PROPOSAL BISNIS DIGITAL

TUTTY FRUITY : PRODUK OLAHAN BUAH-BUAHAN YANG KAYA AKAN KANDUNGAN GIZI DALAM RANGKA MEMENUHI KEBUTUHAN KONSUMSI BUAH PADA MASYARAKAT SEKITAR

Dosen Pengampu:
Wartariyus, S. Kom., M. T. I.

Disusun Oleh :

Allya Nurhayati 2113046049

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI
UNIVERSITAS LAMPUNG
2023

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI i
DAFTAR TABEL ii
DAFTAR GAMBAR ii
BAB 1. PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Prioritas Masalah 1
1.3 Tujuan 1
1.4 Luaran Kegiatan 2
1.5 Kegunaan 2
BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA 2
2.1 Kondisi Umum Lingkungan 2
2.2 Keunikan atau Keunggulan Usaha Tutty Fruity 3
2.3 Sumber Bahan Baku 3
2.4 Pangsa Pasar 3
2.5 Analisis Kelayakan Usaha 4
BAB 3. METODE PELAKSANAAN 6
3.1 Lokasi Usaha 6
3.2 Rencana Usaha 6
3.3 Waktu dan Tempat Pelaksanaan 7
3.4 Metode Produksi 7
3.5 Metode Pemasaran 7
BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN 7
4.1 Anggaran Biaya 7
4.2 Jadwal Kegiatan 8
DAFTAR PUSTAKA 8
LAMPIRAN 9
Lampiran 1. Justifikasi Anggaran Kegiatan 15

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Biaya Tetap 4
Tabel 2. Biaya Bahan Habis Pakai 4
Tabel 3. Biaya Lain-Lain 5
Tabel 4. Ringkasan Anggaran Biaya 7
Tabel 5. Jadwal Kegiatan 8

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Alur Metode Produksi 5

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut penelitian menyebutkan bahwa konsumsi buah dan sayur di negara maju seperti Amerika dan Kanada lebih besar 60% dari total populasi masyarakat di negaranya atau dapat disebutkan sebanyak 3–5 porsi buah atau sayur per-hari. Sementara di negara berkembang seperti Indonesia, konsumsinya hanya sebanyak 1-2 buah perhari, yaitu 40% dari jumlah populasi. Padahal total jumlah porsi yang seharusnya diperlukan oleh tubuh adalah sebesar 7-15 porsi buah dalam sehari. Penelitian lain juga mengungkapkan bahwa 6 dari 10 orang Indonesia tidak mengonsumsi asupan buah atau sayur yang cukup. Dari kedua data tersebut dapat dilihat bahwa kurangnya porsi buah yang dikonsumsi masyarakat Indonesia dalam setiap harinya. Hal ini yang mendasari kami untuk membuka usaha minuman jus. Minuman jus adalah suatu produk olahan buah-buahan yang kaya akan kandungan gizi dan memiliki rasa yang menyegarkan. Minuman jus biasanya dibuat hanya dengan menggunakan satu jenis buah-buahan atau dapat dibuat dengan menggunakan dua jenis buah atau bahan tambahan lainnya yang dapat disukai oleh konsumen.

Adanya Tutty Fruity dimaksudkan untuk menyajikan aneka hidangan berbahan dasar buah, khususnya jus buah-buahan yang sangat bermanfaat untuk menetralisir berbagai macam penyakit sehingga menjadi pilihan yang tepat untuk dijadikan peluang bisnis karena melihat semakin berkembangnya dunia usaha dan pola konsumsi masyarakat yang ingin serba cepat (Instan), sehingga kebanyakan dari masyarakat mengonsumsi makanan yang kurang sehat bagi tubuh dan akhirnya menimbulkan beragam penyakit. Dengan menjual jus buah, kita sudah berkontribusi terhadap kesehatan orang lain.

