

Studi Kelayakan Usaha Fruit And Vege Untuk Keberlangsungan Bisnis

Dorothea Septyventia ,Widia Ari S

Program Studi S1 Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer

Universitas Duta Bangsa Surakarta

Jl. Bhayangkara No.55, Tipes, Kec. Serengan, Kota Surakarta, Kodepos 57154

E-mail: 190101060@fikom.udb.ac.id

Abstrak

Fruit n Vege Juice adalah usaha yang bergerak dibidang minuman. Produk yang ditawarkan Fruit n Vege Juice adalah jus buah, jus buah campur sayur, smoothie buah, dan smoothie buah campur sayur. Kehadiran Fruit Juice dipicu oleh pola konsumsi buah dan sayur masyarakat Indonesia khususnya Kota Klaten yang tidak cukup seimbang sehingga membuat Penulis ingin membuka usaha jus dengan variasi rasa yang berbeda dari pesaing yang telah ada dan mengajak masyarakat untuk mengadaptasi gaya hidup sehat. Metode penelitian menggunakan penelitian metodologi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah usaha Fruit And Vege layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha yang dilakukan dengan beberapa metode seperti payback period adalah dalam waktu 1 bulan 24 hari. Hasil NPV sebesar Rp 146.144.516,- dan positif. IRR pada usaha Fruit N Vege Juice besar 30%., dan hasil BEP adalah Rp 94.271.000. Dari hasil perhitungan, penulis yakin usaha layak untuk dijalankan.

Kata kunci— Fruit N Vege Juice, green smoothie

Abstract

Fruit n Vege Juice is a business engaged in the beverage sector. The products offered by Fruit n Vege Juice are fruit juices, fruit mixed vegetable juices, fruit smoothies, and fruit mixed vegetable smoothies. The presence of Fruit Juice was triggered by the unbalanced fruit and vegetable consumption patterns of the Indonesian people, especially the city of Klaten, which made the author want to open a juice business with a variety of flavors that are different from existing competitors and invite people to adapt a healthy lifestyle. The research method uses a research methodology. The purpose of this research is to find out whether the Fruit and Vege business is feasible to run. Based on the results of a business feasibility analysis carried out using several methods such as the payback period is within 1 month 24 days. The NPV result is IDR 146,144,516 and is positive. The IRR for the Fruit N Vege Juice business is 30%, and the BEP yield is IDR 94,271,000. From the calculation results, the authors believe the business is feasible to run.

Keywords— Fruit N Vege Juice, green smoothie

1. Pendahuluan

Menurut Vemale, (2012) ada fakta yang menyebutkan bahwa konsumsi buah dan sayur di negara maju seperti Amerika dan Kanada adalah lebih besar 60% dari total populasi masyarakat dinegaranya atau dapat disebutkan sebanyak 3– 5 porsi buah atau sayur per hari. Sementara di negara berkembang seperti Indonesia, konsumsinya hanya sebanyak 1-2 buah per hari, yaitu 40% dari jumlah populasi. Total jumlah porsi yang seharusnya diperlukan oleh tubuh adalah sebesar 7-15 porsi buah dalam sehari. Fakta lain pun menyebutkan 6 dari 10 orang Indonesia tidak mengonsumsi asupan buah atau sayur yang cukup. Dari kedua data tersebut di atas dapat dilihat bahwa kurangnya porsi buah yang dikonsumsi masyarakat Indonesia dalam setiap harinya. Hal ini yang mendasari penulis untuk membuka usaha jus dengan nama Fruit N Vege Juice. Pemilihan usaha ini selain konsumsi masyarakat Indonesia khususnya Kota Sukoharjo masih kurang terhadap buah dan sayur yaitu kebiasaan Penulis memakan buah dengan cara dijus atau dismoothie. Selain itu sebagian masyarakat Kota Sukoharjo meminum jus disetiap waktu (pagi, siang, sore dan malam hari) bahkan sebagai pendamping maupun pengganti makanan

