

PROPOSAL USAHA
“E-COMMERCE MY INFUSED WATER GUNA MENINGKATKAN IMUNITAS
TUBUH SAAT PANDEMI COVID-19”

Oleh:

Sheva Putri Wahidah

(28/1831710055/MI 3C)



PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI
POLITEKNIK NEGERI MALANG

2021

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	ii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Usaha.....	2
1.4 Manfaat Usaha.....	2
BAB II INFORMASI PERUSAHAAN	3
2.1 Profil Usaha.....	3
2.2 Gambaran Produk.....	3
2.3 Analisis SWOT.....	4
2.4 Rencana Usaha	5
BAB III MANAJEMEN PRODUKSI DAN PEMASARAN	6
3.1 Analisis Pasar	6
3.1.1 Segmentasi Pasar.....	6
3.1.2 Target Pasar.....	6
3.1.3 <i>Positioning</i>	6
3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran	7
3.2.1 Permintaan.....	7
3.2.2 Penawaran	7
3.3 Strategi Pemasaran Terhadap Pesaing.....	7
3.3.1 Produk	7
3.3.2 <i>Place</i> (Tempat).....	8
3.3.3 Promosi	8
3.4 Aspek Produksi.....	9
3.4.1 Jenis produksi.....	9
3.4.2 Volume Produk yang Akan Dibuat.....	9

3.4.3	Bahan dan Peralatan yang Dibutuhkan	9
3.4.4	Proses Produksi	10
3.5	Tenaga Kerja	10
BAB IV ANALISIS KEUANGAN.....		12
4.1	Sumber Keuangan	12
4.2	Kebutuhan Investasi	12
4.2.1	Biaya operasional	12
4.2.2	Biaya pembuatan dan Implementasi E-Commerce	14
4.2.3	Biaya Sumber Daya.....	14
4.2.4	Biaya Lain-lain.....	14
4.3	Analisis Kelayakan Usaha.....	14
4.3.1	<i>Payback Periode</i>	15
4.3.2	<i>Net Present Value (NPV)</i> dan <i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	15
BAB V PENUTUP.....		18
5.1	Kesimpulan.....	18
5.2	Saran	18

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masyarakat Indonesia sebagian besar masih mengkonsumsi makanan atau minuman yang tidak sehat bagi tubuh. Pola hidup sehat masih dinilai sangat lemah bahkan mencapai level yang memprihatinkan meskipun akhir-akhir ini menunjukkan tren yang positif. Bagaimana tidak, higienitas dalam mengelolah produk hasil perkebunan tersebut dapat dikatakan jauh dari standar mutu pangan yang layak dan dapat diandalkan sehingga kepastian kualitas yang mengatasnamakan produk makanan dan minuman kesehatan masih diragukan kebermanfaatannya. Akibatnya masyarakat yang ingin segera beranjak dari pola hidup yang buruk tentu mengalami kendala tersendiri dan inilah yang melatarbelakangi suatu potensi bisnis yang sangat menjanjikan.

Satu tahun belakangan ini warga di dunia digemparkan oleh virus Covid-19. Covid-19 merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh sejenis *corona* virus yang baru ditemukan. Virus baru yang penyebabnya tidak diketahui sebelum dimulainya wabah di Wuhan, Tiongkok pada bulan Desember 2019 (WHO, 2019). Virus ini menyebabkan infeksi pernafasan pada manusia, dalam hal ini sangat penting untuk menjaga imunitas tubuh dengan mengkonsumsi vitamin C bahkan suplemen, agar tubuh kuat terhadap berbagai virus yang menyerang tubuh. Sehingga mau tidak mau masyarakat saat ini harus memperbaiki pola hidupnya demi menjaga kesehatan mereka dan sekitarnya agar tidak saling tertular.

Kesadaran masyarakat untuk membiasakan diri melakukan pola hidup sehat akhir-akhir ini telah menunjukan tren yang positif. Kesehatan tubuh telah menjadi perhatian utama masyarakat dalam menjalani kehidupan sehari-hari dengan tubuh yang sehat manusia dapat melakukan berbagai aktivitas secara aktif dan produktif.

