

ANALISIS PELUANG, MODAL DAN PENDAPATAN PADA USAHA JUICE GAUL DI KOTA SERANG

Ade Rahmat Hidayatulloh¹, Siti Fatonah², Tia Fitria Saumi³

^{1,2,3}Universitas Bina Bangsa
rahmatr828@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peluang, modal dan pendapatan pada usaha juice gaul di kota serang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peluang yang dijadikan acuan hingga memperoleh ide membuka juice gaul, untuk mendapatkan modal pertama dan mengembangkan usaha juice gaul di kota Serang, jumlah pendapatan harian dan bulanan juice gaul, jumlah gerai juice gaul yang tersebar di kota dan kabupaten.

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Kemudian disajikan secara deskriptif. Analisis yang digunakan adalah analisis SWOT untuk merumuskan suatu strategi dengan dasar pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil SWOT strategi untuk mengembangkan usaha juice gaul adalah , mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, mempertahankan harga jual, serta menciptakan inovasi produk, lalu modal materil yang dikumpulkan bersumber dari tabungan pribadi, penjualan aset dan pinjaman bank, juice gaul memiliki pendapatan yang cukup meningkat dari tahun 2016 sampai tahun 2020.

Kata kunci : Analisis Peluang, Modal, Pendapatan, Juice gaul.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the opportunities, capital and income of the slang juice business in the city of Serang. This study aims to find out the opportunities that are used as a reference to get the idea of opening juice slang, to get the first capital and develop a juice slang business in the city of Serang, the amount of daily and monthly income for slang juice, the number of juice slang outlets spread across the city and district.

This research method uses qualitative research methods with data collection techniques using observation, interviews and documentation techniques. Then presented descriptively. The analysis used is a SWOT analysis to formulate a strategy based on logic that can maximize strengths and opportunities but simultaneously minimize weaknesses and threats.

The results showed that based on the results of the SWOT strategy to develop a slang juice business, maintaining and improving product quality, maintaining selling prices, and creating product innovations, then the material capital collected came from personal savings, asset sales and bank loans. which increased significantly from 2016 to 2020.

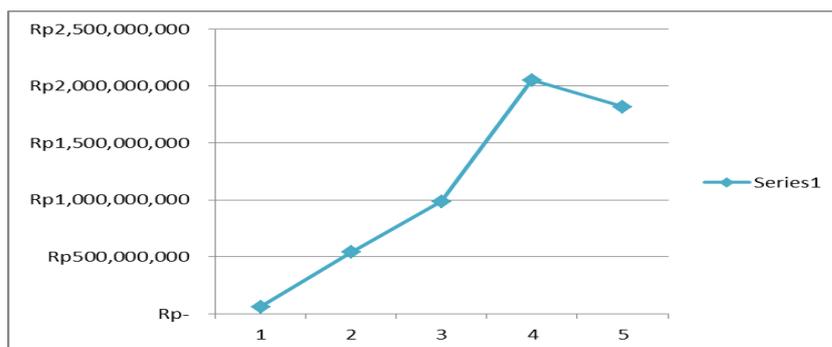
Keywords : Opportunity Analysis, Capital, Income, Juice Gaul.

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi ini, perkembangan perekonomian dunia begitu pesat, seiring dengan berkembang dan meningkatnya kebutuhan manusia akan sandang, pangan, dan papan. Para pelaku usaha berlomba-lomba untuk bersaing demi terpenuhinya permintaan konsumen. Pada dasarnya ketentuan mengenai hukum persaingan usaha merupakan suatu jalan untuk memperkuat dan memperbaiki perekonomian di Indonesia. Persaingan yang cukup ketat salah satunya di bidang pangan diantaranya minuman sehat. Masyarakat sudah mulai tumbuh kesadaran akan pentingnya asupan nutrisi dan vitamin untuk tubuh terlebih disaat pandemi seperti sekarang ini. Dalam rangka proses penyembuhan, beberapa jenis juice buah dapat membantu proses penyembuhan penyakit seperti gangguan pencernaan, sembelit, wasir, anemia, bab tidak lancar, rematik, pemeliharaan mata dan banyak hal lainnya. Namun dalam jangka panjang jika tidak mengkonsumsi buah dan sayur dapat meningkatkan resiko anemia, penyakit kardiovaskular hingga kanker, terlebih jika tidak menerapkan gaya hidup sehat.

