

# **BUSINESS PLAN**

## **KAJIAN KELAYAKAN USAHA SMOOTHIES BUAH “THREE SMOOTHIES” SEBAGAI USAHA RUMAHAN DI KOTA AMURANG**

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Manajemen (S.Tr.M)  
Pada Program Studi Manajemen Bisnis*

Oleh :

MAHGRITA RUMAGIT 20053056  
DANDY J. MANUMPIL 20053116  
WULANDARI P. PELLAE 20053121



**POLITEKNIK NEGERI MANADO  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS**

**2024**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
MOTTO .....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR BUSINESS PLAN .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	v
BIODATA .....	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
RINGKASAN EKSEKUTIF .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Usaha.....	1
1.1.1 Prospek Pasar.....	2
1.1.2 Manfaat Ekonomi.....	3
1.1.3 Manfaat Sosial.....	4
1.1.4 Visi, Misi Dan Tujuan.....	5
1.1.5 Logo Dan Makna Logo.....	6
<b>BAB II PASAR DAN PEMASARAN.....</b>	<b>8</b>
2.1 Gambaran Umum Pasar Sasaran .....	8
2.1.1 Jenis Produk Yang Dipasarkan .....	8
2.1.2 Wilayah Pemasaran .....	8
2.2 Permintaan.....	9
2.2.1 Jumlah Permintaan Terhadap Produk .....	9
2.3 Proyeksi Permintaan.....	11
2.4 Pangsa Pasar .....	13
2.5 Rencana Dan Strategi Pemasaran Pesaing . <b>Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.</b>	
2.5.1 Strategi Pemasaran Pesaing .. <b>Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.</b>	
2.5.2 Rencana Strategi Pemasaran .....	14
2.6 Analisis SWOT.....	17
<b>BAB III PRODUKSI DAN OPERASI .....</b>	<b>18</b>
3.1 Produk dan Proses Produk .....	18
3.1.1 Produk .....	19

3.1.2	Proses Produksi .....	20
3.2	Kebutuhan Peralatan dan Perlengkapan .....	22
3.3	Tanah dan Bangunan .....	23
3.4	Kebutuhan Utilitas/Sarana Lainnya.....	23
3.5	Rencana Usaha .....	24
<b>BAB IV</b>	<b>ORGANISASI DAN MANAJEMEN.....</b>	<b>27</b>
4.1	Bentuk Kepemilikan.....	27
4.2	Organisasi Dan Tata Kerja .....	27
4.3	Tugas dan Tanggung Jawab.....	28
4.4	Biaya Tenaga Tak Kerja Langsung .....	28
4.5	Kegiatan Pra Operasi.....	29
<b>BAB V</b>	<b>KEUANGAN .....</b>	<b>31</b>
5.1	Laporan Keuangan.....	31
5.1.1	Biaya-Biaya Mulai Usaha.....	31
5.1.2	Analisa Proyeksi Arus Kas .....	41
5.1.3	Proyeksi Neraca.....	43
<b>BAB VI</b>	<b>ANALISIS KEUANGAN.....</b>	<b>44</b>
6.1	Analisis Kelayakan Usaha.....	50
6.1.1	NPV (Net Present Value) .....	47
6.1.2	Perhitungan NPV Tahun ke 1 - 5 .....	47
6.1.3	IRR (Internal Rate Of Return).....	49
6.1.4	PP (Payback Period).....	50
6.1.5	Estimasi BEP.....	51
6.2	Analisis Keuangan .....	52
6.3	Rasio Profitabilitas.....	53
<b>BAB VII</b>	<b>PENUTUP.....</b>	<b>56</b>
7.1	Kesimpulan .....	56
7.2	Saran.....	56
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>		<b>57</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>60</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>61</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel	Teks	Halaman
2.1	Jumlah Konsumen .....	10
2.2	Jumlah Kebutuhan Konsumen .....	11
2.3	Proyeksi Permintaan Per Tahun .....	12
2.4	Proyeksi Penawaran .....	12
2.5	Jumlah Produk Sejenis Di Pasar.....	13
2.6	Perbandingan Kapasitas Produksi .....	14
2.7	Pangsa Pasar .....	15
2.8	Buget Penjualan Smoothies Mangga.....	18
2.9	Buget Penjualan Smoothies Naga .....	18
2.10	Biaya Penjualan.....	19
3.1	Rencana Produksi.....	23
3.2	Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja Langsung .....	24
3.3	Kebutuhan Peralatann dan Perlengkapan .....	26
3.4	Rencana Biaya Umum.....	25
3.5	Biaya Bahan Baku .....	26
3.6	Biaya Bahan Baku dan Penolong .....	27
4.1	Tugas dan Tanggung Jawab .....	29
4.2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung.....	29
4.3	Kegiatan Pra Operasi.....	30
4.4	Kebutuhan Perlengkapan Kantor .....	31
5.1	Sumber Pendanaan .....	33
5.2	Kebutuhan Peralatan dan Perlengkapan .....	34
5.3	Penyusutan Harga.....	35
5.4	Kebutuhan Modal Kerja.....	35
5.5	Analisis Biaya Tetap (Fix Cost).....	36
5.6	Analisis Biaya Tidak Tetap .....	36
5.7	Harga Pokok Produksi Smoothies.....	37
5.8	Profit Margin Smoothies Mangga .....	38
5.9	Profit Margin Smoothies Naga.....	38
5.10	Hasil Penjualan.....	39
5.11	Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	41
5.12	Analisa Arus Kas.....	47
5.13	Proyeksi Neraca.....	45
6.1	Nilai Proceeds .....	47
6.2	Perhitungan NPV Tahun kedua.....	48
6.3	Perhitungan NPV Tahun ketiga.....	48