Maka dari itu saya sebagai penulis ingin membuat trobosan baru yang mengkombinasikan cita rasa yang nikmat dan kebaikan kesehatan yang dapat diandalkan, yaitu “My Infused Water”. My Infused Water sebagai olahan jeruk, lemon, mint, stroberi, dan kombinasi buah dan sayur lokal lainnya.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang tersebut dapat dirumuskan beberapa rumusan masalah dalam pembangunan usaha, diantaranya:

1. Bagaimana cara mendapatkan keuntungan dengan membangun usaha My Infused Water berbasis digital?
2. Bagaimana cara menarik minat konsumen untuk menjaga kesehatan?
3. Bagaimana cara menambah pengalaman dan ilmu pengetahuan kewirausahaan dalam melakukan kegiatan usaha?

1.3 Tujuan Usaha

Tujuan dibuatnya usaha ini adalah:

- a. Untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya melalui usaha My Infused Water berbasis digital.
- b. Untuk menemukan solusi guna meningkatkan minat konsumen terhadap kesehatan diri sendiri.
- c. Untuk menambah pengalaman dan ilmu pengetahuan kewirausahaan dalam melakukan kegiatan usaha.

1.4 Manfaat Usaha

Manfaat dibuatnya usaha ini yaitu usaha *infused water* cukup menjajnjikan karena keuntungan yang didapatkan cukup besar. Kami menawarkan dan memberikan kemudahan bagi konsumen dengan memberikan harga yang terjangkau tetapi dengan kualitas produk yang tidak murahan. Dengan kata lain kualitas produk selalu dijaga dan dijamin keahliannya.

BAB II

INFORMASI PERUSAHAAN

2.1 Profil Usaha

Nama Usaha : My Infused Water
Nama Pemilik : Sheva Putri Wahidah
Jenis Usaha : Minuman Kesehatan
Telepon : 085706643004
Alamat : Jl. Kembang Turi No. 17 Jatimulyo,
Lowokwaru, Kota Malang

Nama “My Infused Water” sendiri diambil dari Bahasa Inggris yang memiliki arti *infused water* ku dalam Bahasa Indonesia, dimana kami memiliki filosofi bahwa produk kami nantinya dapat dimiliki serta dikonsumsi oleh semua orang. Berikut ini adalah visi dan misi dari usaha ini:

a. Visi

Menjadi usaha minuman terkemuka bagi konsumen yang ingin mencari minuman kesehatan alami dan tanpa bahan pengawet yang dikemas dalam minuman ringan di Indonesia.

b. Misi

1. Menyediakan minuman alternatif kesehatan untuk semua kalangan.
2. Memberikan edukasi gaya hidup sehat kepada masyarakat dengan minuman kesehatan.
3. Menjaga kualitas dan pelayanan untuk kepuasan konsumen

2.2 Gambaran Produk

My Infused Water merupakan minuman kesehatan infused water yang dikemas dalam bentuk minuman ringan dengan berbagai macam rasa berbeda yang bersal dari potongan buah dan sayur didalamnya seperti lemon, jeruk, mint, mentimun dan lain sebagainya. My Infused Water dapat menjadi minuman alternatif bagi segala kalangan yang tidak memiliki

waktu untuk membuat sendiri minuman kesehatan ini. Sebagian orang hanya mengonsumsi buah tersebut dengan cara dimakan langsung atau dibuat jus yang masih memakan waktu tetapi jika di taruh di air seperti *infused water* vitamin dari buah tersebut bias kita rasakan tanpa perlu repot dimana saja.

Selain itu situs *e-commerce* My Infused Water merupakan sebuah aplikasi berbasis website yang dibangun untuk mempermudah proses produksi dan pemesanan usaha ini. Situs ini dibangun menggunakan *Framework CodeIgniter* dengan MySQL sebagai aplikasi pendukung dalam pembuatan database yang akan menyimpan sekumpulan informasi tentang My Infused Water untuk mempermudah konsumen dalam mengenal My Infused Water.

