

JUICE STICK FREEZE

(Perencanaan Pendirian Usaha Es Stik Beraneka rasa)

Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran, Universitas Negeri Jaakarta

Reftina Muktia Aroliana (8105162769)

Email : tiareftina@gmail.com

Abstrak

Juice stick freeze merupakan perencanaan usaha Es stik dengan sentuhan berbagai pilihan rasa. Es stik adalah salah satu minuman yang banyak digemari dan menyehatkan karena terbuat dari bahan – bahan alami yaitu dari jus buah – buahan yang dibekukan. Juice stick freeze itu merupakan usaha rumahan yang dijual dengan harga yang sangat terjangkau. Promosi yang dikembangkan melalui instagram dan browser. Berdasarkan analisis aspek keuangan, usaha ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci : Es Stick, Beraneka rasa buah, dan menyehatkan.

Abstract

Juice stick freeze is a business planning Ice stick with a touch of various flavor choices. Ice sticks are one of the most popular and healthful beverage because it is made from natural ingredients that is from frozen fruit juice. Juice stick freeze is a home-based business that is sold at a very affordable price. Promotions developed through instagram and browser. Based on the financial aspect analysis, this business is feasible to run.

Keywords: Ice Stick, Various fruit flavors, and healthy.

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Di Indonesia sendiri banyak terdapat jenis minuman dingin yang disebut es tersebut, dikarenakan iklim yang cukup panas sehingga membuat orang lebih senang mengonsumsi sesuatu yang dingin. Sehingga banyak orang yang lebih senang mengonsumsi minuman dingin yang biasa disebut es itu. Namun, jika biasanya banyak minuman dingin yang kita jumpai hanya memiliki rasa sebatas itu – itu saja (setrawbery, coklat, dan vanilla) serta terbuat dari perasa konsentrat yang mana tidak memiliki khasiat bagi tubuh melainkan dapat membahayakan kesehatan hal itu dapat mengakibatkan hal buruk bagi kesehatan di masa yang akan datang.

Tak hanya dari segi perasa konsentrat yang dianggap membahayakan, tetapi dari segi penggunaan es batu juga dapat menimbulkan bahaya jika dikonsumsi secara berlebihan. Oleh karena itu dengan adanya bisnis itu kita memandang suatu kepuasan dari orang yang mengonsumsi es tetapi tetap dapat merasakan manfaat bagi kesehatan. Dengan di produksinya es yang berbentuk stik dan memiliki aneka rasa dari buah asli yang dijadikan es tentu akan membawa manfaat bagi yang mengonsumsi.

Selain khasiat dari berbagai buah segar yang didapatkan tetapi sebagai pihak yang mengonsumsi juga memperoleh kepuasan dari segi kesegaran mengonsumsi es ang sesungguhnya. Maka dari itu melihat potensi dan kemungkinan mengembangkan usaha yang layak konsumsi munculah pembuatan produk ini. Produk yang memberikan kepuasan bagi yang mengonsumsi dan khasiat yang luar biasa, serta memperhatikan angka kecukupan gizinya.

1.2 Visi, Misi dan Tujuan

a. Visi

Memperkenalkan produk yang biasa kita konsumsi yaitu es dengan tampilan baru “Juice Stick Freeze” yang sehat, enak, dan menyegarkan.

b. Misi

- ❖ Mencari keuntungan dari modal kecil.
- ❖ Menciptakan usaha kuliner yang sehat di Indonesia
- ❖ Membuka lapangan pekerjaan
- ❖ Menjual produk minuman yang terjangkau namun berkualitas dan memuaskan.
- ❖ Mengutamakan kepuasan pelanggan
- ❖ Mengutamakan kebersihan dan kesehatan produk.

c. Tujuan

- ❖ Mencari keuntungan dari usaha kecil untuk membantu perekonomian bangsa.
- ❖ Membangun semangat wirausahawan di kalangan mahasiswa
- ❖ Mendorong lahirnya kemampuan seorang wirausahawan muda.
- ❖ Memperkenalkan produk olahan *home Industri* es stik dari sari buah asli.
- ❖ Memasarkan produk di berbagai kalangan secara maksimal.

