

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Gagasan Awal**

Industri Pariwisata sebagai salah satu sektor terbesar dan berkembang pesat di dunia. Industri pariwisata merupakan industri yang berbeda dengan industri lainnya, industri perhotelan dalam pariwisata lebih memfokuskan pada pelayanan kepada pelanggan (Marlina & Hidayati, 2023).

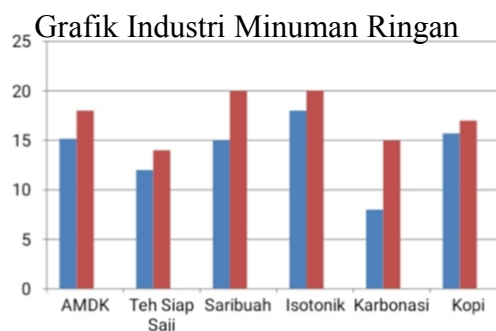
Menurut Kementerian Perdagangan, terdapat sebanyak 1,68 juta industri kecil dan menengah (IKM) di sektor makanan dan minuman pada triwulan pertama tahun 2022, yang mewakili 38,27% dari total jumlah IKM secara keseluruhan. Industri makanan dan minuman, termasuk IKM yang beroperasi di sektor ini, memberikan kontribusi sebesar 37,77% terhadap nilai Produk Domestik Bruto (PDB) industri nonmigas, atau sekitar 6,55% terhadap PDB nasional (Kemenprin, 2022).

Hasil survey terbaru mengenai konsumsi sayur dan buah masyarakat Indonesia menunjukkan bahwa konsumsi sayur dan buah masyarakat Indonesia masih rendah. Menurut survei Riset Kesehatan Dasar (Riskesdas) tahun 2022, sebanyak 95,5% penduduk Indonesia mengonsumsi sayur dan buah, namun hanya 33,2% yang mengonsumsi buah dengan jumlah yang cukup, yaitu sebanyak 2-3 porsi per hari (Kemenkes, 2023). Rata-rata konsumsi sayur dan buah masyarakat Indonesia adalah 108,8 gram/orang/hari. Angka ini masih jauh di bawah anjuran Badan Kesehatan Dunia (WHO) yang menganjurkan konsumsi sayur dan buah sebanyak 400 gram/orang/hari (Wardhani & Budiono, 2018)

Kekurangan asupan serat dapat memiliki dampak negatif pada kesehatan. Tubuh dapat mengalami berbagai macam penyakit akibat kekurangan serat, seperti

gangguan pencernaan, kesulitan buang air besar, dan risiko obesitas yang kemudian dapat meningkatkan risiko stroke, diabetes, serta gangguan jantung (Maryoto, 2020).

**Gambar 1**



Sumber: (Kementerian Perindustrian, 2021)

Berdasarkan data sekunder yang penulis dapatkan, industri minuman ringan di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan dengan rata-rata kenaikan sebesar 10% setiap tahun. Dimana rata-rata minuman ringan mengandung pemanis yang cenderung lebih banyak, salah satunya minuman sari buah. Contoh minuman sari buah yaitu jus kemasan. Selain konsumsi sayur dan buah masyarakat Indonesia yang masih sangat rendah, masyarakat Indonesia juga sangat suka mengonsumsi minuman manis (Fanda, 2020). Terlihat dari Gambar 1 yang menunjukkan bahwa penjualan minuman ringan cenderung naik setiap tahunnya.

**Tabel 1**

Peringkat Negara Dengan Konsumsi Minuman Berpemanis Terbanyak di Asia

Negara	Jumlah Konsumsi /orang /tahun
Thailand	59,81 L
Maldives	37,86 L
Indonesia	20,23 L
Sri Lanka	10,78 L
Myanmar	5,21 L

Sumber : Kompas (2022)

Indonesia menduduki peringkat ketiga dalam konsumsi minuman yang mengandung pemanis di wilayah Asia, dengan rata-rata konsumsi sebesar 20,23 liter per orang per tahunnya. Tingginya konsumsi minuman berpemanis ini memiliki kontribusi terhadap tingginya angka kematian dan penyakit yang disebabkan oleh kelebihan berat badan, obesitas serta penyakit tidak menular seperti diabetes dan penyakit kardiovaskular.

Salah satu alternatif bagi masyarakat Indonesia yang mayoritas gemar dengan rasa manis, rasa manis yang didapat dari gula dapat diganti dengan air tebu. Tebu merupakan sejenis tanaman rumput yang dapat ditemui dalam tiga puluh enam variasi, tidak mengandung lemak, dan merupakan minuman alami yang murni. Menurut Sulistiowati (2022) air tebu memiliki beberapa manfaat baik untuk kesehatan tubuh diantaranya dapat menjaga kecukupan cairan tubuh karena mengandung elektrolit sehingga baik untuk memberi energi pada tubuh serta menghidrasi tubuh, meningkatkan kesehatan hati serta dapat mendukung proses detoksifikasi tubuh, dapat mencegah kanker, dan dapat meningkatkan kesehatan usus. Banyak dampak buruk yang disebabkan oleh sering mengkonsumsi gula salah satunya adalah diabetes mellitus.