1.2 Prioritas Masalah

Seperti dijelaskan sebelunnya bahwa usaha jus buah Tutty Fruity ini merupakan usaha yang masih sangat menjanjikan ke depannya. Namun di sisi lain, usaha ini masih memiliki beberapa kendala. Salah satu kendala yang dihadapi dalam bisdang usaha jus buah adalah keberadaan kompetitor yang menjalankan bisnis sejenis. Oleh karena itu, untuk bisa memajukan usaha jus buah ini perlu diberikan suatu sentuhan yang bisa membedakan usaha ini dengan usaha lain sejenisnya.

1.3 Tujuan

Tujuan dari program kewirausahaan ini adalah:

1. Menghasilkan produk berupa jus buah untuk meningkatkan konsumsi asupan buah dengan mudah untuk dinikmati masyarakat.
2. Meningkatkan daya kreativitas dan pendapatan mahasiswa.

3. Meningkatkan jiwa kewiraushaan mahasiswa dengan membuka peluang usaha baru.
4. Membuka peluang bisnis bagi mahasiswa maupun masyarakat.

1.4 Luaran Kegiatan

Produk yang dihasilkan dari usaha jus buah "Tutty Fruity" ini adalah jus buah dari berbagai macam buah. Mungkin kita sudah banyak melihat produk jus buah yang sudah beredar di pasaran. Untuk membedakan usaha jus buah "Tutty Fruity" ini dengan usaha jus buah yang sudah ada di pasaran, maka kami memberikan pilihan tingkat kemanisan atau gula/sugar yang lebih bervariasi. Adapun pilihan tingkat kemanisan rasa produk hasil olahan jus buah ini, yakni dengan membuat opsi jus dengan sugar/gula, less sugar dan tanpa sugar/gula.

1.5 Kegunaan

1. Bagi mahasiswa yang melaksanakan, mampu mengembangkan jiwa wirausaha serta mengasah kepekaan terhadap peluang usaha yang muncul di tengah masyarakat.
2. Bagi mahasiswa UNILA serta masyarakat sekitar yang menjadi target wirausaha, produk jus buah Tutty Fruity ini dapat dinikmati sebagai minuman yang sehat dengan harganya yang terjangkau.

BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Kondisi Umum Lingkungan

Ide-ide sering sekali muncul dalam bentuk untuk menghasilkan suatu barang baru. Ide itu sendiri modal/peluang bagi kita untuk berhasil dan ide kita harus dimatangkan melalui evaluasi dan pengamatan secara terus-menerus. Usaha jus buah ini cukup potensial, mengingat suhu bumi sekarang makin panas karena global warming. Biasanya orang-orang mengkonsumsi buah dengan cara memakan langsung atau di jus. Selain itu sebagian masyarakat Indonesia meminum jus disetiap waktu (pagi, siang, sore dan malam hari) bahkan sebagai pendamping maupun pengganti makanan. Makanya usaha ini cocok jika ingin dikembangkan. Kami dapat menjual aneka minuman segar dan jus dengan macam-macam buah. Usaha jus cocok dikembangkan di daerah perkotaan yang suhu udaranya panas. Usaha ini akan dinamakan Tutty Fruity dan pemilihan usaha ini selain untuk meningkatkan kebutuhan masyarakat Indonesia khususnya Kota Bandar Lampung yang masih kurang terhadap kebutuhan konsumsi buah dan sayur. Diharapkan juga dapat mengurangi konsumsi masyarakat pada minuman instan yang dapat menyebabkan gangguan pencernaan karena kandungan nutrisi yang rendah, terutama serat serta tingginya kadar gula dan kalori yang dapat menyebabkan diabetes bahkan risiko penyakit jantung.