Jus berasal dari sari buah yang berbahan utama buah dan jus memiliki beberapa jenis yaitu jus buah atau sayur dan smoothie (keseluruhan bagian buah atau sayur), Fruit N Vege Juice berfokus kepada keduanya. Lokasi usaha ini akan dilaksanakan di desa Kragilan kecamatan Mojolaban kabupaten Sukoharjo Proses operasional akan dijalankan pada satu lahan dalam bentuk outlet. Outlet yang akan dipergunakan di sini berbentuk seperti booth penjualan makanan atau minuman yang umumnya dikenal masyarakat. Tampilan booth ini akan didominasi warna merah, hijau dan orange. Produk minuman yang ditawarkan adalah beberapa jenis buah, seperti jeruk, apel, semangka, jambu biji, kiwi, pisang dll yang dihancurkan dengan juice extractor sehingga menghasilkan sari buah sedangkan untuk smoothie, buah-buahan akan dicampurkan dengan sayur-sayuran yang dihaluskan dengan blender. Produk yang dibeli konsumen akan diracik oleh owner atau karyawan setelah konsumen memilih dan membayar pesanan tersebut. *Fruit N Vege Juice* memberikan fasilitas kemudahan untuk konsumennya yang melakukan program diet maupun detox tubuh dan bagi yang sibuk untuk ke outlet Fruit N Vege Juice dengan cara memesan secara online (bbm atau line) atau bisa telepon maupun sms dengan fasilitas delivery order yang disediakan Fruit N Vege Juice maka jus atau smoothie akan sampai kerumah konsumen tanpa konsumen pergi ke outlet Fruit N Vege Juice. Dengan pemikiran konsep seperti ini, harapan penulis Fruit N Vege Juice mampu memenuhi kepuasan pelanggan dan nantinya akan menjadi usaha yang terus maju dan berkembang sehingga dapat bekerjasama dengan Fitness center karena terdapat kesamaan pemikiran dalam menjaga kesehatan tubuh. Sebelum usaha dijalankan, diperlukan adanya studi dan perhitungan kelayakan usaha agar usaha dapat berkelanjutan mengembangkan potensi bisnis yang dimiliki. Analisis kelayakan usaha bertujuan untuk menentukan alokasi sumber-sumber perusahaan sebaik mungkin kedalam setiap kegiatan usaha Fruit N Vege Juice untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Untuk mengukur layak atau tidaknya usaha *Fruit N Vege Juice* menggunakan metode *Payback Period*, *Net Present Value* dan *Internal of Retu*.

2. Metode Penelitian

1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku – buku, catatan, laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan atau dapat disimpulkan bahwa studi kepustakaan yaitu mengadakan penelitian dengan cara mempelajari dan membaca literatur – literatur yang ada hubungannya dengan permasalahan yang menjadi objek penelitian.

2. Studi Lapangan

Studi lapangan yang dimaksud yaitu studi langsung ditengah hiruk pikuk keadaan nyata. Sehingga data nyata yang memang membutuhkan hasil yang sebenarnya dengan mengadakan wawancara tanya jawab dan informasi tertulis dari calon investor.

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil dan Pembahasan berisi hasil dari studi kelayakan usaha fruit and Vege. Pertama menjelaskan mengenai deskripsi usaha yang akan dijalankan. Kedua membahas tentang setiap aspek yang ada di dalam studi kelayakan bisnis usaha, terdiri dari aspek pemasaran, aspek organisasi dan manajemen , aspek produksi dan aspek keuangan.

a. Deskripsi Usaha

Jus berasal dari sari buah yang berbahan utama buah dan jus memiliki beberapa jenis yaitu jus buah atau sayur dan smoothie (keseluruhan bagian buah atau sayur), Fruit N Vege Juice berfokus kepada keduanya. Lokasi usaha ini akan dilaksanakan di Desa Kragilan, Mojolaban, Sukoharjo. Proses operasional akan dijalankan pada satu lahan dalam bentuk outlet. Outlet yang akan dipergunakan di sini berbentuk seperti booth penjualan makanan atau minuman yang umumnya dikenal masyarakat.

