah memilih jus buah dari Juice Center “ Joy Juice”. Dengan menjadi mitra dari Go jek ataupun Grab, setiap produk akan diberikan deskripsi manfaat dari varian jus yang ada. Hal ini memudahkan pelanggan untuk mencari informasi akan manfaat dari jus buah yang akan dikonsumsi maupun dalam menetapkan varian jus buah apa yang sedang dibutuhkan.

4.3.5 Product

Juice Center “Joy Juice” menawarkan produk berupa berbagai macam minuman baik berbasis buah dalam tabel menu berikut :

Tabel 4.18 Menu Minuman Juice Center “Joy Juice”

No	Minuman
1	Juice jeruk
2	Juice apel
3	Juice jambu
4	Juice alpukat
5	Juice pisang
6	Pinky smoothies
7	Draberry smoothies
8	Strawberry Smoothies
9	Orange Smoothies
10	Mango Smoothies
11	Kombinasi 3 buah/sayur

Gambar 4.1 Foto Produk





4.3.6. Price

Penentuan harga dilakukan dengan mempertimbangkan dari harga jual pasaran minuman sejenis dari juice center pesaing. Penentuan harga jual minuman adalah harga jual yang berada di bawah pesaing. Margin profit minimal 40% dari HPP sedangkan untuk makanan margin profit minimal adalah 51% dari HPP. Daftar harga minuman dari Juice Center “Joy Juice” adalah:

Tabel 4.19 Daftar Harga Minuman Juice Center “Joy Juice”

Nama Menu	Bahan	HPP	Harga Jual
Juice jeruk	Jeruk, gula, es batu dan air mineral	Rp. 8.276,00	Rp. 12.000,00
Juice apel	Apel, gula, es batu dan air mineral	Rp. 11.510,00	Rp. 12.000,00

Juice jambu	Jambu, gula, es batu dan air mineral	Rp. 7.910,00	Rp. 10.000,00
Juice alpukat	Alpukat, gula, es batu, air mineral dan susu kental manis	Rp. 11.510,00	Rp. 12000,00
Juice pisang	Pisang, gula, es batu dan air mineral	Rp. 8.110,00	Rp. 12.000,00
Pinky smoothies	Pisang, strawberry, susu cair, gula, es batu	Rp. 11.910,00	Rp. 18.000 ,00
Draberry smoothies	Buah naga, strawberry, yoghurt, gula, susu cair, dan es batu	Rp. 15.910,00	Rp. 20.000,00
Strawberry Smoothies	Strawberry, yoghurt, gula, susu cair dan es batu	Rp. 15.343,00	Rp. 18.000,00
Orange Smoothies	Jeruk, yoghurt, gula, susu cair dan es batu	Rp. 16.410,00	Rp. 18.000,00

Mango Smoothies	Mangga, yoghurt, gula, susu cair dan es batu	Rp. 13.543,00	Rp. 18.000,00
Kombinasi 3 buah/sayur	Pilihan varian buah / sayur, gula, es batu dan air mineral	Rp. 12.110,00	Rp. 20.000,00

4.3.7 Place

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. Penentuan Pekunden Timur Semarang Tengah sebagai lokasi dari Juice Center “Joy Juice” adalah karena wilayah Semarang Tengah dipandang sebagai lokasi yang paling mudah dijangkau oleh konsumen yang berasal dari area manapun di Kota Semarang. Selain itu banyaknya perkantoran di dekat Simpang Lima membuat pegawai kantoran yang sedang beristirahat menjadi target dari Juice Center “Joy Juice”. Untuk saluran distribusi Juice Center “Joy Juice” ini melayani konsumen yang langsung datang ke Juice Center “Joy Juice”. Juice Center “Joy Juice” juga akan bermitra dengan Go-jek dan Grab sehingga masyarakat dapat membeli produk dari rumah saja dan memudahkan masyarakat dalam menjangkau dan menikmati produk Juice Center “Joy Juice”.

4.3.8 Promotion

Promotion adalah cara yang digunakan suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk mereka kepada calon konsumennya. Salah satu media promosi yang paling cocok digunakan adalah promosi melalui media sosial seperti Instagram, Path, Facebook, maupun melalui chat (Whatsapp, dan Line). Selain menggunakan cara media online modern, Juice Center “Joy Juice” juga akan

menggunakan cara lama yaitu melalui mulut ke mulut dan menyebarkan brosur di beberapa universitas.

4.3.9 People

Kebutuhan dari tenaga kerja Juice Center “Joy Juice” saat ini adalah sebagai berikut :

1. Keuangan : 1 orang
2. Pelayan : 1 orang
3. Kasir : 1 orang

Untuk kriteria dari masing – masing bagian akan dijelaskan lebih lanjut pada bagian SDM.