2.2 Keunikan atau Keunggulan Usaha Tutty Fruity

Dalam persaingan biasanya para pesaing saling menonjolkan keunikan atau keunggulan dari bisnisnya masing masing. Pada Tutty Fruity buah diolah berdasarkan keinginan konsumen, bahan yang digunakan terbuat dari buah yang masih segar sehingga rasa yang dihasilkan juga masih segar alami, buah yang dipilih juga tanpa bahan pangawet maka dari itu akan tetap terjamin keamanannya. Kami juga membuat opsi jus dengan sugar/gula, less sugar dan tanpa sugar/gula. Untuk konsumen yang ingin jus dengan less sugar atau tanpa sugar/gula untuk yang sedang diet atau penderita diabetes/tidak suka manis dapat menunggu sementara kami akan membuat pesanannya. Sementara untuk konsumen yang menggunakan sugar atau gula, Tutty Fruity menggunakan layanan self service, dimana pengunjung atau konsumen bebas memilih sendiri jus buah apa yang diinginkan di dalam showcase yang sudah tersedia, karena Tutty Fruity menggunakan teknis penjualan dengan membuat stok beberapa jus dari bermacam-macam buah lalu disediakan tempat pendinginnya, supaya pengunjung atau konsumen yang terburu-buru tak perlu menunggu lama kami yang harus men-jus buah terlebih dahulu.

Tidak hanya itu kami juga sediakan cemilan dari buah yang dapat di beli dan dinikmati bersama dengan jusnya atau sembari menunggu pesanan jusnya, contohnya kue kering seperti pai, donat, ataupun puding buah.

2.3 Sumber Bahan Baku

Dalam pendirian usaha ini, sumber bahan baku diperoleh dari pembelian dipasar tradisional selain harganya lebih efisien juga dekat dengan lokasi usaha. Pencarian bahanbahan yang digunakan juga melalui para petani yang langsung dibeli sebelum panen atau sebelum para petani menjual hasil panennya dipasaran. Keuntunganya membeli secara langsung dengan petani bisa ditawar dengan harga yang lebih murah dibanding harga buah yang dijual di pasaran atau di swalayan.

2.4 Pangsa Pasar

Usaha minuman segar dan jus buah yang marak saat ini membuktikan usaha minuman ini dibutuhkan dan digemari oleh masyarakat mulai dari anak-anak, remaja dan orang dewasa, maka dapat dikatakan usaha ini menjangkau semua kalangan. Pada bisnis plan ini kami ingin memfokuskan target pasar khusus untuk kalangan mahasiswa dan pelajar di sekitaran kampus, karena sebagai kaum intelektual tentunya mahasiswa sadar betul apa yang penting dan bermanfaat untuk dikonsumsi. Jadi, untuk wilayah usaha kami memilih bertempat di sekitar Gedong Meneng, Rajabasa. Mengapa kami memilih wilayah tersebut, karena wilayah tersebut dekat dengan kampus Universitas Lampung, sehingga akan mudah bagi kami untuk mengelola usaha tersebut dan melakukan promosi.

2.5 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam perencanaan program ini, diasumsikan bahwa dalam sehari akan menjual 30 cup jus sehingga dalam waktu sebulan direncanakan dapat terjual 900 cup.

a. Biaya Produksi

Tabel 1. Biaya Tetap

URAIAN			TOTAL DANA HIBAH DIKTI			
			SATUAN	JML	HARGA	TOTAL
I	**NO.**	**PERALATAN PENUNJANG**				
	1	Blender	Unit	2	Rp 250.000	Rp 500.000
	2	Kulkas/Show Case	Unit	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
	3	Meja dan Kursi	Unit	5	Rp 100.000	Rp 500.000
	4	Box Pendingin	Unit	10	Rp 150.000	Rp 1.500.000
	5	Peralatan (Gelas, Sendok, Pisau, dll)	Set	1	Rp 500.000	Rp 500.000
	6	Canopy	Unit	1	Rp 600.000	Rp 600.000
	7	Etalase	Unit	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
	8	Toples	Unit	2	Rp 15.000	Rp 30.000
	9	Teko Air	Unit	2	Rp 20.000	Rp 40.000
	10	Lap	Unit	2	Rp 15.000	Rp 30.000
SUB TOTAL I						**Rp 5.700.000**