Tampilan booth ini akan didominasi warna merah, hijau dan orange. Produk minuman yang ditawarkan adalah beberapa jenis buah, seperti jeruk, apel, semangka, jambu biji, kiwi, pisang dll yang dihancurkan dengan juice extractor sehingga menghasilkan sari buah sedangkan untuk smoothie, buah-buahan akan dicampurkan dengan sayur-sayuran yang dihaluskan dengan blender. Produk yang dibeli konsumen akan diracik oleh owner atau karyawan setelah konsumen memilih dan membayar pesanan tersebut. Fruit N Vege Juice memberikan fasilitas kemudahan untuk konsumennya yang melakukan program diet maupun detox tubuh dan bagi yang sibuk untuk ke outlet Fruit N Vege Juice dengan cara memesan secara online (bbm atau line) atau bisa telepon maupun sms dengan fasilitas delivery order yang disediakan Fruit N Vege Juice maka jus atau smoothie akan sampai kerumah konsumen tanpa konsumen pergi ke outlet Fruit N Vege Juice. Terms & Conditions untuk delivery order Fruit N Vege Juice yaitu maksimal berjarak 4 km dari desa Kragilan, Mojolaban, Sukoharjo dengan minimal pesanan 6

gelas dan dikenakan biaya Rp 10.000,- untuk sekali antar. Dengan pemikiran konsep seperti ini, harapan penulis Fruit N Vege Juice mampu memenuhi kepuasan pelanggan dan nantinya akan menjadi usaha yang terus maju dan berkembang sehingga dapat bekerjasama dengan Fitness center karena terdapat kesamaan pemikiran dalam menjaga kesehatan tubuh.

Keunikan dan keunggulan dari produk Fruit N Vege Juice tawarkan berupa:

- Memiliki cita rasa yang berbeda yang belum pernah ada pada pesaing lainnya.
 - Memiliki jasa delivery order yang akan di tawarkan kepada konsumen.
 - Memiliki promo untuk yang berulang tahun saat hari transaksi.
- Dapat memilih cara pembuatan (jus atau smoothie).

b. Aspek Pemasaran

Segmen pasar terdiri dari sekelompok pelanggan yang memiliki sekumpulan kebutuhan dan keinginan serupa (Kotler, 2009).

A. Segmen Pasar, Target Pasar, dan Positioning

1. Segmen Pasar

Fruit N Vege Juice hanya membuka usaha di wilayah kota Palembang tepatnya di Jl. Merdeka. Produk Fruit N Vege Juice cocok untuk usia mulai dari 5 tahun dan seluruh lapisan masyarakat karena jus atau smoothie mengandung banyak vitamin yang baik bagi tubuh.

2. Target Pasar

Konsumen yang menjadi target dari Fruit N Vege Juice mulai dari usia 5–45 tahun dan berjenis kelamin laki-laki dan perempuan terutama ibu muda, dan remaja putri.

3. Positioning

Positioning yang ingin dicapai dalam bisnis Fruit N Vege Juice adalah sebagai pelopor minuman jus buah dan sayur yang dapat dinikmati pada waktu kapanpun. Selain itu, bisnis minuman ini diharapkan dapat menarik perhatian pelanggan karena rasa yang berbeda dari pesaing lainnya.

B. Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

1. Product (Produk)

Selain bahan baku yang selalu fresh, menawarkan berbagai varian produk yang belum dimiliki pesaing, merek dan kemasan akan menjadi pembeda masyarakat akan produk. Untuk itu Fruit N Vege Juice menciptakan logo yang sederhana namun unik sehingga mudah disebut dan diingat pelanggan.

2. Price (Harga)

Harga yang ditetapkan Fruit N Vege Juice adalah Rp 17.000,- sampai Rp 36.000,- untuk harga produknya.

3. Promotion (Promosi)

Kegiatan usaha yang dilakukan untuk menarik pelanggan melalui berbagai media. Dalam kegiatan promosi, Fruit N Vege Juice melakukan beberapa cara dengan iklan melalui media online (BBM, Facebook, Twitter, dan Instagram), brosur dan strategi WOM. Untuk mengenalkan pelanggan pada awal pembukaan, Fruit N Vege Juice memberikan jus tester dan promo ulang tahun dengan membeli 5 gelas jus akan mendapatkan gratis 1 gelas jus buah dengan memberikan fotocopy KTP.

