

Study kelayakan bisnis es susu jelly

Metha Probosari¹

Manajemen, Fakultas Hukum Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta, Jl. Ki Mangun
Sarkoro No.20, Nusukan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah

Tlp. 0271-710551

Email : meytharbosari@gmail.com

Abstrak

Usaha Es Susu Jelly merupakan suatu bisnis produksi dan penjualan minuman es susu dengan tambahan jelly. Minuman es susu yang disajikan dalam berbagai varian rasa dan ukuran, yang ditambah dengan potongan jelly untuk memberikan pengalaman unik kepada konsumen. Bisnis ini memanfaatkan tren minuman segar yang sedang populer di kalangan masyarakat, khususnya di kalangan anak muda. Proses produksi mencakup pembuatan es susu dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi, termasuk susu segar, es batu, dan sirup rasa. Selain itu, tambahan jelly yang inovatif dan bervariasi memberikan sentuhan kreatif pada minuman tersebut. Usaha ini juga memberikan perhatian khusus pada produk guna meningkatkan kepuasan pelanggan. Strategi pemasaran yang digunakan mencakup promosi melalui media sosial. Dengan menawarkan produk yang unik dan berkualitas. Tujuan utama analisis kelayakan usaha ini adalah untuk mengevaluasi kelayakan usaha es susu jelly dari analisis ini dapat disimpulkan apakah usaha ini layak untuk dilanjutkan. Keuntungan laba bersih pada usaha ini sebesar Rp. 150.000 setiap minggunya.

Kata kunci : kelayakan, es susu jelly, usaha

Abstract

The Ice Milk Jelly Business is a business that produces and sells ice milk drinks with the addition of jelly. Ice milk drinks are served in various flavors and sizes, with pieces of jelly added to provide a unique experience to consumers. This business takes advantage of the trend of fresh drinks which is currently popular among the public, especially among young people. The production process includes making milk ice using high quality ingredients, including fresh milk, ice cubes and flavored syrup. In addition, innovative and varied jelly additions provide a creative touch to the drink. This business also pays special attention to products to increase customer satisfaction. The marketing strategy used includes promotions via social media. By offering unique and quality products. The main objective of this business feasibility analysis is to evaluate the feasibility of the ice milk jelly business. From this analysis it can be concluded whether this business is worth continuing. The net profit profit in this business is IDR. 150,000 every week.
Keywords: feasibility, ice milk jelly, business

1. Pendahuluan

Bisnis minuman yang sekarang ini sedang menjadi trend di masyarakat. Banyak masyarakat yang berminat untuk membeli minuman yang unik dan menyegarkan. Apalagi di era sekarang sosial media terus berkembang dan bisa dimanfaatkan untuk menjual bisnis minuman tersebut. Namun, ketersediaan minuman yang dijual di pasaran sangat memprihatinkan karena minuman yang dijual di pasaran rentan terhadap bahan pengawet, padahal masyarakat masyarakat yang meminati minuman seperti es misalnya sangat banyak. Melihat hal ini menjadikan saya terdorong untuk membuat usaha minuman yang sehat bagi masyarakat. Biasanya, masyarakat lebih suka membeli

minuman seperti es dari pada membuatnya sendiri, dari pemikiran inilah saya mempunyai ide untuk membuat bisnis minuman ini.

Minuman susu jelly dapat menjadi minuman fungsional yang berfungsi sebagai pelepas dahaga serta pengganjal perut ketika lapar dan mempunyai potensi pasar yang besar untuk dikembangkan karena saat ini di kota kota terjadi perpindahan pola konsumsi yang cenderung ke arah pola konsumsi cepat saji. Untuk itu diperlukan pola konsumsi yang sehat namun harus disesuaikan dengan selera masyarakat yang saat ini cenderung menginginkan segalanya serba gampang dan praktis salah satunya yaitu minuman segar mango jelly . Minuman Es susu jelly merupakan salah satu jenis minuman yang banyak disukai berbagai kalangan masyarakat, mulai dari anak-anak, remaja, orang dewasa, hingga orang tua. Selain sebagai minuman, minuman jeli ini juga memiliki mnfaat penunda lapar sementara. Es susu jelly adalah suatu minuman yang menyegarkan dan memiliki jelly yang padat, rasanya segar dan mudah dibuat simpel dan menyegarkan. Maka dari itu, perlu diciptakan produk minuman kekinian yang lebih kreatif untuk meningkatkan harga jual pada jelly drink salah satunya dengan dilakukannya pengolahan jelly drink dengan berbahan baku buah mangga asli. Pengembangan es jelly dinilai sebagai minuman kekinian yang diharapkan memiliki prospek yang baik sehingga usaha ini dapat dikembangkan.