2.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strength, Weaknesss, Opportunity, Threat*) merupakan cara untuk menganalisa persaingan usaha. Adapun analisis SWOT terhadap bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. *Strength* (Kekuatan)

- Harga produk ekonomis.
- Produk minuman dibuat dengan cara *homemade* dan higienis.
- Produk yang ditawarkan tidak menggunakan bahan pengawet atau zat-zat berbahaya lainnya karena hal yang diutamakan adalah mutu dan kualitas.
- Bahan pembuatan produk mudah untuk didapatkan.
- Pemesanan produk dapat dilakukan kapan dan dimana saja
- Konsumen dapat melakukan pemesanan produk secara pesan-antar

2. *Weakness* (Kelemahan)

- Faktor kenaikan harga bahan dapat mengurangi permintaan dari konsumen.
- Kesalahan server dan sistem.
- Kendala jaringan internet.
- Produk tidak dapat bertahan lama.
- Produk makanan mudah ditiru.
- Biaya *hosting* memerlukan biaya yang cukup mahal.

3. *Opportunities* (Peluang)

- Kebutuhan masyarakat akan minuman kesehatan sebagai penambah imunitas tubuh di tengah pandemi menjadikan kesempatan yang tepat untuk mengembangkan usaha ini.
- Melihat kualitas dan harga yang kompetitif maka “My Infused Water” dapat bersaing dengan kompetitor yang lain.

4. *Threats* (Hambatan)

- Karena pengolahan *infused water* cukup mudah menyebabkan beberapa masyarakat memilih untuk membuat sendiri.
- Banyaknya kompetitor dengan produk-produk sejenis yang telah melakukan promosi secara rutin dan menarik.

2.4 Rencana Usaha

Adapun rencana usaha yang akan dijalankan dalam usaha ini adalah sebagai berikut:

1. Rencana Jangka Pendek

Usaha bisnis *infused water* ini bertujuan untuk menambah pengalaman kerja didalam usaha bisnis bagi kalangan sesama mahasiswa maupun bagi umum, selain dapat meningkatkan kreativitas, serta juga dapat dijadikan satau usaha yang menjanjikan untuk kehidupan masa depan dan biaya kuliah.

2. Rencana Jangka Menengah

Usaha yang saya bangun pastinya akan kami kembangkan demi mewujudkan impian yaitu menjadi seorang pengusaha muda yang sukses. Dengan strategi pasar dan pemasaran yang terencana akan menjadi kunci awal untuk berlanjutanya usaha ini kedepannya.

3. Rencana jangka Panjang

Setelah berhasil mendapatkan pelanggan, kami akan lebih meningkatkan mutu dan kualitas dari usaha saya, tidak lupa pula untuk membangun jaringan dengan toko buah agar kami dapat dengan mudah untuk mendapatkan bahan baku agar usaha ini tidak mengalami kendala apapun dalam penyediaan bahan baku.

BAB III

MANAJEMEN PRODUKSI DAN PEMASARAN

3.1 Analisis Pasar

3.1.1 Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah sebagai proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik. Dalam hal segmentasi pasar “My Infused Water” mengelompokkan berdasarkan segmentasi sebagai berikut:

1. Segmentasi berdasarkan demografis

My Infused Water memiliki segmentasi dari usia anak-anak, remaja, maupun orang dewasa.

2. Segmentasi berdasarkan ekonomi

My Infused Water memiliki segmentasi dari kalangan menengah bawah sampai menengah atas.

3.1.2 Target Pasar

Target pasar adalah proses mengevaluasi dan memilih satu atau beberapa segmen pasar yang dinilai paling menarik untuk dilayani dengan program pemasaran spesifik perusahaan. My Infused Water memilih target pasarannya yaitu lebih ke mahasiswa di lingkungan Politeknik Negeri Malang dan masyarakat di daerah sekitarnya. Tidak menutup kemungkinan bahwa usaha ini akan dapat dijangkau oleh masyarakat Kota Malang karena proses promosi dan pemesanan sudah dilakukan secara *online* melalui situs *e-commerce* yang dibangun.

