

I. IMPLEMENTASI

5.1 Uji Coba Implementasi Business Plan

Dalam melakukan ujicoba implementasi *business plan* pada penjualan wortel di UD Yugi dilakukan tiga tahapan diantaranya tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi.

5.1.1 Tahap Persiapan

Tahap persiapan dalam penjualan unit wortel UD Yugi Sidrap untuk memastikan usaha tetap jalan penjualan berjalan dengan lancar yaitu sebagai berikut :

- a. Menentukan pesanan unit wortel dari pengepul Kota Makassar ke UD Yugi dalam menghindari penimbunan unit.
- b. Penataan barang dan penyiapan barang pesanan
- c. Manajemen transaksi dan keuangan dengan memberikan kemudahan pembayaran dengan menyediakan transaksi pembayaran misalnya, tunai, transfer bank dan QIRS.
- d. Manajemen hubungan pelanggan dengan upaya membangun hubungan personal, misalnya seperti menerima pesanan dari pelanggan tetap di H-1, pengoptimalan ini diupayakan untuk memastikan barang yang telah dipesan sudah dalam keadaan sudah siap dan tidak diambil oleh pembeli lain. Pembelian eceran dapat melakukan pembelian sesuai dengan kebutuhan dapur masing-masing.

5.2 Implementasi Sistem Pemasaran (7P)

5.2.1 Produk (*Product*)

Strategi untuk produk melibatkan manajemen kualitas fisik dan diferensiasi stok dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam. Keadaan unit wortel yang telah cuci serta pengadaan barang yang diadakan setiap hari untuk menjaga kesegaran produk yang ditawarkan, serta pelanggan dapat mencampur unit wortel dengan produk yang lainnya sesuai dengan kebutuhan.

5.2.2 Harga (*Price*)

Harga sangat dipengaruhi terhadap fluktuasi pasar induk dan kondisi panen. UD Yugi menawarkan kemudahan dalam mengatur dana yang akan digunakan dalam berbelanja, hal ini dikarenakan dalam pembelian salah satunya untuk unit sayuran di UD Yugi dapat dibeli sesuai dengan kebutuhan para konsumen.

5.2.3 Tempat (*Place*)

Strategi dalam pendistribusian yang memastikan ketersediaan produk. Aksesibilitas toko berada ditengah pemukiman warga memberikan keunggulan dalam kompetitif berupa efisiensi waktu bagi para pelanggan. Outlet UD Yugi dapat dijangkau dengan mudah serta konsumen dengan menggunakan aplikasi seperti google maps maupun navigasi lainnya.

5.2.4 Promosi (*Promotion*)

Promosi visual terkait dengan unit terkait dengan kesegaran unit yang ditawarkan. Dalam pemanfaatan teknologi yang bagi para pelanggan yang melakukan pemesanan dengan memberikan foto visual asli perhari itu. Pendekatan dalam melakukan promosi juga dengan mengoptimalkan komunikasi, informatif serta membantu dalam menyederhanakan urusan dapur bagi para konsumen.

5.2.5 Orang (*People*)

Sumber daya manusia tidak lain merupakan karyawan yang memiliki pengetahuan terkait dengan bagaimana cara menangani sayuran. Hal ini termasuk bagaimana karyawan di UD Yugi dalam menyortir wortel agar tidak mudah mengalami kerusakan, serta kemampuan dalam berkomunikasi serta melayani konsumen dengan ramah. Timbangan juga menjadi kunci dalam menarik kepercayaan bagi para pelanggan.

5.2.6 Proses (*Process*)

Proses dimulai dengan pengadaan stok yang dipesan sehari sebelum pengiriman barang ke UD Yugi. Setelah sampainya barang ke UD Yugi, dilakukan pemisahan barang yang diperuntukkan untuk penjualan ecer dan pesanan. Pada penjualan ecer dilakukan sortirisasi sekaligus dengan menata unit wortel. Proses transaksi dilakukan dengan memaksimalkan transaksi dan memberikan nilai kemudahan untuk para pelanggan yang dimana UD Yugi menawarkan transaksi dalam bentuk tunai, transfer bank dan QIRS.

