

## ABSTRAK

Masyarakat Indonesia zaman sekarang gemar melakukan aktivitas mereka baik untuk menyelesaikan tugas pekerjaan atau hanya sekedar *hang out* bersama teman, keluarga, pasangan atau menghabiskan waktu bepergian sendiri di café. Dimana rata – rata masyarakat yang berkunjung ke café memesan makan minum yang cenderung tidak sehat apabila dikonsumsi terus menerus seperti makanan dan minuman yang mengandung gula tinggi. Pada saat ini tren industri makanan minuman sehat sedang menjadi tren dan berkembang pesat salah satunya industri minuman jus. *Joozy Juice Bar* memiliki badan usaha berupa PT. Rasa Buah Kreatif yang menyediakan minuman jus dan makanan sehat.

*Joozy Juice Bar* berlokasi di Ruko South Goldfinch Gading Serpong, Kabupaten Tangerang dengan konsep menyediakan tempat yang nyaman agar dapat menjadikan *juice bar* sebagai *third place* dimana pelanggan dapat melakukan aktivitas seperti layaknya di café namun tetap dapat hidup sehat. Salah satu keunikan bisnis ini yang belum dimiliki oleh pesaing lain yaitu terdapat *additional* air tebu sebagai pengganti rasa manis dari gula, dimana air tebu lebih memiliki banyak manfaat baik untuk tubuh dan cenderung lebih ramah tubuh bagi penderita diabetes.

Jus yang dijual oleh *Joozy Juice Bar* menggunakan bahan berkualitas dan tanpa menggunakan gula, rasa manis jus berasal murni dari buah yang digunakan, namun karena masyarakat Indonesia sangat gemar konsumsi makanan minuman manis, bagi masyarakat yang menilai manis dari buah tergolong kurang manis, *Joozy Juice Bar* menyediakan opsi air tebu sebagai *additional* tambahan rasa manis namun lebih baik dibandingkan gula biasa.

Masyarakat Indonesia cenderung kurang mengonsumsi buah dan gemar mengonsumsi makanan minuman manis, oleh karena itu, ide dan inovasi yang terdapat di dalam Studi Kelayakan Bisnis ini diharapkan dapat memberi pandangan baru bagi masyarakat tentang pola hidup sehat yang dapat diwujudkan dengan cara yang *fun*.

#### **A. Aspek Pasar dan Pemasaran**

Pada aspek ini, dilakukan penyebaran kuesioner kepada 300 responden dengan 30 indikator pertanyaan melalui *google form* kepada responden yang berdomisili di Tangerang dan Jakarta dengan usia 20 sampai 45 tahun keatas. Dari hasil kuesioner yang didapat, dapat diketahui profil responden, perilaku responden, kondisi pasar serta keinginan target pasar yang berhubungan dengan bauran pemasaran 8P. Kuesioner menggunakan skala likert dalam pemilihan jawaban dimana skala 1 menunjukkan sangat tidak setuju, dan skala 6 sangat setuju. Setelah jawaban responden terkumpul, masing – masing dari setiap indikator pertanyaan mendapat nilai rata – rata di atas 5, dimana memiliki arti setuju dengan pernyataan yang diberikan. Rata – rata di atas 5 didapat dari menghitung mean.

Studi Kelayakan Bisnis ini juga menggunakan analisis pesaing guna mengetahui pesaing langsung dan tidak langsung dan juga melakukan analisis SWOT serta *five forces porter*. Dilakukan juga analisis segmentasi, target dan *positioning*. Segmentasi demografis Joozy Juice Bar adalah semua jenis kelamin, dengan usia 20 tahun ke atas serta semua profesi. Segmentasi geografis bisnis ini yaitu masyarakat yang berdomisili di Kabupaten Tangerang dan sekitarnya termasuk Jakarta. Segmentasi psikografis dan segmentasi

perilaku bisnis ini adalah masyarakat perkotaan khususnya Tangerang dan Jakarta yang memiliki gaya hidup peduli dengan kesehatan mereka serta yang memilih *third place* sebagai tempat untuk melanjutkan aktivitas.

Target pasar *Joozy Juice Bar* adalah masyarakat yang berdomisili di Tangerang dan Jakarta dengan semua profesi serta yang memilih *third place* sebagai tempat melanjutkan aktivitas, tertarik dengan gaya hidup sehat, memiliki pengeluaran rata – rata per bulan untuk makan minum paling tidak sebesar Rp.4.000.000 – Rp.8.000.000, yang mengunjungi *juice bar* paling tidak 3 – 4 kali dalam seminggu.