3.1.3 Positioning

Positioning adalah cara untuk meningkatkan dan menempatkan produk yang kita buat dengan pesaing kita dalam pikiran konsumen, dengan kata lain *positioning* dipakai untuk mengisi serta memenuhi keinginan konsumen dalam kategori tertentu. Inovasi yang saya

lakukan adalah dengan membuat minuman yang murni tanpa adanya campuran apapun sehingga hal inilah yang membedakan My Infused Water dengan minuman sejenis lainnya.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Permintaan

Jumlah permintaan terhadap produk sangat tergantung dari jumlah produksi produk dan tingkat penawaran produknya sendiri. Karena usaha minuman ini belum direalisasikan dan belum ada penawaran produk ke masyarakat. Jadi, jumlah permintaan belum bisa dihitung dengan pasti hanya masih bisa diperkirakan saja.

No	Perkiraan Permintaan per Hari (botol)	Perkiraan Permintaan per Bulan (botol)	Perkiraan Permintaan per Tahun (botol)
1	30	900	10.800

3.2.2 Penawaran

Penawaran adalah kesediaan penjual untuk menjual berbagai jumlah produk pada berbagai tingkat harga dalam waktu tertentu. Berikut ini merupakan penawaran produk dari pesain dengan usaha sejenis

Nama Produk Pesaing Sejenis	Kapasitas Produk per Bulan
Jamu Instan	900
Smoothie Juice	1.250
Total	2.150
Rata-rata	1.075

3.3 Strategi Pemasaran Terhadap Pesaing

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan serta untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan.

3.3.1 Produk

Produk adalah setiap apa saja yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau

kebutuhan. Jenis produk yang kami tawarkan adalah sebuah produk minuman sehat yang berasal dari potongan buah didalamnya yang dikemas menggunakan botol. Tentunya minuman ini akan sangat dibutuhkan oleh konsumen ketika konsumen menginginkan sebuah minuman yang kaya vitamin dan bermanfaat untuk meningkatkan imunitas tubuh tanpa menggunakan bahan pengawet atau penyedap rasa.

Produk ini berdasarkan pada *Low Contact System* dimana pelanggan hanya mengirimkan permintaannya secara *online* dan tidak langsung bertatap muka dengan produsen. Setelah pesan diterima oleh produsen kemudian pesanan akan produsen rekap ke dalam buku rekap dan pesanan akan langsung diproses. Ketika pesanan sudah selesai maka produsen akan mengirim pesan kembali kepada konsumen agar memudahkan kami bertransaksi. Selain itu, kami juga menawarkan jasa *local delivery order*, ketika pesanan yang diinginkan sudah jadi, kami akan langsung mengirim ketempat pelanggan

3.3.2 Place (Tempat)

Wilayah pemasaran produk usaha ini adalah kawasan wilayah Politeknik Negeri Malang dan tidak menutup kemungkinan pula wilayah pemasaran mencakup luar wilayah Politeknik Negeri Malang atau luar daerah. Hal ini dikarenakan kami memasarkan produk juga melalui via *online*.

3.3.3 Promosi

Usaha ini memiliki strategi promosi dalam mempromosikan minuman *infused water* yang kami buat sehingga dapat bersaing dan berkembang sesuai yang diharapkan, adapun strategi usaha yang kami miliki antara lain sebagai berikut:

1. Menggunakan Media Sosial sebagai Alat Promosi

Usaha minuman *infused water* ini akan mempromosikan usaha melalui tulisan yang akan di *share* di media sosial antara lain: Instagram, WhatsApp, dan Line. Tidak hanya melalui media sosial tapi kami akan melakukan penyebaran pamflet atau brosur di sekitaran wilayah Politeknik Negeri Malang.

2. Membangun Relasi

Usaha minuman *infused water* ini akan mempromosikan usaha dengan mencari masyarakat yang membuka warung-warung kecil, toko, maupun kantin-kantin yang ada

di Politeknik Negeri Malang dengan cara menitipkan produk kami ke tempat tersebut. Selain itu kami juga akan membuka siapa saja yang ingin menjadi reseller minuman ini.