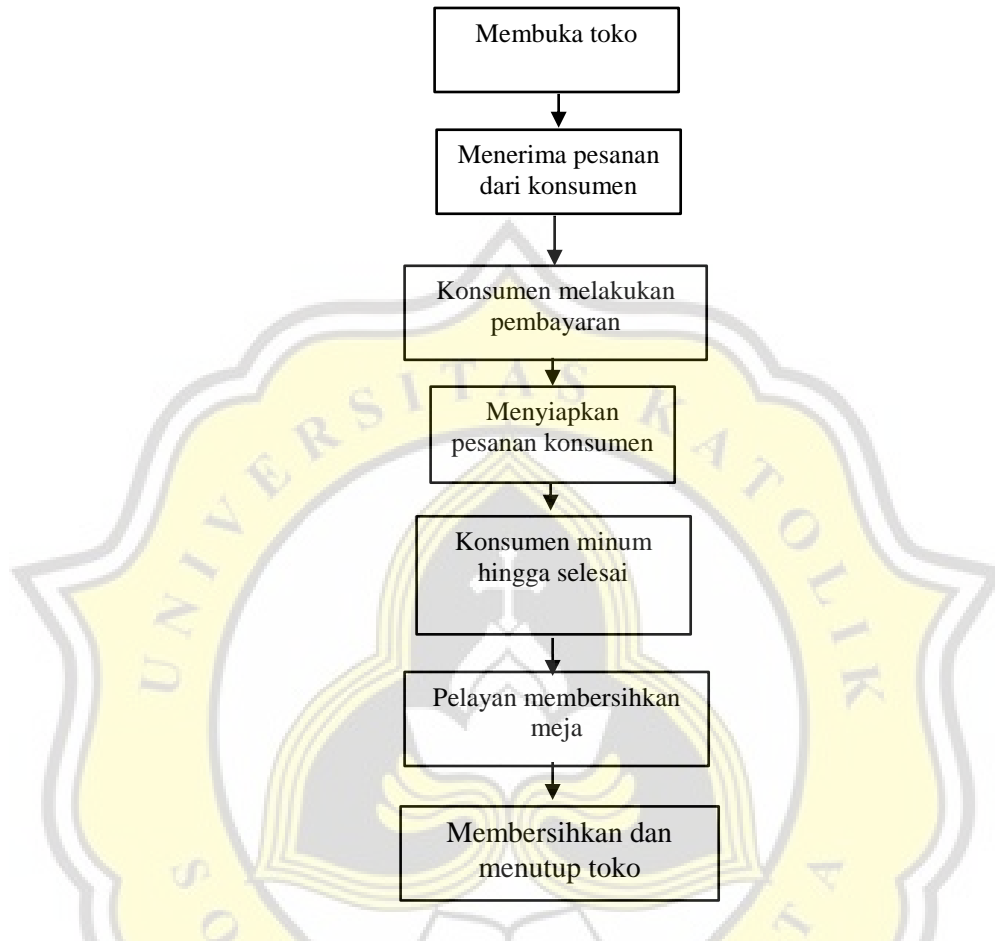
4.3.10 Physical Evidence

Physical Evidence adalah bukti fisik dari bisnis yang sedang dijalankan baik dari segi lingkup usaha maupun desain perusahaan tersebut. Untuk Juice Center “Joy Juice” didesain dengan model minimalis namun tetap menonjolkan segi kebersihan dan kerapian tempat usaha sehingga menimbulkan kesan cosy serta sesuai untuk anak muda. Selain itu Juice Center “Joy Juice” dilengkapi dengan meja dan kursi untuk menikmati minum jus.

4.3.11 Process

Process adalah kegiatan yang nantinya akan dilakukan konsumen di tempat produksi dari awal hingga akhir. Berikut adalah alur operasi Juice Center “Joy Juice” :

Alur Operasi Menu Juice Center “Joy Juice”



Gambar 2.2 Proses kegiatan di Juice Center “Joy Juice”

Proses kegiatan di Juice Center “Joy Juice” dapat dianalisa sebagai berikut:

1. Pemilik dan karyawan membuka juice center dan membersihkan juice center pada pukul 9.00
2. Kasir menerima pesanan konsumen Juice Center “Joy Juice”
3. Konsumen melakukan pembayaran pesanan dan diterima oleh kasir
4. Pelayan mempersiapkan pesanan konsumen dan mengantarkan pesanan ke meja konsumen
5. Konsumen makan dan minum di area juice center hingga selesai atau dibawa pulang
6. Pelayan membersihkan meja konsumen
7. Pada pukul 18.00 persiapan membersihkan dan menutup juice center

4.3.12 Permintaan dan Penawaran

Untuk mengetahui proyeksi permintaan maka dapat diperhitungkan dari melihat juice center pesaing yaitu Smooly Juice, dan Larasati Juice Shop yang berdasarkan wawancara mampu menjual hingga 400 cup setiap harinya.

Tabel 4.20 Perhitungan jumlah produk yang terjual di juice center pesaing pada tahun 2019

Pesaing	Jumlah produk terjual saat sepi	Jumlah produk terjual saat ramai	Rata-rata jumlah produk yang terjual/hari
Smooly Juice	300	500	400
Larasati Juice Shop	350	400	375
Rata-rata	325	450	388

Sumber : Data Primer yang diolah

Dengan asumsi pesimis minimal jumlah produk yang dapat dijual di Juice Center “Joy Juice” adalah sebanyak 180 produk per hari. Jumlah 180 produk ini diambil dengan perhitungan pesimis dimana produk Juice Center “Joy Juice” yang dijual adalah di bawah rata-rata pesaing, sebab Juice Center “Joy Juice” merupakan juice center baru sehingga diasumsikan masih belum dapat menjual sebanyak pesaing.

Tabel 4.21 Perhitungan jumlah produk yang terjual di Juice Center “Joy Juice”*

Nama	Jumlah jumlah produk yang terjual / hari	Jumlah jumlah produk yang terjual / tahun
Juice Center “Joy Juice”	180	180 orang x 300 hari = 54.000

Sumber : Data Primer yang diolah

Berdasarkan jumlah total produk yang terjual tersebut, maka proyeksi penjualan minuman dan makanan per hari dari Juice Center “Joy Juice” adalah sebagai berikut:

Tabel 4.22 Proyeksi Penjualan Minuman per Hari**

Nama Menu	Cup
Juice jeruk	25
Juice apel	10
Juice jambu	20
Juice alpukat	10
Juice pisang	10
Pinky smoothies	20
Draberry smoothies	20
Strawberry Smoothies	10
Orange Smoothies	10
Mango Smoothies	25
Kombinasi 3 buah/sayur	20

Total	180 cup
-------	---------

Sumber : Data Primer yang diolah

**) Jumlah kapasitas pelayanan maksimal Juice Center “Joy Juice” adalah mesin juicer mampu memproduksi 25 cup dalam 1 jam, namun jika dikurangi dengan waktu meracik, memasukkan ke dalam gelas dan melakukan penutupan pada gelas plastic, maka 1 orang pelayan hanya dapat menyediakan rata-rata 18 gelas plastic. Dengan waktu 10 jam kerja, maka yang dapat dilakukan dengan 1 orang karyawan pelayan adalah 180 cup dalam 1 hari.

Tabel 4.23 Proyeksi permintaan selama 5 tahun (Cup)

Nama	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Juice Center “Joy Juice”	-	54.000	59.400	65.340	71.874	79.061

Sumber : Data Primer yang diolah

Pertumbuhan Juice center adalah 10% per tahun sedangkan untuk Juice Center “Joy Juice” juga diproyeksikan mencapai minimal 5% per tahunnya, karena Juice Center “Joy Juice” akan terus meningkatkan promosi dan varian menu sehingga makin meningkatkan minat konsumen.