Strategi *positioning* bisnis ini adalah *differentiation* karena memiliki inovasi *additional* air tebu yang belum dimiliki pesaing lain dan konsep menu yang memfokuskan pada jus berdasarkan manfaat untuk tubuh, serta menjadikan *juice bar* sebagai *third place* namun tetap dapat hidup sehat.

Bauran pemasaran produk *Joozy Juice Bar* menawarkan menu jus untuk *health, well being, individual*, makanan sehat, menu jus *seasonal* serta *additional* air tebu. Produk – produk yang ditawarkan pada bisnis ini memiliki kisaran harga Rp.3.000 – Rp.75.000. Harga yang ditetapkan ini didasari pada metode *target profit pricing*. Distribusi yang dilakukan oleh *Joozy Juice Bar* adalah distribusi secara langsung dan tidak langsung. Distribusi secara langsung terletak di Ruko South Goldfinch Gading Serpong Kabupaten Tangerang yang memiliki total kursi 66. Dan distribusi tidak langsung secara bekerjasama dengan layanan penyedia jasa pesan antar makanan online yaitu ShopeeFood, GrabFood, dan GoFood.

Bentuk promosi yang dilakukan Joozy Juice Bar menggunakan *advertising* dengan iklan berbayar yang ada pada media sosial khususnya Instagram, *personal selling* dengan karyawan dilatih agar dapat memberi pelayanan yang baik dan memiliki *product knowledge* yang baik, *sales promotion* dengan memberi diskon 10% selama satu bulan pertama untuk seluruh produk jus, *merchandising* dengan cara penataan menu yang menarik serta penyajian jus dalam gelas yang menarik serta untuk kemasan *takeaway* menggunakan kemasan yang ramah lingkungan, *public relation and publicity* dengan bekerjasama dengan magalarva untuk mendukung gerakan *zero waste* dengan mengolah limbah organik (sisa kulit buah).

Seluruh karyawan di perusahaan harus menerapkan *tangibles, reliability, empathy, assurance, dan responsiveness*. Joozy Juice Bar menyediakan menu paket yaitu *CalmQuench*, *ImmunoBoost*, dan *Joozy's Favorite*. Serta memiliki pemrograman memberi free buah kiwi setiap hari jumat(kuota buah tergantung ketersediaan, dan buah yang diberikan ke pelanggan harus masih dalam keadaan layak makan), program loyalitas, dan menu jus *seasonal*. Dan bekerjasama dengan magalarva, penyedia jasa layanan pesan antar makanan online seperti ShopeeFood, GrabFood, dan GoFood,dengan bank agar memudahkan transaksi pelanggan dengan QRIS dan EDC, serta dengan penerbit *e-wallet* yaitu OVO, GoPay, dan ShopeePay.

## **B. Aspek Operasional**

Joozy Juice Bar memiliki beberapa aktivitas saat operasional berlangsung yaitu *customer process flow, service sequence flow, dan food and beverage production flow*. Fasilitas yang disediakan oleh usaha ini yaitu *counter* dan

dapur, area pencucian, area *dine in* lantai satu dan dua, *waiting area* untuk *takeaway*, toilet tamu lantai satu dan dua, *storage room*, area loker, toilet karyawan, kantor, dan tempat penyimpanan serba guna. Luas bangunan Joozy *Juice Bar* adalah 187,5 m<sup>2</sup> yang memiliki kapasitas kursi sebanyak 66.

Pemilihan lokasi dilakukan dengan pemilihan berdasarkan *factor rating method* dengan kriteria aksesibilitas, visibilitas, jumlah pelanggan potensial yang melewati suatu area, *spacious*, dan lingkungan sekitar yang mendukung. Usaha ini memiliki tiga calon lokasi potensial yaitu Ruko South Goldfinch Gading Serpong, Ruko Crystal 8 Alam Sutera, dan The Breeze BSD City. Setelah menganalisis menggunakan metode ini, maka ditentukan lokasi yang paling potensial adalah Ruko South Goldfinch Gading Serpong. Teknologi yang digunakan oleh usaha ini yaitu Wi-Fi, CCTV, POS *System*, mesin EDC, komputer, mesin absensi *fingerprint*, pendingin ruangan, speaker, *dumbwaiter*, dan mesin *dishwasher*.