Menurut Ayuningtyas et al. (2020) salah satu tanda karakteristik diabetes mellitus adalah resistensi insulin, yang terjadi akibat kekurangan kromium trivalen. Penyebab utamanya adalah kebiasaan masyarakat yang lebih sering mengkonsumsi gula putih dibandingkan gula merah atau air tebu. Proses pemurnian gula putih menghilangkan mineral – mineral yang bermanfaat, sehingga gula putih hanya mengandung sukrosa. Air tebu dapat menjadi alternatif yang dapat meningkatkan kadar kromium dalam tubuh karena kandungan kromium dalam air tebu jauh lebih tinggi daripada dalam gula putih, kandungan kromium dalam air tebu adalah 0,4758

ppm sedangkan gula putih 0,0135 ppm, hal ini membuat air tebu aman untuk dikonsumsi. Kromium memiliki peran penting dalam menjaga stabilitas gula darah dan merespons insulin yang ekstrim. Dalam mengatasi diabetes mellitus, meningkatkan kadar kromium dalam darah diharapkan pembentukan kromodulin tidak terhambat dan dapat membantu meningkatkan sensitivitas sel terhadap insulin, yang memungkinkan glukosa darah masuk ke dalam sel dan mengurangi kadar glukosa darah yang tinggi serta glukosa yang masuk ke sel akan diubah menjadi energi (Ayuningtyas et al., 2020).

Penulis memilih topik *Joozy Juice Bar* sebagai Proyek Akhir Studi Kelayakan Bisnis dikarenakan konsumsi buah oleh masyarakat Indonesia masih sangat rendah dan hal ini berbahaya untuk kesehatan dalam jangka Panjang. *Joozy Juice Bar* merupakan sebuah *Juice Bar* yang memfokuskan untuk menjual jus yang bergizi, namun tetap memiliki konsep tempat yang nyaman agar dapat menjadi *third place* yang mendukung untuk melakukan meeting ataupun untuk bersantai dan berkumpul bersama teman atau keluarga namun tetap dapat memenuhi konsumsi harian buah dan sayur sesuai yang dianjurkan. *Third Place* memiliki arti tempat ketiga yang merujuk pada lokasi diluar rumah (tempat pertama) dan tempat kerja atau sekolah (tempat kedua) yang memfasilitasi kegiatan interaksi sosial. Café merupakan contoh dari tempat ketiga yang mendeskripsikan suatu tempat untuk berkumpul untuk membahas berbagai topik (Sheikhabglou & Xi, 2021). *Joozy* menghadirkan menu sesuai dengan kebutuhan pelanggan, seperti menu untuk kesehatan mata, untuk *detox* tubuh, dan lainnya, serta jus individual.

*Joozy* juga memiliki konsep *additional* air tebu, dimana air tebu memiliki banyak manfaat baik untuk kesehatan dan dapat dijadikan sebagai pengganti rasa manis dari gula. Penulis memiliki ide untuk mengganti rasa manis dari gula menjadi

air tebu selain karena lebih sehat dan lebih banyak manfaat, juga dikarenakan masyarakat Indonesia sangat suka mengonsumsi minuman manis (Fanda, 2020).

**Tabel 2**  
Daftar Kedai Jus di Gading Serpong

<b>Nama</b>	<b>Lokasi</b>
Jus Kode Goldfinch	Ruko South Goldfinch
Jus Kode Gading Serpong Tangerang	Jl. Kelapa Gading Barat Blok CB3
Jus CiDEE	Ruko Frankfurt
Ban-Goo Jus Buah Asli	Pasar Modern Sinpasa
Segelas Jus Serpong	Ruko North Sorrento
Jus SONO	Ruko North Goldfinch
BOOM! Pisa Grande	Ruko Pisa Grande
Kedai Jus Kongkow	Ruko Maxwell
Oranje Juicery	Ruko Golden 8
Juice N Joy	Ruko Maxwell

Sumber : Hasil Olahan Data (2023)

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat terdapat 10 kedai jus yang berlokasi di Gading Serpong. Dari jumlah kedai jus yang berada di Gading Serpong serta observasi yang dilakukan penulis, menunjukkan bahwa peluang pasar untuk minuman jus semakin menjanjikan dan menguntungkan di area Gading Serpong. Lokasi merupakan salah satu hal yang penting untuk dipertimbangkan, salah satu hal yang harus dipertimbangkan adalah kestrategisan lokasi tempat menjalankan bisnis. Rencana pelaksanaan bisnis *Joozy Juice Bar* berada di Gading Serpong, Tangerang.

