

# RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA MINUMAN 368 JERUK SONKIT

## Noviasari

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jl. Yos Sudarso Kv.87, Sunter – Jakarta Utara

## Dosen Pembimbing:

**Brastoro, S.E., M.M.**

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara  
Telp : (021)65307062

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## ABSTRAK

Noviasari / 72170374 / 2021 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Minuman 368 Jeruk Sonkit  
Dosen Pembimbing : Brastoro, S.E., M.M.

Bisnis minuman 368 Jeruk Sonkit ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang minuman yang memiliki konsep yang berbeda dari bisnis minuman lainnya. 368 Jeruk Sonkit ingin menjual minuman yang memiliki banyak manfaat untuk konsumennya karena memiliki kandungan Vitamin C yang baik di konsumsi setiap hari di era Pandemi Covid-19. Jenis minuman dibuat sesuai dengan selera konsumen dengan rasa asam, manis dan asin.

Visi dari 368 Jeruk Sonkit adalah Menjadikan “ 368 Jeruk Sonkit” sebagai minuman yang memiliki banyak khasiat untuk konsumen. Menjadi merk minuman local yang dipercaya dan dikenal oleh banyak konsumen di seluruh Indonesia.

Misi dari 368 Jeruk Sonkit adalah mengutamakan kualitas dan pelayanan yang baik, dapat mengembangkan usaha dengan inovasi yang baik dalam produk dan pelayanan ke konsumen, berorientasi pada kepuasan konsumen, dapat Go- International.

Target pasar dari 368 Jeruk Sonkit adalah untuk masyarakat kalangan menengah ke atas tetapi tidak menutup kemungkinan juga untuk kalangan menengah ke bawah, yang bertempat tinggal sekitar Jabodetabek yang memiliki kegemaran untuk meminum minuman yang memiliki banyak mnafaat bagi tubuh dan memiliki banyak rasa dan segar.

Beberapa strategi pemasaran yang akan dilaksanakan oleh 368 Jeruk Sonkit yaitu menggunakan media social dan penjualan perorangan (personal selling).

Kelayakan keuangan merupakan hal yang utama dalam mendirikan sebuah bisnis, maka dari itu 368 Jeruk Sonkit menggunakan empat analysis untuk mengetahuinya. Analisis Net Present Value nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 770.275.282, untuk Payback Period diperkirakan 368 Jeruk Sonkit akan mencapai titik balik modal dalam waktu 1 tahun 3 bulan, untuk Profitability Index nilainya lebih besar dari 1 yaitu 7,256805 dan Break Even Point nilai penjualan yang dihasilkan oleh 368 Jeruk Sonkit per tahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis 368 Jeruk Sonkit bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : 368 Jeruk Sonkit, Minuman banyak manfaat, Minuman Vitamin C, Es Jeruk Sonkit



## ABSTRACT

Noviasari / 72170374 / 2021 / *Business Plan of Beverage 368 Jeruk* / Mentor : Brastoro, S.E., M.M.

*The beverage business of 368 Jeruk Sonkit is a business engaged in the beverage sector which has a different concept from other beverage businesses. 368 Jeruk Sonkit wants to sell a drink that has many benefits for its consumers because it contains Vitamin C which is good for consumption every day in the era of the Covid-19 Pandemic. Types of drinks are made according to consumer tastes with sour, sweet and salty flavors.*

*The vision of 368 Jeruk Sonkit is to make "368 Jeruk Sonkit" a drink that has many benefits for consumers. To become a local beverage brand that is trusted and known by many consumers throughout Indonesia.*

*The mission of 368 Jeruk Sonkit is to prioritize good quality and service, to be able to develop business with good innovation in products and services to consumers, oriented to customer satisfaction, to be able to Go-International.*

*The target market of 368 Jeruk Sonkit is for the upper middle class community but it is also possible for the lower middle class, who live around Jabodetabek who have a penchant for drinking beverages that have many benefits for the body and have a lot of taste and are fresh.*

*Some of the marketing strategies that will be implemented by 368 Jeruk Sonkit are using social media and personal selling.*

*Financial feasibility is the main thing in setting up a business, 368 Jeruk Sonkit uses four analyzes to find out. Analysis of the Net Present Value value is greater than 0 which is Rp 770,275,282, for the Payback Period it is estimated that 368 Jeruk Sonkit will reach the turning point within 1 year 3 months, for the Profitability Index the value is greater than 1, namely 7,256805 and Break Even Point the sales value generated by 368 Sonkit Jeruks per year is higher than the BEP value, so the 368 Sonkit Jeruk business can be recommended and feasible to run.*