2. Gambaran Usaha

Juice Stick Freeze merupakan industri rumahan yang berlokasi di perumahan Pejuang, Kota Bekasi. Penjualan produk Juice Stick Freeze menggunakan pemasaran dan promosi melalui media online dan offline seperti brosur dan pamflet guna menarik perhatian pelanggan.

Keunikan dan keunggulan usaha ini yaitu menggunakan buah asli sebagai perasanya dan coklat sebagai lapisan luar es dan aneka topping yang menarik. Sehingga tercipta cita rasa produk yang segar karena dari buah *fresh* asli dan manis dari lapisan coklat serta topping seperti mesies yang menambah rasa di tiap gigitannya. Selain cita rasa yang khas juga harga yang ditawarkan cukup terjangkau untuk produk yang berkualitas tersebut karena proses pembuatan yang sangat memperhatikan kebersihan dan kesehatan produk olahannya.

3. Aspek Pemasaran

3.1 Segmentasi Pasar, Target Pasar dan Positioning

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Segmentasi pasar bertujuan agar segmentasi yang telah dilakukan tepat sasaran. Segmentasi pasar perlu diperhatikan beberapa variabel, yaitu :

1. Segmentasi geografis, Juice Stick Freeze berada di daerah yang cukup strategis dimana berdekatan dengan sekolah sehingga memudahkan menarik target pasar.
2. Segmentasi demografis, Juice Stick Freeze merupakan minuman yang gemar di konsumsi di kalangan pelajar dan remaja karena berwujud es dengan cita rasa manis segar.
3. Segmentasi psikografis, masyarakat kalangan pelajar dan remaja yang menyukai minuman yang dingin dan bercita rasa unik ini akan mengikuti perkembangan selalu *up to date* mengikuti perkembangan kuliner.
4. Kemudian segmentasi perilaku adalah apresiasi positif yang diberikan karena produk Juice Stick Freeze adalah kuliner yang kekinian dan unik.

b. Target Pasar

Juice Stick Freeze Menargetkan Produknya kepada para pelajar yang sedang mengikuti perkembangan kuliner dari usia 7 hingga 25 tahun serta penduduk sekitar yang menyukai minuman menyegarkan yang sehat pada kisaran semua usia. Lokasi yang dipilih yaitu di daerah perumahan Pejuang Jaya, kelurahan Pejuang, Kecamatan Medan Satria, Kota Bekasi yang merupakan kompleks strategis yang dikelilingi oleh beberapa sekolah dan tempat bimbel yang jaraknya berdekatan.

c. Positioning

Positioning dari Juice Stick Freeze adalah menjadikan es stik sebagai makanan kekinian yang unik dan mampu bersaing dengan produk lain dengan mengunggulkan cita rasa buah asli dan toping yang beraneka ragam.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawran

a. Permintaan

Jumlah permintaan diasumsikan 1.000 orang perminggu. Di dapatkan dari data jumlah siswa SD Pejuang VII sebanyak 1.051 dan

b. Penawaran

Untuk memperkirakan jumlah penawaran Juice Stick Freeze penulis melakukan pengamatan ke pesaing di lingkungan sekolah – sekolah di kawasan industri.

Tabel 1 Jumlah Penawaran Produk Pesaing

Pesaing	Penawaran Per bulan (dalam buah)
Capucino Cincau	900
Pop Ice	1200

Es mambo	1500
Total	3600
Rata - rata	1200

Sumber : penulis, 2018.

3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan

3.3.1 Produk



Gambar 1. Produk Juice Stick Freeze

Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah “sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen”. Membuat Juice Stick Freeze ini merupakan terobosan baru dalam kuliner minuman es. Walaupun berbagai macam es telah banyak dipasarkan, tetapi dengan memberikan cita rasa dari buah asli serta topping yang unik memungkinkan untuk menarik minat masyarakat untuk membeli produk tersebut. Di kemasan juga terdapat logo dan komposisi yang jelas sehingga bahan dasar produk dapat dipercaya.