3. Memberikan Bonus

Dalam mempromosikan usaha ini, kami akan memberikan bonus kepada konsumen maupun *re-seller* berupa gratis 1 sampai 2 botol minuman sari buah setelah pembelian 25 botol minuman *infused water* dan berlaku kelipatannya.

3.4 Aspek Produksi

3.4.1 Jenis produksi

Jenis produk yang dibuat dalam usaha ini adalah minuman *infused water* dengan berbagai potongan buah murni didalamnya.

3.4.2 Volume Produk yang Akan Dibuat

Kapasitas produksi atau jumlah maksimum output “My Infused Water” yang dapat diproduksi atau dihasilkan dalam waktu satu hari adalah 30 botol.

3.4.3 Bahan dan Peralatan yang Dibutuhkan

Peralatan yang digunakan dalam pembuatan *infused water* yaitu wadah minuman berbagai bentuk yang tertutup, pisau, lemari es. Sedangkan bahan-bahan yang digunakan dapat berupa buah-buahan (apel, jeruk, stroberi, lemon, dan buah lainnya); Aneka sayuran (mentimun, tomat, wortel); Daun-daunan (seledri, kemangi, mint, serai); Rempah-rempah (antara lain jahe, kayumanis, cengkeh). Bahan- bahan yang digunakan harus dalam keadaan segar, dan buah dalam keadaan matang optimal.

Prosedur Pembuatan:

Membuat *infused water* bukan merupakan pekerjaan yang sulit dan bisa dilakukan oleh siapa saja. Selain harus mengetahui jenis buah yang dapat digunakan serta manfaatnya bagi kesehatan, perlu juga diketahui cara membuat serta cara memanfaatkan *infused water* agar diperoleh hasil yang maksimal. Secara sederhana langkah pembuatan *infused water* dijelaskan sebagai berikut:

1. Cuci tangan dengan sabun antiseptik, bilas hingga bersih.

2. Cuci bersih buah-buahan, sayuran, daun-daunan dan rempah yang akan digunakan dengan air mengalir. Khusus untuk jeruk nipis, gosok seluruh permukaan kulitnya dengan garam untuk menghilangkan rasa pahit. Keringkan dengan lap bersih.
3. Potong-potong buah-buahan, sayuran, daun-daunan dan rempah.
4. Masukkan potongan buah-buahan, sayuran, daun-daunan dan rempah tadi ke dalam wadah bersih yang ada tutupnya. Tuangkan air putih/air minum dengan perbandingan 100 ml untuk lima hingga sepuluh potong buah-buahan. Kemudian tutup rapat.
5. Masukkan kedalam lemari es, diamkan sekitar 4 s.d 12 jam, agar sari pati buah keluar dan larut dalam air. Setelah itu dapat dikeluarkan dari lemari es.
6. Siapkan kemasan dengan saringan, tuangkan *infused water*.
7. *Infuse water* siap dinikmati, dapat pula ditambahkan madu untuk memberikan rasa manis

3.4.4 Proses Produksi

Proses produksi yang dilakukan dalam usaha ini:

- a. Terus mengembangkan inovasi produk dengan menganalisa pasar yang telah kita bidik.
- b. Menentukan bahan-bahan apa saja yang diperlukan dan juga bahan penunjang selain dari bahan utama. Lalu melakukan survei ke pasar untuk mendapatkan harga yang murah.
- c. Dalam proses produksi dikerjakan dengan standar kerja yang sudah disusun agar proses produksi berjalan sesuai dengan apa yang kami harapkan.
- d. Membuat laporan keuangan, hal ini agar dana transaksi yang kita dapatkan bisa kita analisa dan proses produksi pun akan berjalan dengan lancar