Tabel 2. Biaya Bahan Habis Pakai

II	No	Bahan Habis Pakai	Satuan	Jml	Harga Satuan	Total Sebulan	Total Setahun
	1	Mangga	Kg	12	Rp 25.000	Rp 300.000	Rp 3.600.000
	2	Jeruk	Kg	12	Rp 15.000	Rp 180.000	Rp 2.160.000
	4	Naga	Kg	12	Rp 23.000	Rp 276.000	Rp 3.312.000
	5	Melon	buah	8	Rp 30.000	Rp 240.000	Rp 2.880.000
	6	Alpukat	Kg	12	Rp 30.000	Rp 360.000	Rp 4.320.000
	8	Apel	Kg	12	Rp 20.000	Rp 240.000	Rp 2.880.000
	9	Pisang	Kg	12	Rp 25.000	Rp 300.000	Rp 3.600.000
	10	Strawberry	Kg	12	Rp 15.000	Rp 180.000	Rp 2.160.000
	11	Semangka	buah	8	Rp 30.000	Rp 240.000	Rp 2.880.000
	14	Nanas	buah	12	Rp 15.000	Rp 180.000	Rp 2.160.000
	16	Gula	Kg	10	Rp 10.500	Rp 105.000	Rp 1.260.000
	17	Kantong Plastik	Pack	18	Rp 6.000	Rp 108.000	Rp 1.296.000
	18	Sedotan	Pcs	9	Rp 8.000	Rp 72.000	Rp 864.000
	19	Gelas Plastik	Pcs	18	Rp 15.000	Rp 270.000	Rp 3.240.000
	20	Susu Kental Manis	Kaleng	8	Rp 12.000	Rp 96.000	Rp 1.152.000
SUB TOTAL II						**Rp 3.147.000**	**Rp 37.764.000**

Tabel 3. Biaya Lain-Lain

III	NO.	LAIN-LAIN	Satuan	Jml	Harga	Total
	1	Biaya Sewa	Tempat	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
	2	Anggaran Promosi				
		a. Spanduk	Unit	1	Rp 50.000	Rp 50.000
		b. Brosur	Lembar	1000	Rp 200	Rp 200.000
	3	Listrik dan Air	per bulan	1	Rp 150.000	Rp 150.000
	4	Pemeliharaan Peralatan Produksi	per bulan		Rp 100.000	Rp 100.000
	5	Pembuatan Laporan				Rp 200.000
	6	Biaya Akomodasi				Rp 300.000
SUB TOTAL III						**Rp 2.000.000**
SUB TOTAL I, II, III						**Rp 10.847.000**

b. Hasil Usaha

HU = Jumlah produk x harga jual

HU = 900 x Rp 5.000 = Rp 4.500.000

c. Laporan Laba atau rugi

L/R = HU – BP karena HU > BP, maka

L/R = Rp 4.500.000 – Rp 3.147.000= Rp. 1.353.000

d. Break Event Point (BEP)

BEP = BP : total produksi

BEP = Rp 3.147.000 : 900 = Rp 3.500

Jadi, titik balik modal produk jus Tutty Fruity akan didapatkan apabila harga jual persatuan adalah Rp 3.500

e. Benefit Cost (B/C) Ratio

B/C rasio = HU : BP

B/C rasio = Rp 4.500.000 : Rp. 3.147.000 = 1,43

Jadi, dari sebanyak Rp 3.147.000 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh hasil usaha 1,43 kali lipat, sehingga layak diusahakan.

f. Return Of Investment (ROI)

ROI = (laba : BP) x 100%

ROI = (Rp 1.353.000 : Rp 3.147.000) x 100% = 43%

Jadi, dari biaya produksi sebesar Rp 3.147.000 yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 43% untuk penggunaan modal usaha yang sangat efektif.

g. Jangka Waktu Modal Kembali (JWP)

JWP = (Investasi + BP) : (L x lama produksi)

JWP (G) = (Rp 5.700.000 + Rp 3.147.000) : (Rp 1.353.000 x 1 bulan) = 6,5 bulan.