### **C. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia**

Joozy *Juice Bar* sudah menentukan *job description* dan *job specification* dari masing – masing divisi. Perusahaan ini memiliki badan usaha berupa perseroan yaitu PT. Rasa Buah Kreatif yang dimiliki oleh komisaris dan direktur, jabatan komisaris dijabat oleh Jennifer Wiliater, dan direktur dijabat oleh Tiffanie Wiliater, serta terdapat divisi *finance, sales & marketing*, manajer, supervisor, *cook, juice attendant, server*, kasir, dan *steward*.

Joozy *Juice Bar* memiliki jam operasional selama 12 jam yaitu dari pukul 10.00 – 22.00 dan terbagi menjadi 2 *shift*. Masing – masing karyawan memiliki jam kerja sebanyak 5 hari dalam seminggu dan 2 hari libur, dan setiap harinya

bekerja selama 8 jam. Seluruh karyawan juga mendapat gaji pokok sesuai divisi, THR, dan Jaminan (BPJS). Pelatihan dan pengembangan yang diberikan perusahaan yaitu orientasi, *customer satisfaction*, *hygiene*, and *risk awareness training*, *production training*, dan *staff gathering*.

Perizinan merupakan salah satu hal yang harus diurus sebelum memulai suatu usaha, perizinan yang diperlukan diantaranya pengajuan nama PT., akta pendirian PT., surat keputusan pengesahan PT., surat keterangan domisili perusahaan, NPWP, surat izin tanda daftar usaha pariwisata, surat izin usaha perdagangan, hak paten dan merek dagang, sertifikat laik hygiene, surat izin gangguan, dan NIB.

#### **D. Aspek Keuangan**

Joozy *Juice Bar* memiliki modal awal sebesar Rp.1.078.103.561 dengan rincian renovasi, *equipment*, *supplies 1 month*, *pre operating expenses*, *PAR insurance*, *beginning inventory 1 month* dan *cash on hand*. Dana modal awal bersumber dari pemilik yaitu Rp.485.146.603 atau sebanyak 45%, dan pinjaman bank Rp.592.956.958 yaitu sebanyak 55%. Biaya operasional yang dibutuhkan oleh bisnis ini pada tahun ke satu yaitu Rp.3.900.847.281 dengan rincian COGS, sewa bangunan, kompensasi, jaminan (BPJS), *complimentary*, asuransi PAR, utilitas, depresiasi dan amortisasi, pelatihan dan pengembangan, *promotion & programming*, perbaikan dan pemeliharaan, kegiatan sosial, serta *printing & stationary*.

Joozy *Juice Bar* memperkirakan asumsi penjualan pada tahun pertama sebesar 20% dengan kenaikan setiap tahunnya yang dihitung berdasarkan *inflation & growth rate*, *turnover* dan kapasitas maksimal. Pada tahun ke satu

Joozy *Juice Bar* memiliki total asset sebesar Rp.2.024.575.865. Dan total *liabilities and stockholders' equity* yaitu Rp.2.024.575.865. Total asset dan liabilitas serta ekuitas mempunyai angka yang sama, maka neraca dinyatakan seimbang.

Proyeksi laba rugi tahun pertama memiliki net income sebesar Rp.985.766.241 pada tahun ke satu, serta proyeksi arus kas tahun ke satu senilai Rp.1.034.380.236 dimana arus kas bersih ini bernilai positif karena arus kas masuk lebih besar daripada arus kas keluar. Analisis titik impas diperkirakan akan mencapai titik tengah pada Rp.4.022.947.628 atau sama dengan 75%.

Penilaian investasi Joozy *Juice Bar* memiliki WACC sebesar 6,43%, dan IRR sebesar 107,66 %, dimana investasi ini dinyatakan sangat layak karena IRR memiliki angka yang lebih besar daripada WACC. *Discounted Payback Period* untuk bisnis ini adalah 1 tahun 1 bulan 5 hari.

Terdapat juga manajemen risiko yang disiapkan oleh perusahaan guna mengantisipasi dan meminimalisir risiko yang mungkin terjadi dengan melakukan analisis pada aspek fisik, operasional, sumber daya manusia, hukum dan pasar dengan melakukan identifikasi risiko, analisis risiko dan respons terhadap risik