6.4	Perhitungan NPV Tahun keempat.....	48
6.5	Perhitungan NPV Tahun kelima .....	49
6.6	Trial and eror NPV .....	50



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Usaha

Smoothies merupakan jenis minuman yang berasal dari buah atau sejenisnya dengan cara dihaluskan, sesuai dengan asal katanya yaitu smoot yang berarti halus atau lembut. Latar belakang mengapa smoothies sebagai jenis usaha yang kami pilih karena usaha makanan atau minuman pasti memiliki prospek yang sangat tinggi karena merupakan kebutuhan yang paling mendasar untuk dipenuhi. Indonesia yang berada di wilayah tropis membuat keberadaan minuman khususnya minuman yang menyegarkan tentu saja sangat tinggi khususnya pada musim kemarau dimana kondisi cuaca yang sangat terik. Selain itu, kesadaran masyarakat untuk menerapkan pola hidup sehat semakin tinggi seiring dengan meningkatnya perekonomian mereka serta maraknya kampanye untuk melakukan hidup sehat salah satunya yaitu dengan memperbanyak konsumsi buah dan sayur.

Buah menjadi pelengkap kebutuhan pangan manusia yang mempunyai banyak variasi rasa, warna, dan serat yang bermanfaat untuk kesehatan. Selain dikonsumsi secara langsung buah juga dapat dikonsumsi dalam berbagai bentuk olahan, salah satunya jus buah. Kondisi masyarakat perkotaan dengan mobilitas yang sangat tinggi yang mana sering menuntut kepraktisan juga menjadi latar belakang pembentukan usaha smoothies dimana masyarakat dapat dengan mudah mendapatkan minuman yang menyehatkan dan menyegarkan tanpa repot untuk membuatnya sendiri.

### 1.1.1 Prospek Pasar

Untuk target pasar kami yaitu para kalangan muda yaitu anak-anak sekolah, dan bisa juga kalangan orang-orang perkantoran. Yang berumur sekitar 13-30an ke atas. Yang berjenis kelamin laki-laki maupun Perempuan. Dan rata-rata calon pelanggan/konsumen kami anak-anak sekolah yang ada di area amurang dan selain dari itu mereka tinggal dirumah sendiri/bersama orang tua.

