

RINGKASAN LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN:

USAHA FRANCHISE MINUMAN JELLY ROCKET

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

FAUZAN NUR WICAKSANA

1118 30425

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

TUGAS AKHIR

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN USAHA FRANCHISE MINUMAN JELLY ROCKET

Dipersiapkan dan disusun oleh:

FAUZAN NUR WICAKSANA

Nomor Induk Mahasiswa: 111830425

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 5 Januari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Akuntansi (S.Ak.)

Susunan Tim Penguji

Pembimbing

Deranika Ratna Kristiana. S.E., M.Si., Ak., CA.

Penguji

Atika Jauharia Hatta, Dr., M.Si., Ak., CA.

Yogyakarta, 5 Januari 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Perkembangan minuman kekinian membuat bisnis makanan dan minuman kekinian semakin diminati konsumen. Hal ini membuat permintaan akan produk kekinian semakin meningkat sehingga banyak bisnis baru yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Dalam proses membuat bisnis hal terpenting yang harus diperhatikan adalah sebuah perencanaan yang matang sehingga bisnis dapat berjalan dengan baik, selain itu setiap bisnis harus memiliki ciri khas dan inovasi yang menarik agar bisnis memiliki nilai lebih dan memudahkan konsumen untuk membedakan produk dari pesaing lainnya. Inovasi juga diperlukan untuk mendorong pertumbuhan bisnis kedepannya sehingga bisnis tetap mempunyai sebuah keunggulan di mata konsumen. Inovasi dalam bisnis dapat berupa pengembangan produk dan peningkatan pelayanan bisnis. Peluang inovasi yang dapat dipilih dan dikembangkan dalam bisnis ini adalah *franchise* minuman *Jelly Rockets* kemasan botol.

Hasil inovasi *franchise* minuman *Jelly Rockets* kemudian dikembangkan menjadi produk minuman yang memiliki banyak varian dan kemasan sehingga pembeli dapat memilih varian rasa dan kemasan yang dikehendaki. Dengan adanya inovasi minuman yang lebih praktis, diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan menjadi ciri khas dari produk *franchise* minuman *Jelly Rockets*.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.1 Latar Belakang

Banyak bisnis kuliner yang hadir di masyarakat ditandai dengan banyaknya hadirnya restoran, cafe, toko, bahkan yang hanya dengan tenda atau stand. Berbagai macam minuman ditawarkan dengan ciri khas yang dimiliki oleh para penjual. Namun dengan berjalannya waktu, minuman seperti itu menjadi kalah populer dengan minuman yang bervariasi seperti minuman bertopping.

Muncul ini cocok dikonsumsi mulai dari anak kecil sampai orang tua dengan harga yang tidak menguras isi dompet (Sari and Nasution, 2022). Awalnya muncul minuman viral seperti es kepal milo, teh tarik topping cincau, dan es boba. Jeli itu sendiri juga mempunyai tekstur yang kenyal jika dikunyah, cukup baik sebagai penahan lapar.

Pandemi COVID-19 yang terjadi di Indonesia tidak hanya menimbulkan masalah kesehatan tetapi pula melanda sisi perekonomian negara. UMKM harus menghadapi dampak terparah yang diakibatkan oleh pandemi Covid-19 (Aisyah, 2020). Pandemi ini menyebabkan banyak orang tidak memiliki pekerjaan sehingga orang membuka usaha kecil untuk bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari. Usaha tersebut dapat bermitra dengan platform transportasi yang menyediakan jasa pengantaran makanan seperti Gojek, Grab dan Shopee.

Gojek, Grab, and Shopee adalah aplikasi yang pada mulanya sebagai layanan untuk ojek online tetapi semakin berkembangnya teknologi Gojek dan Grab menyediakan jasa pesan antar makanan yang diberi nama Gofood dan Grabfood. Layanan Gofood serta Grabfood memang langsung menemukan sambutan positif dari para pelaku wiraswasta kuliner. Pelanggan pula dapat menimbulkan potensi kenaikan penjualan dari layanan food delivery.

Pembayaran cashless adalah menyebabkan pengguna menjadi boros, memerlukan pemahaman tentang teknologi, rentan peretasan atau pencurian uang secara online, terbatas penyedia jasa cashless. Transaksi tersebut dapat membayar melalui transfer antar rekening atau

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

menggunakan e-wallet. Pembeli maupun penjual dikarenakan dalam transaksi yang dalam langkah ini menerapkan tanpa uang atau cashless.

Proyek kewirausahaan adalah usaha yang sudah tersusun dengan matang dan aplikatif untuk meningkatkan wawasan, keinginan, kemampuan dalam diri dengan mewujudkan dalam perilaku inovatif, kreatif, dan dapat mengelola mengelola risiko. Proyek kewirausahaan sebagai pembelajaran untuk mencapai kemampuan dalam pengetahuan, bersikap, dan keterampilan (Wardhani and Riani, 2018).

Tahapan saat berwirausaha ada 4 yaitu tahap memulai, tahap pelaksanaan, tahap mempertahankan usaha, dan pengembangan usaha. Tahap dimana seorang usahawan harus mempersiapkan segala macam yang dibutuhkan untuk menjalankan usahanya supaya berjalan dengan lancar. Tahap pelaksanaan ini juga bergantung dengan kemampuan seseorang berani dalam mengambil risiko, penerapan strategi pemasaran, serta mengevaluasi peristiwa yang sudah terjadi. misalnya merancang rencana biaya-biaya operasional, sumber daya manusia.

Menerapkan sesuai dengan kondisi yang sedang terjalan, pada tahap bertahan dilakukan dengan menganalisis perkembangan yang telah tercapai atau yang sudah berjalan. Untuk mengembangkan usaha, ada berbagai cara yang dapat dilakukan, semisal dengan membuat inovasi pada produk yang dijual atau membuat pemasaran.