3.3.2 Harga

Harga adalah sejumlah uang yang disertakan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa (Purwana & Hidayat, 2016). Harga dari produk kami cukup terjangkau dan relatif

murah. Produk Juice stick freeze yang memiliki satu rasa dalam satu stick dipatok harga Rp.5000/stik dan yang memiliki rasa kombinasi seharga Rp. 8.000/stik.

3.3.3 Promosi

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru (Purwana & Hidayat, 2016). Berikut ini adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh usaha Juice Stick Freeze diantaranya yaitu:

a. Periklanan

bentuk promosi yang dilakukan oleh Juice Stick Freeze yaitu dengan menyebarkan brosur dan memasang pamflet dan spanduk di lokasi pemasaran. Selain itu juga dengan menggunakan media sosial seperti instagram dan whatsapp sebagai media promosi.

b. Hubungan Masyarakat

Bentuk promosi yang dilakukan adalah dengan memperhatikan kepuasan pelanggan serta pelayanan yang ramah. Pelayanan yang diberikan tersebut dilakukan dengan penggunaan bahasa yang baik dan sopan dalam komunikasi dengan konsumen baik di media offline maupun online. Dengan memberikan pelayanan yang ramah kepada konsumen diharapkan akan membawa hubungan dan suasana interaksi yang nyaman dan menyenangkan.

c. Penjualan Personal

Penjualan personal yang dilakukan oleh pihak Juice Stick Freeze yaitu dengan memberikan tester kepada keluarga, teman, dan tetangga sekitar rumah.

d. Promosi Penjualan

Dalam hal promosi penjualan Juice Stick Freeze memberikan harga diskon sebesar Rp. 5000 untuk semua variant rasa di awal pembukaan usaha tersebut.

3.4 Analisis SWOT

a. Strength (Kekuatan)

- Memiliki cita rasa yang lebih beragam
- Terbuat dari bahan asli sehingga menyehatkan
- Harga sangat terjangkau
- Bahan baku mudah didapat

b. Weakness (Kelemahan)

- pengelolaan masih dilakukan secara manual
- harga bahan baku tidak stabil
- mudah mencair atau meleleh

c. Opportunities (Peluang)

- Kondisi masyarakat yang senang mengkinsumsi minuman seperti es dengan berbagai rasa
- Permintaan masyarakat terhadap produk es yang sehat dan higienis.
- Dapat dinikmati disemua kalangan masyarakat

d. Threats (Ancaman)

- Produk dapat dengan mudah ditiru
- Munculnya pesaing baru
- Dapat terjadi kenaikan harga bahan baku secara tiba – tiba

4. Aspek Organisasi dan Manajemen

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

1. Nama Usaha : Juice Stick Freeze
2. Jenis Usaha : Usaha Rumahan
3. Alamat Usaha : Jl. Dewi Sartika IV, Pejuang,
Medan Satria, Bekasi.
4. Pemilik Usaha : Reftina Muktia Aroliana
5. Status Pemilik di Usaha : Pemilik Usaha

4.2 Perjanjian

Perjanjian merupakan hal yang sangat penting dan harus diperhatikan dan diutamakan, karena dengan adanya ijin usaha maka akan diakui keberadaannya oleh pihak – pihak yang bersangkutan. Berdasarkan peraturan daerah Kota Bekasi terdapat syarat perjanjian yang harus dipenuhi untuk membuka usaha Juice Stick Freeze.

5 Aspek Produksi

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi usaha Juice Stick Freeze memilih berada di Perum. Pejuang Jaya, Pejuang, Medan Satria, Kota Bekasi. Pemilihan lokasi ini karena letak yang strategis dan dekat dengan lingkungan sekolah yang artinya dekat dengan pangsa pasarnya, selain itu lokasinya juga mudah ditemukan.

5.2 Proses Produksi

Proses yang dilakukan untuk memproduksi Juice Stick Freeze ialah sebagai berikut :

1. Siapkan bahan – bahan berupa :
 - Macam – macam buah segar sesuai dengan rasa apa saja yang akan dibuat. (buah naga, mangga, melon, jeruk, semangka, strawberry, dan lain-lain)
 - Susu kental manis
 - Susu cair
2. selanjutnya adalah cuci semua buah hingga bersih
3. Kupas buah dan potong – potong dengan ukuran sedang untuk memudahkan proses blender.
4. Masukkan semua bahan kedalam blender termasuk susu kental manis dan cair.
5. Tuang adonan yang sudahn diblender kedalam cetakan (bagi yang mix rasa isikan sepertiga cetakan lalu tunggu hingga mengeras dan tuangkan adonan dengan rasa yang berbeda).
6. Beri stik eskrim untuk setiap cetakannya.