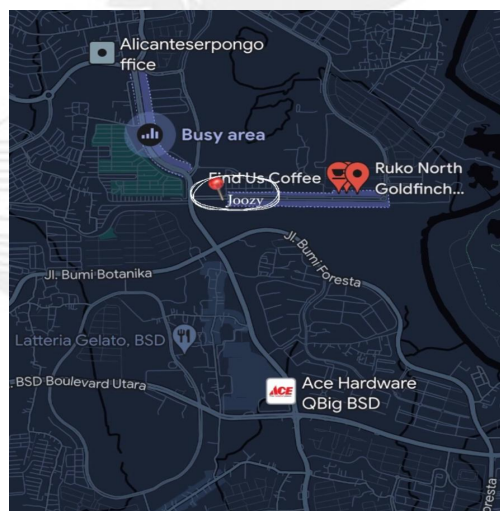
**Gambar 2**  
Peta Lokasi Gading Serpong



Sumber: GoogleMaps (2023)

Berdasarkan peta lokasi Gading Serpong diatas, Kawasan Gading Serpong merupakan Kawasan yang strategis serta area komersial yang berkembang pesat terlihat dari tersedianya dan terus bertambahnya berbagai fasilitas seperti *mall*, *apartment*, *hotel*, *restaurant*, *cluster* perumahan serta berbagai fasilitas yang lain. Selain karena lokasi strategis, Gading Serpong juga memiliki potensi pasar yang besar. Gading Serpong merupakan Kawasan yang padat penduduknya, terutama didominasi oleh keluarga dan masyarakat yang peduli akan gaya hidup sehat. Potensi pemasaran yang luas juga menjadi salah satu alasan untuk memilih lokasi bisnis di Gading Serpong. Gading Serpong memiliki aksesibilitas yang baik melalui jalan raya dan transportasi umum. Secara keseluruhan, kombinasi antara permintaan yang tinggi, lingkungan yang mendukung, pertumbuhan komersial yang pesat, dan potensi pemasaran yang luas menjadikan Gading Serpong sebagai lokasi yang strategis dan cocok untuk bisnis *Juice Bar*.

**Gambar 3**  
Lokasi Joozy Juice Bar



Sumber: GoogleMaps (2023)

*Joozy Juice Bar* memilih lokasi tepatnya di Ruko South Goldfinch Gading Serpong karena berdasarkan peta lokasi diatas terlihat Ruko South Goldfinch

berada di area padat dan sibuk serta banyak dilalui kendaraan, terlebih posisi Ruko South Goldfinch berada di perbatasan antara Gading Serpong dan Bumi Serpong Damai (BSD), sehingga area tersebut merupakan area yang strategis yang berada ditengah-tengah antara Gading Serpong dan BSD.

Kendala yang Penulis hadapi dalam melaksanakan Studi Kelayakan Bisnis ini adalah membuat variasi menu yang bermanfaat bagi *customer*, biaya operasional mengingat konsep bisnis Penulis adalah menyajikan jus yang berasal dari buah segar, serta ada beberapa menu yang menggunakan buah premium sehingga Penulis harus menyusun strategi agar *customer* mendapat harga terjangkau namun tetap menguntungkan. Studi Kelayakan Bisnis ini dilakukan secara bertahap mengikuti panduan yang diberikan dari Universitas dimulai dari gagasan awal yang memaparkan ide dasar dibuatnya Studi Kelayakan Bisnis ini hingga aspek keuangan dan Simpulan dari Studi Kelayakan Bisnis ini. Studi Kelayakan Bisnis ini dilaksanakan sejak 14 Juli 2023 saat pengumpulan proposal sampai bulan Januari 2024 saat pengumpulan Proyek Akhir dan pelaksanaan sidang.

## **B. Tujuan Studi Kelayakan**

Dalam Studi Kelayakan Bisnis ini, terdapat beberapa tujuan, yaitu Tujuan utama dan Sub tujuan. Tujuan utama adalah mengkaji kelayakan bisnis dari masing-masing aspek, yakni aspek pemasaran, aspek operasional, aspek organisasi dan SDM serta aspek keuangan. Sub tujuan merupakan hal-hal (makro dan mikro) yang belum disebutkan dalam tujuan utama.

### 1. Tujuan Utama

#### a. Aspek Pemasaran

- 1) Mengkaji potensi pasar di Gading Serpong untuk konsep *Juice Bar*

- 2) Menentukan target pasar yang sesuai dengan konsep *Juice Bar* dan menciptakan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pelanggan
  - 3) Mengidentifikasi pesaing yang ada di area tersebut dan mengembangkan keunggulan kompetitif yang membedakan *Juice Bar* ini
  - 4) Menganalisis preferensi konsumen terkait jenis jus, rasa dan kualitas yang diharapkan.
  - 5) Merencanakan pemasaran dan promosi untuk membangun kesadaran merek dan menarik pelanggan potensial.
- b. Aspek Operasional
- 1) Mengkaji ketersediaan bahan baku, seperti buah-buahan segar dan bahan lainnya yang diperlukan untuk menyajikan jus
  - 2) Merencanakan dan mendesain tata letak *Juice Bar* yang efisien
  - 3) Menentukan peralatan dan mesin yang dibutuhkan untuk memproduksi jus dengan cepat dan efisien
  - 4) Mengembangkan prosedur operasional yang jelas untuk menghindari pemborosan, memastikan kebersihan dan kualitas produk serta meminimalkan waktu antrean pelanggan
  - 5) Menyiapkan sistem inventaris untuk mengelola persediaan bahan baku dan bahan lainnya yang diperlukan dalam operasional *Juice Bar*
- c. Aspek Organisasi dan SDM
- 1) Menentukan struktur organisasi yang efisien, termasuk posisi dan tanggung jawab karyawan
  - 2) Merekrut dan melatih karyawan yang sesuai dengan kebutuhan, seperti staf untuk melayani pelanggan, staf untuk menyiapkan jus dan staf kebersihan