Artinya modal akan kembali setelah lama produksi 6,5 bulan.

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

3.1 Lokasi Usaha

Lokasi usaha mempakan suatu hal yang sangat penting dan sangat menunjang bagi berkembang atau tidaknya suatu usaha nantinya. Dalam menentukan lokasi usaha, berikut ini adalah beberapa hal yang kami pertimbangkan:

1. Lokasi usaha strategis, berdekatan dengan keramaian.
2. Lokasi dekat dengan sekolah dan kos-kosan karyawan.
3. Kawasan rekreasi, perumahan, perkantoran, dan kampus.

Untuk itu, kami telah memilih lokasi tempat usaha kami adalah di daerah Gedong Meneng, Rajabasa.

3.2 Rencana Usaha

Gambar 1. Alur Metode Produksi

3.3 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan produksi dan pemasaran usaha Tutty Fruity ini dilaksanakan setiap hari senin sampai sabtu dan libur untuk hari minggu. Kegiatan produksi dilakukan di tempat saat jam buka di pagi hari untuk mengisi showcase dengan jus buah opsi sugar, lalu berjalan membuat jus kembali jika ada yang memesan dengan opsi less sugar atau tanpa sugar.

3.4 Metode Produksi

Kegiatan produksi dilaksanakan dengan metode semi-manual. Yaitu memanfaatkan bantuan mesin untuk beberapa proses, namun selebihnya menggunakan tenaga manusia.

3.5 Metode Pemasaran

Metode pemasaran yang dilakukan dengan membuka warung sewaan dengan tempat yang strategis sehingga mudah dijangkau konsumen dan menentukan harga seekonomis mungkin untuk menarik konsumen.

Adapun kegiatan pemasaran utama lain yang dilakukan dengan memanfaatkan sosial media mulai dari Instagram dan Facebook sebagai sarana promosi kemudian ikut mendaftar sebagai mitra dari aplikasi online seperti Go-jek (Go-food), Grab (Grab food), Shoppe (Shoppe food), serta memanfaatkan promosi yang disebarluaskan oleh customer dari mulut ke mulut, melalui brosur dan pamphlet.

BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Tabel 4. Ringkasan Anggaran Biaya

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp.)
1	Peralatan penunjang	5.700.000,-
2	Bahan habis pakai	3.147.000,-
3	Lain-lain	2.000.000,-
Jumlah		10.847.000,-

4.2 Jadwal Kegiatan

Tabel 5. Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan					Penanggung Jawab
		1	2	3	4	5	
1.	Persiapan	■					Semua Anggota
2.	Proses produksi	■					Semua Anggota
3.	Promosi	■	■	■			Allya Nurhayati
4.	Pemasaran		■	■			Anggun Permata
5.	Monitoring dan evaluasi			■	■		Semua Anggota
6.	Pembuatan laporan akhir					■	Adinda Nabela Putri

Daftar Pustaka

Aswatini, Noveria M, Fitranita. (2008). Konsumsi Sayur dan Buah di Masyarakat Dalam Konteks Pemenuhan Gizi Seimbang. Jakarta: Pusat Penelitian Kependudukan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (PPK-LIPI).