7. Diamkan dalam freezer selama kurang lebih 2 jam hingga es mengeras.
8. Celupkan kedalam coklat cair lalu kolehkan kedalam mesis, springkel, atau pun choco crunh lalu masukan kedalam freezer lagi hingga mengeras.

5.3 Tenaga Produksi

Tenaga produksi memegang peran penting dalam membantu proses pembuatan Juice Stick Freeze. Usana ini memiliki tenaga produksi yaitu pemilik dari usaha itu sendiri.

5.4 Mesin dan Peralatan

Tabel 2. Mesin dan Peralatan

No	Mesin dan Peralatan	Keterangan
1	Pisau	Untuk memotong buah
2	Baskom	Menempatkan buah yang akan dicuci dan yang sudah dipotong
3	Blander	Untuk menghaluskan buah dan membuat adonan
4	Nampan	Meletakan toping dan coklat leleh
5	Stik es krim	Untuk stik pada es
6	Kulkas	Sebagai pendingin/pembentuk es
7	Plastik	Untuk mengemas barang produksi

Sumber : Penulis, 2018.

5.5 Tanah, Gedung dan Perlengkapan

Kegiatan usaha dan produksi Juice Stick Freeze ini dilakukan di tempat yang sama agar tidak memakan biaya sewa gedung, karena proses produksi yang tergolong sederhana. Tempat yang tidak jauh dari sekolah – sekolah sehingga mudah dalam melakukan distribusi penjualan ke konsumen.

6 Aspek Keuangan

6.1 Sumber Pendanaan

Modal yang dikeluarkan oleh Juice Stick Freeze sendiri bersumber dari pinjaman orang tua sebesar Rp. 1.000.000 dan modal dari pemilik sebesar Rp. 5.000.000. Sehingga modal total tercatat sebanyak Rp. 6.000.000.

6.2 Rencana Kebutuhan Modal Investasi

Tabel 3. Kebutuhan Modal Investasi Juice Stick Freeze

No	Peralatan	Unit	Harga perunit	Total harga
1	Pisau	5	Rp. 5.000	Rp. 25.000
2	Baskom	5	Rp. 30.000	Rp. 150.000
3	Nampan	5	Rp. 15.000	Rp. 75.000
4	Blander	5	Rp. 265.000	Rp. 1.325.000
5	Stik es krim	2	Rp. 16.000	Rp. 32.000
6	Plastik	5	Rp. 5.000	Rp. 25.000
7	Kulkas (Freezer)	1	Rp. 3.200.000	Rp. 3.200.000
	Total			Rp. 4.832.000

Sumber : penulis, 2018.

Kebutuhan sumber daya modal investasi Juice Stick Freeze meliputi barang – barang yang sangat diperlukan sebagai salah satu media pendukung dalam pembuatan Juice Stick Freeze dengan modal investasi sebesar Rp. 4.832.000.

Tabel 4. Peralatan Depresiasi Juice Stick Freeze

Peralatan	Total	Harga Total	Umur Ekonomis	depresiasi
-----------	-------	-------------	---------------	------------

Blander	5	Rp. 265.000	3 tahun	Rp. 70.000
Kulkas (freezer)	1	Rp. 3.200.000	3 tahun	Rp. 100.000
Total				Rp. 170.000

Sumber : Penulis, 2016

Juice stick freeze menetapkan nilai ekonomis 3 tahun untuk blander dan kulkas (freezer) dengan nilai depresiasi sebesar Rp. 170.000.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Tabel 5. Perlengkapan Kantor Juice Stick Freeze

Uraian	Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Nota	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Kartu sticker	5 buah	Rp. 20.000	Rp. 100.000
Stampel	1 buah	Rp.30.000	Rp. 30.000
Pena	1 buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000
Total		Rp.75.000	Rp.155.000
Total pertahun		Rp. 900.000	Rp. 1.860.000

Sumber : penulis, 2018.

