***BUSINESS PLAN***

**BISNIS MOCKTAIL “FRESHY FIZZY”**

TECHNOPRENEURSHIP DIGITAL CONTENT (A)

Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT.



**Oleh :**

**Alisha Shafira Mardinata**

**1151800243**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2021**

*BUSINESS PLAN*

BISNIS MOCKTAIL “FRESHY FIZZY”

Alisha Shafira Mardinata

Ilmu Komunikasi – 1151800243

[alishafiram@gmail.com](mailto:alishafiram@gmail.com)

1. **Ringkasan**

Indonesia merupakan negara tropis yang terdiri dari 2 musim yaitu musim hujan dan musim kemarau yang panasnya bisa mencapai 32° celcius, tak heran jika masyarakat Indonesia suka sekali dengan minuman yang dingin. Berbagai macam minuman dari rasa manis hingga asam sudah banyak bertebaran. Minuman-minuman tersebut tidak hanya di sajikan dengan satu rasa saja namun hingga berbagai macam komponen makanan dicampurkan. Contohnya seperti biskuit dikreasikan dengan susu biasa disebut dengan minuman cookies n cream. Ditengah menjamurnya minuman-minuman kekinian, mocktail hadir sebagai salah satu produk minuman kekinian berjenis mocktail. Mocktail merupakan minuman berisi jus buah yang dicampurkan dengan minuman bersoda tanpa alkohol (Kabo, 2020). Selain sebagai penyegar tenggorokan, minuman ini juga memiliki banyak khasiat untuk kesehatan tubuh. Contohnya apabila mengambil sari buah dari jeruk, apel, dan stroberi yang mengandung vitamin C maka minuman ini mampu meningkatkan kekebalan tubuh, menjaga tubuh terhindar dari penyakit kronis, dan baik untuk kecantikan kulit wajah.

Para generasi muda atau biasa disebut kaum millennial merupakan sasaran utama dalam bisnis ini. Mereka yang memiliki banyak kemampuan terpendam perlu selalu diasah agar semakin mahir. Kemampuan mereka tersebut juga dapat membuat bisnis ini berkembang. Melalui otak kreatif mereka, akan hadir banyak inovasi baru untuk pengembangan produk pada bisnis ini. Bisnis ini layak disebarluaskan agar memberikan banyak dampak baik bagi masyarakat. Dengan pengembangan bisnis ini, diharapkan akan mengurangi jumlah pengangguran serta memperbanyak lapangan pekerjaan di Indonesia. Tak hanya itu, bisnis ini dapat dilakukan oleh siapapun dengan menerapkan teknik pemasaran produk yang telah ditentukan. Semakin berkurang jumlah pengangguran, maka Indonesia akan menjadi negara maju dengan berbagai potensi.

1. **Deskripsi Perusahaan**

Perusahaan PT. Eternal Forever memiliki beberapa deskripsi untuk kedepannya :

1. **Bentuk Usaha** : perusahaan yang bergerak di bidang olahan minuman yang memiliki beragam rasa serta manfaat. Dibentuk pada tanggal 22 Desember 2021, perusahaan ini selalu berinovasi dalam pembuatan produk-produknya terutama di bidang minuman. Kekhasan yang dimiliki perusahaan ini adalah memiliki ketertarikan tersendiri di setiap produknya.
2. **Visi dan Misi** :

- Visi dari PT. Eternal Forever adalah mampu memberikan kebaharuan dalam menikmati sebuah minuman.

- Misi dari bisnis ini adalah menjadikan bisnis yang penuh kebaharuan dan manfaat, sesuai dengan kebutuhan konsumen, dan mengurangi angka pengangguran di Indonesia.

1. **Tujuan** : Tujuan yang dimiliki PT. Eternal Forever sendiri adalah memberikan peluang usaha seluas mungkin, dan banyak menjangkau setiap kalangan masyarakat. Memiliki produk dengan kualitas terbaik, serta dapat bersaing dengan perusahaan lain.
2. **Kepemilikan** : Perusahaan PT. Eternal Forever memiliki bentuk kepemilikan persekutuan yang dilakukan 4 orang dimana setiap individu memiliki keuntungan sebesar 25% dari hasil penjualan barang.
3. **Barang/Jasa yang diproduksi**

Freshy Fizzy merupakan salah satu produk yang dihasilkan oleh PT. Eternal Forever. Produk ini merupakan salah satu minuman kekinian dan menyegarkan. Freshy Fizzy merupakan mocktail yang dikemas seperti minuman kekinian pada umumya. Minuman ini tidak mengandung alkohol, hanya mekreasikan sari buah/jus buah dan minuman soda. Perpaduan tersebut akan melegakan tenggorokan sekaligus memebri manfaat pada kesehatan tubuh, karena buah-buahan yang digunakan merupakan buah fresh serta memiliki banyak manfaat, salah satunya vitamin C yang dapat menjaga kekebalan tubuh.