Lampiran 1. Justifikasi Anggaran

URAIAN			JUSTIFIKASI PEMAKAIAN	TOTAL DANA HIBAH DIKTI					
				SATUAN	JML	HARI	HARGA	TOTAL	
I	**NO.**	**PERALATAN PENUNJANG**							
	1	Blender	Pembelian untuk produksi	Unit	2		Rp 250.000	Rp 500.000	
	2	Kulkas/Show Case	Pembelian untuk penyimpanan	Unit	1		Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	
	3	Meja dan Kursi	Pembelian untuk kedai	Unit	5		Rp 100.000	Rp 500.000	
	4	Box Pendingin	Pembelian untuk men-supply	Unit	10		Rp 150.000	Rp 1.500.000	
	5	Peralatan (Gelas, Sendok, Pisau, dll)	Pembelian untuk peralatan	Set	1		Rp 500.000	Rp 500.000	
	6	Canopy	Pembelian untuk kedai	Unit	1		Rp 600.000	Rp 600.000	
	7	Etalase	Pembelian untuk kedai	Unit	1		Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	
	8	Toples	Pembelian untuk kedai	Unit	2		Rp 15.000	Rp 30.000	
	9	Teko Air	Pembelian untuk kedai	Unit	2		Rp 20.000	Rp 40.000	
	10	Lap	Pembelian untuk kedai	Unit	2		Rp 15.000	Rp 30.000	
SUB TOTAL I								**Rp 5.700.000**	
II	**NO.**	**BAHAN HABIS PAKAI**							**total setahun**
	1	Mangga	Pembelian untuk bahan produksi	Kg	12	30	Rp 25.000	Rp 300.000	Rp 3.600.000
	2	Jeruk	Pembelian untuk bahan produksi	Kg	12	30	Rp 15.000	Rp 180.000	Rp 2.160.000
	4	Naga	Pembelian untuk bahan produksi	Kg	12	30	Rp 23.000	Rp 276.000	Rp 3.312.000
	5	Melon	Pembelian untuk bahan produksi	buah	8	30	Rp 30.000	Rp 240.000	Rp 2.880.000
	6	Alpukat	Pembelian untuk bahan produksi	Kg	12	30	Rp 30.000	Rp 360.000	Rp 4.320.000
	8	Apel	Pembelian untuk bahan produksi	Kg	12	30	Rp 20.000	Rp 240.000	Rp 2.880.000
	9	Pisang	Pembelian untuk bahan produksi	Kg	12	30	Rp 25.000	Rp 300.000	Rp 3.600.000
	10	Strawberry	Pembelian untuk bahan produksi	Kg	12	30	Rp 15.000	Rp 180.000	Rp 2.160.000
	11	Semangka	Pembelian untuk bahan produksi	buah	8	30	Rp 30.000	Rp 240.000	Rp 2.880.000
	14	Nanas	Pembelian untuk bahan produksi	buah	12	30	Rp 15.000	Rp 180.000	Rp 2.160.000
	16	Gula	Pembelian untuk bahan produksi	Kg	10	30	Rp 10.500	Rp 105.000	Rp 1.260.000
	17	Kantong Plastik	Pembelian untuk bahan produksi	Pack	18	30	Rp 6.000	Rp 108.000	Rp 1.296.000
	18	Sedotan	Pembelian untuk bahan produksi	Pcs	9	30	Rp 8.000	Rp 72.000	Rp 864.000
	19	Gelas Plastik	Pembelian untuk bahan produksi	Pcs	18	30	Rp 15.000	Rp 270.000	Rp 3.240.000
	20	Susu Kental Manis	Pembelian untuk bahan produksi	Kaleng	8	30	Rp 12.000	Rp 96.000	Rp 1.152.000
SUB TOTAL II								**Rp 3.147.000**	**Rp 37.764.000**
III	**NO.**	**LAIN-LAIN**							
	1	Biaya Sewa	Sewa tempat untuk kedai	Tempat	1	30	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	
	2	Anggaran Promosi							
		a. Spanduk	Promosi	Unit	1		Rp 50.000	Rp 50.000	
		b. Brosur	Promosi	Lembar	1000		Rp 200	Rp 200.000	
	3	Listrik dan Air	Kebutuhan kedai	per bulan	1	30	Rp 150.000	Rp 150.000	
	4	Pemeliharaan Peralatan Produksi	Kebutuhan kedai	per bulan		30	Rp 100.000	Rp 100.000	
	5	Pembuatan Laporan	Penyelesaian Kegiatan					Rp 200.000	
	6	Biaya Akomodasi						Rp 300.000	
SUB TOTAL III								**Rp 2.000.000**	
SUB TOTAL I, II, III								**Rp 10.847.000**	