5.2.7 Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Bukti fisik unit dapat dilihat langsung oleh para konsumen saat datang ketoko. Pelanggan dengan pengambilan eceran diberikan keleluasaan dalam memilih unit yang sedang ditawarkan. Hal ini dapat memberikan pelanggan keleluasaan dalam pengambilan keputusan menjadi lebih cepat, karena mereka dapat menyesuaikan pengambilan mereka dengan kebutuhan mereka tanpa harus mengantre lama, dalam pengemasan pelanggan diberikan wadah plastik PEX yang jernih dan timbangan yang dilakukan perawatan yang berguna agar menjaga tingkat akurat.

5.3 Perhitungan Keuangan Bisnis

Tabel 1 Biaya Variabel Penjualan Wortel UD Yugi Pada Bulan Agustus, 2025

No	Keterangan	Jumlah	Unit	Nilai Harga (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Plastik 15	15	Ikat	50.000	750.000
2	Plastik 20	10	Ikat	50.000	500.000
3	Plastik 30	3	Ikat	100.000	300.000
4	Plastik 55	5	Pack	33.000	165.000
5	Biaya distribusi barang	101	Kantong	10.000	1.010.000
6	Bonus Karyawan	2		50.000	100.000
7	Bahan bakar kendaraan	40	Liter	6.800	272.000
8	Admin	31	Transaksi	2.000	62.000
9	Pajak	1		73.125	73.125
10	Kebersihan	1		80.000	80.000
11	Listrik	1		136.000	136.000
12	Alat tulis	1		65.000	65.000
Total					3.513.125

Biaya variabel yang dikeluarkan pada bulan Agustus 2025 untuk penjualan wortel dengan total Rp, 3.513.125. diperuntukkan untuk pembiayaan plastik ukuran 15, 15 ikat dengan harga perikat Rp.50.000 dengan total harga sebesar Rp. 750.000, plastik ukuran 20, 10 ikat dengan harga perikat Rp. 50.000 dengan total harga Rp. 500.000. plastik ukuran 30 sejumlah 3 ikat, dengan harga Rp.100.000 perikat dengan total harga Rp.300.000, plastik ukuran 55, sebanyak 5 pack seharga Rp. 33.000 dengan total harga Rp.165.000. biaya pendistribusian barang perkantong seharga Rp. 10.000, dengan total pengambilan 101 kantong, total biaya untuk transporter Rp. Rp. 1.010.000. bonus karyawan sejumlah 2 orang yang masing-masing Rp.50.000 dengan total bonus Rp. 50.000. pengeluaran untuk bahan bakar 40 liter, dimana untuk harga perliternya Rp.6.800 dengan total Rp. 272.000. pembiayaan admin selama sebulan sebesar Rp.62.000, penyisihan untuk pajak Rp.

73.125, biaya kebersihan selama bulan Agustus Rp. 80.000, biaya untuk listrik Rp. 136.000 dan alat tulis Rp.65.000.

Tabel 2 Biaya Variabel Penjualan Wortel UD Yugi Pada Bulan September, 2025

No	Keterangan	Jumlah	Unit	Harga Nilai (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Plastik 15	23	Ikat	50.000	1.150.000
2	Plastik 20	13	Ikat	50.000	650.000
3	Plastik 30	6	Ikat	100.000	600.000
4	Plastik 55	5	Pack	33.000	165.000
5	Biaya distribusi barang	148	Kantong	10.000	1.480.000
6	Bonus Karyawan	2		80.000	160.000
7	Bahan bakar kendaraan	45	Liter	6.800	306.000
8	Admin	31	Transaksi	2.000	62.000
9	Pajak	1		93.338	93.338
10	Kebersihan	1		80.000	80.000
11	Listrik	1		122.000	122.000
12	Alat tulis	1		86.000	86.000
Total					4.954.338

Biaya variabel yang dikeluarkan pada bulan September 2025 untuk penjualan wortel dengan total Rp, 4.954.338. diperuntukkan untuk pembiayaan plastik ukuran 15, 23 ikat dengan harga perikat Rp.50.000 dengan total harga sebesar Rp. 1.150.000, plastik ukuran 20 sejumlah 13 ikat, dengan harga Rp.50.000 perikat dengan total harga Rp.650.000, plastik ukuran 30, 6 ikat dengan harga Rp.100.000 perikat, total harga Rp. 600.000. plastik ukuran 55 sebanyak 5 pack dengan harga Rp. 33.000 per-pack, dimana untuk total harga Rp. 165.000. biaya pendistribusian barang perkantong seharga Rp. 10.000, dengan total pengambilan 148 kantong, total biaya untuk transporter Rp. Rp. 1.480.000. bonus karyawan sejumlah 2 orang yang masing-masing Rp.80.000 dengan total bonus Rp. 165.000. pengeluaran untuk bahan bakar 45 liter, dimana untuk harga perliternya Rp.6.800 dengan total Rp. 306.000. pembiayaan admin selama sebulan sebesar Rp.62.000,