*Keywords : 368 Sonkit Oranges, Drinks with many benefits, Vitamin C Drinks, Ice Sonkit Oranges.*





## PENDAHULUAN

### Konsep Bisnis

Bisnis minuman 368 Jeruk Sonkit ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang minuman yang memiliki konsep yang berbeda dari bisnis minuman lainnya. 368 Jeruk Sonkit ingin menjual minuman yang memiliki banyak manfaat untuk konsumennya karena memiliki kandungan Vitamin C yang baik di konsumsi setiap hari di era Pandemi Covid-19. Jenis minuman dibuat sesuai dengan selera konsumen dengan rasa asam, manis dan asin.

### Visi dan Misi

#### a. Visi

Menjadikan “ 368 Jeruk Sonkit” sebagai minuman yang memiliki banyak khasiat untuk konsumen. Menjadi merk minuman local yang dipercaya dan dikenal oleh banyak konsumen di seluruh Indonesia.

#### b. Misi

- Mengutamakan kualitas dan pelayanan yang baik;
- Dapat mengembangkan usaha dengan inovasi yang baik dalam produk dan pelayanan ke konsumen;
- Berorientasi pada kepuasan konsumen;
- Dapat go-international;
- Dapat membuka dan memperluas lapangan pekerjaan

### Peluang Bisnis

Pemasaran minuman dapat dikatakan mudah dilakukan karena Indonesia memiliki trend pasar yang sangat cepat bila ada makanan atau minuman baru yang terdapat di pasaran. Perkembangan teknologi yang semakin meningkat, adanya perkembangan dunia minuman yang kembali lagi berinovasi sejak tahun 2017 dengan munculnya berbagai macam jenis minuman. Terlebih semakin banyaknya bermunculan para *influencer*, *content creator* dan *food blogger* yang memperkenalkan berbagai macam foto dan review makanan dan minuman baru kepada masyarakat.

### Kebutuhan Dana

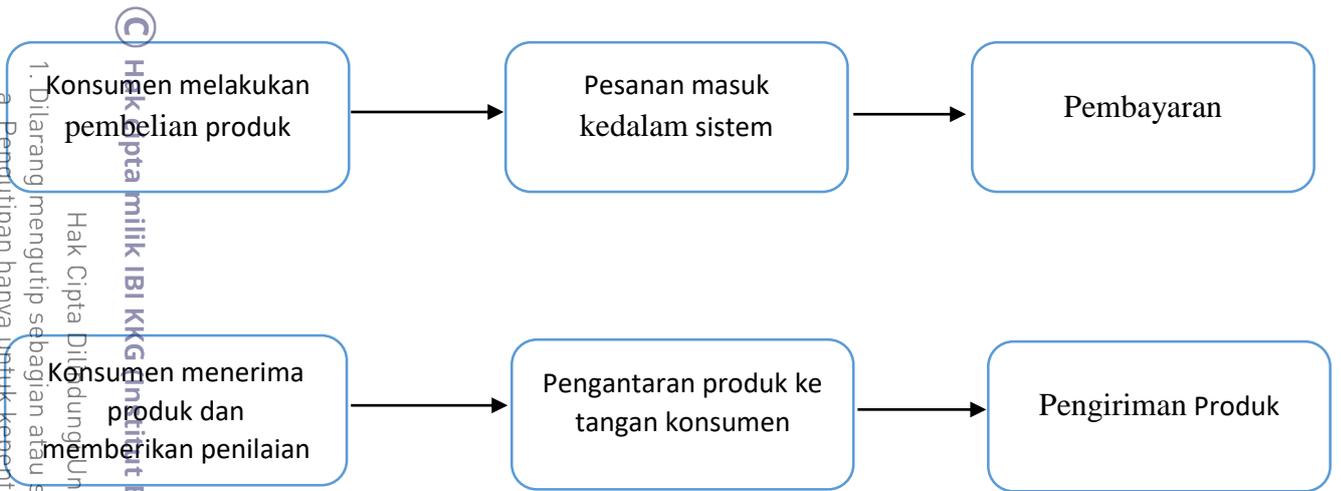
Dana yang diperlukan untuk mendirikan 368 Jeruk Sonkit berdasarkan besarnya modal usaha tergantung pada seberapa besar perusahaan yang akan didirikan dan berapa stock yang akan ada di perusahaan tersebut. Berdasarkan hasil survey bahan baku yang dilakukan penulis, perkiraan modal untuk bahan baku 1 botol minuman Rp 5.000 per 330 ml. Oleh karena itu, penulis menyiapkan anggaran untuk bahan baku selama setahun sebesar Rp 123.110.000. Modal awal untuk membangun usaha 368 Jeruk Sonkit berasal dari tabungan pribadi.

## RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL dan MANAJEMEN

### A. Rencana Alur Produk

368 Jeruk Sonkit merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan dan minuman yang menjual minuman yang bermanfaat bagi tubuh kaya akan vitamin C karena bahan baku yang digunakan adalah jeruk. Proses pembeliannya dapat dilakukan secara online melalui whatsapp dan website. Apabila terjadi kendala, konsumen dapat menghubungi pelayanan konsumen melalui whatsapp. Untuk 368 Jeruk Sonkit memiliki alur proses produksi dari input hingga output. Alur proses pembelian dari konsumen pesan hingga barang sampai ditangan konsumen.

## Alur Proses Pembelian 368 Jeruk Sonkit



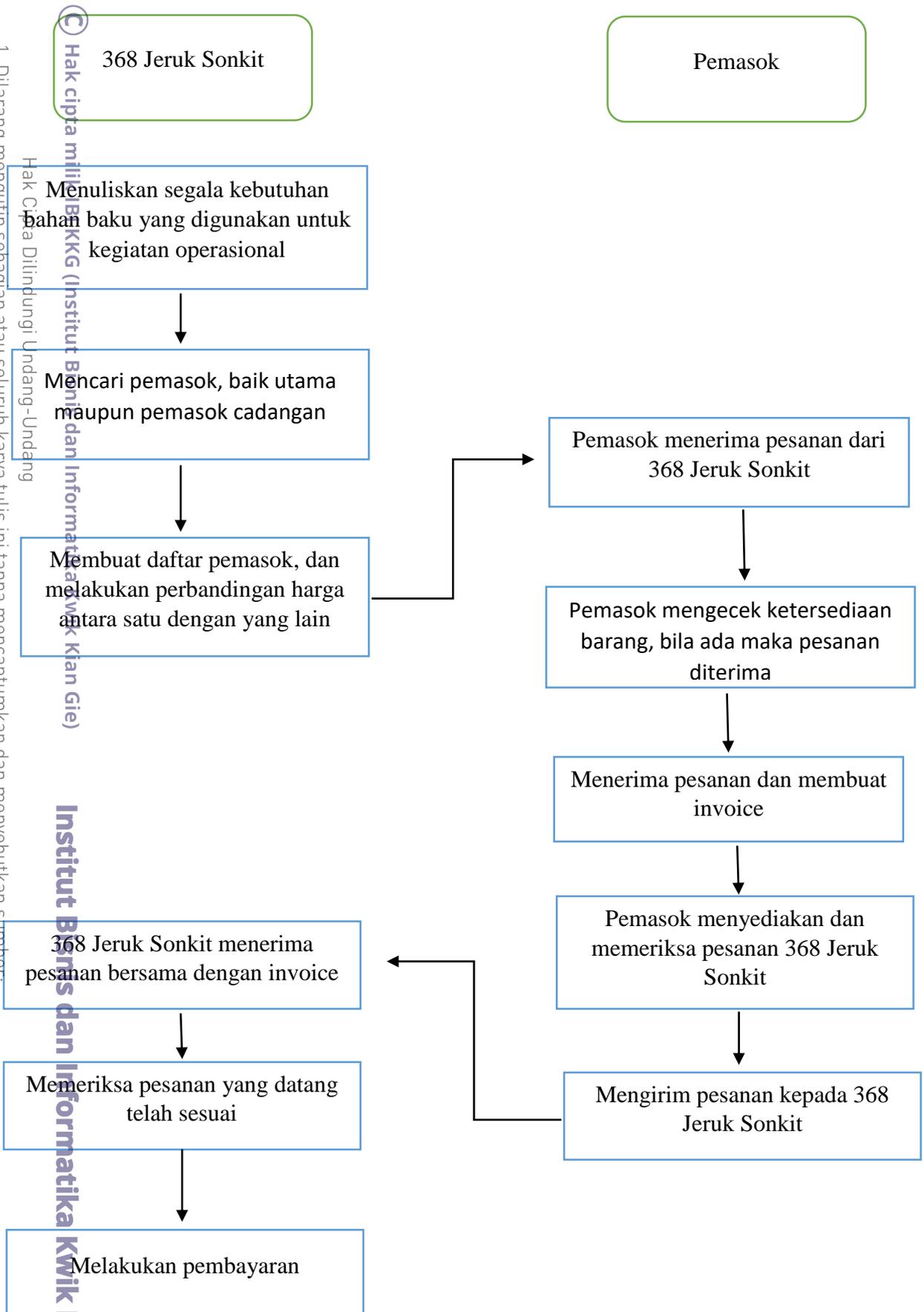
### B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Untuk menghindari gangguan proses produksi akibat kehabisan bahan baku, serta tidak berlebihan sehingga menyebabkan tingginya biaya bahkan kerugian. Hal yang memungkinkan bahan baku rusak dan terbuang karena tidak terpakai.