4.2.13 Biaya Pemasaran

Berikut ini adalah rincian dari biaya pemasaran Juice Center “Joy Juice” :

Tabel 4.24 Biaya Pemasaran Tahun 2021-2025

Bentuk Promosi	2021	2022	2023	2024	2025
Spanduk (5 meter)	Rp. 100.000	Rp. 110.000	Rp. 121.000	Rp. 133.100	Rp. 146.410
Brosur (10 rim)	Rp. 1.350.000	Rp. 1.485.000	Rp. 1.633.500	Rp. 1.796.850	Rp. 1.976.535
Internet (100.000/ bulan)	Rp. 1.200.000	Rp. 1.200.000	Rp. 1.200.000	Rp. 1.200.000	Rp. 1.200.000
Total	Rp. 2.650.000	Rp. 2.795.000	Rp. 2.954.500	Rp. 3.129.950	Rp. 3.322.945

Sumber : Data Primer yang diolah

Biaya pemasaran dalam satu tahun untuk Juice Center “Joy Juice” adalah sebesar Rp 2.650.000, biaya untuk spanduk dan brosur akan meningkat sebesar 10% setiap tahunnya, sedangkan biaya untuk internet akan tetap sebesar Rp 100.000 per bulan.

4.4 Aspek Operasi

Aspek operasi dalam perencanaan bisnis dibutuhkan untuk melihat kebutuhan

1) Lokasi

Pertimbangan pemilihan lokasi Juice Center “Joy Juice”.

2) Tata Letak

Tata letak (Layout) yang terencana dengan baik mampu menentukan efektivitas serta efisiensi dalam melakukan kegiatan produksi dalam Juice Center “Joy Juice”.

3) Desain Produk

Desain produk cukup mempengaruhi perancangan fasilitas operasi yang akan dilakukan Juice Center “Joy Juice”, maka akan dilakukan pemilihan di bidang desain untuk mengatasi hal tersebut.

4) Pemilihan Teknologi

Pemilihan peralatan dan teknologi yang tepat akan memudahkan penggunaannya oleh Juice Center “Joy Juice”.

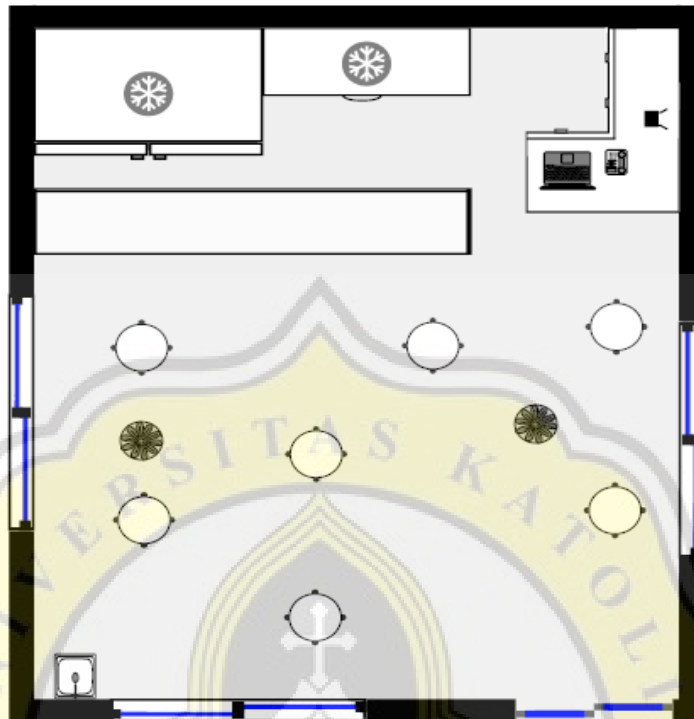
5) Perencanaan Biaya Produksi

Akan dibahas mengenai HPP produk Juice Center “Joy Juice”

4.4.1 Lokasi

Untuk kegiatan operasinya Juice Center “Joy Juice” akan beroperasi di di Jl. Pekunden Timur No. 34, Semarang Tengah, Semarang. Pemilihan lokasi ini adalah karena lokasi Semarang Tengah yang berada di pusat kota, mudah dicapai oleh kendaraan pribadi maupun kendaraan umum, selain itu banyaknya perkantoran di dekat Simpang Lima membuat pegawai kantor yang sedang beristirahat menjadi target dari Juice Center “Joy Juice”.

4.4.2 Tata Letak



Gambar 4.3 Tata Letak

Pada layout Juice Center “Joy Juice”, pemesanan dilakukan pada meja kasir yang terletak di sebelah kanan di ddepan pintu masuk. Di Juice Center “Joy Juice” terdapat freezer, dan refrigerator untuk penyimpanan buah dan meja tempat pembuatan jus. Ruangan Juice Center “Joy Juice” cukup menampung 7 meja dan 28 kursi untuk konsumen.

4.4.3 Desain Produk

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. Pelanggan 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 pelanggan akan dicek kebersihan dari produk yang ada supaya ketika Pelanggan mengambil jus buah tersebut tidak dalam kondisi kotor atau basah dikarenakan proses pembuatan.

4.4.4 Pemilihan Teknologi

Peralatan yang diperlukan Juice Center “Joy Juice” adalah sebagai berikut:

Tabel 4.25 Rencana Investasi Peralatan Juice Center “Joy Juice”

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Freezer es	700.000	1	700.000	5 tahun
2	Refrigerator	1.600.000	1	1.600.000	5 tahun
3	Meja Kursi 1 set (1 meja, 4 kursi)	640.000	7	4.480.000	5 tahun
4	Milk Jug Trenton 400ml	300.000	1	300.000	8 tahun
5	Juicer	2.500.000	1	2.500.000	8 tahun
6	Cup Sealer	1.300.000	1	1.300.000	5 tahun
7	Measurement jug 500ml	50.000	2	100.000	5 tahun

8	Longbar Spoon	70.000	4	280.000	5 tahun
9	Cup organizer	300.000	1	300.000	5 tahun
10	Bluetooth printer	700.000	1	700.000	3 tahun
11	Handphone Operational (POS)	2.100.000	1	2.100.000	3 tahun
12	Cash Drawer	550.000	1	550.000	5 tahun

Sumber : Data Primer yang diolah

Untuk pemeliharaan peralatan, peralatan yang harus dibersihkan di dapur tidak hanya *utensil* atau *equipment* saja tetapi benda lain seperti meja kerja, dan blender. Prosedur pembersihan yang baik menggunakan tiga tahapan pencucian yang pertama adalah *Wash* untuk mencuci lalu *Rinse* untuk membilas dan yang terakhir *Sanitize* untuk menghilangkan kuman. Pengerjaan pembersihan peralatan dapur dilakukan dengan cara *manual dishwashing*.