1. **Analisis Aspek Pasar**

PT. Eternal Forever memiliki banyak perencanaan kebutuhan aspek pasar yang sudah terencanakan dan perusahaan ini menetapkan aspek pasar konsumen generasi millennial dimana generasi ini sangat menyukai minuman kekinian. Untuk pemasaran produknya, PT. Eternal Forever akan membuka franchise di seluruh kota besar di Indonesia dan para masyarakat yang ingin memulai usaha dengan franchise perusahaan ini sangat diperbolehkan. Untuk mengikuti perkembangan zaman, perusahaan akan menambahkan produk nya kedalam platform digital seperti Grab Food, Go-Food, serta Shopee Food guna memperluas pasar konsumen. Sehingga konsumen tidak perlu kesulitan datang ke toko untuk membeli produk. Mereka dapat memesan secara daring melalui platform Grab, Gojek, dan Shopee. Hal tersebut juga meminimalisir mobilitas dan kontak langsung antara pembeli dan penjual di masa pandemi seperti ini. Franchise ini memiliki banyak fasilitas seperti tempat duduk, free wifi, dan banyaknya potongan harga.

1. **Analisis Aspek Teknik**

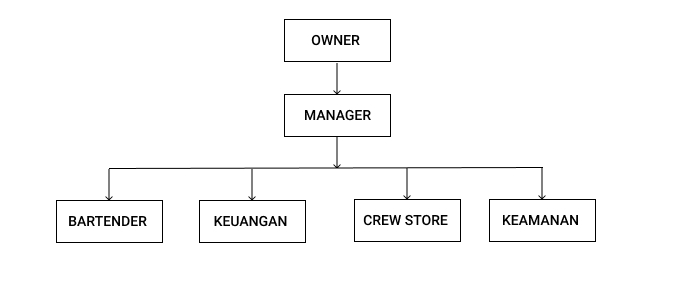
Aspek Teknik Marketing: - Social media: sesuai dengan pasar konsumen yaitu generasi millennial, mereka lebih banyak menghabiskan waktunya dengan sosial media terutama Instagram. Perusahaan akan membuat desain feeds Instagram yang menarik dan informatif. Dampak dari desain dan struktur atau content dapat berpengaruh untuk menjaring strategi marketing di sosial media yang terutama di instagram ((Supangat & Prawinda, 2021).

- Door to door : dengan menyebarkan brosur ke rumah-rumah warga berisi penjelasan produk, dan beberapa daerah franchise terdekat.

**6. Analisis Aspek Manajemen**

Persiapan proyek ini memakan waktu sekitar 6 bulan, maka dari itu perusahaan perlu memperhatikan aspek manajemen dari PT. Eternal Forever ini. Hal ini bertujuan agar perusahaan dapat menjadi teratur dan mengurangi terjadinya konflik.

1. **Bentuk bisnis :** berupa produksi minuman kekinian yang memiliki banyak manfaat dan rasa yang jarang ditemui pada produk lain.
2. **Struktur Organisasi ;**



1. **Jumlah Karyawan :** pada perusahaan ini akan direkrut 7 karyawan yang terdiri dari 1 bartender, 4 crew store, 1 bagian keuangan, dan 1 satpam.
2. **Persyaratan Karyawan ;**

**-** Jujur dan bertanggung jawab.

**-** Mudah beradaptasi

**-** Bersedia bekerja dibawah tekanan

**-** Memiliki kemampuan komunikasi yang baik

1. **Proses Rekruitment ;** Perusahaan akan mengedarkan pamflet melalui media daring maupun media cetak. Calon pendaftar bisa menghubungi melaui email jika berminat. Apabila perusahaan menerima calon pendaftar akan di beritahukan melalui email dan perusahaan juga menghubungi calon pendaftar melalui nomor handphone.
2. **Jenjang Karir :** jenjang karir yang ditetapkan perusahaan adalah minimal memiliki pendidikan lulusan SMA/SMK dan memiliki tekad kuat untuk bekerjasama dnegan perusahaan.
3. **Analisis Aspek Finansial**