Mengamati fenomena di atas hal ini menjadikan peluang usaha seorang entrepreneur muda bahwa kebutuhan yang meningkat akan pentingnya konsumsi juice buah dan sayur dalam menunjang kesehatan masyarakat. Selain itu hobi konsumsi buah dan sayur dari sang owner mengantarkan untuk membuka Juice gaul. Usaha yang bergerak di bidang minuman sari buah ini sudah berdiri sejak 2016 dengan moto “*juice for live*” juice gaul dapat menyediakan berbagai minuman olahan buah demi terpenuhinya kebutuhan konsumsi sehat masyarakat di kota Serang. Dengan modal hasil dari tabungan pribadi, penjualan aset berupa laptop dan pinjaman bank usaha ini hingga sekarang telah memiliki lebih dari 22 gerai yang tersebar di sekitar kota dan Kabupaten Serang. Keyakinan dalam memenangkan persaingan karena semakin kuat dikarenakan banyaknya masyarakat yang membutuhkan juice buah dan sayur yang sehat tanpa pemanis buatan dan berbeda dengan kompetitor.

Dalam kegiatan usahanya juice gaul mengalami beberapa masalah yang menjadikan usaha ini berada pada posisi yang cukup sulit diantaranya sulit mencari pelanggan baru ketika gerai pertamakali dibuka. Selain itu ketersediaan bahan baku yang terbatas karena beberapa buah yang belum masa panen sehingga menimbulkan kelangkaan bahan baku. Hal tersebut juga memicu terjadinya perubahan harga bahan baku karena ketersediaan yang terbatas. Kendala kendala lain yang dialami juice gaul dalam menjalankan usahanya adalah cuaca hujan, karena cuaca hujan mengakibatkan udara dingin. Selain permasalahan tersebut diatas, meningkatnya persaingan usaha dan kondisi pandemi seperti saat ini berdampak pada menurunnya pendapatan yang diperoleh juice gaul terlihat pada tabel pendapatan pada tahun 2016 sampai tahun 2020 sebagai berikut :



Gambar 1 Grafik Omset Juice Gaul

Pada tahun pertama di tahun 2016 sampai tahun ke 4 di tahun 2019 juice gaul mengalami peningkatan yang cukup signifikan lalu Pada tahun 2020 juice gaul mengalami penurunan sebesar 11.464% lebih kecil dari tahun sebelumnya yaitu 2019. Hal itu terjadi karena adanya wabah covid-19 yang memaksa masyarakat agar lebih banyak melakukan aktifitas dirumah. Penelitian ini mencoba membuat strategi pengembangan usaha yang mampu memberikan potensi yang lebih besar dengan peluang-peluangnya. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka peneliti tertarik mengambil penelitian dengan judul “ **Analisis peluang, modal dan pendapatan pada usaha Juice gaul di kota Serang.**”

Peluang

Mulainya suatu usaha dilakukan karena adanya peluang (opportunity) dan tertarik oleh keuntungan yang diharapkan dari usaha tersebut. Peluang merupakan kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya diambil atau dimanfaatkan bagi seorang wirausahawan untuk mendapatkan keuntungan (Maryati, 2020).

Analisis SWOT

Analisis swot adalah indifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*sternghs*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Fredy Rangkuti, 2010).

Menurut Irham Fahmi (2014), untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT. Berikut ini merupakan penjelasan dari SWOT (David, Fred R., 2005) yaitu:

- 1) Kekuatan (*Strengths*)
- 2) Kelemahan (*weakness*)
- 3) Peluang (*Opportunities*)
- 4) Ancaman (*Threats*)

Matrik SWOT Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan *alternative* strategis.

- 1) Strategi SO, hal ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang
- 2) Strategi ST, hal ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- 3) Strategi WO, hal ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- 4) Strategi WT, hal ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Cara Menghitung Analisis SWOT Berikut ini adalah tabel perhitungan analisis IFAS dan EFAS, untuk mengetahui posisi strategi perusahaan:

Cara Menghitung Analisis SWOT Berikut ini adalah tabel perhitungan analisis IFAS dan EFAS, untuk mengetahui posisi strategi perusahaan:

Tabel 1 Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) • Tentukan faktor- faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) • Tentukan kelemahan internal
OPPORTUNITIES (O) • Tentukan faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) • Tentukan Faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Cara Menghitung Analisis SWOT