3.5 Tenaga Kerja

Tenaga kerja dari usaha ini adalah semua anggota dari usaha minuman ini. Dalam proses pembuatan minuman *infused water*, pengemasan hingga pengiriman barang, akan dilakukan sesuai dengan tugas masing-masing anggota. Tidak menutup kemungkinan untuk menyerap tenaga kerja nantinya seiring keberhasilan usaha dan peningkatan kapasitas produksi. Baik untuk tenaga kerja yang bergerak di bidang produksi, pemasaran maupun penjualan secara langsung. Hal ini dikarenakan usaha ini ingin memanfaatkan sumber daya manusia yang ada di lingkungan. Dengan adanya peluang kerja paruh waktu ini diharapkan

mahasiswa yang tidak mempunyai kegiatan di waktu senggangnya bisa memanfaatkan peluang pekerjaan ini sehingga bisa menambah pendapatan bagi mahasiswa itu sendiri.

BAB IV

ANALISIS KEUANGAN

4.1 Sumber Keuangan

Sumber pendanaan yaitu dari modal sendiri sebanyak Rp. 20.000.000,00. Sehingga total modal awal yang dimiliki untuk usaha ini yaitu Rp. 20.000.000,00.

4.2 Kebutuhan Investasi

Berikut ini merupakan total rincian biaya yang dibutuhkan dalam pembangunan usaha My Infused Water.

Rincian Biaya	Harga
Biaya Operasional	Rp. 5.790.000,00
Biaya Sumber Daya Manusia	Rp. 5.600.000,00
Pembuatan dan Implementasi E-Commerce	Rp. 4.150.000,00
Lain-lain	Rp. 1.275.000,00
Total	Rp. 16.815.000,00

Untuk rincian detail dari setiap biaya, akan dijabarkan pada tabel di bawah ini.

4.2.1 Biaya operasional

a. Biaya Bahan baku

No	Nama Bahan	Jumlah	Harga	Total
1	Apel	1 Kg	Rp. 30.000,00	Rp. 30.000,00
2	Jeruk	1 Kg	Rp. 25.000,00	Rp. 25.000,00
3	Lemon	1 Kg	Rp. 40.000,00	Rp. 40.000,00
4	Stroberi	1 pcs	Rp. 20.000,00	Rp. 20.000,00
5	Mentimun	1 Kg	Rp. 10.000,00	Rp. 10.000,00
6	Tomat	1 Kg	Rp. 12.000,00	Rp. 12.000,00
7	Wortel	1 Kg	Rp. 12.000,00	Rp. 12.000,00

8	Seledri	2 ikat	Rp. 3.000,00	Rp. 6.000,00
9	Kemangi	2 ikat	Rp. 2.000,00	Rp. 4.000,00
10	Mint	3 ikat	Rp. 10.000,00	Rp. 30.000,00
11	Serai	1 pcs	Rp. 10.000,00	Rp. 10.000,00
12	Label	30 buah	Rp. 1.000,00	Rp. 30.000,00
13	Botol plastik	30 buah	Rp. 4.000,00	Rp. 120.000,00
14	Kresek	1 pak	Rp. 15.000,00	Rp. 15.000,00
15	Galon	2 buah	Rp. 18.000,00	Rp. 36.000,00
Total Biaya Bahan Baku				Rp. 400.000,00

b. Biaya Peralatan Penunjang

No	Nama Barang	Jumlah	Harga	Total
1	Sarung Tangan Plastik	2 pasang	Rp. 2.000,00	Rp. 4.000,00
2	Pisau	2 buah	Rp. 5.000,00	Rp. 10.000,00
3	Lemari Es	1 buah	Rp. 3.000.000,00	Rp. 2.000.000,00
4	Talenan	2 buah	Rp. 5.000,00	Rp. 10.000,00
5	Gelas	1 lusin	Rp. 20.000,00	Rp. 20.000,00
6	Nota	1 buah	Rp. 6.000,00	Rp. 6.000,00
7	Alat Tulis	1 set	Rp. 15.000,00	Rp. 15.000,00
8	Router	1 buah	Rp. 300.000,00	Rp. 300.000,00
9	Kabel Rol	1 buah	Rp. 25.000,00	Rp. 25.000,00
10	Laptop	1 buah	Rp. 6.000.000,00	Rp. 3.000.000,00
Total Biaya Perlengkapan				Rp. 5.390.000,00

c. Total biaya operasional

Jenis Biaya	Harga
Biaya Bahan Baku	Rp. 400.000,00
Biaya Perlengkapan	Rp. 5.390.000,00
Total	Rp. 5.790.000,00