Pengendalian bahan baku yang dilakukan oleh penulis dengan melakukan survey ke beberapa pemasok bahan baku. Selain pemasok utama yang menjalin kerjasama, 368 Jeruk Sonkit juga memiliki beberapa alternative pemasok utama dengan harga yang tidak jauh berbeda dengan pemasok utama.

Berikut gambaran alur pembelian bahan baku dan kegiatan operasional sehari-hari oleh 368 Jeruk Sonkit:

## Alur Pembelian Bahan Baku 368 Jeruk Sonkit



368 Jeruk Sonkit

Pemasok

Menuliskan segala kebutuhan bahan baku yang digunakan untuk kegiatan operasional

Mencari pemasok, baik utama maupun pemasok cadangan

Membuat daftar pemasok, dan melakukan perbandingan harga antara satu dengan yang lain

368 Jeruk Sonkit menerima pesanan bersama dengan invoice

Memeriksa pesanan yang datang telah sesuai

Melakukan pembayaran

Pemasok menerima pesanan dari 368 Jeruk Sonkit

Pemasok mengecek ketersediaan barang, bila ada maka pesanan diterima

Menerima pesanan dan membuat invoice

Pemasok menyediakan dan memeriksa pesanan 368 Jeruk Sonkit

Mengirim pesan kepada 368 Jeruk Sonkit

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



### C. Rencana Kebutuhan Teknologi Dan Peralatan Usaha

Dalam menjalankan suatu bisnis, dibutuhkan peralatan-peralatan yang mendukung jalannya kegiatan usaha yang dilakukan. Selain itu, dibutuhkan juga teknologi untuk membuat kegiatan usaha lebih efisien. Peralatan dan teknologi yang digunakan suatu bisnis disesuaikan dengan kebutuhan dari bisnis tersebut. Berikut ini beberapa teknologi yang digunakan oleh 368 Jeruk Sonkit:

- 1) Lemari Pendingin
- 2) Wadah stainless ukuran 11 Liter
- 3) Laptop dan Printer
- 4) Air Conditioner (AC)
- 5) Meja dan Kursi
- 6) Wi-Fi
- 7) Kompor dan Tabung Gas
- 8) CCTV

### STRATEGI BISNIS

#### 1. Segmentasi Pasar

##### a. Segmentasi geografis

Segmentasi yang diterapkan oleh 368 Jeruk Sonkit adalah masyarakat yang berdomisili di wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi.

##### b. Segmentasi demografis

368 Jeruk Sonkit melakukan segmentasi demografis sebagai berikut:

- Usia dan siklus hidup, yaitu membagi pasar menjadi kelompok usia dan siklus hidup yang berbeda. Segmentasi konsumen 368 Jeruk Sonkit adalah usia 10- 70 tahun karena segmen pasar tersebut memiliki daya beli yang cukup baik dan sudah bisa mengenal rasa dan brand minuman yang menurut mereka enak dan segar.
- Jenis kelamin, yaitu membagi pasar menjadi kelompok berbeda berdasarkan jenis kelamin, Segmentasi 368 Jeruk Sonkit adalah untuk pria dan wanita yang menyukai minuman dingin dengan berbagai macam rasa seperti manis, asam, dan manis.
- Pendapatan, yaitu membagi pasar menjadi kelompok pendapatan yang berbeda. Segmentasi 368 Jeruk Sonkit adalah masyarakat dengan pendapatan berkisar Rp 800.000 per bulan.