Berikut ini adalah tabel perhitungan analisis IFAS dan EFAS, untuk mengetahui posisi strategi perusahaan:

Tabel 2 Perhitungan IFAS dan EFAS

No	keterangan	Sangat penting	Penting	Standar	Tidak penting	Sangat tidak penting
1	Bobot nilai	x	x	x	x	x
2	Rating nilai	x	x	x	x	x

Untuk menentukan skor nilai akan dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut :

$$SN = \text{Skor Nilai} \quad BN = \text{Bobot Nilai} \quad RN = \text{Rating Nilai}$$

Tabel 3 Perhitungan Skor Nilai

JUMLAH RESPONDEN	BOBOT	RATING	SKOR
a. x	X	x	X
e. x	X	x	X
Jumlah			X
JUMLAH RESPONDEN			
a. x	X	x	X
c. x	X	x	X
Jumlah			X
Total skor			X

Untuk menghitung analisis SWOT, pertama tentukan faktor-faktor internal IFAS (kekuatan dan kelemahan), dan eksternal EFAS (peluang dan ancaman) perusahaan dalam kolom pertama. Lalu kolom kedua, ketiga, dan keempat diisi dengan jawaban responden atas kuesioner yang diajukan. Kolom total diisi dengan jumlah dari jawab responden dikalikan dengan bobot nilai.

Modal

Modal diperlukan dalam berbagai skala bisnis, mulai dari bisnis berskala besar maupun berskala kecil, modal juga dapat berupa semangat usaha, niat, tekad yang bulat dan tekun dalam berwirausaha. Teguh (2010) modal berupa dana untuk memberi segala input variabel untuk digunakan dalam proses produksi untuk dapat menghasilkan output industri.

Berdasarkan sifatnya modal dapat dibedakan menjadi modal tetap dan modal lancar (Alma, 2012) :

1) Modal tetap

Modal tetap adalah modal yang bisa digunakan untuk keperluan kegiatan produksi dalam kurun waktu yang lama atau untuk beberapa kali proses modal yang sifatnya tetap, tidak terpengaruh oleh proses produksi dan tidak habis digunakan dalam sekali proses produksi. Contoh modal tetap adalah gedung, tanah, kendaraan, laptop, mesin.

2) Modal lancar

Modal lancar adalah jenis modal yang habis dalam satu kali proses produksi atau berubah bentuk menjadi barang jadi, contohnya adalah bahan bakar, bahan baku

Pendapatan

Menurut ilmu akuntansi mengemukakan bahwa pendapatan adalah penambahan lain atas aktiva suatu entitas atau penyelesaian kewajiban-kewajibannya atau kombinasi keduanya yang berasal dari penyerahan atau produksi barang pemberian jasa atau kegiatan-kegiatan lain

Baridwan (2011) mengungkapkan bahwa pendapatan memiliki beberapa unsur dimana unsur-unsur tersebut meliputi sebagai berikut :

- 1) Pendapatan hasil produksi barang atau jasa.
- 2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva sumber ekonomis oleh pihak lain.
- 3) Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur pendapatan lain perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif, penelitian kualitatif adalah penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu (Sugiono, 2016). Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner, observasi, wawancara, dan studi pustaka. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data ini (Moleong, 2009). Proses pemeriksaan data dalam penelitian ini dilakukan dengan mengecek dan membandingkan data hasil wawancara dengan data hasil observasi dan data pelengkap lainnya. Alat analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2009), bahwa analisis SWOT adalah analisis yang berguna untuk memperoleh formulasi strategi yang tepat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kekuatan (*Strengths*)

1. Lokasi yang strategis adalah salah satu faktor yang menentukan tingkat keberhasilan suatu perusahaan, tidak terkecuali dengan perusahaan yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Usaha Juice didirikan di Kota dan Kabupaten Serang.
1. Produk dengan harga yang lebih murah tentu menjadi daya tarik bagi konsumen, produk dengan harga tinggi harus sejalan dengan kualitas produk begitupun sebaliknya produk dengan harga rendah sejalan dengan produk dengan kualitas rendah.
2. Pelayanan yang ramah, banyaknya jumlah orderan pada usaha juice gaul juga sangat dipengaruhi oleh kemampuan karyawan dalam meyakinkan konsumen terkait produk yang dihasilkan, Hal ini merupakan strategi yang digunakan juice gaul untuk menarik konsumen.
3. Kualitas Produk
pemilihan kualitas ini akan berdampak pada kualitas produk yang dihasilkan, semakin baik bahan baku maka akan semakin baik juga kualitas produk, begitu juga dengan

semakin buruk kualitas bahan baku yang di pakai maka akan buruk juga produk yang dihasilkan.