2. Metodologi

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode observasi, yang mana teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan langsung dengan disertai pencatatan – pencatatan terhadap keadaan atau objek yang di amati.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Konsep usaha es susu jelly

Usaha ini baru dimulai sejak bulan Agustus 2023 bisa di bilang usaha baru yang dirintis oleh Metha Probosari rencana bisnis ini merupakan bisnis bidang kuliner, masyarakat sekarang belum banyak yang memulai bisnis ini. Minuman ini sudah terkenal di berbagai kalangan namun di sekitar rumah Jatisrono, Wonogiri belum banyak yang menjualnya. jadi, target pasar yang akan digunakan adalah masyarakat di wilayah sekitar Jatisrono, Wonogiri. Es susu jelly merupakan minuman yang dibuat berbahan dasar alami tanpa pengawet buatan. Bahan dasar digunakan pun susu dan jelly. Usaha ini juga menawarkan berbagai varian rasa diantaranya coklat, mangga, melon, strawberry. Pelanggan pun dapat memilih rasa yang diinginkan sesuai selernya masing masing.

3.2 Analisis pasar dan pemasaran

Untuk analisis pasar ada beberapa aspek yang harus dipertimbangkan dan untuk menjadi syarat agar usaha ini bisa dikatakan layak dengan memperhitungkan beberapa aspek penting kelayakan bisnis.

3.2.1 Produk

Produk yang saya jual merupakan jenis minuman es yang kami desain semenarik mungkin. Tidak lupa juga saya berinovasi berbeda dengan penjual lain agar terlihat berbeda dan menarik perhatian pelanggan.

3.2.2 Sasaran Pemasaran

Untuk sasaran usaha saya ini bisa dari usia anak anak hingga dewasa karena es susu jelly yang saya gunakan untuk daya tarik bagi anak anak dengan rasa dan warna yang

menarik, tak hanya itu kita juga selalu berinovatif untuk menarik perhatian remaja tak lupa kita juga memperhatikan penekanan rasa dan tekstur untuk memenuhi selera dewasa.

3.2.2 Harga

Untuk harga saya pun menawarkan dengan harga sangat terjangkau, saya juga menyesuaikan harga yang sudah beredar dipasar maupun sekitar rumah. Untuk harga dengan kemasan botol dengan ukuran 250 ml dibandrol harga Rp. 10.000 .

3.2.3 Tempat

usaha “es susu jelly” terletak di rumah saya yang beralamat Dusun Mojosari, RT 02/03, Desa Sambirejo, Kec. Jatisrono, Kab. Wonogiri, yang dimana letak rumah saya berdekatan dengan sekolahan SD dan SMP yang menambah point strategis untuk usaha minuman kekinian ini, tidak hanya dirumah saya juga menggunakan sosial media untuk memasarkan produk yang saya jual ini.

3.2.4 Rencana Promosi atau Pemasaran

Promosi yang saya gunakan yaitu dengan mengupload story di media sosial, agar teman teman serta orang terdekat mengetahui produk es susu jelly, mengingat sekarang pemasaran lebih cepat di sosial media.

3.3 Analisis Pesaing

Dilihat dari sosial media dan pengamatan langsung wilayah Jatisrono dan sekitarnya belum banyak bahkan jarang dilihat orang berjualan atau memilih usaha ini, walaupun ada jarang sekali orang memasarkan lewat media sosial. Biasanya mereka menawarkan offline atau membuka stand jualan di pinggir jalan raya atau bahkan hanya ditiptkan di warung . Sehingga saya mulai berfikir dan yakin usaha yang baru mulai saya rintis ini akan berjalan lancar dan laris, karena usaha kami tidak hanya online saja tapi tersedia selalu di rumah. Selain itu, pengemasan produk kami menggunakan botol yang bisa digunakan ulang oleh pelanggan.

3.4 Perencanaan Strategi Usaha

Perencanaan bisnis ini merupakan bisnis di bidang kuliner, dan banyak masyarakat yang belum memulai bisnis ini. Sebenarnya minuman ini dulunya sempat viral tapi redup dan kalah dengan minuman kekinian yang baru baru ini. Dan sekarang saya berinovasi dengan memulai bisnis ini yang mungkin belum banyak yang membuat. Jadi, target pasar yang akan digunakan adalah masyarakat di wilayah Jatisrono.

3.5 Analisis Produksi

Jelly yang biasanya jadi makanan penutup favorit bagi sebagian orang. Teksturnya yang lembut begitu bermanfaat untuk melancarkan sistem pencernaan. Proses produksi susu jelly terdiri dari bahan-bahan yang sangat simpel dan langkah-langkah pembuatan yang mudah untuk diikuti. Tak hanya itu sangat mudah untuk menjadi awal merintis usaha.