Kami tentunya sudah melakukan riset pasar atau survey kepada kelompok konsumen tertentu diantaranya yaitu para anak-anak sekolah di amurang dan hasilnya adalah para konsumen memiliki selera yang berbeda-beda dan juga suka mengikuti trend kekinian. Sesuai dengan cuaca di daerah amurang yang panas ekstrim sehingga para anak-anak sekolah gemar untuk mengkonsumsi atau membeli minuman-minuman dingin. Dan untuk itu produk kami "Three Smoothies" hadir untuk menjadi solusi di cuaca panas yang ekstrim ini, selain dapat melegakan dahaga produk kami juga merupakan produk kekinian. Smoothies adalah minuman non-alkohol kental, lembut, dan dingin yang biasanya dibuat dengan buah-buahan dan sayuran, baik secara terpisah atau dikombinasikan keduanya. Ini adalah alternatif yang baik dan sehat. Kesehatan smoothies bergantung pada bahan-bahan yang digunakan di dalamnya. Banyak smoothies yang menggunakan buah-buahan dan krim dalam porsi besar dan ini dapat digunakan sebagai pengganti makanan mengingat kandungan nutrisinya. Karena smoothies menggunakan buah-buahan mentah, smoothies mengandung serat makanan sehingga smoothies lebih kental dibandingkan jus buah.

### 1.1.2 Manfaat Ekonomi

Ekonomi usaha dalam produksi dan penjualan three smoothies dapat memiliki banyak manfaat, baik bagi pemilik usaha maupun bagi ekonomi secara keseluruhan. Berikut adalah beberapa manfaat ekonomi utama dari usaha three smoothies :

- 1) Usaha three smoothies dapat menghasilkan pendapatan yang stabil dan laba yang signifikan jika dikelola dengan baik. Minuman sehat seperti smoothies terus diminati oleh banyak orang yang peduli akan kesehatan.
- 2) Usaha ini dapat menciptakan lapangan kerja bagi penduduk setempat, termasuk pemasok buah-buahan, staf penjualan, staf produksi, dan lain-lain. Hal ini dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran di suatu daerah.
- 3) Usaha three smoothies seringkali mengandalkan pasokan buah-buahan segar dari petani lokal. Ini dapat mendukung pertanian lokal dan menghidupkan kembali ekonomi daerah pedesaan.
- 4) Dengan meningkatnya permintaan akan buah-buahan untuk membuat smoothies, pasar buah-buahan lokal dapat tumbuh dan berkembang. Ini dapat mendorong petani untuk menanam lebih banyak buah-buahan, yang pada gilirannya dapat membantu menstabilkan harga buah-buahan.
- 5) Usaha three smoothies yang sukses akan membayar pajak yang dapat digunakan untuk membiayai layanan dan proyek-proyek pemerintah setempat, seperti pembangunan infrastruktur, pendidikan, dan layanan kesehatan.

- 6) Promosi Gaya Hidup Sehat: three smoothies biasanya terbuat dari bahan-bahan yang sehat dan alami, seperti buah-buahan segar dan yogurt tanpa lemak.
- 7) Jika usaha three smoothies terletak di daerah pariwisata, ini dapat menarik wisatawan yang mencari makanan dan minuman sehat.

Jadi, ekonomi usaha three smoothies dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi berbagai pihak, termasuk pemilik usaha, masyarakat lokal, dan ekonomi secara keseluruhan.

### 1.1.3 Manfaat Sosial

Usaha three smoothies dapat memiliki berbagai manfaat sosial yang dapat memengaruhi komunitas dan masyarakat secara positif. Berikut beberapa manfaat sosial dari usaha three smoothies :

Peningkatan Kesehatan Masyarakat. three smoothies sering kali dibuat dari buah-buahan segar, yang kaya akan nutrisi dan serat. Dengan menjual smoothies yang sehat, usaha ini dapat membantu masyarakat untuk mengadopsi gaya hidup yang lebih sehat dan mempromosikan kesadaran akan pentingnya konsumsi buah-buahan.

1. Penciptaan Lapangan Kerja. Usaha three smoothies dapat menciptakan peluang kerja bagi anggota komunitas setempat. Hal ini terutama berlaku jika bisnis tersebut terletak di daerah yang memiliki tingkat pengangguran tinggi.
2. Pemberdayaan Petani Lokal. Banyak buah-buahan yang digunakan dalam smoothies ditanam oleh petani lokal. Dengan bekerja sama dengan petani

setempat, usaha ini dapat membantu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka.