Diketahui bahwa kebutuhan perlengkapan kantor dari Juice stick Freeze adalah sebesar Rp. 155.000 perbulan dan Rp. 1.860.000 pertahunnya.

Tabel 6. Kebutuhan Modal Kerja Juice stick Freeze

No	Uraian	Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Buah	50 kg	Rp. 350.000	Rp. 350.000
2	Susu kental manis	10 buah	Rp. 10.000	Rp. 100.000

3	Susu cair	10 buah	Rp.12.000	Rp.120.000
4	Coklat batang	10 buah	Rp. 5.000	Rp. 50.000
5	Springkel	¼ kg	Rp. 10.000	Rp. 10.000
6	Mesis	¼ kg	Rp. 20.000	Rp. 20.000
7	Choco crunch	½ kg	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Total				Rp. 670.000
Total pertahun				Rp. 8.040.000

Sumber : penulis, 2018.

Kebutuhan untuk biaya menjalankan Juice Stick Freeze selama satu bulan adalah Rp. 670.000 dan membutuhkan biaya Rp. 8.040.000 untuk periode satu tahun.

Tabel 7. Biaya operasional juice stick Freeze

Uraian	Jumlah perbulan (Rp)
Sewa tempat	300.000
Biaya listrik	50.000
Biaya brosur	30.000
Biaya air	30.000
Kuota internet	80.000
Biaya transportasi	50.000
Total	540.000
Total pertahun	6.480.000

Sumber : penulis, 2018.

Biaya operasional Juice Stick Freeze dalam sebulan adalah sebesar Rp. 540.000 dan dikalkulasikan selama setahun sebesar Rp. 6.480.000.

Tabel 8. Biaya gaji Juice Stick Freeze

Biaya gaji	Jumlah Perbulan (Rp)
Gaji pemilik	3.000.000

Sumber : penulis, 2018.

Juice stick Freeze tidak merekrut tenaga kerja karyawan karena semua proses produksi dikerjakan sendiri oleh pemilik usaha dengan beban gaji pemilik sebesar Rp. 3000.000 perbulan.

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Tabel 9. Estimasi Aliran Kas Juice Stick per Tahun

Keterangan	Tahun 2018 (Rp)	Tahun 2019 (Rp)	Tahun 2020 (Rp)
Pendapatan Penjualan	62.400.000	65.320.000	70.100.000
Modal Investasi	4.832.000	0	0
Biaya Tetap			
Gaji Pemilik	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Depresiasi	170.000	170.000	170.000
Total Biaya Tetap	36.170.000	36.170.000	36.170.000
Biaya Variabel			
Biaya bahan baku	8.040.000	10.040.000	12.040.000
Biaya Sewa	3.600.000	4.200.000	4.500.000
Biaya Listrik	600.000	800.000	900.000
Biaya Air	360.000	420.000	450.000
Biaya Brosur	360.000	390.000	400.000
Biaya Internet	960.000	1.060.000	1.160.000
Biaya Transportasi	600.000	700.000	800.000
Biaya Perlengkapan Kantor	1.860.000	1.860.000	1.860.000
Total Biaya Variabel	16.380.000	19.470.000	22.110.000
Total Biaya	52.550.000	55.640.000	58.280.000
Arus Kas sebelum Pajak	5.357.000	5.427.000	6.517.000

Pajak 1%	53.570	54.270	65.170
Arus Kas Bersih setelah Pajak (EAT)	5.303.430	5.542.730	6.451.830
Depresiasi	170.000	170.000	170.000
Kas bersih	5.473.430	5.712.730	6.621.830
Investasi	6.000.000	7.000.000	8.000.000
Kas	62.346.430	65.265.730	70.034.830
Discount Factor 10%	0.9	0.81	0.73
PV kas Bersih	5.024.027	4.624.570	5.014.898

6.4.1 Pay back Periode

Pay back periode adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk present value. Semakin kecil periode waktu pengembaliannya, semakin cepat proses pengembalian suatu investasi (Purwana & Hidayat, 2016).