4. Fleksibilitas

Cara ni dianggap cukup mudah untuk diterapkan juice gaul dalam salah satu cara pemasarannya, meski pembayaran tidak secara langsung dan harus menunggu beberapa hari untuk mendapatkan uang atas penjualan produk tersebut selain itu proses pembayaran tidak menggunakan uang cas melainkan melalui transfer kepada rekening yang sudah di daftarkan pada aplikasi gojek dan grab.

Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Ketersediaan buah tergantung musim panen, beberapa buah yang bersifat tahunan atau musiman contoh buah yang bersifat musiman seperti mangga, durian.

2. Ketidak stabilan harga bahan baku

Naik turunnya harga sayur dan buah tersebut disebabkan oleh ketidak seimbangan antara ketersediaan produk dengan permintaan pasar. Jika permintaan produk tinggi namun ketersediaan produk sedikit maka harga produk akan melambung tinggi.

3. Faktor cuaca

Juce gaul merupakan minuman dengan campuran es agar terlihat lebih fresh saat diminum. Asumsi masyarakat terhadap minuman yang menggunakan es beranggapan bahwa jika juice diminum disaat udara dingin rasanya tidak cocok, Padahal saat musim penghujan juice buah dan sayur bisa saja dikonsumsi tanpa menggunakan es.

4. Belum ada pencatatan keuangan secara sistematis.

Setiap bisnis atau usaha yang sedang berjalan tentunya akan selalu menghasilkan pendapatan setiap waktunya. Untuk itulah juice gaul harus melakukan pencatatan transaksi keuangan untuk mencatat biaya apa saja yang masuk dan keluar di dalam perusahaan tersebut.

5. Kenyamanan tempat

Perlu diketahui di zaman sekaran usaha sudah berkembang, tidak hanya mengandalkan kualitas produk yang di jual tetapi meningkatkan kenyamanan tempat aga konsumen lebih betah berlama lama di tempat.

Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah faktor dalam lingkungan bisnis yang cenderung berkontribusi pada kesuksesan usaha juice gaul.

1. Aksesibilitas lokasi pada setiap gerai yang dibuka juice gaul merupakan salah satu faktor penting dalam penjualan penempatan gerai antara daerah perkotaan dan daerah

perkampungan tentu sangatlah berbeda. daerah dengan titik pusat keramaian kota merupakan poin utama dalam membuka gerai juice gaul. Konsumsi sehat sebagai kebutuhan masyarakat

2. Buah buahan dan sayuran banyak memiliki kandungan vitamin, mineral, antioksidan, serta serat yang tinggi dibanding jenis makanan lainnya. Berikut kandungan nutrisi pada beberapa buah yang bermanfaat bagi tubuh.

3. Pangsa pasar yang luas

Kita ketahui buah dan sayur merupakan sumber utama kebutuhan nutrisi tubuh, dari usia anak-anak dan usia dewasa sayur dan buah masih menjadi faktor utama proses tumbuh kembang manusia. Oleh karena itu juice gaul memiliki pangsa pasar yang luas karena dapat dikonsumsi oleh segala usia diatas balita dengan kebutuhan berdasarkan angka kecukupan gizi masyarakat indonesia. . Dalam memetakan target pemasarannya juice gaul membidik beberapa target *marketnya* yaitu sebagai berikut :

- a) Penggiat olahraga

Dalam upaya pendekatan target pemasaran juice gaul ikut berpartisipasi menjadi sponsor di komunitas olahraga seperti SRC (Serang *runing club* dan *night ride* atau komunitas pesepeda di kota Serang), juice gaul juga aktif mengikuti acara seperti event, bazar dan kegiatan olahraga weekend di alun-alun.

- a) Masyarakat

Dalam hal ini bidikan masyarakat terdapat beberapa kategori dari kategori usia sampai kebutuhan. juice gaul dapat dikonsumsi oleh semua kalangan usia seperti anak-anak yang diatas lima tahun yang sudah tidak mengkonsumsi asi, orang dewasa bahkan lansia yang disesuaikan dengan kebutuhannya.