##### c. Segmentasi psikografis

Bedasarkan segmentasi psikografis tersebut, 368 Jeruk Sonkit membagi sebagai berikut:

- Kelas social, focus segmentasi 368 Jeruk Sonkit adalah kalangan kelas menengah ke atas
- Gaya hidup, segmentasi 368 Jeruk Sonkit adalah pada masyarakat yang memiliki gaya hidup yang suka membeli minuman segar dan memiliki manfaat bagi tubuh
- Karakteristik kepribadian, segmentasi 368 Jeruk Sonkit adalah mereka yang memiliki keinginan untuk mengkonsumsi minuman segar dan memiliki manfaat untuk memenuhi kebutuhan hidup sebagai pengganti minuman yang dijual di pesaing yang tidak memiliki manfaat bila di minum.

##### d. Segmentasi tingkah laku

Bedasarkan segmentasi tingkah laku tersebut, segmentasi yang ditetapkan oleh 368 Jeruk Sonkit adalah menyediakan minuman segar dengan banyak



manfaat bagi tubuh dengan cita rasa yang unik dan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau.

## 2. Target Pasar

Target pasar dari 368 Jeruk Sonkit adalah untuk masyarakat kalangan menengah ke atas tapi tidak menutup kemungkinan juga untuk kalangan bawah, yang bertempat tinggal di daerah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi. Konsumen yang bertempat tinggal di daerah tersebut memiliki gaya hidup membeli minuman yang segar dan memiliki banyak manfaat. Konsumen yang sudah sadar akan kesehatan mereka sendiri dengan mengkonsumsi minuman yang memiliki banyak manfaat bagi tubuh.

## 3. Positioning

Positioning yang dilakukan 368 Jeruk Sonkit adalah dengan memposisikan 368 Jeruk Sonkit sebagai salah satu bisnis minuman dengan cita rasa yang unik dan konsumen dapat merasakan manfaat yang diberikan produk 368 Jeruk Sonkit dan harga yang terjangkau.

## 4. Marketing Mix

### a) Produk

- Es Jeruk Sonkit Sugar
- Es Jeruk Sonkit Non Sugar
- Selai Jeruk 330 ml

### b) Price

Range harganya berkisar Rp 10.000 – Rp 45.000, sesuai dengan menu yang dipesan

### c) Place

Lokasinya terletak di Pademangan III Raya, Pademangan Timur, Jakarta Utara

### d) Promotion

- Media Sosial (Instagram)
- Personal Selling ( Foodblogger dan Influencer)

## RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

### A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

368 Jeruk Sonkit memerlukan 4 tenaga kerja yang terdiri dari 1 pemilik, 2 bagian produksi, dan 2 bagian pemasaran dan pengiriman, yang bertanggung jawab dan disiplin serta mampu memenuhi seluruh tugas mereka masing-masing dengan baik dan mampu menjalankan seluruh kegiatan operasional dengan lancar. Mereka bekerja dimulai dari jam 08.00 – 20.00 dan mereka akan diberikan waktu istirahat pada jam 12.00 – 13.00

### B. Rencana Kompensasi Pegawai 368 Jeruk Sonkit

- Pemilik : Rp 5.500.000
- Produksi : Rp 4.800.000
- Pemasaran dan Pengiriman : Rp 4.800.000

## RENCANA KEUANGAN

Dengan melakukan empat analisis yaitu Net Present Value nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 770.275.282, untuk Payback Period diperkirakan 368 Jeruk Sonkit akan mencapai titik balik modal dalam waktu 1 tahun 3 bulan, untuk Profitability Index nilainya lebih besar dari 1 yaitu 7,256805 dan Break Even Point nilai penjualan yang dihasilkan oleh 368 Jeruk Sonkit per tahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis 368 Jeruk Sonkit bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.