Kewirausahaan dalam bahasa perancis sering disebut dengan entrepreneurship jika diarti sebagai perantara, karakter dan tidak bergantung pada orang lain yang dapat menghubungkan antara unsur pikiran, rasa dan kreasi sehingga. Arti dari usaha adalah kegiatan dengan memfokuskan tenaga dan akal untuk mencapai tujuan. Menurut ikatan yang kuat pada ATM yaitu mengamati, meniru dan memodifikasi usaha-usaha agar menghasilkan suatu usaha baru dalam penerapan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Jiwa kewirausahaan atau entrepreneurship adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan persoalan dan menemukan peluang. Jiwa kemampuan dalam memimpin, kemandirian dalam bekerjasama dalam tim, kreatif, dan berinovasi dalam berproses yang ditampilkan melalui perbuatan, karakter, dan perilaku seseorang. Dari beberapa deskripsi yang disebutkan diatas dapat dipastikan bahwa jiwa terlihat pada berbagai hal.

Membuka usaha di bidang makanan dan minuman di daerah UGM perikanan adalah tempat yang strategis karena berada di lingkungan kampus dan perkotaan sehingga usaha makanan minuman lebih dilirik oleh mahasiswa yang kos di daerah tersebut. Mendirikan usaha di sekitar UGM adalah lokasi yang strategis untuk menjadi tempat berkumpulnya tim *esport* yang biasanya mahasiswa.

Membuka usaha setelah pandemi berakhir merupakan tantangan bagi seorang pengusaha dikarenakan harus bersaing dengan usaha yang telah ada apalagi usaha yang mampu bertahan di masa pandemi. Usahawan tersebut harus memikirkan strategi yang tepat karena masih banyak orang paranoid terhadap COVID-19 sehingga enggan membeli apabila usaha tersebut tidak menerapkan protokol COVID-19. Layanan Pesan antar masih menjadi pilihan utama bagi pembeli yang malas untuk pergi keluar rumah.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penulis dapat menguraikan sebagai berikut :

1. Bagaimana proses pembuatan minuman *Jelly Rockets*?
2. Bagaimana cara mempromosikan minuman *Jelly Rockets* sehingga menarik minat konsumen?
3. Bagaimana usaha minuman *Jelly Rockets* agar bisa *Return on Investment*?
4. Bagaimana meminimalisir risiko dalam usaha minuman *Jelly Rockets*?

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.3 Tujuan Proyek Kewirausahaan

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan proyek kewirausahaan ini sebagai berikut:

1. Untuk memastikan apakah usaha tersebut dapat bertahan lama atau tidak.
2. Meningkatkan kemampuan dalam bidang usaha, memperoleh laba, dan mampu manajemen risiko.
3. Mampu menerapkan ATM (Mengamati, Meniru, Memodifikasi) produk.
4. Mampu mengenali pasar yang tepat.
5. Meningkatkan kedisiplinan, ketrampilan, inovatif dan kreatif.

1.4 Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Adapun kontribusi kami sebagai pelaku usaha adalah sebagai berikut:

Franchise produk minuman *Jelly Rockets* ini belum banyak dijumpai di kalangan masyarakat sehingga rasa dari minuman *Jelly Rockets* memiliki rasa khas berbeda dari *franchise* minuman lainnya. *Franchise Jelly Rockets* ini pada awalnya hanya menyediakan produk minuman untuk menambah daya tarik pembeli, usaha ini menambahkan inovasi baru berupa produk makanan sampingan seperti mie goreng, lumpia isi mieso, tahu isi mieso. Berkat adanya inovasi produk makanan yang ditambahkan membuat pembeli tidak hanya membeli minuman saja tetapi juga ingin mencoba makanan tersebut.

2.1 Industri Makanan dan Minuman

Industri makanan dan minuman adalah semua usaha yang berkecimpung dalam pembuatan bahan makanan atau minuman, pengepakan, cara mengedarkan dan cara penyajiannya hingga datang kepada konsumen (Wijayanti, 2019). Kategori yang termasuk dalam industri makanan dan minuman adalah semua jenis bisnis yang menyediakan makanan dan minuman sebagai usaha utamanya, termasuk juga restoran, kafe, kedai, restoran cepat saji, warung makanan, catering, dan lainnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2.1.1 Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman

Industri makanan dan minuman merupakan suatu yang di tiap negeri sudah sangat berkembang, Indonesia adalah salah satunya. Bersumber pada Badan Pusat Statistik, Perkembangan zona Industri minuman terdaftar sudah naik sebesar 3.57% (Nasution, 2019). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) industri makanan dan minuman pada tahun 2022 kembali naik yaitu pada kuartal pertama menyentuh 3,75% dari tahun lalu walau di kuartal kedua tahun 2022 mengalami perlambatan karena kondisi peperangan di Rusia-Ukraina. Industri makanan dan minuman pada tahun 2022 telah bangkit sebelumnya turun dikarenakan adanya wabah COVID-19. Industri makanan dan minuman pada kuartal ketiga dan keempat melihat kondisi yang terjadi akan mengalami perlambatan karena ada kenaikan harga BBM dan gas yang menyebabkan harga bahan baku untuk industri makanan dan minuman naik sehingga dapat menyebabkan pengurangan porsi atau menaikkan harga pada produk yang dijualnya dan membuat minat pembeli menjadi turun.

2.1.2 Produk

Produk merupakan sesuatu yang bertabiat lingkungan, yang bisa dijamah ataupun tidak bisa dijamah, yang di dalamnya tercantum bungkus, tarif, reputasi industri serta pelayanan jasa industri yang diberikan kepada pembeli buat memuaskan kemauan serta kebutuhannya. Produk dikelompokkan jadi 2, ialah jasa serta benda. Produk jasa cuma bisa dialami, tidak bisa dijamah (*intangible*), sebaliknya produk benda dapat dilihat, dijamah serta dialami (*tangible*). Produk merupakan sesuatu yang dapat ditransaksikan ke pasar buat dilihat, dipunyai, digunakan ataupun disantap sehingga bisa memuaskan kemauan ataupun kebutuhan. Suatu yang diciptakan dengan tujuan penuhi kebutuhan serta kemauan dan menarik atensi konsumen sehingga dapat ditawarkan kepada pasar diucap dengan produk (Wijaya and Wismantoro, 2017).