penyisihan untuk pajak Rp. 93.338, biaya kebersihan selama bulan September Rp. 80.000, biaya untuk listrik Rp. 122.000 dan alat tulis Rp.86.000.

Tabel 3 Biaya Variabel Penjualan Penjualan Wortel UD Yugi Pada Bulan Oktober , 2025

No	Keterangan	Jumlah	Unit	Harga Nilai (Rp)	Harga Total (Rp)
1.	Plastik 15	29	Ikat	50.000	1.450.000
2.	Plastik 20	17	Ikat	50.000	850.000
3.	Plastik 30	8	Ikat	100.000	800.000
4.	Plastik 55	6	Pack	33.000	198.000
5.	Biaya distribusi barang	176	Kantong	10.000	1.760.000
6.	Bonus Karyawan	2		100.000	200.000
7.	Bahan bakar kendaraan	55	Liter	10.000	374.000
8.	Admin	31	Transaksi	2.000	62.000
9.	Pajak	1		110.500	110.500
10.	Listrik	1		120.000	120.000
11.	Alat tulis	1		120.000	120.000
12.	Kebersihan	1		80.000	80.000
Total					6.124.500

Biaya variabel yang dikeluarkan pada bulan Oktober 2025 untuk penjualan wortel dengan total Rp, 6.124.500. diperuntukkan untuk pembiayaan plastik ukuran 15, 15 ikat dengan harga perikat Rp.50.000 dengan total harga sebesar Rp. 1.450.000, plastik ukuran 20 sejumlah 17 ikat, dengan harga Rp.50.000 perikat dengan total harga Rp.850.000, plastik ukuran 55 sebanyak 8 pack dengan harga per-pack Rp. 33.000 dengan total biaya Rp. 198.000. biaya pendistribusian barang perkantong seharga Rp. 10.000, dengan total pengambilan 176 kantong, total biaya untuk transporter Rp. Rp. 1.760.000. bonus karyawan sejumlah 2 orang yang masing-masing Rp.100.000 dengan total bonus Rp. 200.000. pengeluaran untuk bahan bakar 55 liter, dimana untuk harga perliternya Rp.6.800 dengan total Rp. 374.000. pembiayaan admin selama sebulan sebesar Rp.62.000, penyisihan untuk

pajak Rp. 110.500, biaya kebersihan selama bulan Oktober Rp. 120.000, biaya untuk listrik Rp. 120.000 dan alat tulis Rp.80.000.

Tabel 4 Biaya Variabel Pembelian Wortel Priode Bulan Agustus-Oktober 2025

Bulan	Total Biaya (Rp)
Agustus	3.513.125
September	4.954.338
Oktober	6.124.500
Total	14.591.963

Biaya variabel yang dikeluarkan selama priode bulan Agustus-Oktober 2025 yang diantaranya yaitu pada bulan Agustus Rp.3.513.125, September Rp. 4.954.338 sedangkan pada bulan Oktober Rp. 6.124.500 dengan total biaya sebesar Rp. 14.591.963.

$$\text{Harga beli rata-rata} = \frac{\text{total biaya wortel}}{\text{total unit yang diterima}}$$

- Agustus

$$\text{Harga beli rata-rata} = \frac{3.710.000}{1.919}$$

$$\text{Harga beli rata-rata} = 1.933$$

- September

$$\text{Harga beli rata-rata} = \frac{2.400.000}{2.812}$$

$$\text{Harga beli rata-rata} = 853$$

- Oktober

$$\text{Harga beli rata-rata} = \frac{2.930.000}{3.344}$$

$$\text{Harga beli rata-rata} = 876$$

Tabel 5 Harga Beli Rata-rata Wortel Agustus-Oktober 2025\

Bulan	Nilai beli rata-rata per-unit (Rp.)
Agustus	1.933
September	853
Oktober	876