Penataan peralatan dapur sangat diperlukan untuk semua industri yang berkecimpung dalam dunia kuliner hal ini bertujuan untuk menjaga peralatan dalam keadaan baik yang harus disimpan dalam tempat berbeda. Penyimpanan peralatan harus memiliki ruangan khusus yang berbeda dengan ruangan untuk memasak ataupun ruangan untuk pembersihan/pencucian hal ini bertujuan untuk mengurangi kemungkinan kerusakan pada peralatan dapur dan memudahkan karyawan untuk mengambil peralatan yang sudah siap untuk digunakan.

Penyimpanan peralatanpun harus diletakan sesuai dengan ukuran dan beratnya jangan dibiarkan menumpuk karena membuat peralatan yang berada di bagian paling bawah menjadi rusak ataupun penyok selain itu peralatan yang sudah rusak jangan dibiarkan disimpan pada tempat

peralatan yang masih bagus dan setelah peralatan dibersihkan peralatan tidak dianjurkan untuk disimpan langsung diatas lantai. Setiap peralatan dapur yang telah di bersihkan tentunya harus disimpan dalam kering dan di tempatkan pada tempat semestinya, seperti pisau jika telah digunakan segeralah di bersihkan dan di keringkan, jika tidak hal ini akan membuat bagian mata pisau menjadi tumpul dan proses pembuatan makanan pun akan terhambat. Semua peralatan yang di simpan di dalam gudang harus dalam keadaan bersih, kering, siap pakai dan peralatan tersebut dikelompokan sesuai dengan jenis nya.

4.4.5 Perencanaan Biaya Produksi

Dalam biaya produksi, yang dihitung adalah HPP saja, karena produksi dilakukan berdasarkan pesanan sehingga tidak mempertimbangkan sepi, sedang dan ramai. Berikut daftar HPP untuk Juice Center “Joy Juice” :

Tabel 4.26 HPP Menu

Nama Menu	Harga
Juice jeruk	Rp. 8.276,00
Juice apel	Rp. 11.510,00
Juice jambu	Rp. 7.910,00
Juice alpukat	Rp. 11.510,00
Juice pisang	Rp. 8.110,00
Pinky smoothies	Rp. 11.910,00
Draberry smoothies	Rp. 15.910,00
Strawberry Smoothies	Rp. 15.343,00

Orange Smoothies	Rp. 16.410,00
Mango Smoothies	Rp. 13.543,00
Kombinasi 3 buah/sayur	Rp. 12.110,00

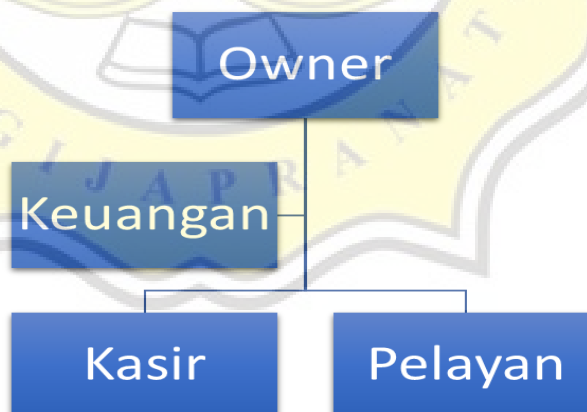
Sumber : Data Primer yang diolah

4.5. Aspek Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan bisnis Juice Center “Joy Juice”, pemilik perusahaan bertanggung jawab untuk mengelola keuangan perusahaan, menyeleksi dalam penerimaan karyawan, merancang strategi untuk perusahaan dan juga memberi pengarahan kepada karyawan agar dapat bekerja dengan maksimal. Juga mengawasi proses produksi.

Untuk Bisnis Juice Center “Joy Juice” membutuhkan 1 orang pelayan yang berpengalaman dalam membuat dan menyajikan minuman, 1 orang bagian kasir yang menerima pesanan dan pembayaran, dan 1 orang untuk bagian keuangan dengan syarat jujur dan rapi dalam pencatatan. Berikut bagan struktur organisasi Juice Center “Joy Juice”

Gambar 4.4 Struktur Organisasi Juice Center "JOY JUICE"



Dengan spesifikasi *Job Description* sebagai berikut :

Tabel 4.27 Job Description

No	Posisi	Deskripsi pekerjaan	Spesifikasi Pekerjaan	Jumlah	Gaji
1	Pemilik	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengawasan setiap proses produksi ● Mengontrol keuangan yang ada ● Melakukan pengembangan produk ● Melakukan pengawasan pada bahan – bahan produksi ● Melakukan pemesanan bahan produksi kepada supplier 	<ul style="list-style-type: none"> ● Lulusan S1 manajemen ● Dapat berfikir luas ● Berfikir Kreatif ● Bertanggung jawab 	1	Prive. Pemilik tidak mengambil gaji dari perusahaan.
2	Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> ● Memberikan laporan kepada Owner ● Memantau pengeluaran dan pemasukan Kas 	<ul style="list-style-type: none"> ● Lulusan S1 jurusan akuntansi ● Umur 25 -35 tahun ● Jujur dan teliti dalam bekerja 	1	Rp. 2.900.000,00

		<ul style="list-style-type: none"> ● Memberikan Gaji karyawan ● Membayar setiap biaya perusahaan seperti listrik, uang sewa dan lain – lain. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Menerima Fresh Graduate 		
3	Kasir	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● Lulusan minimal SMA ● Umur 20 – 40 tahun ● Ramah dan murah senyum ● Bertanggung jawab ● Teliti dalam bekerja ● Jujur 	1	Rp. 2.900.000,00
4	Pelayan	<ul style="list-style-type: none"> ● Membuat dan menyajikan produk ● Membersihkan tempat produksi ● Memastikan bahan yang digunakan itu sesuai dengan standart perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> ● Lulusan minimal SMA ● Umur 20 – 40 tahun ● Ramah dan sopan ● Dapat bekerja dengan cepat 	1	Rp. 2.900.000,00

		<ul style="list-style-type: none"> ● Menerima bahan – bahan dari supplier 	<ul style="list-style-type: none"> ● Dapat menjaga kebersihan tempat kerja ● Teliti dalam bekerja ● Jujur dan bertanggung jawab 		
--	--	--	--	--	--

Sumber : Data Primer yang diolah

Agar dapat memperoleh SDM yang berkualitas dengan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan, berikut adalah proses yang digunakan Juice Center “Joy Juice” :