5. Ketersediaan bahan baku di supliyer

Dalam praktik usaha juice, bahan baku seperti buah dan sayur adalah sumber utama pembuatan juice. Hal itu harus sejalan dengan ketersediaan bahan baku di supplier, kelangkaan bahan baku dapat terjadi sewaktu-waktu saat belum datang musim panen

Ancaman (*Thereats*)

1. Munculnya kompetitor-kompetitor

Selain bisnis makanan, usaha minuman yang menyegarkan memang menjadi pilihan banyak pebisnis yang ingin meraih keuntungan besar dengan modal yang kecil.

2. Kesadaran masyarakat akan gizi buah masih kurang.

Walaupun kebutuhan buah-buahan semakin meningkat, akan tetapi konsumsi buah-buahan jauh sekali dibandingkan yang direkomendasikan oleh FAO sebesar 73 kilogram per kapita per tahun dan standar kecukupan untuk sehat sebesar 91,25 kilogram per kapita per tahun.

Implementasi analisis SWOT pada Juice gaul

Analisis SWOT Hasil pembobotan dan nilai total faktor internal pengembangan usaha Juice gaul adalah seperti pada tabel berikut ini :

Tabel 4 Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE Matrix) Juice Gaul

FAKTOR-FAKTOR INTERNAL UTAMA	BOBOT	RATING	SKOR
KEKUATAN (<i>strengths</i>)			
a. lokasi yang strategis	0.85	5	4.25
b. harga dapat bersaing	0.75	4	3
c. pelayanan yang ramah	0.50	3	1.5
d. Kualitas produk	0.85	5	4.25
e. Fleksibilitas pelayanan	0.50	3	1.5
Jumlah			14.5
KELEMAHAN (<i>Weaknesses</i>)			
a. Ketersediaan buah tergantung musim panen	0.80	2	1.6
b. Ketidakstabilan harga harga bahan baku	0.50	1	0.50
c. faktor cuaca	0.50	1	0.50
d. belum adanya pencatatan keuangan secara sitematis	0.85	2	1.7
e. kenyamanan tempat	0.60	2	1.2
Jumlah			5.5
Total skor			24.0

Sumber : *Survey lapangan 2021*

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel matriks IFE, diperoleh bahwa total nilai skor terbobot sebesar 24,0. Dari total skor terbobot tersebut dapat disimpulkan bahwa juice gaul memiliki posisi internal yang kuat karena berada di nilai 14,5. Hal ini menunjukkan bahwa juice gaul mampu dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan mampu mengatasi kelemahan yang ada. Kekuatan utama usaha juice gaul adalah lokasi yang strategis dan kualitas produk, dengan skor sebesar 4,25. Sedangkan kelemahan utama juice gaul yaitu belum adanya pencatatan keuangan secara sitematis dengan skor 1,7 dengan total kelemahan sebesar 5.5.

Tabel 5 Matriks *External Factor Evaluation* (EFE-Matrix) Juice Gaul

FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL UTAMA	BOBOT	RATING	SKOR
PELUANG (<i>Opportunities</i>)			
a. pangsa pasar yang luas	0.85	5	4.25
b. aksesibilitas	0.80	4	3.20
c. konsumsi sehat sebagai kebutuhan masyarakat	0.85	5	4.25
d. Ketersediaan bahan baku di supliyer	0.80	5	4
Jumlah			15.7
ANCAMAN (<i>Thereats</i>)			
a. Munculnya kompetitor- kompetitor	0.70	4	2.80
b. kesadaran masyarakat pada gizi buah masih kurang	0.80	3	2.40
Jumlah			5.20
Total skor			16.90

Sumber : *Survey lapangan 2021*

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel matriks EFE, diperoleh bahwa total nilai skor terbobot sebesar 16,90. Dari total skor terbobot tersebut dapat disimpulkan bahwa juice gaul memiliki posisi peluang eksternal yang kuat karena berada di nilai 15,7. Hal ini menunjukkan bahwa juice gaul mampu dalam memanfaatkan peluang yang dimiliki dan mampu mengatasi ancaman yang ada. peluang utama usaha juice gaul adalah pangsa pasar yang luas dan konsumsi sehat sebagai kebutuhan masyarakat, dengan skor sebesar 4,25. Sedangkan ancaman yang cukup besar adalah munculnya kompetitor dengan skor 2,80 lalu total skor ancaman sebesar 5.20.