4.2.2 Biaya pembuatan dan Implementasi E-Commerce

No	Nama Barang	Jumlah (orang)	Biaya	Total
1	Analisis Sistem	1	Rp. 2.000.000,00	Rp. 1.000.000,00
2	Desain <i>Database</i>	1	Rp. 1.000.000,00	Rp. 500.000,00
3	Desain <i>Interface</i>	1	Rp. 1.500.000,00	Rp. 800.000,00
4	<i>Coding</i> dan <i>Testing</i>	1	Rp. 2.000.000,00	Rp. 1.200.000,00
5	<i>Hosting</i> dan Domain	1	Rp. 500.000,00	Rp. 150.000,00
6	<i>Maintenance</i>	1	Rp. 1.000.000,00	Rp. 500.000,00
Total Biaya Pembuatan dan Implementasi E-Commerce				Rp. 4.150.000,00

4.2.3 Biaya Sumber Daya

No	Nama Barang	Jumlah (orang)	Harga	Total
1	Manajer	1	Rp. 2.000.000,00	Rp. 2.000.000,00
2	<i>Programmer</i>	1	Rp. 1.400.000,00	Rp. 1.400.000,00
3	Administrator	1	Rp. 1.200.000,00	Rp. 1.200.000,00
4	Pembuat <i>Infused Water</i>	1	Rp. 1.000.000,00	Rp. 1.000.000,00
Total Biaya Sumber Daya				Rp. 5.600.000,00

4.2.4 Biaya Lain-lain

No	Jenis Kebutuhan	Jumlah (Bulan)	Harga	Total
1	Biaya Listrik	1	Rp. 200.000,00	Rp. 200.000,00
2	Biaya Transportasi	1	Rp. 300.000,00	Rp. 300.000,00
3	Kuota Internet	1	Rp. 275.000,00	Rp. 275.000,00
4	Biaya Publikasi	1	Rp. 500.000,00	Rp. 500.000,00
Total Biaya Lain-lain				Rp. 1.275.000,00

4.3 Analisis Kelayakan Usaha

My Infused Water memerlukan analisis kelayakan usaha untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha ini. Metode yang digunakan adalah *Payback Periode*, *Net Present Value*, dan

Internal Rate of Return. Perkiraan pendapatan My Infused Water 2021-2023, dapat diasumsikan kenaikan setiap tahunnya 13% dan kenaikan penjualan setiap tahun sebesar 2%.

4.3.1 *Payback Periode*

Payback periode adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan secara kumulatif samadengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*. Adapun kriteria penghitungan *payback periode* adalah semakin kecil periode waktu pengembaliannya semakin cepat proses pengembalian suatu investasi.

$$PP = \text{Investasi/Kas Bersih per Tahun}$$

Investasi	Arus Kas Satu Tahun
Rp. 20.000.000,00	Rp. 25.500.000

Karena sisa kas tidak dapat dibagi lagi dengan kas bersih tahun ke-2, maka sisa dari perhitungan tahun pertama dibagi dengan kas bersih tahun ke-2 yaitu sebagai berikut:

$$PP = 30.000.000/25.500.000$$

$$= 1 \text{ bulan}$$

Jadi kesimpulan yang didapatkan berdasarkan perhitungan diatas bahwa *Payback Periode* (PP) My Infused Water dapat diterima dan pengembalian investasi berkisar 1 tahun 1 bulan.