- 3) Mengembangkan kebijakan dan prosedur untuk menjaga disiplin kerja, produktivitas dan keselamatan kerja
- 4) Membuat sarana komunikasi internal yang efektif agar semua anggota tim dapat berkolaborasi dengan baik
- 5) Membangun budaya kerja yang positif yang mendorong semangat kerja, kerjasama tim dan pelayanan pelanggan yang baik

d. Aspek Keuangan

- 1) Melakukan studi kelayakan keuangan untuk menilai potensi profitabilitas *Juice Bar* ini
- 2) Menghitung estimasi biaya awal untuk memulai bisnis, termasuk peralatan, bahan baku, perizinan dan renovasi tempat
- 3) Merencanakan anggaran bulanan dan tahunan, termasuk pengeluaran operasional dan pendapatan yang diharapkan
- 4) Menentukan harga yang kompetitif dan menguntungkan untuk menarik pelanggan serta tetap memperoleh keuntungan
- 5) Memantau dan mengelola arus kas *Juice Bar* secara berkala untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki atau dioptimalkan

2. Sub Tujuan

Selain tujuan utama yang dikategorikan dalam beberapa aspek di atas, terdapat juga beberapa sub tujuan yang diharapkan dapat dicapai melalui bisnis ini, yaitu :

- 1) Turut mengambil peran dalam pergerakan ekonomi di daerah Tangerang dalam industri F&B serta membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat

- 2) Menghadirkan pengalaman baru bagi masyarakat dengan menyediakan tempat berkonsep unik dan belum ada sebelumnya yaitu yang menjual berbagai macam campuran buah yang dijadikan jus yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan serta menghadirkan inovasi baru untuk masyarakat yang gemar dengan minuman manis, dengan mengganti rasa manis dari gula dengan air tebu yang memiliki lebih banyak manfaat kesehatan.

### **C. Metodologi Penelitian**

Dalam merangkai Studi Kelayakan Bisnis *Joozy Juice Bar*, tentu diperlukan metode dalam mengumpulkan dan menggabungkan data secara objektif. Menurut Sekaran & Bougie (2016) penelitian bisnis dalam metode penelitian dapat didefinisikan sebagai sebuah upaya yang terorganisir, sistematis, berbasis data, kritis, objektif, penyelidikan atau pemeriksaan yang dilakukan secara khusus terhadap suatu masalah, dengan tujuan untuk menemukan jawaban atau solusi untuk masalah tersebut. Penelitian menyediakan informasi yang diperlukan oleh suatu perusahaan yang akan dibangun dalam membuat keputusan yang berdasarkan pengetahuan (Sekaran & Bougie, 2016)

Berdasarkan (Sekaran & Bougie, 2016), informasi yang disediakan dapat berupa hasil dari analisis yang diteliti terhadap data primer yang dikumpulkan langsung atau data sekunder yang sudah tersedia. Data ini dapat berupa data kuantitatif dan data kualitatif. *Joozy Juice Bar* menggunakan penelitian secara kuantitatif. Penelitian secara kuantitatif menurut Sekaran & Bougie (2016) ialah data dalam bentuk angka yang umumnya diperoleh melalui

pertanyaan terstruktur. *Joozy Juice Bar* melaksanakan penelitian kuantitatif yang dilaksanakan dengan data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner yang kemudian diolah untuk mengidentifikasi tren pasar yang relevan dengan lokasi bisnis yang berada di Gading Serpong, Kabupaten Tangerang .

Selain penelitian secara kuantitatif yang akan *Joozy Juice Bar* laksanakan, penelitian secara kualitatif juga akan dilakukan dengan menggunakan informasi yang sudah tersedia dari berbagai sumber yang ada di internet dengan tujuan untuk menganalisis dan mengamati data non partisipatif sebagai pendukung dalam studi kelayakan bisnis ini. Menurut Sekaran & Bougie (2016) penelitian kualitatif adalah data dalam bentuk kata-kata yang dihasilkan dari jawaban yang luas yang bisa didapat dari wawancara, tanggapan terhadap pertanyaan terbuka dalam kuesioner, observasi atau bisa juga didapat dari informasi yang sudah tersedia yang dikumpulkan dari berbagai sumber seperti internet.