Kedua matriks tersebut di atas, merupakan kondisi relatif yang dihadapi oleh usaha juice gaul di lokasi penelitian. kondisi-kondisi inilah yang dihadapi dalam menjalankan usahanya. Berikut adalah tabel yang akan peneliti gunakan untuk menganalisis dan menentukan keputusan strategis dengan menggunakan pendekatan matriks SWOT.

Tabel 6 Matriks SWOT Juice Gaul

IFAS	Kekuatan (S) 1) Lokasi yang strategis 2) Harga dapat bersaing 3) Pelayanan yang ramah	Kelemahan (W) 1) Ketersediaan buah tergantung musim panen 2) Ketidak stabilan harga bahan baku
EFAS	4) Kualitas produk 5) Fleksibilitas layanan	3) Faktor cuaca 4) Belum adanya pencatatan keuangan secara sistematis 5) Kenyamanan tempat

<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Aksesibilitas 2) Komsumsi sehat sebagai kebutuhan masyarakat 3) Pangsa pasar yang luas 4) Ketersediaan bahan baku di supliyer 	<p>Strategis S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Menambah jumlah variasi produk yang ditawarkan 2) Memperluas pangsa pasar 3) Memberikan diskon khusus pada jumlah pembelian tertentu 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Meningkatkan dan mengantisipasi stok bahan baku 2) Menambah jumlah quantiti pembelanjaan 3) Membuat sistem kasir dan mencatat laporan penjualan 4) Melakukan perbaikan tempat yang nyaman, rapih dan bersih
<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Munculnya kompetitor-kompetitor 2) Kesadaran masyarakat pada gizi buah masih kurang 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Mengembangkan daya saing 2) Melakukan edukasi kepada masyarakat terhadap kandungan gizi buah dan sayur 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Sleksi kualitas karyawan guna meningkatkan kinerja pelayanan

Sumber : *Survey lapangan 2016*

Modal usaha

Modal yang dikeluarkan juice gaul dalam membuka setiap gerainya berbeda beda mulai dari \leq Rp 25.000.000,-, saat awal pembukaan gerai sampai sebesar \geq Rp. 60.000.000,-, besar kecilnya modal yang dikeluarkan juice gaul dipengaruhi oleh besar kecilnya harga sewa tempat pada setiap gerai. Adapun modal awal yang didapat juice gaul dalam membuka usaha pertamanya adalah :

1. Tabungan pribadi

Tabungan pribadi yang dikeluarkan saat pembukan gerai pertamanya sebesar Rp. 14.000.000,-, uang tersebut dipakai dari sisihan gaji selama bekerja dan pendapatan *pasiv income*.

2. Menjual aset pribadi

Salah satu aset yang memiliki harga jual saat pendirian juice gaul adalah laptop meskipun harganya kecil namun karna kualitas dan keadan laptop masih baru maka harga yang di jual tidak begitu jauh dari harga aslinya, harga pada saat penjualan laptop yaitu sebesar Rp. 2.000.000,-.

3. Pinjaman bank

Bank yang berperan dalam kemajuan ekonomi turut membantu juice gaul dalam menjalankan usahanya bank yang sifatnya hanya sebagai pelengkap modal atau sisa dari kekurangan modal. Pinjaman bank yang dipakai pada saat pembukaan gerai juice gaul sebesar Rp 6.000.000,-, di bawah ini peneliti tampilkan modal juice gaul dari

pembukaan gerai yang pertama hingga gerai terbaru, berikut proses terjadinya seperti terdapat dalam tabel di bawah ini :

Tabel 7 Tabel Modal Usaha Juice Gaul

No	Lokasi gerai	Modal	Jumlah gerai	Presentase pendapatan
1	Serang	≤ 25.000.000	1	8,1
2		40.000.000-50.000.000	9	21,6
3		≥ 60.000.000	1	32,4
4	Petir dan Pandeglang	30.000.000-40.000.000	5	10,8
5	Cikande	50.000.000-60.000.000	6	27,1
Jumlah			22	100

Sumber : *Survey lapangan 2021*

Pada Tabel 7 di atas dapat dilihat bahwa masing masing pengeluaran untuk modal jumlahnya berbeda-beda tergantung lokasi dan harga sewa di daerah tersebut. Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa modal paling besar juice gaul yaitu antara <Rp.60.000.000,-, sebanyak 1 gerai dengan presentase pendapatan 32,4%, dan gerai paling banyak dibuka dengan modal Rp.40.000.000,-Rp.50.000.000,-, sebanyak 9 dengan presentase pendapatan 21,6%. Dalam penelitian ini modal bersumber dari modal sendiri dan modal pinjaman.