4.3.2 *Net Present Value (NPV) dan Internal Rate of Return (IRR)*

Net Present Value adalah analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha. Analisis ini dapat dilihat dengan menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. Formula yang digunakan untuk menghitung *Net Present Value* adalah sebagai berikut:

a. *Discount Factor* 13%

Parameter	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
<i>n</i>	0	1	2	3
<i>k</i>	1	1	1	1
r = bunga	0%	13%	13%	13%
1 + r	100%	113%	113%	113%
$\sqrt{(1 + r)}$	1	1,0630	1,0630	1,0630
$\sqrt{(1 + r)^n}$	1	1,0630	1,1300	1,2012

DF = $k/\sqrt{(1+r)^n}$	1	0,9407	0,8850	0,8325
---	---	--------	--------	--------

b. *Discount Factor* 15%

Parameter	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
<i>n</i>	0	1	2	3
<i>k</i>	1	1	1	1
r = bunga	0%	15%	15%	15%
1 + r	100%	115%	115%	115%
$\sqrt{(1+r)}$	1	1,0724	1,0724	1,0724
$\sqrt{(1+r)^n}$	1	1,0724	1,1500	1,2332
DF = $k/\sqrt{(1+r)^n}$	1	0,9325	0,8696	0,8109

(Di coba dengan *discount factor* 13%)

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= (\text{Arus Kas} \times \text{Faktor Diskonto}) - \text{Investasi Awal} \\
 &= (25.500.000 \times 0,8325) - 20.000.000,00 \\
 &= 21.228.750 - 20.000.000,00 \\
 &= 1.228.750
 \end{aligned}$$

(Di coba dengan *discount factor* 15%)

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= (\text{Arus Kas} \times \text{Faktor Diskonto}) - \text{Investasi Awal} \\
 &= (25.500.000 \times 0,8109) - 20.000.000,00 \\
 &= 20.677.950 - 20.000.000,00 \\
 &= -677.950
 \end{aligned}$$

Karena NPV mendekati nol, yaitu Rp. 1.288.750 dan –Rp. 677.950, artinya tingkat diskonto antara 13% sampai 15% untuk menentukan ketepatannya dilakukan interpolasi sebagai berikut:

Selisih Bunga	Selisih PV	Selisih PV dengan OI
13%	21.228.750	21.228.750
15%	19.322.050	20.000.000
2%	1.906.700	1.228.750

Sehingga,

$$\text{IRR} = 13\% + (1.228.750/1.906.700) \times 2\%$$

$$= 13,12\%$$

Dengan diperoleh IRR 13,12% maka proyek usaha ini sudah layak dijalankan karena nilai IRR menunjukkan lebih dari 13%.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Membuka usaha kuliner merupakan bisnis yang menjanjikan, terlebih lagi produk yang disajikan memiliki keunggulan dan memiliki keunikan tersendiri sehingga dapat menarik konsumen. Bisnis *infused water* menyauka rasa segar serta bermanfaat bagi tubuh. Dengan segenap usaha, saya akan menjalankan bisnis ini dengan telaten hingga meningkatkan omset dan dapat menyebarkan cabang bisnis usaha. Dengan meningkatnya gerak langkah usaha ini juga sekaligus berpartisipasi dalam memperkenalkan minuman *infused water* ke khalayak luas.

5.2 Saran

Demikianlah proposal bisnis ini kami buat. Semoga proposal ini dapat diterima dan dapat bermanfaat bagi kita semua. Tidak lupa kami mengucapkan syukur kepada Tuhan YME karena atas segala rahmat dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan proposal bisnis kami.

Dan tidak pula kami ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut membantu dalam pembuatan proposal ini. Semoga proposal ini dapat diterima oleh semua pihak karena proposal ini merupakan tahap awal kami dalam memulai usaha kue cucur ini. Dengan selesainya proposal bisnis ini, saya berharap dapat segera mewujudkan usaha bisnis yang telah direncanakan ini. Segala saran dan kritik yang membangun sangatlah kami harapkan dari semua pihak, karena kami menyadari bahwa proposal kami masih jauh dari kata sempurna. Saran dan kritik tersebut semoga saja dapat menjadi acuan atau pelajaran bagi kami semua untuk dapat menjadi lebih baik lagi dihari esok. Atas segala waktu dan perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.