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2.1.3 Pengertian Analisis SWOT

Analisa SWOT adalah singkatan berasal empat unsur dalam metode analisis SWOT, yakni *Strength* yang berarti kekuatan, *Weakness* yg berarti kelemahan, *Opportunity* yg berarti kesempatan, dan *Threats* yang berarti ancaman. Analisis SWOT dapat diartikan menjadi sebuah manajemen seni manajemen juga penyelesaian masalah yang dapat digunakan pada kehidupan sehari-hari juga buat keperluan usaha atau suatu proyek. Metode ini menekankan pada pentingnya peran faktor internal juga faktor eksternal buat menyusun taktik perencanaan ide dan penyelesaian dilema secara efektif. menurut Rangkuti, Analisis SWOT merupakan pemahaman asal aneka ragam aspek yang sistematis buat menyusun strategi perusahaan. Tata cara perencanaan strategi yg dipergunakan buat mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), kesempatan (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) pada suatu proyek ataupun sesuatu anggapan bisnis. Keempat aspek seperti itu yang menciptakan sebutan SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*). SWOT yakni singkatan dari area Internal adalah *Strengths* dan *Weaknesses* dan area eksternal adalah *Opportunities* dan *Threats* yg dialami oleh wirausaha pada dunia bisnis (Mashuri and Nurjannah, 2020). Analisis SWOT (*SWOT analysis*) ialah upaya- upaya buat ketahui kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang membenarkan kinerja industri. isu eksternal tentang kesempatan dan ancaman sanggup diperoleh dari poly sumber, tercantum klien, dokumen-dokumen, supplier, perbankan, partner industri (Mashuri and Nurjannah, 2020).

2.2 Analisis Peluang dan Ancaman

Peluang yang dapat dimanfaatkan dalam usaha minuman *Jelly Rockets* adalah sebagai berikut:

1. Banyak diminati oleh semua kalangan

Minuman *Jelly Rockets* adalah minuman kekinian yang memiliki beraneka ragam rasa seperti rasa buah, coklat, kopi sehingga diminati oleh berbagai kalangan khususnya untuk anak-anak dan remaja.

2. Minuman ini bisa dipesan melalui online

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Produk minuman ini dapat dipesan online apabila pembeli tidak bisa untuk membeli langsung di gerai minuman. Produk ini bisa dipesan online melalui 3 *platform* yaitu Gojek, Grab dan Shopee.

3. Lokasi yang strategis

Lokasi tempat berjualan minuman jeli ini sangat strategis yaitu di sekitar area kampus yang membuat minuman ini banyak diminati. Lokasi yang berada di area kampus membuat target pasar ini tertuju pada pasar yang tepat yaitu anak-anak dan remaja.

3.1 Eksplorasi Kreativitas

Produk minuman *Jelly Rockets* merupakan minuman kekinian siap minum yang disajikan dengan berbagai varian rasa dengan tambahan topping jeli, dengan varian rasa buah yaitu rasa anggur, strawberry, melon dan blueberry ditambah dengan susu atau dengan yakult. Varian cokies yaitu cokelat, cokelat strawberry, taro, vanilla ditambah susu. Varian coklat-kopi ada rasa kopi sumatra. Terakhir ada varian thaitea yaitu thaitea original, thaitea greentea dan thaitea kopi. Berkembangnya pasar minuman kekinian saat ini, peluang yang dapat dimanfaatkan sebagai berikut:

1. Membuat minuman dengan varian cup dengan harga berbeda: memberikan varian baru untuk pembeli agar dapat memilih cup yang sesuai dengan selera pembeli.
2. Bereksperimen tentang topping yang disukai pembeli: dengan eksperimen topping dapat mengetahui topping yang enak dan berbeda dengan produk yang lain.
3. Menambah kemasan botol siap jadi : kemasan botol ini untuk memberikan opsi produk yang sudah jadi dan dapat berjualan di luar *Outlet* sehingga dapat dijual langsung tanpa membuatnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3.2 Manajemen Pemasaran

Penjualan yang bagus ialah sesuatu cara untuk mengenalkan kelebihan produk maupun pelayanan pada calon pelanggan buat berikutnya ditawarkan supaya menarik calon pelanggan buat memakai produk atau pelayanan itu. melaporkan kalau pada dasarnya ada rancangan perlengkapan penjualan taktis serta teratasi yang dilaksanakan dengan cara terstruktur buat memperoleh reaksi dari para pelanggannya (Usman and Riyanto, 2019). Penjualan produk merujuk pada suatu aktivitas yang dapat dicoba buat mengiklankan produk supaya disukai konsumen.

3.3 Manajemen Operasi

Manajemen operasional ialah sesuatu proses atau aktivitas membuat produk dengan metode merubah input jadi output. Manajemen produksi serta operasional juga dapat didefinisikan sebagai aktivitas menata serta mengkoordinasi penggunaan berbagai sumber daya dengan cara efisien serta berdaya guna dalam usaha membuat produk atau menaikkan penggunaannya (Pratiknyo, 2019). Dalam menjalani usaha minuman jeli, input yang digunakan dalam membuat minuman yaitu peralatan (pemanas air elektrik, sendok, dispenser dan lain-lain), modal usaha (tempat jualan, modal awal), bahan pokok (bubuk varian, susu, gula pasir, dan air). Dalam menempuh proses pengembangan produk, pemilik berusaha memperoleh input yang terbaik alhasil dalam melaksanakan cara proses transformasi memperoleh output yang bermutu ialah minuman jeli ini.