Pendapatan

Pada pembahasan ini penulis akan menganalisis secara lebih rinci tentang pendapatan pada usaha juice gaul. Selama kurang lebih 5 tahun berdirinya juice gaul sudah mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Hal tersebut dapat dilihat dari tabel 8 omset juice gaul selama 5 tahun terakhir yaitu sebagai berikut :

Tabel 8 Pendapatan usaha juice gaul

BULAN	TAHUN				
	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Jauari		Rp 33,000,000	Rp 60,000,000	Rp 115,200,000	Rp 234,000,000
Februari		Rp 36,000,000	Rp 66,000,000	Rp 147,150,000	Rp 223,600,000
Maret		Rp 42,000,000	Rp 67,200,000	Rp 135,000,000	Rp 125,000,000
April		Rp 39,000,000	Rp 75,000,000	Rp 129,000,000	Rp 173,800,000
Mei		Rp 48,000,000	Rp 126,000,000	Rp 243,000,000	Rp 202,500,000
Juni		Rp 54,000,000	Rp 122,400,000	Rp 162,000,000	Rp 140,000,000
Juli		Rp 38,400,000	Rp 82,500,000	Rp 198,000,000	Rp 135,000,000
Agustus	Rp 7,500,000	Rp 45,000,000	Rp 87,000,000	Rp 204,600,000	Rp 124,600,000
September	Rp 9,000,000	Rp 49,500,000	Rp 70,000,000	Rp 201,300,000	Rp 110,000,000
Oktober	Rp 10,500,000	Rp 40,500,000	Rp 67,000,000	Rp 165,000,000	Rp 115,000,000
November	Rp 15,000,000	Rp 54,000,000	Rp 75,000,000	Rp 171,000,000	Rp 113,000,000
Desember	Rp 19,500,000	Rp 60,000,000	Rp 86,500,000	Rp 178,200,000	Rp 118,000,000
Jumlah	Rp 61,500,000	Rp 539,400,000	Rp 984,600,000	Rp 2,049,450,000	Rp 1,814,500,000
Average	Rp 12,300,000	Rp 44,950,000	Rp 82,050,000	Rp 170,787,500	Rp 151,208,333

Sumber : *survey lapangan 2021*

Pada tabel 8 di atas dapat dilihat bahwa masing-masing pendapatan jumlahnya berbeda. Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa perkembangan usaha juice gaul berkembang pesat dari tahun 2017 sampai 2019. Pada tahun 2016 pendapatan juice gaul belum terbilang cukup besar, karena ditahun tersebut merupakan awal pendirian usaha dan baru berdiri 6 bulan adapun omset yang diterima pada tahun tersebut sebesar Rp. 61.500.000,-, ditahun berikutnya pada tahun 2017 juice gaul sudah memiliki 4 gerai dengan pendapatan Rp. 539.400.000,-, Lalu pada tahun 2018 gerai juice gaul bertambah 2x lipat yaitu menjadi 8 gerai dan pendapatan yang diterima sebesar Rp. 984.600.000,-, Tidak cukup sampai disitu pada tahun 2019 juice gaul menambah jumlah gerainya menjadi 14 gerai yang menyebar di kota dan kabupaten Serang serta menyebar ke kawasan industri seperti Cikande dan Jayanti. Dengan berdirinya 14 gerai, juice gaul mendapatkan omset sebesar Rp. 2.049.450.000,-, ditahun 2020 merupakan tahun dimana juice gaul mengalami penurunan dari tahun sebelumnya meskipun jumlah gerai sudah ditambah menjadi 18 gerai pendapatan yang diterima ditahun tersebut sebesar Rp. 1.814.500.000,-, bertambahnya jumlah gerai yang dibuka tidak menjadikan bertambahnya pendapatan ditahun tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang peluang, modal dan pendapatan usaha juice gaul di kota Serang penulis dapat membuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Peluang yang dimanfaatkan dalam usaha juice gaul yaitu aksesibilitas lokasi, manfaat buah dan sayur, pangsa pasar yang luas, ketersediaan bahan baku, harga yang bersaing, kualitas produk, dan fleksibilitas pelayanan.
2. Sumber modal usaha yang diperoleh juice gaul ketika melakukan pembukaan gerai pertamanya berasal dari tabungan pribadi, penjualan aset dan pinjaman bank. Modal lain yang tidak kalah penting adalah tekad dan usaha yang kuat sehingga bisa berkembang mencapai 22 gerai dengan jumlah modal yang berbeda pada setiap cabangnya.
3. Pendapatan rata-rata yang diterima juice gaul dalam setiap tahunnya fluktuatif yaitu : tahun 2016 Rp. 12.300.000,-, tahun 2017 Rp. 44.950.000,-, tahun 2018 Rp. 82.050.000,-, tahun 2019 Rp. 170.787.500,-, tahun 2020 Rp. 151.208.333,-,