1. Perekrutan dan seleksi : Dalam proses perekrutan, khusus untuk bagian koki Juice Center “Joy Juice” mencari bagian waiter diutamakan yang memiliki pengalaman sebelumnya, mampu membuat dan menyajikan produk dan dapat memberikan pelayanan dengan sopan dan ramah. Untuk bagian kasir maka diutamakan dari SMK jurusan administrasi serta dinilai dari kejujuran serta kerapian dalam pencatatan administrasinya.
2. Pelatihan : Untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan baik dari segi kualitas dan kuantitas tentu erat kaitannya dengan kemampuan yang dimiliki dengan sumber daya manusia yang dimiliki. Oleh karena itu peningkatan kualitas sumber daya manusia merupakan salah satu aspek yang perlu diperhatikan oleh perusahaan. Program yang dimiliki Juice Center “Joy Juice” antara lain melakukan kunjungan juice center lainnya secara berkala untuk menambah pengetahuan dari barista dan kitchen. Sedangkan untuk bagian kasir, pelatihan yang diberikan adalah sebatas pelatihan menggunakan aplikasi kasir untuk juice center saja.
3. Peraturan Kerja : Peraturan Kerja dibuat untuk mengikat para pegawai Juice Center “Joy Juice” sehingga mereka bisa menjadi pribadi

yang disiplin dan bertanggung jawab. Berikut adalah peraturan yang wajib ditaati oleh pegawai Juice Center “Joy Juice” :

- a. Para pegawai wajib sampai di tempat kerja pukul 08.00.
 - b. Para pegawai dipersilahkan meninggalkan tempat kerja pukul 18.00 setelah merapikan pos nya.
 - c. Pegawai yang berhalangan datang tepat waktu wajib melapor dengan alasan yang jelas
 - d. Untuk pegawai yang datang terlambat tanpa alasan yang jelas akan dikenakan denda senilai Rp. 5.000,00/5 menit
 - e. Pegawai dilarang bermain telepon genggam saat bekerja
4. Kesehatan dan Keselamatan Kerja : Dalam suatu perusahaan, seorang pemilik perusahaan memiliki tanggung jawab kepada para pegawainya terutama dalam menjaga keselamatan dan kesehatan para pegawai. Untuk mewujudkan hal tersebut bagi para pegawai Juice Center “Joy Juice” akan memberikan kartu BPJS bagi para pegawai mereka dan untuk biaya setiap bulannya akan ditanggung oleh Juice Center “Joy Juice”
5. Kompensasi : Bagi karyawan yang dipecat atau mengundurkan diri dikarenakan alasan tertentu baik masalah teknis maupun non teknis akan diberikan kompensasi sebesar setengah dari gaji pegawai tersebut per bulannya.

4.6 Aspek Keuangan

4.6.1 Kebutuhan Akan Modal

Kebutuhan akan modal perlengkapan Juice Center “Joy Juice” adalah sebesar Rp. 14.910.000 sebagai berikut:

Tabel 4.28 Kebutuhan Modal Awal Perlengkapan

No	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Umur ekonomis
1	Freezer es	700.000	1	700.000	5 tahun
2	Refrigerator	1.600.000	1	1.600.000	5 tahun
3	Meja Kursi 1 set (1 meja, 4 kursi)	640.000	7	4.480.000	5 tahun
4	Milk Jug Trenton 400ml	300.000	1	300.000	8 tahun
5	Juicer	2.500.000	1	2.500.000	8 tahun
6	Cup Sealer	1.300.000	1	1.300.000	5 tahun
7	Measurement jug 500ml	50.000	2	100.000	5 tahun
8	Longbar Spoon	70.000	4	280.000	5 tahun
9	Cup organizer	300.000	1	300.000	5 tahun
10	Bluetooth printer	700.000	1	700.000	3 tahun
11	Handphone Operational (POS)	2.100.000	1	2.100.000	3 tahun
12	Cash Drawer	550.000	1	550.000	5 tahun
				14.910.000	

Sehingga dengan mempertimbangkan modal awal untuk operasional dan investasi tak terduga lainnya di awal pendiriannya dapat dilihat kebutuhan modal awal dari Juice Center “Joy Juice” adalah sebagai berikut:

Tabel 4.29 Kebutuhan Modal Awal Juice Center “Joy Juice”

No	Keterangan	Total
1.	Kebutuhan Awal Perlengkapan	Rp. 14.910.000,00
2.	Kebutuhan Awal Persediaan Buah	Rp. 1.680.000,00
3.	Modal Running + Unpredictable Investment	Rp. 10.000.000,00
	Total Investment	Rp. 26.590.000,00

Sumber : Data Primer yang diolah

4.6.2 Sumber Modal

Kebutuhan akan modal Juice Center “Joy Juice” sebesar Rp. 26.590.000 bersumber pada modal sendiri dari pemilik.

4.6.3 Biaya Operasional

Biaya operasional Juice Center “Joy Juice” meliputi biaya tetap berupa biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung, sedangkan biaya tidak tetap dapat dilihat dari biaya overhead.

Tabel 4.30 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung	Gaji	Jumlah	Total
Gaji Keuangan	Rp. 2.900.000,00	1	Rp. 2.900.000,00
Gaji Kasir	Rp. 2.900.000,00	1	Rp. 2.900.000,00
Gaji Pelayan	Rp. 2.900.000,00	1	Rp. 2.900.000,00
BTKL per bulan			Rp. 8.700.000,00
BTKL per tahun			Rp. 104.400.000,00

Sumber : Data Primer yang diolah

Tabel 4.31 Biaya Overhead

Biaya Overhead	Harga	Kebutuhan	Total
Aneka buah 120 kg untuk 120 cup jus, harga rata-rata @14.000	Rp 14.000 / kg	60	Rp 1.680.000,00
Sedotan 1 bungkus	Rp 250 / bungkus	3600	Rp. 900.000,00
Gula, Susu, Madu			Rp 450.000,00
Seal Cup polos Plastik	Per 1200 cup		Rp 50.000,00
Kantong kresek	Per 1000 lembar		Rp 115.000,00
Cup	Rp 500 per cup		Rp 500.000
Es batu			Rp 100.000,00
Listrik	Rp. 1.500 / Kwh	1000	Rp. 1.500.000,00

Air	Rp. 3.000/m ³	200	Rp. 600.000,00
Internet	Rp. 100.000/bulan	1	Rp. 100.000,00
Iuran Pemeliharaan Lingkungan	Rp. 2.000/m ²	20	Rp. 400.000,00
Total Biaya Overhead per bulan			Rp. 6.295.000,00
BOP per tahun			Rp. 75.540.000,00