#### 1. Data Primer

Menurut (Sekaran & Bougie, 2016) data primer ialah data-data yang dikumpulkan secara langsung untuk tujuan khusus penelitian, ada empat metode utama pengumpulan data primer, yaitu wawancara, observasi, kuesioner dan eksperimen. Data primer yang *Joozy Juice Bar* gunakan adalah:

##### a. Kuesioner

Kuesioner ialah daftar pertanyaan tertulis yang telah disiapkan sebelumnya, dimana responden mencatat jawaban mereka, biasanya dalam pilihan yang telah ditentukan dengan baik (Sekaran & Bougie, 2016). *Joozy*

*Juice Bar* menyebarkan kuesioner dengan tipe *electronic questionnaires* atau yang biasa dikenal dengan menyebarkan kuesioner secara *online*, melalui *google forms*.

b. Observasi

Observasi merupakan kegiatan mencatat, menganalisis dan menginterpretasikan perilaku, tindakan atau peristiwa yang telah direncanakan dengan baik (Sekaran & Bougie, 2016). *Joozy Juice Bar* melakukan observasi dengan tujuan dapat memahami perilaku konsumen masyarakat yang akan menjadi target pelanggan di sekitar daerah lokasi bisnis.

2. Data Sekunder

Data sekunder menurut (Sekaran & Bougie, 2016) adalah informasi yang telah dikumpulkan oleh pihak lain untuk tujuan yang berbeda dari penelitian yang sedang dilakukan saat ini, sumber – sumber data sekunder ini dapat berupa publikasi statistik, dokumen pemerintah, informasi yang diterbitkan atau tidak diterbitkan yang dapat diakses dari dalam atau luar organisasi, situs web perusahaan serta internet. Data – data sekunder ini yang digunakan *Joozy Juice Bar* sebagai data pendukung dan teori yang tentunya dianalisis terlebih dahulu apakah sumber tersebut valid atau tidak.

3. Target Populasi

Menurut (Sekaran & Bougie, 2016) populasi didefinisikan sebagai semua individu, peristiwa atau hal – hal yang ingin diselidiki oleh peneliti. Target populasi *Joozy Juice bar* adalah masyarakat yang berdomisili di Kabupaten Tangerang serta sering berkunjung atau memesan jus secara *takeaway* di *juice bar* pada daerah Kabupaten Tangerang dan sekitarnya.

#### 4. Sampel dan Teknik *Sampling*

Berdasarkan (Sekaran & Bougie, 2016) Sampel ialah sebagian kecil dari keseluruhan populasi serta sampel terdiri dari beberapa anggota yang dipilih dari populasi untuk mewakili keseluruhan populasi dalam penelitian. Pada studi kelayakan bisnis ini, penulis memiliki beberapa acuan untuk menentukan sampel yang akan digunakan :

##### a. *Sample Size*

Dalam studi kelayakan bisnis ini, Joozy Juice Bar menggunakan (Hair et al., 2019) sebagai acuan untuk menentukan *sample size*. Berdasarkan Hair et al., (2019), jumlah responden per indikator pertanyaan adalah lima. Joozy Juice Bar menggunakan 30 indikator pertanyaan, oleh karena itu sampel yang dibutuhkan ialah 150 sampel. Tetapi untuk meminimalisir jawaban yang tidak valid atau terjadi *error*, maka studi kelayakan bisnis ini menggunakan 300 sampel yang disebarkan kepada responden berumur 20 hingga diatas umur 45 tahun.

##### b. Teknik *Sampling*

Teknik *sampling* merupakan bagian elemen yang dapat dipilih pada salah satu tahap dalam proses pengambilan sampel (Sekaran & Bougie, 2016). Menurut (Sekaran & Bougie, 2016), Teknik *sampling* ada dua jenis, yaitu :

##### 1) *Probability Sampling*

Ketika elemen – elemen dalam populasi memiliki peluang yang dapat diidentifikasi, meskipun kecil, untuk menjadi subjek dalam sampel, peneliti dapat menggunakan pengambilan sampel dengan *probability sampling* (Sekaran & Bougie, 2016).

##### 2) *Non Probability Sampling*

Menurut (Sekaran & Bougie, 2016) pengambilan sampel secara *non probability* memiliki elemen – elemen dalam populasi yang tidak memiliki peluang yang dapat dihitung untuk menjadi subjek sampel. (Sekaran & Bougie, 2016) menyatakan bahwa *non probability sampling* terbagi menjadi beberapa jenis :

a. *Convenience Sampling*

Pengambilan sampel secara *convenience* merupakan proses pengumpulan informasi dari anggota populasi yang tersedia dengan mudah untuk memberikan data (Sekaran & Bougie, 2016).

b. *Purposive Sampling*

Pengambilan dengan metode ini biasanya perlu untuk mengumpulkan informasi dari target khusus, dan pengambilan sampel terbatas pada orang – orang tertentu yang dapat memberikan informasi yang diinginkan (Sekaran & Bougie, 2016). Menurut (Sekaran & Bougie, 2016) *purposive sampling* terbagi menjadi beberapa jenis :