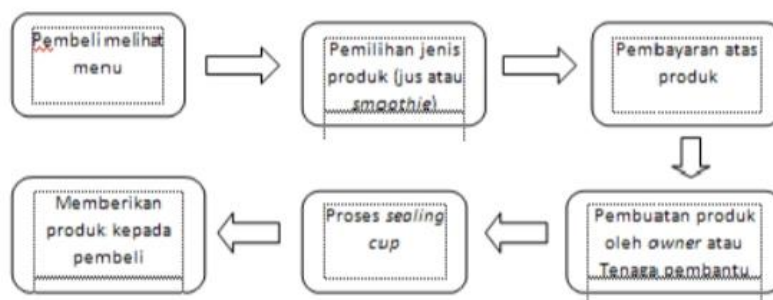
4. Placement (Saluran Distribusi)

Penyaluran yang dimiliki Fruit N Vege Juice merupakan bentuk penyaluran langsung, yang mana penyampaian produk dari titik produksi hingga ke konsumen dilakukan di satu tempat yang sama, yaitu gerai Fruit N Vege Juice itu sendiri.

c. Aspek Produksi

1. Proses Produksi / Gambaran Teknologi

Proses produksi Fruit N Vege Juice dilakukan dalam booth stand dengan memanfaatkan sarana dan prasarana. Proses produksi yang baik akan menghasilkan produk yang baik juga.



Gambar 4 Siklus Proses Produksi *Fruit N Vege Juice* Secara Langsung



Gambar 5 Siklus Proses Produksi *Delivery Order Fruit N Vege Juice*

2. Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Bahan baku merupakan salah satu faktor penting untuk mendukung proses produksi dalam suatu usaha, sehingga proses produksi dapat berjalan dengan baik dan lancar. Fruit N Vege Juice merupakan jenis usaha yang mengutamakan kualitas dan kebersihan bahan baku sehingga produk tetap terjamin kualitasnya.

3. Tenaga Produksi

Menurut Henry Simamora (2004, h12) dalam buku koleksi digital Universitas Kristen Petra menyatakan Rekrutmen (Recruitment) adalah serangkaian aktivitas mencari dan memikat pelamar kerja dengan motivasi, kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang diperlukan guna menutupi kekurangan yang diidentifikasi dalam perencanaan kepegawaian. Fruit N Vege Juice juga berpegang pada prinsip “right man in the right place”. Oleh sebab itu, Fruit N Vege Juice membutuhkan tenaga kerja yang sesuai dengan bidangnya serta berpengalaman. Hal ini dilakukan karena Fruit N Vege Juice menginginkan para karyawan dapat memberikan pelayanan yang lebih kepada pelanggan.

4. Mesin dan Peralatannya

Fruit N Vege Juice menyiapkan mesin dan peralatan kerja kurang lebih untuk 5 tahun kedepan. Peralatan yang dibutuhkan Fruit N Vege Juice berupa kulkas, blender, Juice extractor, pisau buah, talenan, gunting, cup sealer, sarung tangan plastik dan kain lap.

5. Tanah, Gedung, dan Perlengkapannya

Fruit N Vege Juice direncanakan akan dibuka di perkarangan rumah (sehingga tidak memerlukan perencanaan tanah). Fruit N Vege Juice akan menyewa lokasi yang kosong di perkarangan rumah di desa Kragilan, dengan luas ruangan 2 m x 1m dari hasil survey penulis. Untuk perencanaan fasilitas lainnya seperti tempat parkir tidak perlu dikhawatirkan karena Fruit N Vege Juice berlokasi di wilayah rumah, sehingga untuk tempat parkir akan gratis tidak dipungut biaya. Dalam

memilih lokasi usaha harus kita pertimbangkan dengan matang karena tempat usaha yang tidak tepat dan tidak strategis akan membuat usaha tidak berjalan seperti harapan.

d. Aspek Keuangan

1. Sumber Pendanaan

Modal yang dibutuhkan untuk membangun usaha Fruit N Vege Juice berjumlah Rp 45.205.000,- yang terdiri dari modal investasi dan modal kerja selama 1 bulan pertama, dimana modal tersebut berasal dari tabungan penulis sendiri.

2. Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

Modal investasi yang dibutuhkan Fruit N Vege Juice adalah Rp 9.300.000,-.

3. Kebutuhan Modal Kerja

Modal kerja yang dibutuhkan Fruit N Vege Juice adalah Rp 35.777.500,-.

4. Analisa Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha bertujuan untuk menentukan alokasi sumber-sumber perusahaan sebaik mungkin kedalam setiap kegiatan usaha Fruit N Vege Juice untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Untuk mengukur layak atau tidaknya usaha Fruit N Vege Juice menggunakan metode Payback Period, Net Present Value dan Internal of Return.

a. Payback Period

$$PP = \frac{\text{Tahun sebelum pengembalian penuh + biaya yang belum dikembalikan pada awal tahun}}{\text{Arus kas selama tahun berjalan}}$$

Jumlah Investasi (CF ₀)	=	(Rp 45.205.000,-)
Arus Kas bulan ke-1 (CF ₁)	=	Rp 25.063.208,-
Investasi yang belum tertutup	=	(Rp 20.141.792,-)
Arus Kas bulan ke-2 (CF ₂)	=	Rp 25.063.208,-
		Rp 4.921.416,-

Pada arus kas bulan ke-1 investasi belum tertutup sebesar Rp 20.141.792,- dan pada arus kas bulan ke-2 investasi sudah tertutup. Berdasarkan rumus dan jumlah arus kas bersih, *payback period Fruit N Vege Juice* adalah sebagai berikut :

$$PP \text{ bulan } 1 = \frac{Rp 20.141.792,-}{Rp 25.063.208,-} \times 1 \text{ bulan}$$

$$PP \text{ bulan } 1 = 0,8$$

$$= 0,8 \times 30 \text{ hari} = 24 \text{ hari}$$

Jadi, berdasarkan metode PBP, dana yang di investasikan dapat kembali seluruhnya dalam waktu 1 bulan 24 hari.

b. Net Present Value (NPV)

$$\begin{aligned}
 \text{Net Present Value (NPV)} &= \sum_{t=0}^n \left[\frac{CF_t}{(1+K)^t} \right] \\
 &= CF_0 + \frac{CF_1}{(1+K)^1} + \frac{CF_2}{(1+K)^2} + \frac{CF_3}{(1+K)^3} + \\
 &\quad \frac{CF_4}{(1+K)^4} + \frac{CF_5}{(1+K)^5} + \frac{CF_6}{(1+K)^6} + \frac{CF_7}{(1+K)^7} + \\
 &\quad \frac{CF_8}{(1+K)^8} + \frac{CF_9}{(1+K)^9} + \frac{CF_{10}}{(1+K)^{10}} + \frac{CF_{11}}{(1+K)^{11}} + \\
 &\quad \frac{CF_{12}}{(1+K)^{12}} \\
 &= \text{Rp } 146.144.516,-
 \end{aligned}$$

Hasil NPV sebesar Rp 146.144.516,- dan positif, maka investasi ini layak atau dapat di terima.

5. Analisa Keuntungan

a. BEP *juice*

$$\begin{aligned}
 \text{BEP } \textit{juice} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{P-\text{AVC}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 54.300.000}{\text{Rp } 17.000 - \frac{\text{Rp } 203.442.000}{16.000}} \\
 &= 12.672 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP } \textit{juice} \text{ dalam Rupiah} &= \text{BEP unit} \times P \\
 &= 12.672 \text{ unit} \times \text{Rp } 17.000 \\
 &= \text{Rp } 215.424.000,-
 \end{aligned}$$

Jadi, untuk mencapai titik BEP, *Fruit N Vege Juice* harus menjual *juice* 12.672 unit produk atau sama dengan penjualan mencapai Rp 215.424.000,-

$$\text{b. BEP } \textit{smoothie} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{P-\text{AVC}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 54.300.000}{\text{Rp } 31.000 - \frac{\text{Rp } 191.904.000}{14.600}}$$

$$= 3.041 \text{ unit}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP } \textit{smoothie} \text{ dalam Rupiah} &= \text{BEP unit} \times P \\
 &= 3.041 \text{ unit} \times \text{Rp } 31.000 \\
 &= \text{Rp } 94.271.000,-
 \end{aligned}$$