3.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen Sumber Daya Manusia merupakan sesuatu aspek manajemen yang khusus mempelajari ikatan dan peranan orang dalam kelompok industri. Manajemen SDM ialah keadaan yang melingkupi mengenai pembinaan, penggunaan dan perlindungan sumber daya manusia yang ada dalam hubungan kegiatan ataupun berusaha sendiri (Susan, 2019). Manajemen sumber daya manusia ialah aktivitas yang wajib dilaksanakan Organisasi, supaya wawasan (*knowledge*), daya

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

(*ability*), keahlian (*skill*) mereka cocok dengan desakan profesi yang mereka jalani. Manajemen sumber daya manusia merupakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan serta pengendalian dari pengadaan, pengembangan, ganti rugi, pengintegrasian, perawatan, serta pemberhentian pegawai, dengan maksud terwujudnya misi industri perorangan, pegawai, serta masyarakat (Susan, 2019).

3.5 Manajemen Keuangan

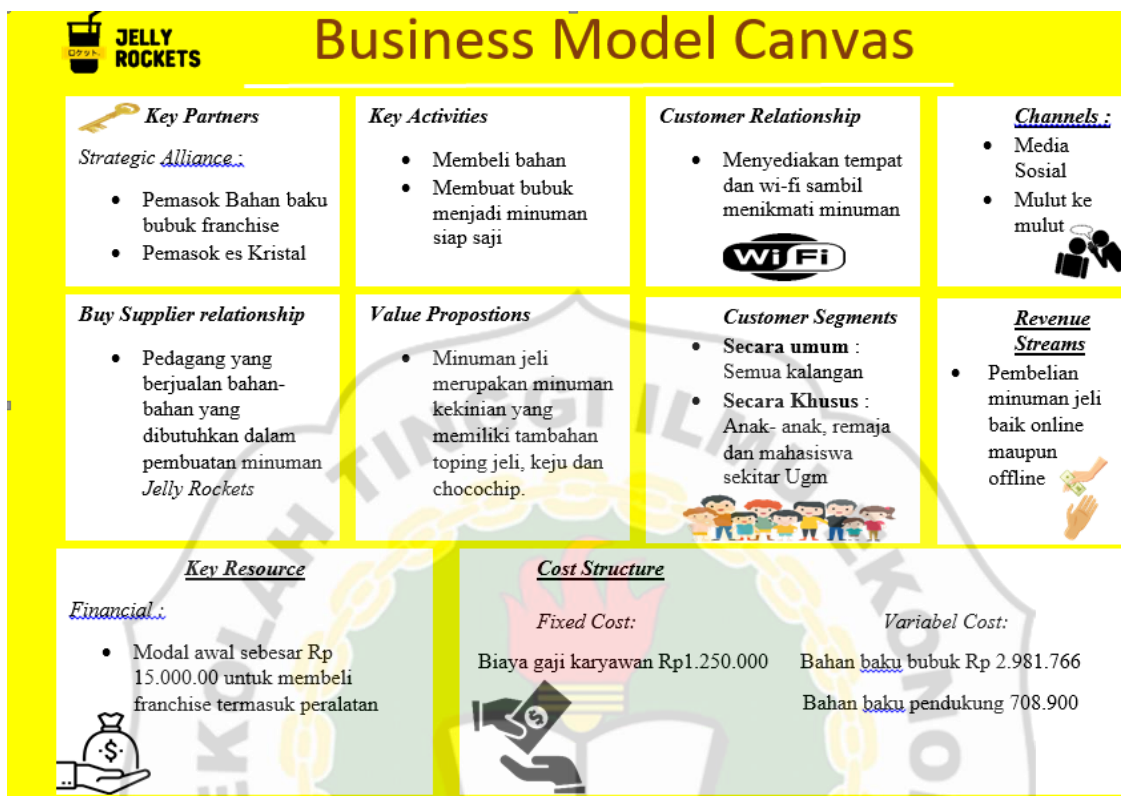
Manajemen keuangan merupakan kegiatan pemilik serta manajemen perusahaan untuk mendapatkan sumber modal yang semurah-murahnya serta memakainya se-efektif, se-efisien, seproduktif mungkin guna mendapatkan keuntungan. Manajemen keuangan merupakan sesuatu aktivitas perencanaan, penganggaran, pengecekan, pengelolaan, pengendalian, pencarian serta penyimpanan anggaran yang dipunyai oleh organisasi maupun perusahaan (Mulyanti and Pd, 2017).

3.6 Manajemen Perubahan dan Inovasi

Manajemen perubahan merupakan proses terus menerus guna memperbaharui organisasi berkenaan dengan arah, struktur, serta kemampuan guna melayani keinginan yang senantiasa berganti dari pasar, klien serta para pekerja itu sendiri (Ratnasari *et al.*, 2020). Inovasi adalah identifikasi serta aplikasi yang disengaja dalam usaha, tim kerja ataupun organisasi perihal ide, proses, produk ataupun metode yang terkini dalam pekerjaan, tim kerja ataupun kelompok, yang didesain buat menguntungkan usaha, tim kerja ataupun organisasi (Djodjobo and Tawas, 2014).