1) *Judgment Sampling*

Dalam metode ini, subjek dipilih berdasarkan posisi atau keuntungan mereka yang paling cocok untuk memberikan informasi yang dibutuhkan (Sekaran & Bougie, 2016)

2) *Quota Sampling*

Pengambilan sampel ini bertujuan untuk memastikan bahwa beberapa kelompok tertentu memiliki perwakilan yang memadai dalam penelitian dengan menetapkan jumlah kuota yang harus terpenuhi (Sekaran & Bougie, 2016)

Teknik *sampling* yang digunakan dalam studi kelayakan bisnis ini adalah *non probability sampling* yaitu *convenience sampling*. Peneliti menggunakan teknik ini karena tidak memiliki target khusus dalam menentukan target populasi sehingga metode ini akan lebih efisien dan memudahkan peneliti. Peneliti akan melakukan observasi di daerah sekitar lokasi bisnis tepatnya di Ruko South Goldfinch Gading Serpong dan daerah sekitarnya pada 19 Oktober 2023.

Sebelum melakukan observasi, peneliti akan menyebarkan kuesioner secara *online* melalui *google form* kepada masyarakat yang berdomisili di Kabupaten Tangerang dimana lokasi ini merupakan lokasi bisnis *Joozy Juice Bar*. Selain Kabupaten Tangerang, Kuesioner juga akan disebarkan ke masyarakat yang berdomisili di daerah Tangerang lainnya seperti Kota Tangerang dan Tangerang Selatan serta akan disebarkan ke masyarakat yang berdomisili di Jakarta untuk melihat respons dan ketertarikan masyarakat daerah tersebut. Kuesioner mulai disebarkan pada 28 September 2023 hingga 26 Oktober 2023.

#### **D. Tinjauan Konseptual mengenai bisnis terkait**

##### **1. Pengertian Industri Pariwisata**

Pariwisata mencakup aktivitas apa pun yang berhubungan dengan perjalanan yang dilakukan untuk kesenangan atau bisnis. Pariwisata menurut Prayogo (2018), secara sederhana dapat diartikan sebagai perpindahan seseorang atau sekelompok orang dari satu lokasi ke lokasi lain sambil melakukan persiapan untuk kesenangan dan relaksasi guna memenuhi keinginannya. Selain itu, pariwisata mencakup semua kegiatan yang berkaitan

dengan perjalanan, seperti penciptaan tujuan dan atraksi wisata serta perusahaan lain yang beroperasi di industri perjalanan. Segala sesuatu dalam situasi yang menjadi tujuan wisata merupakan daya tarik wisata (Elsa, 2022)

## 2. Pengertian Kedai Jus

Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No.104/PW.304/MPPT-91 menjelaskan bahwa *Bar* adalah segala jenis usaha komersial yang fokus pada menyajikan minuman beralkohol atau minuman lain kepada masyarakat di lokasi usahanya. Ini dapat diartikan bahwa *Bar* dapat dianggap sebagai suatu tempat dimana minuman beralkohol maupun *non-alcohol* dijual dan disajikan melalui suatu *counter*, sambil memberikan ruang atau tempat untuk konsumsi minuman tersebut serta pelayanan dengan tujuan mencapai keuntungan.

Sehingga kedai jus dapat diartikan sebagai suatu *counter* yang menyajikan minuman jus serta memberikan ruang atau tempat untuk menikmati minuman jus tersebut.

## 3. Sejarah Jus

Mengolah buah-buahan dan sayuran menjadi jus terlihat sebagai tren yang baru muncul, tetapi sebenarnya tren ini telah ada sejak 150 SM. Pengolahan buah menjadi jus berasal dari suku kuno di Israel yang dikenal sebagai Essenes, yang mengembangkan cara menghancurkan delima dan ara untuk mendapatkan manfaat kesehatan dari jus buah (Seni, 2022).

## 4. Pengertian Jus

Menurut Gusmalawati dan Mayasari dalam Dewi (2019) jus buah memiliki pengertian minuman hasil olahan dari buah segar dengan penambahan air, yang memiliki penambahan gula ataupun tidak dimana proses pembuatannya



melibatkan penggunaan blender untuk menghasilkan sari buah dalam bentuk cairan yang secara langsung siap dikonsumsi.

## 5. Jenis Jus

Ada 2 jenis jus berdasarkan peralatan yang digunakan (Juicing Tutorials, 2023) yaitu :

### 1) *Juicer*

#### a. *Centrifugal*

*Juicer* paling umum adalah *Juicer Centrifugal*, yang menggunakan kecepatan tinggi yang dikombinasikan dengan pisau pemotong untuk berputar. *Juicer* ini mengubah buah dan sayuran utuh menjadi konsistensi yang menghasilkan *pulp*, kemudian memisahkan cairan dari padatnya melalui fungsi berputarnya. Salah satu kelemahan *Juicer* ini adalah mengeluarkan suara yang kencang.