## ANALISIS RESIKO USAHA

Dalam menjalankan usaha atau bisnis, bahkan dalam melakukan kegiatan apapun pasti memiliki sebuah risiko. Berikut adalah risiko yang dapat terjadi dalam menjalankan bisnis 368 Jeruk Sonkit:

- Loyalitas tenaga kerja yang rendah terhadap 368 Jeruk Sonkit, hal ini dapat terjadi apabila performa management buruk dalam mengatur tenaga kerja;
- Perbedaan dan penurunan kualitas bahan baku yang digunakan dari pemasok, hal ini dapat terjadi karena factor iklim yang tidak menentu;
- Berubahnya perturan atau regulasi yang mengatur kegiatan usaha dan perizinan, hal ini dapat terjadi apabila terjadi pergantian kepala negara;
- Munculnya pesaing-pesaing baru di sekitar 368 Jeruk Sonkit;
- Tidak adanya perubahan atau inovasi produk;
- Produk yang tidak laku atau usaha yang tidak menguntungkan, hal ini dapat terjadi apabila 368 Jeruk Sonkit gagal bersaing dengan kompetitornya serta gagal beradaptasi terhadap tren dan kebutuhan konsumen

## ANTISIPASI RESIKO USAHA

Berikut merupakan usaha yang dapat dilakukan oleh 368 Jeruk Sonkit dalam mengantisipasi risiko usaha yang mungkin saja terjadi dalam proses bisnis:

- Dalam menangani masalah tenaga kerja, kerja manajemen yang baik merupakan sesuatu yang sangat diperlukan dalam menangani tim kerja 368 Jeruk Sonkit. Pihak manajemen harus bisa membangun hubungan yang baik dengan tenaga kerja baik diluar maupun di dalam lingkungan tenaga kerja. Membangun hubungan baik dengan tenaga kerja merupakan salah satu kunci kesuksesan sebuah bisnis.
- Dalam menangani masalah persediaan dan kualitas bahan baku , 368 Jeruk Sonkit melakukan pengecekan lagi secara tersendiri terhadap bahan baku yang diterima dari pemasok. Di saat kualitas bahan baku yang diterima tidak sesuai kesepakatan, maka 368 Jeruk Sonkit akan menghubungi langsung pihak pemasok. 368 Jeruk Sonkit akan selanjutnya menggunakan pemasok alternatif untuk melanjutkan proses produksi.
- Dalam menangani masalah mengenai peraturan dan perizinan pemerintah, 368 Jeruk Sonkit akan mengikuti seluruh peraturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah agar proses operasi dapat terus berjalan.
- Dalam menangani masalah mengenai competitor, 368 Jeruk Sonkit akan terus menjual produk yang berkualitas dan bermanfaat bagi tubuh. Dengan terus berinovasi produk sehingga konsumen dapat terus membeli produk yang kami jual. Selain berinovasi produk, 368 Jeruk Sonkit akan memberikan pelayanan yang ramah dan menerima feedback dari konsumen yang sudah membeli.
- Dalam menangani masalah produk yang tidak laku atau tidak menguntungkan, 368 Jeruk Sonkit melakukan riset terhadap apa penyebab produk yang dijual tidak laku. Setelah ditemukan penyebab dan masalahnya, 368 Jeruk Sonkit akan mencari alternatif untuk menghilangkan masalah tersebut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
tanpa izin IBIKKG.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asnawi, Said Kelana (2017), *Manajemen Keuangan*, Edisi 2, Indonesia : Universitas Terbuka.
- David, Fred R., Forest R. David (2015), *Strategic Management; A Competitive Advantage, Concept and Cases*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Dessler, Gary (2015), *Human Resources Management*, Edisi 14, United States of America : Pearson Education.
- Heizer, Jay et al (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Husnan, Suad, Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YPKN.
- Kotler Philip, Gary Armstrong (2014), *Principial of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Kotler Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Robbins, Stephen P., Marry A. Coulter (2018), *Management*, Edisi 14, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Zutter, Chad J., Scoot B. Smart (2019), *Principle of Managerial Finance*, Edisi 15, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.









Indihome (2019), “*Tarif Internet*”, diakses pada 16 Juni 2021

<https://www.indihome.co.id/rumahceria>

## Undang-Undang

Republik Indonesia, 2008. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah, Sekretariat Negara, Jakarta

Republik Indonesia, 2003. Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, Sekretarian Negara, Jakarta

Peraturan Menteri, 2016. Peraturan Menteri Tenaga Kerja No 6 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan.

Peraturan Pemerintah, 2018. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2018 Tentang Pajak Penghasilan Dari Usaha Yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.