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3.7 Model Bisnis Kanvas



4.1 Inovasi Produk

Pada pembahasan bab 3 terdapat beberapa peluang inovasi untuk minuman kekinian *Jelly Rockets* yaitu, pertama membuat minuman dengan varian cup dengan harga berbeda, kedua bereks perimen tentang topping yang disukai pembeli, ketiga menambah kemasan botol siap jadi. Ketiga peluang tersebut masing - masing menggunakan biaya yang relatif rendah. Karena ketiga peluang tersebut memanfaatkan bahan baku yang telah tersedia. Pada peluang kedua, pemilik harus menentukan topping yang sesuai dengan campuran *Jelly Rockets* sehingga dapat dikombinasikan. Topping jeli, keju, chocochip menambah rasa manis dalam menikmati minuman *Jelly Rockets*, hal ini membuat minuman *Jelly Rockets* sesuai dengan keinginan pemilik untuk memadukan varian rasa manis dari bubuk dan keju. Minuman *Jelly Rockets* bisa menarik minat konsumen dan ekspektasi pasar.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4.2 Manajemen Usaha

Dalam menjalankan usaha yang masih baru tentunya ada beberapa kendala yang dialami yaitu : pertama dari aspek pemasaran, pemilik usaha mengalami kendala pada saat melakukan promosi produk minuman *Jelly Rockets* dikarenakan dalam memasarkan produk hanya berfokus pada wilayah tertentu saja. Dengan adanya inovasi kemasan botol dapat dititipkan di warung atau dapat dijual saat ada bazar atau event-event, diharapkan mampu menjangkau wilayah yang lebih luas untuk memasarkan produk melalui offline maupun online marketplace seperti Gojek, Shopee, Grab.

4.3 Manajemen Produksi

Kegiatan produksi pada minuman *Jelly Rockets* dapat dilakukan dengan memproses bahan baku bubuk, gula, susu kemudian diberi air panas sehingga menjadi minuman *Jelly Rockets*. Proses produksi sekitar 4-5 menit untuk setiap cup. Kapasitas produksi yang dihasilkan setiap hari paling sedikit 2 cup sampai paling banyak 13 cup tergantung cuaca cerah atau hujan. Untuk proses pembuatannya tidak diperlukan keahlian khusus, hanya seperti membuat minuman kemasan pada umumnya.

4.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Aktivitas manajemen sumber daya manusia dapat dibagi menjadi 5 bagian yaitu, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian. aktivitas 1 yaitu perencanaan, pada tahap ini pemilik berusaha untuk mengatur kebijakan dan pengelolaan sumber daya yang digunakan dalam menjalani suatu usaha sehingga dapat mendorong produktivitas dari produk yang akan dipasarkan. Aktivitas kedua menyebutkan bahwa pengorganisasian penting terhadap sebuah bisnis. Pengorganisasian yang mungkin dilakukan dalam menjalankan suatu usaha adalah pengawasan karyawan yang dilakukan oleh pemilik dengan tujuan untuk mengukur kinerja apakah sudah sesuai dengan tujuan yang diharapkan sebelumnya dan juga bertujuan untuk menilai kinerja

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

karyawan dalam menjalankan bisnis sehingga dapat ditingkatkan kedepannya. Pada poin ketiga adalah pengarahan, pemilik harus mampu mengarahkan dengan baik kepada karyawan. Dalam menjalankan suatu usaha jumlah penjualan tidak akan selalu stabil setiap harinya. Oleh sebab itu pemilik dapat memotivasi dan memberikan pengarahan kepada karyawan agar tetap produktif dan bersemangat dalam melakukan pekerjaan. Aktivitas keempat adalah pengendalian. Dalam hal ini semangat kerja serta motivasi, karyawan sangat penting dalam menjaga keseimbangan suatu bisnis. Oleh sebab itu sebagai pemilik kami berupaya untuk memberikan kompensasi dan perlindungan kerja. Kompensasi bagi karyawan berupa gaji, cuti ketika sakit dan bonus jika penjualan mengalami keuntungan. Aktivitas kelima adalah pengadaan. Pengadaan adalah pemenuhan kebutuhan yang diperlukan dalam berusaha seperti pembelian bahan baku utama maupun bahan baku pendukung.

4.5 Manajemen Keuangan

Dalam mengelola keuangan minuman *Jelly Rockets* secara keseluruhan dikendalikan oleh pemilik. Sejak awal pembuatan bisnis minuman *Jelly Rockets* pemilik tidak menggunakan pinjaman melainkan menggunakan dana pribadi sebagai modal membuat bisnis. Pada bab 3 modal keseluruhan digunakan untuk membeli keperluan persediaan, perlengkapan, dan lain-lain sehingga kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik.

Perhitungan Paket Biaya Produksi

Bahan Baku

Bubuk Rasa	5.000
Gula pasir	125
Air	100
Es Batu	600
Susu Kental Manis	405
Susu Bubuk	450
Jumlah	6.680

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya Perlengkapan

Sedotan	250
Roll Sealer	400
Plastik	500
Jumlah	1.150

Perkiraan Pengeluaran

Untuk memproduksi 1 cup minuman memerlukan modal Rp6.680

Jadi total yang dibutuhkan bahan baku Rp6.680 + perlengkapan Rp1.150 = 7.830

Harga awal

Modal : Produksi

$$7.830 : 1 = 7.830$$

Perkiraan Laba

Laba yang diinginkan 20% Laba x HPP

$$20\% \times 7.830 = 1600$$

Harga Jual

Total Laba + HPP + Tenaga

$$7.830 + 1600 + 570 = 10.000$$

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Minuman *Jelly Rockets*

Laporan Penjualan

Per Oktober 2022

Nama Barang	Harga	Jumlah Penjualan	Total
Thai Tea Original	Rp12.000	6 cup	Rp 72.000
Thai Tea Greentea	Rp12.000	6 cup	72.000
Thai Tea Coffee	Rp12.000	1 cup	12.000
Coffee Sumatra	Rp12.000	3 cup	36.000
Grape Milk Rocket	Rp12.000	4 cup	48.000
Strawberry Milk Rocket	Rp12.000	9 cup	108.000
Melon Milk Rocket	Rp12.000	4 cup	48.000
Blueberry Milk Rocket	Rp12.000	6 cup	72.000
Cokelat Rocket	Rp12.000	20 cup	240.000
Co-Strawberry Rocket	Rp12.000	1 cup	12.000
Taro Rocket	Rp12.000	5 cup	60.000
Vanilla Rocket	Rp12.000	3 cup	36.000
Grape Yakult Rocket	Rp14.000		
Strawberry Yakult Rocket	Rp14.000	4 cup	56.000
Melon Yakult Rocket	Rp14.000	3 cup	42.000
Blueberry Yakult Rocket	Rp14.000		
Mie goreng	Rp 5.000	13 porsi	65.000
Telur goreng	Rp 3.000	7 butir	21.000
Tahu Goreng	Rp 1.500	10 biji	15.000
Lumpia	Rp 1.500	9 biji	13.500
Total Penjualan		114	Rp 1.028.500