#### b. *Cold Press*

Metode *cold-pressing* adalah metode yang semakin populer di zaman sekarang. *Juicer cold press* menghancurkan dan menekan buah serta sayuran dengan kecepatan yang jauh lebih lambat untuk mengekstrak jumlah jus yang paling banyak. *Juicer cold press* mengekstrak lebih banyak cairan dari hasil tanaman atau buah dengan kualitas yang lebih tinggi.

### 2) Blender

Sebuah perangkat elektronik yang terdapat pisau berputar, berfungsi untuk mengaduk, mencampur serta menghaluskan bahan minuman dan hasil yang didapat cenderung memiliki tekstur yang lebih kental serta berampas.

## 6. Jenis Layanan dan Menu

Menurut Davis et al., (2018) ada beberapa kategori layanan makanan diantaranya *self service*, *Buffet*, *Takeaway service*, *counter or bar service*, *table service*, *banquet service*, dan lainnya. *Joozy Juice Bar* termasuk dalam kategori *table service* dengan menggunakan layanan *American Service*. *Table service* merupakan layanan dimana pramusaji menyajikan dan menempatkan hidangan langsung di hadapan pelanggan, sedangkan *American service* sebagai varian dari metode ini dimana mempersiapkan hidangan sudah dipersiapkan di dapur kemudian disajikan kepada pelanggan oleh pelayan.

(Juicing Tutorials, 2023) menu-menu yang memfokuskan untuk *well being* yang merupakan kombinasi dari berbagai jenis buah dan sayuran yang memiliki manfaat tertentu yang berguna bagi tubuh adalah sebagai berikut :

a. Jus untuk mengontrol berat badan

Selain berolahraga dan menjalani pola makan sehat, mengonsumsi jus buah segar akan membantu agar tetap berada dalam pengaturan berat badan dan menurunkan berat badan dengan cepat. Campuran buah dan sayur untuk jus ini adalah *raspberry*, *pear* dan timun. Timun memiliki kandungan air yang tinggi yang membantu tubuh tetap terhidrasi dan menghindari lonjakan gula darah yang seringkali menyebabkan keinginan makan yang tidak sehat, sedangkan *raspberry* memberikan minuman ini tambahan volume dan lebih membuat kenyang.

b. Jus untuk meningkatkan imun tubuh

Campuran buah untuk jus ini adalah anggur, *papaya* dan lemon. Salah satu cara untuk melawan infeksi adalah dengan memperkuat dan meningkatkan kekebalan tubuh, dan kombinasi anggur, *papaya* dan lemon ini membantu memperkuat pertahanannya terhadap infeksi virus

dan penyakit lain karena kaya akan antioksidan alami, vitamin, mineral dan serat gizi.

c. Jus untuk Kulit

Campuran buah dan sayur untuk jus ini adalah wortel, apel, *celery*, dan lemon. Dimana masing-masing dari buah dan sayur ini memiliki kandungan vitamin yang baik untuk kulit terutama untuk yang menginginkan *Glowing Skin*.

d. Jus untuk mempercepat pertumbuhan rambut

Campuran buah untuk jus ini adalah jambu dan kiwi. Kedua buah ini memiliki biji yang mengandung mineral dan antioksidan yang bermanfaat untuk memperkuat akar rambut.

e. Jus untuk *Anxiety* dan depresi

Campuran buah dan sayur untuk jus ini adalah *beet*, *blueberries*, apel, lemon dan *celery*. Buah dan sayur ini memiliki antioksidan magnesium, vitamin B dan vitamin C dimana dapat mengurangi rasa *stress* yang dialami.

f. Jus untuk *Brain, Memory & Focus*

Campuran antara *blueberries*, anggur dan daun basil sangat baik untuk kesehatan otak kita, dimana *blueberries* meningkatkan dan melancarkan aliran darah ke otak yang baik untuk ingatan dan fokus kita. Kemudian anggur baik untuk meningkatkan ingatan dan kesehatan otak kita serta daun basil yang baik untuk membantu kita untuk berpikir jernih.

Sedangkan menu yang memfokuskan untuk *health* menurut (Juicing Tutorials, 2023) adalah sebagai berikut :

a. Jus untuk kesehatan mata

Campuran buah dan sayur untuk jus ini adalah wortel, jeruk dan belimbing. Dimana masing-masing dari buah dan sayur ini memiliki nutrisi dan vitamin yang baik untuk kesehatan mata.

b. Jus untuk *detox* pencernaan

Campuran antara *lime*, daun *mint* dan *celery* merupakan campuran yang tepat untuk *detox* pencernaan kita, karena memiliki nutrisi yang baik untuk kesehatan pencernaan kita.