3. Mendorong Kesadaran Lingkungan. Usaha smoothies dapat berkontribusi pada kesadaran lingkungan dengan mempromosikan praktik berkelanjutan, seperti penggunaan bahan-bahan organik, pengemasan ramah lingkungan, dan pengelolaan limbah yang baik.
4. Pendukung Gaya Hidup Aktif, Dengan menawarkan pilihan makanan yang sehat, usaha smoothies dapat menjadi bagian dari gaya hidup aktif. Hal ini dapat menginspirasi masyarakat untuk berolahraga dan menjaga kesehatan mereka secara keseluruhan.
5. Edukasi Kesehatan, Bisnis ini dapat berperan dalam memberikan edukasi kesehatan kepada pelanggan tentang manfaat buah-buahan. Dengan mempertimbangkan manfaat sosial ini, usaha three smoothies dapat menjadi lebih dari sekadar bisnis komersial ia juga dapat menjadi alat untuk memperbaiki kesehatan masyarakat, ekonomi lokal, dan lingkungan komunitas.

#### 1.1.4 Visi, Misi Dan Tujuan

- a. Visi :

“Ingin Menjadi Pengusaha Smoothies Terlaris di Amurang”

- b. Misi :

Dalam upaya mewujudkan visi tersebut berikut misi untuk meraih tujuan terbaik dari usaha kami :

1. Mengolah buah-buahan menjadi suatu produk yang baru dan menarik bagi konsumen.

2. Untuk menarik minat masyarakat akan pentingnya khasiat dari buah-buahan.
3. Memanfaatkan buah-buahan segar sebagai bahan utama untuk pembuatan smoothies.
4. Menggunakan bahan utama yaitu buah-buahan yang fresh dan terjamin ke higienisannya.
5. Melaksanakan proses produksi sesuai dengan standar SOP yang ada.
6. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.

#### C. Tujuan

Three smoothies memiliki beragam tujuan tergantung pada preferensi dan kebutuhan individu. Three smoothies dapat menjadi cara yang lezat untuk mengonsumsi lebih banyak buah dan sayuran dalam diet harian yang mengandung banyak vitamin, mineral, serat, dan antioksidan yang bermanfaat untuk Kesehatan.

#### 1.1.5 Logo Dan Makna Logo

Smoothie adalah minuman yang terbuat dari buah-buahan segar yang dihaluskan menggunakan blender. Smoothie memiliki tekstur yang kental dan lembut. Smoothie bisa menjadi alternatif untuk mengurangi berat badan dan menyehatkan tubuh.



**Gambar 1.1**

**Logo Produk**

Logo dari Three Smoothies yang menggambarkan minuman yang memiliki rasa yang enak dan menyegarkan dan juga baik untuk tubuh. Lalu background yang berwarna kuning keemasan dan orange serta terdapat gambar dari buah naga dan manga yang artinya bahwa minuman ini terbuat dari 99% buah asli.



## **BAB II**

### **PASAR DAN PEMASARAN**

#### **2.1 Gambaran Umum Pasar Sasaran**

Menurut Kotler (2010) adalah seorang yang membeli barang atau jasa yang terlibat dalam suatu transaksi pembelian. Transaksi jual beli yang terjadi dilakukan oleh penjual dan pembeli. Kegiatan ini berlangsung pada saat tertentu dan di tempat tertentu. Sehingga pasar dapat dianggap sebagai tempat. Pengertian pasar adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan pembelian. Namun seiring berkembangnya kemajuan teknologi yang menyebabkan transaksi dapat dilakukan tanpa mempertemukan penjual dan pembeli secara langsung, maka muncul pengertian pasar dalam arti luas yaitu, proses interaksi penjual dan pembeli untuk mencapai harga pasar.

##### **2.1.1 Jenis Produk Yang Dipasarkan**

Jenis produk yang kami pasarkan yaitu, Smoothies Buah Segar dengan varian topping yang enak, ini adalah jenis smoothies yang terbuat dari berbagai macam buah segar yang di-blend bersamaan. Minuman aneka buah-buahan yang segar ini cukup dikenal oleh kalangan Masyarakat. Untuk sasaran pasar kami yaitu mencakup seluruh kalangan Masyarakat terlebih khusus para anak muda.

##### **2.1.2 Wilayah Pemasaran**

Untuk wilayah pemasaran produk kami yaitu mencakup daerah kota amurang dan sekitarnya, lebih tepatnya di area sekolahan dan area perkantoran. Tetapi untuk sekarang ini penjualan kami berfokus pada area sekolahan dengan pelayanan pre-order.