Minuman *Jelly Rockets*

Laporan L/R

Per Oktober 2022

Pendapatan

Penjualan Rp 1.014.500

Total Pendapatan Rp 1.014.500

Pengeluaran

Pembelian Es Batu untuk 1 bulan Rp 208.000

Susu Kental Manis 54.500

Nutrijell 8.500

Rainbow Jelly 20.000

Keju 12.500

Chochip 5.500

Bahan Baku bubuk 200.000

Gaji Karyawan 500.000

Total Pengeluaran Rp 1.009.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Laba Bersih	Rp	19.500
--------------------	-----------	---------------

Minuman *Jelly Rockets*

Laporan Penjualan

Per November 2022

Nama Barang	Harga	Jumlah Penjualan	Total
Thai Tea Original	Rp12.000		
Thai Tea Greentea	Rp12.000	2 cup	Rp24.000
Thai Tea Coffee	Rp12.000		
Coffee Sumatra	Rp12.000		
Grape Milk Rocket	Rp12.000		
Strawberry Milk Rocket	Rp12.000		
Melon Milk Rocket	Rp12.000		
Blueberry Milk Rocket	Rp12.000	1 cup	12.000
Cokelat Rocket	Rp12.000	7 cup	84.000
Co-Strawberry Rocket	Rp12.000	1 cup	12.000
Taro Rocket	Rp12.000	3 cup	36.000
Vanilla Rocket	Rp12.000	1 cup	12.000
Grape Yakult Rocket	Rp14.000		
Strawberry Yakult Rocket	Rp14.000	2 cup	28.000
Melon Yakult Rocket	Rp14.000		
Blueberry Yakult Rocket	Rp14.000	1 Cup	14.000
Thai Tea Original (no topping)	Rp10.000	9 Cup	90.000
Thai Tea Greentea (no topping)	Rp10.000	9 Cup	90.000
Thai Tea Coffee (no topping)	Rp10.000	3 Cup	30.000
Coffee Sumatra (no topping)	Rp10.000	5 Cup	50.000
Grape Milk Rocket (no topping)	Rp10.000	1 Cup	10.000
Strawberry Milk Rocket (no topping)	Rp10.000	9 Cup	90.000
Melon Milk Rocket (no topping)	Rp10.000	4 Cup	40.000
Blueberry Milk Rocket (no topping)	Rp10.000	3 Cup	30.000
Cokelat Rocket (No Topping)	Rp10.000	4 Cup	40.000
Co-Strawberry Rocket (No Topping)	Rp10.000	3 Cup	30.000
Taro Rocket (no topping)	Rp10.000	4 Cup	40.000
Vanilla Rocket (no topping)	Rp10.000	5 Cup	50.000
Grape Yakult Rocket (no topping)	Rp10.000	3 Cup	30.000
Strawberry Yakult Rocket (no topping)	Rp10.000	3 Cup	30.000
Melon Yakult Rocket (no topping)	Rp10.000	1 Cup	10.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Blueberry Yakult Rocket (no topping)	Rp10.000	1 Cup	10.000
Thai Tea Original (cup kecil)	Rp6.000		
Thai Tea Greentea (cup kecil)	Rp6.000	2 Cup	12.000
Thai Tea Coffee (cup kecil)	Rp6.000		
Coffee Sumatra (cup kecil)	Rp6.000		
Grape Milk Rocket (cup kecil)	Rp6.000	1 Cup	6.000
Strawberry Milk Rocket (cup kecil)	Rp6.000	1 Cup	6.000
Melon Milk Rocket (cup kecil)	Rp6.000	4 Cup	24.000
Blueberry Milk Rocket (cup kecil)	Rp6.000	2 Cup	12.000
Cokelat Rocket (No Topping)	Rp6.000	3 Cup	18.000
Co-Strawberry Rocket (cup kecil)	Rp6.000	1 Cup	6.000
Taro Rocket (cup kecil)	Rp6.000	1 Cup	6.000
Vanilla Rocket (cup kecil)	Rp6.000	1 Cup	6.000
Grape Yakult Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Strawberry Yakult Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Melon Yakult Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Blueberry Yakult Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Mie goreng	Rp 5.000	2 porsi	10.000
Telur goreng	Rp 3.000	2 butir	6.000
Tahu Goreng	Rp 1.500		
Lumpia	Rp 1.500		
Total Penjualan		105	Rp 1.004.000

Minuman Jelly Rockets Laporan L/R Per November 2022	
Pendapatan	
Penjualan	Rp 1.004.000
Total Pendapatan	Rp 1.004.000
Pengeluaran	
Pembelian Es Batu untuk 1 bulan	Rp 217.000
Susu Kental Manis	58.025
Telur	24.200
Yakult	34.800
Nutrijell	16.800
SusuBubuk	46.075
Nata decoco	22.000
Keju	12.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Gula	8.000
Cup 16oz	11.000
Rainbow jelly	11.000
Gaji Karyawan	500.000
Total Pengeluaran	Rp 960.900
Laba Bersih	Rp 43.100