3.5.1. Kebutuhan Bahan Baku

Bahan baku yang saya gunakan merupakan susu yang aman untuk jenis kalangan usia serta bahan jelly yang menyehatkan serta tidak menggunakan bahan pengawet jadi minuman ini sehat dan menyegarkan.

3.5.2 Bahan dan Alat Produksi

Peralatan yang digunakan untuk membuat es susu jelly ini cukup sederhana dan biasa digunakan kebutuhan sehari hari seperti wadah, sendok, cetakan jelly. Dan untuk bahan yang digunakan seperti nutrijel rasa, susu UHT, serta popice sebagai rasa.

3.5.3. Proses Pembuatan

Tahapan pembuatan es susu jelly :

1. Tuang air ke dalam panci, lalu masak nutrijel plain tanpa gula, masak sambil diaduk.
2. Setelah itu pindahkan ke dalam wadah lalu diamkan hingga membentuk jelly dan potong sesuai selera.
3. Selanjutnya, rebus air hingga mendidih. Kemudian tuang susu UHT, masak sambil diaduk dengan api kecil.
4. Campur dengan susu kental manis dan masukkan popice ,aduk aduk sebentar, lalu matikan kompor. Tunggu hingga dingin.
5. Potong – potong jelly yang sudah mengeras, lalu campurkan dengan susu yang sudah dingin.
6. Masukkan ke dalam botol lalu simpan di alat pendingin / kulkas.

3.5 Spesifikasi organisasi dan manajemen

Untuk saat ini mungkin saya belum mempunyai partner usaha ataupun karyawan mengingat usaha ini baru saya rintis di bulan agustus lalu, mungkin jika kedepannya usaha ini berjalan dengan baik saya akan membuat struktur organisasi agar usaha saya lebih maju lagi.

3.6 Perencanaan keuangan

3.6.1 Rincian Bahan

NO	NAMA BARANG	BANYAK BARANG	HARGA /PCS	JUMLAH HARGA
1.	Botol plastik	25 pcs	2000	50.000
2.	Nutrijel plain	4 sachet	2.500	10.000
3.	Susu UHT	1 liter	25.000	25.000
4.	Susu kental manis	1 kaleng	10.000	10.000
5.	POP ICE	3 sachet	2.000	6.000
6.	sticker	2 lembar	2.500	5.000
TOTAL				106.000

3.6.2 Perhitungan BEP

BEP = Break Even Point

FC = Fixed cost = Rp. 106.000

P = Profit = 25 pcs x Rp. 10.000 = Rp. 250.000

VC = Variable Cost = Rp. 32.000

$$\text{BEP} = \frac{100.000}{250.000 - 100.000} = 25,0$$

3.6.3. Perhitungan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi “ es susu jelly “ Pendapatan @ 25 x 10.000 Rp. 250.000	
Penjualan	250.000
Penjualan bersih	250.000
Biaya produksi	100.000
Jumlah biaya produksi	100.000
Laba / rugi bersih	150.000

Penjualan produk @25 x 10.000 = 250.000

Pendapatan bersih = 250.000 – 100.000 = 150.000

Perencanaan aksi strategis

- Melakukan open pre-order terlebih dahulu agar tidak memproduksi lebih
- Membeli lebih dari 3 akan diberi free 1
- Membuat limit order agar pelanggan merasa akan kehabisan jika tidak segera memesan

Resiko Usaha

- Hambatan & persaingan
- Harga bahan yang sering berubah ubah
- Es lumut maksimal 5 hari di suhu penyimpanan kulkas
- Akan ada penjual minuman lain yang lebih menarik

4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan kajian yang telah dilakukan, usaha es susu jelly dinyatakan layak untuk dijalankan, karena telah memenuhi beberapa syarat untuk kelayakan usaha. Menjadi seorang pengusaha atau berwirausaha merupakan peluang sesuai kemampuan seseorang, namun menjadi wirausaha harus mempunyai kecakapan dalam menganalisis SWOT, agar dapat mengembangkan usaha dengan baik, tidak menimbulkan kegagalan di saat merintis usaha, maka sebagai wirausaha harus menyiapkan dan merencanakan dengan matang dan semaksimal mungkin agar usaha berkembang dengan cepat selain itu seorang wirausaha harus mempunyai partner usaha dengan usaha lain tidak usaha sendiri tapi rintislah usaha bercabang agar berpotensi meluas.

Daftar Pustaka

Zamzam jurnal pengabdian kepada masyarakat, pengembangan usaha UMKM minuman kekinian, <https://ejurnal.univalabuhanbatu.ac.id/index.php/zamzam/index>, akses online 22 desember 2023

Aspek Pasar dan Pemasaran dalam Studi Kelayakan Bisnis,

<https://www.logique.co.id/blog/2023/10/24/aspek-pasar-dan-pemasaran/>, akses online 21 desember 2023