Sumber : Data Primer yang diolah

Tabel 4.32 Biaya Operasional

Biaya	Total
BTKL	104.400.000
BOP	75.540.000
Hellobill POS yearly (12 month free 3 month)	1.800.000
Total Biaya Operasional	181.740.000

4.6.4 Laporan Laba Rugi

Tabel 4.33 Proyeksi Pendapatan

Keterangan total pendapatan	2021	2022	2023	2024	2025
Juice Jeruk					
Unit Jual	25	28	30	33	37
Harga Jual	12.000	12.600	13.230	13.892	14.586
Pendapatan	300.000	346.500	400.208	462.240	533.887
Juice Apel					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	12.000	12.600	13.230	13.892	14.586
Pendapatan	13.000	138.600	160.083	184.896	213.555
Juice Jambu					
Unit Jual	20	22	24	27	29
Harga Jual	10.000	10.500	11.025	11.576	12.155
Pendapatan	200.000	231.000	266.805	308.160	355.925
Juice Alpukat					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	12.000	12.600	13.230	13.892	14.586
Pendapatan	120.000	138.600	160.083	184.896	213.555
Juice Pisang					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	12.000	12.600	13.230	13.892	14.586

Pendapatan	120.000	138.600	160.083	184.896	213.555
Pinky Smoothies					
Unit Jual	20	22	24	27	29
Harga Jual	18.000	18.900	19.845	20.837	21.879
Pendapatan	360.000	415.800	480.249	554.688	640.664
Draberry Smoothies					
Unit Jual	20	22	24	27	29
Harga Jual	20.000	21.000	22.050	23.153	24.310
Pendapatan	400.000	462.000	533.610	616.320	711.849
Strawberry Smoothies					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	18.000	18.900	19.845	20.837	21.879
Pendapatan	180.000	207.900	240.125	277.344	320.332
Orange Smoothies					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	18.000	18.900	19.845	20.837	21.879
Pendapatan	180.000	207.900	240.125	277.344	320.332
Mango Smoothies					
Unit Jual	25	28	30	33	37
Harga Jual	18.000	18.900	19.845	20.837	21.879
Pendapatan	450.000	519.750	600.311	693.359	800.830
Kombinasi 3 buah/sayur					
Unit Jual	20	22	24	27	29
Harga Jual	20.000	21.000	22.050	23.153	24.310
Pendapatan	400.000	462.000	533.610	616.320	711.849

Total pendapatan per hari	2.323.000	2.806.650	3.241.681	3.744.141	4.324.483
Total pendapatan per 300 hari	696.900.00 0	841.995.00 0	972.504.22 5	1.123.242.38 0	1.297.344.94 9

Sumber : Data Primer yang diolah

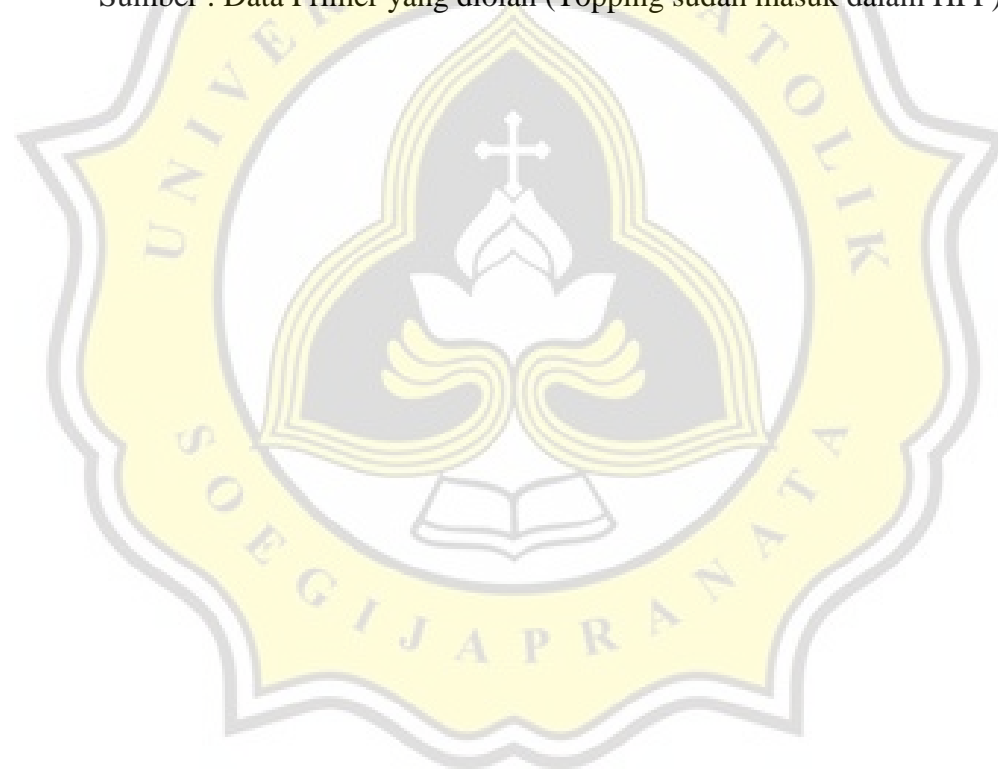
Tabel 4.34 HPP

Keterangan total HPP	2021	2022	2023	2024	2025
Juice Jeruk					
Unit Jual	25	28	30	33	37
Harga Jual	8.277	8.691	9.125	9.581	10.060
HPP	206.917	238.989	276.032	318.817	368.234
Juice Apel					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	11.510	12.086	12.690	13.324	13.990
HPP	13.000	132.941	153.546	177.346	204.835
Juice Jambu					
Unit Jual	20	22	24	27	29
Harga Jual	7.910	8.306	8.721	9.157	9.615
HPP	158.200	182.721	211.043	243.754	281.536
Juice Alpukat					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	11.510	12.086	12.690	13.324	13.990
HPP	115.100	132.941	153.546	177.346	204.835
Juice Pisang					

Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	8.110	8.516	8.941	9.388	9.858
HPP	81.100	93.671	108.189	124.959	144.327
Pinky Smoothies					
Unit Jual	20	22	24	27	29
Harga Jual	11.910	12.506	13.131	13.787	14.477
HPP	238.200	275.121	317.765	367.018	423.906
Draberry Smoothies					
Unit Jual	20	22	24	27	29
Harga Jual	15.910	16.706	17.541	18.418	19.339
HPP	318.200	367.521	424.487	490.282	566.276
Strawberry Smoothies					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	15.343	16.110	16.916	17.761	18.650
HPP	153.430	177.212	204.679	236.405	273.048
Orange Smoothies					
Unit Jual	10	11	12	13	15
Harga Jual	16.410	17.231	18.092	18.997	19.946
HPP	13.543	189.536	218.914	252.845	292.036
Mango Smoothies					
Unit Jual	25	28	30	33	37
Harga Jual	13.543	14.220	14.931	15.678	16.462
HPP	338.575	391.054	451.668	521.676	602.536
Kombinasi 3 buah/sayur					
Unit Jual	20	22	24	27	29

Harga Jual	12.110	12.716	13.351	14.019	14.720
HPP	242.200	279.741	323.101	373.181	431.025
Total HPP per hari	1.636.265	2.181.705	2.519.869	2.910.449	3.361.568
Total HPP per 300 hari	490.879.425	654.511.386	755.960.651	873.134.552	1.008.470.408

Sumber : Data Primer yang diolah (Topping sudah masuk dalam HPP)



Tabel 4.35 Laporan Laba Rugi

Keterangan	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Pendapatan		696.900.000	841.995.000	972.504.225	1.123.242.380	1.297.344.949
HPP	- 490.879.425	- 490.879.425	- 654.511.386	- 755.960.651	- -873.134.552	- 1.008.470.408
Laba Kotor		206.020.575	187.483.614	216.543.574	250.107.828	288.874.541
Biaya						
Biaya Tenaga Kerja Langsung		- 104.400.000	- 109.620.000	- 115.101.000	- -120.856.050	- -126.898.853
Biaya Overhead		- -75.540.000	- -79.317.000	- -83.282.850	- -87.446.993	- -91.819.342
Biaya Hellobill 1 tahun		- -1.800.000	- -1.890.000	- -1.984.500	- -2.083.725	- -2.187.911
Biaya Pemasaran		- -2.650.000	- -2.795.000	- -2.954.500	- -3.129.950	- -3.322.945
Biaya Sewa		- -15.000.000	- -15.000.000	- -15.000.000	- -15.000.000	- -15.000.000
Total Biaya		- 199.390.000	- 208.622.000	- 218.322.850	- -228.516.718	- -239.229.051
EBT		6.630.575	-21.138.386	-1.779.276	21.591.110	49.645.490
Pajak (10 %)		- -663.058		177.928	- -2.159.111	- -4.964.549
EAT		5.967.518	- -21.138.386	- -1.601.349	19.431.999	44.680.941

Sumber : Data Primer yang diolah

4.6.5. Laporan Arus Kas

Tabel 4.36 Laporan Arus Kas

Kas Masuk	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Pendapatan		696.900.000	841.995.000	972.504.225	1.123.242.380	1.297.344.949
Modal Sendiri	26.590.000					
Total Kas Masuk	26.590.000	696.900.000	841.995.000	972.504.225	1.123.242.380	1.297.344.949
Kas Keluar						
Investasi	-26.590.000	-23.371.333	-23.371.333	-23.371.333	-23.371.333	-23.371.333
Biaya Tenaga Kerja Langsung		-104.400.000	-109.620.000	-115.101.000	-120.856.050	-126.898.853
Biaya Overhead		-75.540.000	-79.317.000	-83.282.850	-87.446.993	-91.819.342
Biaya Hellobill 1 tahun		-1.800.000	-1.890.000	-1.984.500	-2.083.725	-2.187.911
Biaya Pemasaran		-2.650.000	-2.795.000	-2.954.500	-3.129.950	-3.322.945
Biaya Renovasi		-5.000.000	-5.000.000	-5.000.000	-5.000.000	-5.000.000
HPP		-490.879.425	-654.511.386	-755.960.651	-873.134.552	-1.008.470.408
Pajak		-663.058		177.928	-2.159.111	-4.964.549
Total Kas Keluar	-26.590.000	-680.932.483	-853.133.386	-964.105.574	-1.093.810.381	-1.242.664.008
Selisih	0	15.967.518	-11.138.386	8.398.651	29.431.999	54.680.941
Saldo Kas Awal		0	15.967.518	4.829.131	13.227.782	42.659.782
Saldo Kas Akhir	0	15.967.518	4.829.131	13.227.782	42.659.782	97.340.723

Sumber : Data Primer yang diolah

4.6.6 Laporan Neraca

Tabel 4.37 Laporan Neraca

Aktiva	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Kas	0	15.967.518	4.829.131	8.398.651	29.431.999	54.680.941
Aktiva Tetap						
Bangunan	0	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Peralatan	26.590.000	26.590.000	26.590.000	26.590.000	26.590.000	26.590.000
	0	0	0	0	0	0
Akumulasi Penyusutan		3.218.667	3.218.667	3.218.667	3.218.667	3.218.667
Total Aktiva	26.590.000	50.776.184	39.637.798	43.207.318	64.240.666	89.489.608
	0	4		8	6	
Passiva						
Modal	26.590.000	26.590.000	26.590.000	26.590.000	26.590.000	26.590.000
	0	0	0	0	0	0
Laba tahun berjalan (EAT)		5.967.518	-21.138.386	-1.601.349	19.431.999	44.680.941
		7			9	
Laba ditahan		18.218.667	34.186.184	18.218.667	18.218.667	18.218.667
		7	7	7	7	7
Total Passiva	26.590.000	50.776.184	39.637.798	43.207.318	64.240.666	89.489.608
	0	4		8	6	

Sumber : Data Primer yang diolah

4.6.7 Analisis Kelayakan Keuangan Perusahaan

4.6.7.1 Net Present Value

Tabel 4.38 Net Present Value

Tahun	EAT	Depresiasi	Cash Inflow	NFSB	Present Value
2021	5.967.518	3.218.667	9.186.184	0,934579439	8.585.219
2022	-21.138.386	3.218.667	-17.919.720	0,873438728	-15.651.777
2023	-1.601.349	3.218.667	1.617.318	0,816297877	1.320.213
2024	19.431.999	3.218.667	22.650.666	0,762895212	17.280.084
2025	44.680.941	3.218.667	47.899.608	0,712986179	34.151.758
Total PV					45.685.498
Initial investment					26.590.000
NPV					19.095.498

Sumber : Data Primer yang diolah

Nilai faktor suku bunga (NFSB) diasumsikan dengan nilai suku bunga sebesar 7% per tahun. Nilai NPV 19.095.498 positif maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (**diterima**), artinya dana sebesar 26.590.000 yang diinvestasikan tersebut dapat menghasilkan *present value cash flow* Rp 19.095.498.