Minuman Jelly Rockets

Laporan Penjualan

Per Desember 2022

Nama Barang	Harga	Jumlah Penjualan	Total
Thai Tea Original	Rp12.000	3 Cup	Rp36.000
Thai Tea Greentea	Rp12.000	3 Cup	36.000
Thai Tea Coffee	Rp12.000		
Coffee Sumatra	Rp12.000		
Grape Milk Rocket	Rp12.000		
Strawberry Milk Rocket	Rp12.000		
Melon Milk Rocket	Rp12.000		
Blueberry Milk Rocket	Rp12.000		
Cokelat Rocket	Rp12.000		
Co-Strawberry Rocket	Rp12.000		
Taro Rocket	Rp12.000	2 Cup	24.000
Vanilla Rocket	Rp12.000		
Grape Yakult Rocket	Rp14.000	1 Cup	14.000
Strawberry Yakult Rocket	Rp14.000		
Melon Yakult Rocket	Rp14.000		
Blueberry Yakult Rocket	Rp14.000		
Thai Tea Original (no topping)	Rp10.000		
Thai Tea Greentea (no topping)	Rp10.000		
Thai Tea Coffee (no topping)	Rp10.000		
Coffee Sumatra (no topping)	Rp10.000	1 Cup	10.000
Grape Milk Rocket (no topping)	Rp10.000	1 Cup	10.000
Strawberry Milk Rocket (no topping)	Rp10.000	3 Cup	30.000
Melon Milk Rocket (no topping)	Rp10.000	2 Cup	20.000
Blueberry Milk Rocket (no topping)	Rp10.000	1 Cup	10.000
Cokelat Rocket (No Topping)	Rp10.000	1 Cup	10.000
Co-Strawberry Rocket (No Topping)	Rp10.000	3 Cup	30.000
Taro Rocket (no topping)	Rp10.000		
Vanilla Rocket (no topping)	Rp10.000		

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Grape Yakult Rocket (no topping)	Rp10.000		
Strawberry Yakult Rocket (no topping)	Rp10.000	2 Cup	20.000
Melon Yakult Rocket (no topping)	Rp10.000		
Blueberry Yakult Rocket (no topping)	Rp10.000	1 Cup	10.000
Thai Tea Original (cup kecil)	Rp6.000	9 Cup	56.000
Thai Tea Greentea (cup kecil)	Rp6.000	10 Cup	60.000
Thai Tea Coffee (cup kecil)	Rp6.000		
Coffee Sumatra (cup kecil)	Rp6.000		
Grape Milk Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Strawberry Milk Rocket (cup kecil)	Rp6.000	2 Cup	12.000
Melon Milk Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Blueberry Milk Rocket (cup kecil)	Rp6.000	1 Cup	6.000
Cokelat Rocket (No Topping)	Rp6.000	4 Cup	24.000
Co-Strawberry Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Taro Rocket (cup kecil)	Rp6.000	1 Cup	6.000
Vanilla Rocket (cup kecil)	Rp6.000	5 Cup	30.000
Grape Yakult Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Strawberry Yakult Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Melon Yakult Rocket (cup kecil)	Rp6.000	1 Cup	6.000
Blueberry Yakult Rocket (cup kecil)	Rp6.000		
Mie goreng	Rp 5.000		
Telur goreng	Rp 3.000		
Tahu Goreng	Rp 1.500		
Lumpia	Rp 1.500		
Total Penjualan		57 Cup	Rp460.000

Minuman Jelly Rockets Laporan L/R Per Desember 2022	
Pendapatan	
Penjualan	Rp460.000
Total Pendapatan	Rp460.000
Pengeluaran	

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pembelian Es Batu bulan desember	Rp108.000
Gelas 16 oz	11.000
sunlight	5.000
Gaji Karyawan	250.000
Total Pengeluaran	Rp374.000
Laba Bersih	Rp 86.000

4.6 Manajemen Perubahan dan Inovasi

Inovasi yang akan diterapkan dalam minuman *Jelly Rockets* adalah minuman dalam kemasan dengan berbagai varian rasa. Minuman Jeli dalam kemasan menjadi salah satu inovasi yang dapat digunakan dalam membuat bisnis baru di era setelah pandemi ini. Seiring dengan diperbolehkannya kegiatan-kegiatan luar maka minuman ini dapat dipasarkan di tempat kegiatan-kegiatan luar tersebut. Inovasi dapat terus dilakukan dan dikembangkan kedepannya jika pemilik mampu untuk melihat peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan untuk membuat suatu usaha yang menghasilkan keuntungan.

Peluang dapat dianalisis melalui kebutuhan terhadap suatu hal yang baru ataupun tren yang sedang berkembang sehingga untuk kedepannya minuman *Jelly Rockets* menjadi salah satu produk yang dapat bersaing di pasaran dan semakin diminati konsumen.

5.1 Kesimpulan

Pada akhir dari bagian proyek kewirausahaan, penulis memperoleh kesimpulan dari proyek kewirausahaan dalam Minuman *Jelly Rockets* yang telah berjalan sekitar tiga bulan sebagai berikut:

1. Inovasi yang akan dikembangkan dan dikomersialisasi adalah Kemasan Botol.
2. Untuk mendapatkan ROI pemilik harus menghasilkan penjualan setidaknya 30 cup sehari.
3. Promosi yang harus dilakukan untuk menarik pelanggan lebih banyak lagi adalah dengan cara membuat video menarik dan diupload di Tiktok, Instagram dan Facebook.