c. Jus untuk *detox* ginjal

Jus untuk *detox* ginjal yang terdiri dari semangka, *beet*, *lime*, jahe dan daun *mint*. Semangka bermanfaat membantu hati dalam mengolah sisa dari pencernaan protein yang mengurangi beban pada ginjal serta menghilangkan cairan berlebih. *Beet* merupakan buah yang memiliki kandungan yang kaya akan kalium, vitamin C dan antioksidan yang memberikan perlindungan bagi ginjal dan hati dari peradangan dan radikal bebas yang berbahaya, sedangkan *lime* membantu mencegah batu ginjal dan mencegah pertumbuhan bakteri di dalam ginjal. Serta jahe memiliki kandungan antioksidan yang tinggi dan memiliki sifat antiinflamasi yang menyembuhkan infeksi ginjal dengan efisien dan cepat.

d. Jus untuk *detox* hati

Jus ini terdiri dari buah apel, timun, *beet* dan cilantro. Hati merupakan salah satu organ yang membantu kita agar tetap sehat. Hati dikenal sebagai organ detoks utama, hati memiliki peran penting dalam menjaga

metabolism, system kekebalan tubuh, system pencernaan dan system detoksifikasi.

e. Jus untuk pencegahan kanker

Jus ini terdiri dari buah *cantaloupe*, wortel, jeruk dan jahe. *Cantaloupe* kaya akan kandungan beta karoten serta membantu perkembangan sel yang sehat dan memperkuat sistem kekebalan tubuh dimana hal ini penting untuk mencegah sel kanker. Wortel kaya akan antioksidan seperti beta karoten dan vitamin C, wortel juga melindungi tubuh dari radikal bebas yang berbahaya dan mencegah kerusakan sel. Jeruk yang memiliki banyak kandungan vitamin C yang mampu melawan karsinogen dan meningkatkan produksi kolagen yang mendukung pemeliharaan jaringan tubuh yang sehat.

f. Jus untuk *detox* paru-paru

Jus ini terdiri dari anggur, lemon, jeruk, wortel dan daun dill. Paru-paru merupakan organ yang memiliki peran penting dalam sistem pernapasan kita. Salah satu cara untuk meningkatkan kesehatan paru-paru adalah dengan menyertakan makanan yang membersihkan paru-paru, seperti buah yang ada di dalam jus ini.

Selain jus, tentu ada makanan ringan yang sehat pendamping jus tersebut, antara lain :

a. *Edamame*

Edamame merupakan makanan ringan yang memiliki banyak protein, serat, vitamin dan mineral. Makanan ringan ini pada umumnya disajikan dengan cara direbus atau dikukus.

b. *Wheat toast with homemade strawberry jam*

Roti gandum mengandung lebih banyak serat serta membantu menjaga pencernaan agar lebih sehat. Sedangkan selai stroberi mengandung antioksidan, serat dan tentunya karena selai stroberi ini merupakan *homemade*, maka kandungan gula yang ada di dalamnya bisa dikontrol dengan jumlah yang sedikit, sehingga lebih sehat dibandingkan selai yang dijual secara bebas yang banyak mengandung gula tambahan.

c. *Ponzu Mini Salad*

Salad yang menggunakan ponzu *dressing* yang memiliki rasa asam dan terdiri dari kyuri dan *Lollo Rossa Lettuce* dan *romaine lettuce*, tomat ceri, jamur *champignon*, edamame, dan pangsit.

d. *Mix nuts*

Terdiri dari *sunflower seeds*, *pumpkin seeds*, *almond*, *raisin* dan *cranberry* yang cocok untuk dijadikan *snack* sehat yang dipadukan dengan jus

e. *Tunacado*

Roti yang memiliki isian ikan tuna dan alpukat. Roti yang digunakan akan dipanggang hingga mendapat tekstur yang kering dan *crispy*.

f. *Raspberry Balsamic Chicken Salad Wrap*

Merupakan salad yang di *wrap* menggunakan tortilla yang berisi dada ayam panggang, *whole wheat croutons*, remahan parmesan, *romaine lettuce*, kol ungu, olives, bawang Bombay serta tomat ceri yang diberi *dressing Greek yoghurt raspberry balsamic*.

g. *Choco Chips Cookies (142 calories, 7 gr protein)*

*Soft baked cookies vanilla* yang diberi *choco chips* yang mengandung protein tinggi, rendah gula dan rendah kalori (*pro whey 100*)

*h. Choco Rocksalt (141 calories , 7 gr protein)*

*Soft baked dark chocolate cookies* yang diberi *rocksalt* di atasnya yang mengandung protein tinggi, rendah gula dan rendah kalori (*pro whey 100*)

Secara keseluruhan, Usaha bisnis yang dilakukan ini berbentuk *Juice Bar* dengan konsep memberikan tempat dan fasilitas yang nyaman sehingga dapat menjadi *third place* serta memiliki varian menu berupa campuran berbagai buah dan sayur segar yang dikombinasikan sehingga memiliki manfaat kesehatan sesuai dengan kebutuhan pelanggan serta jus individual. Serta yang membedakan produk *Joozy Juice Bar* dengan jus yang lain adalah dengan menggunakan kombinasi antara air tebu bagi pelanggan yang gemar meminum minuman manis, sehingga rasa manis yang didapatkan dari air tebu lebih memiliki banyak manfaat kesehatan dibandingkan dengan pemanis buatan atau gula.