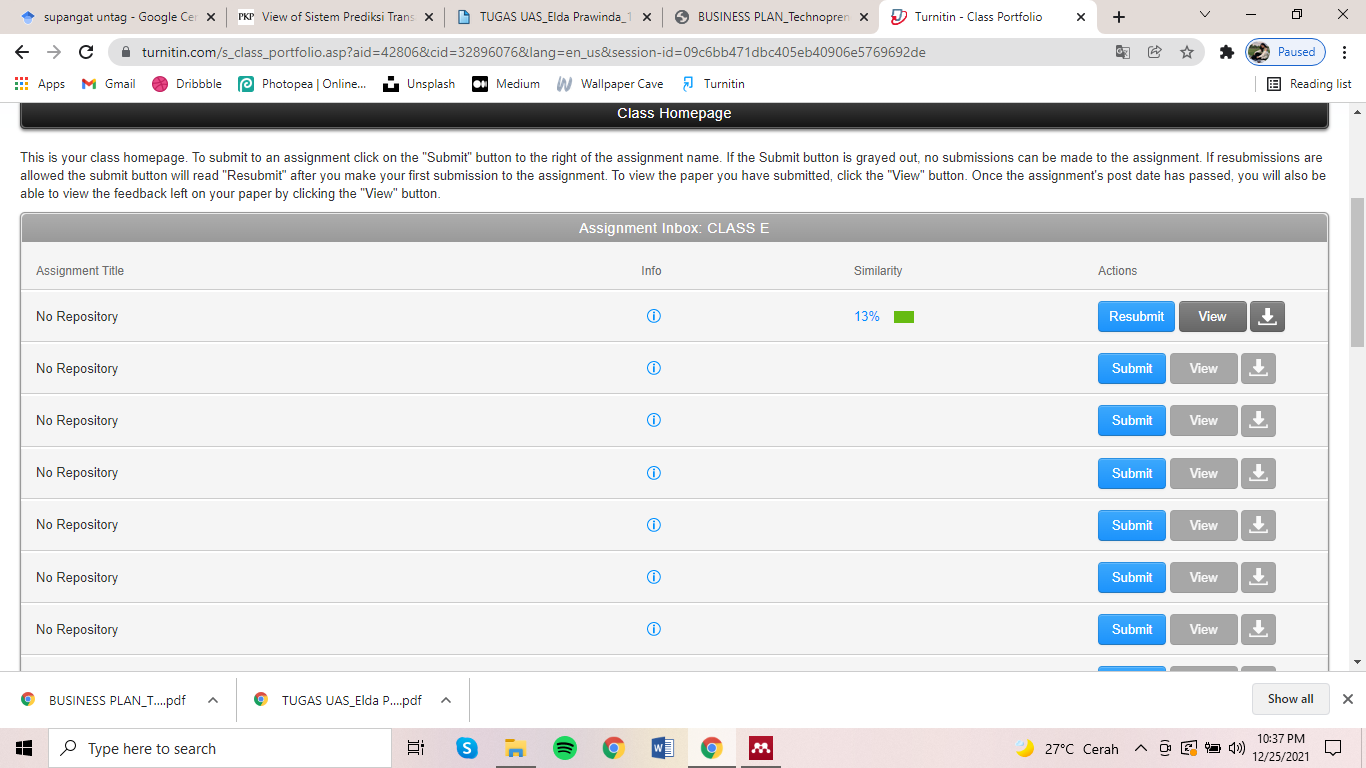
|  |  |
| --- | --- |
| **Kebutuhan Dana** | **Sumber Dana** |
| Dana perusahaan yang dikeluarkan sebanyak Rp. 14.000.000,- | Dana yang didapatkan dari PT. Eternal Forever merupakan dana tabungan yang telah disimpan oleh perusahaan serta dana investasi dari perusahaan-perusahaan lain yang telah lama bekerja sama. |
| Alur Kas :  a. Permulaan Tahun Pertama : Rp. 3.000.000,-  b. Akhir tahun pertama : Rp. 250.000,-  c. Akhir tahun kedua : Rp. 600.000,-  d. Akhir tahun ketiga : Rp. 9.000.000,-  e. Akhir tahun keempat : Rp. 1.100.000,- |  |

**Daftar Pustaka**

Supangat, S., & Prawinda, E. E. (2021). Digital Konten Media Strategi Marketing Dalam Instagram Makwinfood. *Digital Konten Media …*. http://repository.untag-sby.ac.id/id/eprint/7421

Kabo, K. L. (2020). PENGARUH ATRIBUT PRODUK MINUMAN MOCKTAIL TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA THE ULTIMATE DRINK POSO. *Repository UNSIMAR*, 12-20.

**Hasil Plagiasi Uji Turntin**

****