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang diberikan penulis antara lain :

1. penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karenanya agar kedepannya penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam penelitian-penelitian berikutnya, khususnya yang terkait dengan peluang dalam menentukan pembukaan gerai dan modal yang di keluarkan dalam membuka usaha.

2. Bagi usaha juice gaul sebaiknya harus menjaga kualitas produknya yang stabil atau tetap terjangkau agar masyarakat bertahan untuk membeli produk juice gaul.
3. Selanjutnya untuk perencanaan kedepannya yaitu lebih baik membuat program kerja secara tertulis dengan demikian target pengembangan usaha dapat berjalan dengan baik, dan mencatat transaksi pengeluaran dan pemasukan usaha agar memudahkan dalam pengambilan keputusan. Pemisahan keuangan usaha juice gaul juga harus dipisahkan dengan keuangan pribadi pemilik usaha agar tidak adanya kekurangan operasional dan lebih profesional dalam segi keuangan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Pada penelitian ini saya mengucapkan terimakasih kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan kemampuan kepada saya untuk mewujudkan mimpi saya menjadi mahasiswa serta entrepreneur muda. Selanjutnya saya ucapkan terimakasih kepada kedua orangtua saya yang telah mendukung dan memberikan kasih sayangnya, serta dosen-dosen saya yang telah memberikan ilmu dan nasehatnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2012). *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Baridwan, Z. (2011). *Akuntansi Keuangan Intermediate: Masalah-Masalah Khusus Edisi 1*. Yogyakarta: BPFPE.
- David, Fred R. 2006. *Manajemen Strategis: Konsep*. Jakarta : Salemba Empat.
- dkk, H. R. (2008). *Entrepreneurship kewirausahaan* . Jakarta: Salemba empat.
- dkk, Y. U. (2018). *Cara cepat buka usaha di desa*. Gramedia.
- Freddy Rangkuti, (2010). *SWOT Balanced Scorecard*, Jakarta : Gramedia
- Firmansyah, A. (2019). *Dasar dan konsep kewirausahaan*. Surabaya: Qiara media.
- Herlangga, H. (2010). *Semangat kewirausahaan*. Bandung.
- Hutchins, D. (2008). *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Ufuk publishing.
- Irham Fahmi, 2014, *Manajemen Keuangan Perusahaan dan Pasar Modal*, Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Kasmir. (n.d.). *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kebudayaan, D. P. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Maryati. (2020). *Kewirausahaan*. Cirebon: syntax computama.
- Moleong, L. J. (2017). *Metode penelitian Kualitatif* . Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Pramono, J. (2019). *Produk kreatif dan kewirausahaan* . Yogyakarta: Andi ofsite.

Philip Koteler. Gary Amstrong, (2008). principles of Marketing, New jersey : Prentice Hall.

Purnama, R. P. (2014). Analisis Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Lama Usaha, dan Teknologi Proses Produksi terhadap Produksi Kerajinan Kendang Jimbe di Kota Blitar. *jurnal ilmiah*.

Riyanto, B. (2010). *Dasar-dasar pembelajaran perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.

Rustam. (n.d.). Standar Akuntansi Keuangan . *E-Journal Universitas Sumatera Utara*, 2.

S.R., S. (2019). *Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Lima*. Jakarta: Salemba Empat.

Sattar, S. (2017). *Pengantar bisnis*. Sleman: Budi Utama.

Soekartawi. (2012). *Faktor-faktor Produksi*. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiono. (2016). *cara mudah menyusun skripsi, tesis dan disertasi*. Bandung: Alfabeta.

Teguh, M. (2010). *Ekonomi Industri*. Jakarta: Raja gratindo persada.