Pay back periode atau yang disebut juga dengan periode yang diperlukan agar dapat menutup kembali seluruh pengeluaran investasi menggunakan kas bersih.

$$PP = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Arus kas bersih/tahun}}$$

$$\text{Jumlah investasi} = \text{Rp. } 6.000.000$$

$$\text{Arus Kas Tahun ke-1} = \text{Rp. } 5.473.430$$

$$\text{Jumlah investasi} - \text{Arus kas tahun ke-1} = \text{Rp. } 526.570$$

Karena terdapat sisa, akan dikurangi dengan arus kas bersih tahun ke-2, maka sisa dari penghitungan tahun pertama dibagi dengan arus kas bersih tahun ke-2 adalah sebagai berikut :

$$PP = \frac{526.570}{5.542.730} \times 12 = 1,14 \text{ atau satu bulan}$$

Pada perhitungan di atas didapatkan bahwa *payback period* pada usaha Juice Stick Freeze adalah selama 1 tahun 1 bulan.

6.4.2 Net Present Value

Net present value (NPV) adalah analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha (Purwana & Hidayat, 2016). Net present value adalah perbandingan antara PV kas bersih dengan PV Investasi selama umur investasi. Apabila menghasilkan hasil positif maka investasi diterima, jika bernilai negatif maka investasi ditolak.

$$NPV = \frac{Kas\ bersih\ 1}{(1-r)} + \frac{Kas\ bersih\ 2}{(1-r)^2} + \frac{Kas\ bersih\ 3}{(1-r)^3} - Investasi$$

$$NPV = Rp. 6.081.589 + Rp. 7.053.753 + 9.071.000 - 6.000.000$$

$$NPV = Rp. 16.206.342$$

Hasil NPV dari Juice Stick Freeze sebesar Rp. 16.206.342 dan bernilai positif maka investasi layak atau dapat diterima.

6.4.3 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha dalam suatu periode tertentu.

Tabel 10. Laporan Laba/Rugi Juice Stick Freeze

	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
Pendapatan	62.400.000	65.320.000	70.100.000
Biaya bahan baku	8.040.000	10.040.000	12.040.000
Biaya gaji	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Biaya perlengkapan	1.860.000	1.860.000	1.860.000
Biaya lain – lain	6.480.000	7.570.000	8.210.000
Biaya depresiasi	170.000	170.000	170.000
Total biaya operasi	52.550.000	55.640.000	58.280.000
Laba operasi	9.850.000	9.680.000	11.820.000
Pajak 1%	624.000	653.200	701.000

Laba setelah pajak (EAT)	9.226.000	9.026.800	11.110.000
---------------------------------	------------------	------------------	-------------------

Sumber : Penulis, 2018.

Laba usaha Juice Stick Freeze sebesar Rp. 9.226.000 untuk tahun 2018, tahun 2019 sebesar Rp. 9.026.800 dan untuk tahun 2020 sebesar Rp. 11.110.000.

6.5 Analisis Keuntungan

Break Even Point (BEP) adalah harga yang ditentukan berdasarkan titik impas (Purwana & Hidayat, 2016). Berikut di bawah ini merupakan rumus penghitungan BEP pada usaha Juice Stick Freeze.

6.5.1 BEP dalam Unit

Tahun 2017

BEP satu rasa = 3000

BEP Kombinasi rasa = 900

Tahun 2018

BEP Satu rasa = 3300

BEP Kombinasi rasa = 1200

Tahun 2019

BEP Satu rasa = 3600

BEP Kombinasi rasa = 1500

6.5.2 BEP dalam Rupiah

Tahun 2017

BEP Satu rasa = Rp. 50.000

BEP Kombinasi rasa = Rp. 30.000

Tahun 2018

BEP Satu rasa = Rp. 55.000

BEP Kombinasi rasa = Rp. 42.000

Tahun 2019

BEP Satu rasa = Rp. 60.000

BEP Kombinasi rasa = Rp. 50.000

DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.
- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

<http://nova.grid.id/Tips/Bikin-Es-Loli-Sehat-Buat-Si-Kecil> (diakses 4 April 2018, 23:09)