Jadi, untuk mencapai titik BEP, *Fruit N Vege Juice* harus menjual *smoothie* 3.041 unit produk atau sama dengan penjualan mencapai Rp 94.271.000

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa usaha fruit N vege Juice merupakan usaha yang layak untuk dijalankan. Kelayaksn usaha diperoleh dari hasil Hasil NPV sebesar Rp 146.144.516,- dan positif, maka investasi ini layak atau dapat di terima. hasil perhitungan IRR pada usaha Fruit N Vege Juice besar 30%. Maka, usulan ini dapat diterima karena lebih besar dibandingkan BI Rate dan bunga investasi lain. Berdasarkan metode PBP, dana yang di investasikan dapat kembali seluruhnya dalam waktu 1 bulan 24 hari.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amalia 2009, Strategi Pengembangan Usaha Jus Buah CV Winner Perkasa Indonesia Unggul, Kota Depok, Jawa Barat, Diakses pada 15 Oktober 2014, dari <http://www.repository.ipb.ac.id/handle/123456789/14135>
- [2] Amin, Widjaja 2008, Audit Manajemen, Rineka Cipta, Jakarta.
- [3] Andreas, V 2009, Rekrutmen (Recruitment) Karyawan : Definisi, Tujuan, Proses dan Sistem Rekrutmen, Diakses pada 22 Oktober 2014, dari <http://www.markosweb.com/>
- [4] Anggoro, M. Linggar 2005, Teori dan Profesi Kehumasan, Bumi Aksara, Jakarta.
- [5] Anonim 2011, Ijin Industri Rumah Tangga (P-IRT), Diakses pada 10 November 2014, dari <http://www.kppt.palembang.co.id/>
- [6] Anonim 2011, Jumlah tenaga kerja Palembang, Diakses pada 22 Oktober 2014, dari <http://disnaker.palembang.go.id/>
- [7] Anonim 2012, Data BI rate, Diakses pada 26 November 2014, dari <http://www.bi.go.id/>

- [8] Kotler, Philip 2005, Manajemen Pemasaran. PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- [9] Kotler, Philip dan Gary Armstrong 2008, Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- [10] Kotler, Philip dan Gary Armstrong 2009, Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 2, Erlangga, Jakarta.
- [11] M. Scarborough dan W. Zimmerer 2009, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Salemba Empat, Jakarta.
- [12] Pradjudi A 2008, Manajemen dan Organisasi, Diakses pada 20 November 2014, dari <http://idadwiw.wordpress.com/>
- [13] Rambat, Lupiyoadi dan A.Hamdani 2006, Manajemen Pemasaran Jasa, Salemba Empat, Jakarta.
- [14] Rangkuti, F 2006, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- [15] Rangkuti, F 2008, Business Plan, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- [16] Ratminto dan Atik Winarsih 2005, Manajemen Pelayanan, Pustaka Belajar, Yogyakarta.
- [17] Sehatku 2014, Perbedaan Jus dan Smoothie, Diakses pada 10 Oktober 2014, dari <http://www.jussehatku.blogspot.com/>
- [18] Simamora, Henry 2003, Manajemen Sumber Daya Manusia, STIE YKPN, Yogyakarta.
- [19] Suliyanto 2010, Studi Kelayakan Bisnis, Andi Offset, Yogyakarta.
- [20] Tjiptono, Fandy, Gregorius Chandra, dan Dadi Adriana 2008, Pemasaran Strategik, Andi, Yogyakarta.
- [21] Vemale 2012, 1001 Manfaat Buah, Diakses pada 10 Oktober 2014, dari <http://www.vemale.com/>
- [22] Wibisono 2006, Manajemen Kinerja: Konsep, Desain, dan Teknik Meningkatkan Daya Saing Perusahaan, Erlangga, Jakarta.