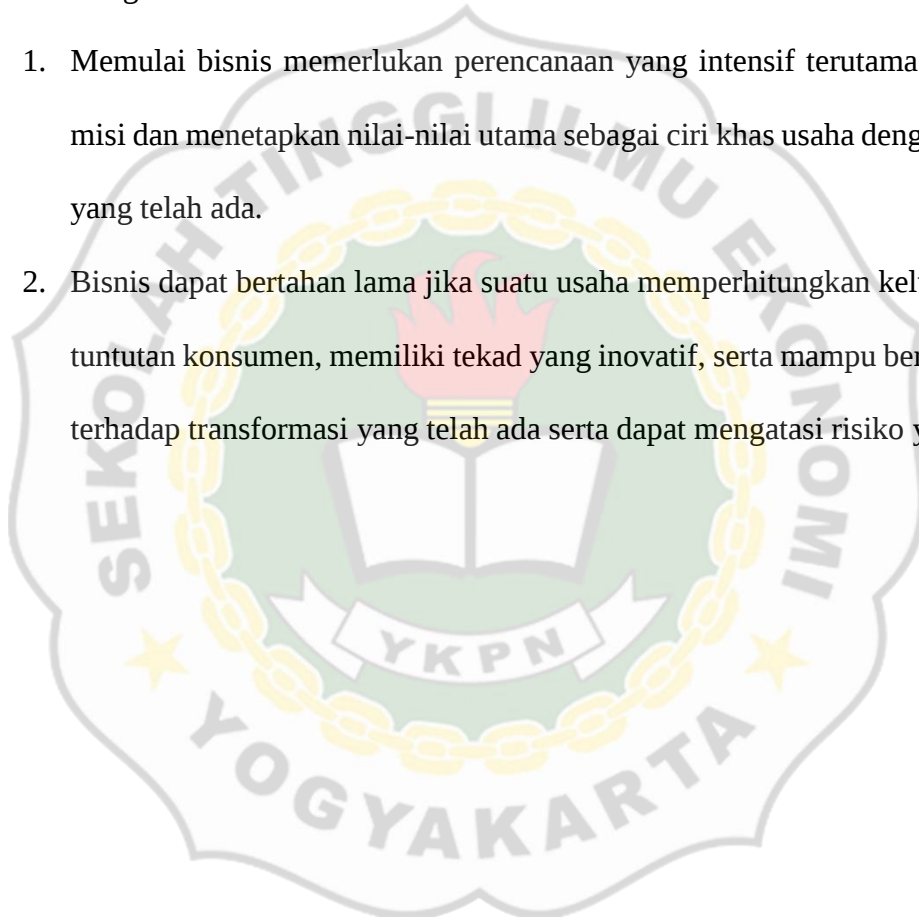
PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4. Kendala cuaca adalah risiko yang tidak dapat dihindari sehingga untuk meminimalisir penjualan es maka pemilik harus membuat minuman yang cocok di segala musim.

5.2 Saran

Beberapa saran dari penulis bagi pembaca yang ingin memulai suatu bisnis adalah sebagai berikut:

1. Memulai bisnis memerlukan perencanaan yang intensif terutama visi dan misi dan menetapkan nilai-nilai utama sebagai ciri khas usaha dengan usaha yang telah ada.
2. Bisnis dapat bertahan lama jika suatu usaha memperhitungkan keluhan dan tuntutan konsumen, memiliki tekad yang inovatif, serta mampu berorientasi terhadap transformasi yang telah ada serta dapat mengatasi risiko yang ada.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- athia, I., Saraswati, E. And Normaladewi, A. (2019) 'Penerapan Business Model Canvas (Bmc) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Malang', P. 10.
- Djodjobo, C.V. And Tawas, H.N. (2014) 'Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi Produk, Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran Usaha Nasi Kuning Di Kota Manado', P. 11.
- Hadiyati, E. (2011) 'Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil', *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 13(1), pp. 8–16. Available at: <https://doi.org/10.9744/jmk.13.1.8-16>.
- Mashuri, M. and Nurjannah, D. (2020) 'Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing', *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), pp. 97–112. Available at: <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>.
- Mazza Basya, M., Setya Iqbal Pratama, R. and Iqbal Surya Pratikto, M. (2020) 'Strategi Pengembangan Fintech Syariah Dengan Pendekatan Business Model Canvas di Indonesia', *OECONOMICUS Journal of Economics*, 4(2), pp. 180–196. Available at: <https://doi.org/10.15642/oje.2020.4.2.180-196>.
- Mulyanti, D.D. and Pd, M. (2017) 'Manajemen Keuangan Perusahaan', p. 10.
- 'Nasution et al. - (2019)n - Review Industri Makanan dan Minuman.pdf'.
- Pratiknyo, D.D. (2019) 'Perpustakaan Nasional RI : Katalog Dalam Terbitan (KDT)', p. 219.
- Rachmawati, R. (2011) 'Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran)', 2(2), p. 9.
- Ratnasari, S.L. Et Al. (2020) 'Analisis Manajemen Perubahan, Kepemimpinan Transformasional, Struktur Organisasi, Budaya Organisasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan', *Jurnal Benefita*, 5(2), P. 225. Available At: <https://doi.org/10.22216/Jbe.V5i2.5303>.
- Sukirman, S. (2017) 'Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan', *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 20(1), P. 117. Available At: <https://doi.org/10.24914/Jeb.V20i1.318>.
- Sumarti, S.S. (2008) 'PENINGKATAN JIWA KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA CALON GURU KIMIA DENGAN PEMBELAJARAN PRAKTIKUM KIMIA DASAR BERORIENTASI CHEMOE-NTREPRENEURSHIP', 2(2), P. 7.
- Susan, E. (2019) 'MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA', 9(2), P. 11.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Usman, H. And Riyanto, K. (2019) 'Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Online Lazada Di Cikarang Selatan', P. 14.

Wardhani, J.P.K. And Riani, A.L. (2018) 'Pembelajaran Kewirausahaan Berbasis Proyek', P. 6.

Wijaya, V.S. And Wismantoro, Y. (2017) 'Pengaruh Kualitas Produk Dan Persepsi Harga Terhadap Kepuasan Nasabah Melalui Kepercayaan Nasabah Asuransi Jiwasraya Cabang Kudus', *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, 2(2). Available At: <https://doi.org/10.33633/jpeb.V2i2.2276>.

Wijayanti, R.R. (2019) 'Implementasi Augmented Reality Sebagai Media Promosi Interaktif Untuk Katalog Food And Beverage Pada Hokcafe', *Jika (Jurnal Informatika)*, 2(2). Available At: <https://doi.org/10.31000/V2i2.1519>.