4.6.7.2 Profitability Index

Tabel 4.39 Profitability Index

PI	
Total PV	76.260.918
Initial Investment	26.590.000
Profitability Index	1,718145834

Sumber : Data Primer yang diolah

Nilai $PI > 1$ maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (**diterima**), artinya *present value cash inflow* yang dihasilkan proyek investasi tersebut lebih besar dari *Present value cash out flow*.

4.6.7.3 Payback Period

Tabel 4.40 Payback Period

PP	
Initial Investment	26.590.000
Cash Inflow th 1	9.186.184
Belum tertutup	17.403.816
Cash Inflow th 2	-17.919.720
Belum tertutup	35.323.536
Cash Inflow th 3	1.617.318
Belum tertutup	33.706.218
Cash Inflow th 4	22.650.666
Belum tertutup	11.055.552
Cash Inflow th 5	47.899.608
Sudah tertutup	-36.844.056
PP	4 tahun 8 3ulan

Sumber : Data Primer yang diolah

Payback Period 4 tahun 3 bulan < jangka waktu umur ekonomi proyek 1 tahun maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan tidak layak untuk dijalankan.

4.6.7.4 IRR

Tabel 4.41 IRR

Tahun	Cash Inflow	Discount Factor (15%)	Present Value
1	9.186.184	0,87	7.991.980
2	-17.919.720	0,769	-13.780.264
3	1.617.318	0,675	1.091.690
4	22.650.666	0,592	13.409.194
5	47.899.608	0,519	24.859.896
	Total PV (15%)		33.572.496
	NPV		6.982.496

$$\text{Interpolasi (IRR)} = \text{Total PV/NPV} \times 100\% \frac{\text{Total PV}}{\text{NPV}} \times 100\%$$

$$\text{IRR} = \frac{475.158.646}{326.956.146} \times 100\% (33.572.496/6.982.496) \times 15\% = 72,12\%$$

IRR 72,12% adalah tingkat bunga yang menjadikan NPV = 0, karena menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih. Dengan tingkat IRR yang melebihi bunga bank menjadikan usaha ini layak untuk dijalankan

4.7 Aspek AMDAL

Aspek AMDAL Juice Center “Joy Juice” mempertimbangkan bahwa limbah yang dihasilkan oleh Juice Center tidaklah mencemari lingkungan karena sebagian besar merupakan limbah organik yang baik untuk kesuburan tanah, selain itu juga limbah cair yang ada tidak berbahaya untuk saluran pembuangan yang ada. Selain itu tidak ada kewajiban pelaporan AMDAL oleh Juice Center “Joy Juice” karena sesuai dengan Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan Republik Indonesia Nomor P:38/MENLHK/Setjen/KUM.1/7/2019 tentang Jenis Rencana Usaha dan/atau Kegiatan yang Wajib Memiliki Analisis Mengenai Dampak Lingkungan Hidup, Juice Center “Joy Juice” bukanlah merupakan salah satu usaha yang mampu menimbulkan perubahan terhadap rona lingkungan hidup

yang sangat mendasar seperti mengubah bentuk lahan dan bentang alam, mengeksploitasi sumber daya alam, serta proses dan kegiatannya tidak mempengaruhi pelestarian Kawasan konservasi sumber daya alam dan cagar budaya.

4.8 Aspek Sosial

Aspek sosial Juice Center “Joy Juice” ini adalah menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar untuk mendapatkan pekerjaan untuk bekerja sebagai kasir, keuangan dan pelayan serta memberikan pelatihan untuk peningkatan keterampilan bagi karyawannya.

4.9 Aspek Hukum

Aspek hukum ini adalah mengenai legalitas Juice Center “Joy Juice” sebagai suatu usaha yang berbadan hukum. Badan usaha yang dipilih oleh Juice Center “Joy Juice” untuk juice center ini adalah CV sebagai syarat untuk UMKM. Untuk mengajukan izin ini ada persyaratan yang diberikan antara lain identitas diri, akta notaris, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU). SKDU adalah izin usaha yang dikeluarkan oleh kantor kelurahan di mana tempat usaha berada. Lokasi usaha harus sesuai dengan alamat di KTP dan KK, karena berkaitan dengan surat pengantar dari RT atau RW. Jika tidak sesuai, maka surat pengantar baru harus dibuat atau pilihan lain adalah membuat KTP dan KK yang alamatnya disesuaikan dengan lokasi usaha. Dokumen ini dibuat untuk mengurus berbagai dokumen terkait pendirian sebuah badan usaha, seperti SIUP, TDP, NPWP dan lainnya.

Izin SIUP ini harus dipenuhi oleh setiap usaha yang bergerak disektor tersebut, baik dalam skala besar ataupun kecil. Kepengurusannya dilakukan di Kantor Dinas Perdagangan atau Kantor Pelayanan Perizinan setempat. Pengurusan IUMK sebagai izin usaha dalam Sektor Perkoperasian dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dapat melalui *Online Single Submission (OSS)* Dinas Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Pendirian usaha membutuhkan surat izin khusus yang dikenal dengan sebutan TDUP atau Tanda Daftar Usaha Pariwisata. TDUP khusus untuk usaha makanan akan dikeluarkan oleh pihak Dinas Pelayanan Terpadu Satu Pintu atau PTSP Kota Semarang yang terletak di Balai Kota Semarang. Untuk keperluan pengurusan TDUP dibutuhkan dokumen sebagai berikut:

1. Izin HO terkait dengan tempat usaha. Izin ini bisa didapatkan dari kelurahan tempat membangun usaha.
2. Persyaratan lainnya adalah dokumen legalitas usaha seperti identitas pemilik usaha, akta pendirian CV. Selain itu, ada KTP direktur perusahaan atau pemilik, dan NPWP perusahaan.
3. Setelah masalah legalitas sudah lengkap, maka hal yang perlu dilampirkan selanjutnya adalah persyaratan terkait dengan ketertiban dan keamanan. Diantaranya adalah Surat Keterangan Domisili Perusahaan atau Izin Domisili (fotobuah) dari kelurahan setempat. Dokumen ini sangat penting agar pihak pemerintah mengetahui bahwa usaha rumah makan bebas dari sengketa dan sudah memenuhi persyaratan.