Harga beli rata-rata produk wortel per-satuan unit pada bulan Agustus Rp. 1933, sedangkan pada bulan september Rp. 853, dan pada bulan Oktober Rp.876.

$$\text{Variabel per-Unit} = \frac{\text{total biaya} + \text{biaya variabel}}{\text{estimasi pengambilan}}$$

- Agustus

$$\text{Variabel per-Unit} = \frac{3.710.000 + 3.513.125}{1.919}$$

$$\text{Variabel per-Unit} = 3.764$$

- September

$$\text{Variabel per-Unit} = \frac{2.400.000 + 4.954.000}{2.812}$$

$$\text{Variabel per-Unit} = 2.615$$

- Oktober

$$\text{Variabel per-Unit} = \frac{2.930.000 + 6.124.500}{3.344}$$

$$\text{Variabel per-Unit} = 2.708$$

Tabel 6 Biaya Variabel Per-unit Bulan Agustus-Oktober 2025

Bulan	Biaya Variabel Rata-Rata Per-Unit (Rp.)
Agustus	3.764
September	2.615
Oktober	2.708

Biaya variabel perunit perbulan Agustus Rp.3.764, sedangkan pada bulan september sebesar Rp. 2.615 dan pada bulan Oktober sebesar Rp. 2.708.

$$\text{AVC} = \frac{\text{Variabel cost per-unit}}{1 - \text{persen susut}}$$

- Agustus

$$\text{AVC} = \frac{3.764}{1 - 25\%} = 5.019$$

- September

$$\text{AVC} = \frac{2.615}{1 - 25\%} = 3.487$$

- Oktober

$$\text{AVC} = \frac{2.708}{1 - 25\%} = 3.610$$

Tabel 7 *Adjusted Variabel Cost (AVC)* Triwulan UD Yugi Priode Agustus-September, 2025

Bulan	<i>Adjusted Variabel Cost / AVC (Rp.)</i>
Agustus	5.019
September	3.487
Oktober	3.610

Biaya rata-rata yang dikeluarkan untuk pembiayaan pengadaan wortel di UD Yugi yang dimana diantaranya yaitu pada bulan Agustus Rp.5.019, pada bulan september Rp.3.487, dan pada bulan Oktober Rp. 3.610

$$\text{WAP} = (\text{Harga grosir} \times 75\%) + (\text{Harga ecer} \times 25\%)$$

- Agustus

$$\text{WAP} = (7.500 \times 75\%) + (10.000 \times 25\%)$$

$$\text{WAP} = 8.125$$

- September

$$\text{WAP} = (7.500 \times 75\% + 10.000 \times 25\%)$$

$$\text{WAP} = 8.125$$

- Oktober

$$\text{WAP} = (8.000 \times 75\%) + (10.000 \times 25\%)$$

$$\text{WAP} = 8.500$$

Tabel 8 *Weighted Avarage Price (WAP)* Triwulan UD Yugi Priode Agustus-Oktober, 2025

Bulan	<i>Weighted Avarage Price / WAP (Rp.)</i>
Agustus	8.125
September	8.125
Oktober	8.500

Biaya rata-rata harga barang pada bulan Agustus-Oktober yang diantaranya yaitu, pada bulan Agustus sebesar Rp. 8.125, pada bulan September Rp. 8.125 dan pada bulan Oktober Rp. 8.500.

$$\text{Contribution Margin} = \text{Harga jual grosir} - \text{AVC}$$

$$\text{Contribution Margin} = \text{Harga jual ecer} - \text{AVC}$$

- Agustus

$$\text{Contribution Margin (grosir)} = 7.500 - 8.125$$

$$\text{Contribution Margin} = 2.801$$

$$\text{Contribution Margin (ecer)} = 10.000 - 8.125$$

$$\text{Contribution Margin} = 5.301$$

- September

$$\text{Contribution Margin (grosir)} = 7.500 - 8.125$$

$$\text{Contribution Margin} = 4.400$$

$$\text{Contribution Margin (ecer)} = 10.000 - 8.125$$

$$\text{Contribution Margin} = 6.900$$

- Oktober

$$\text{Contribution Margin (grosir)} = 8.000 - 8.500$$

$$\text{Contribution Margin} = 3.070$$

$$\text{Contribution Margin (ecer)} = 10.000 - 8.500$$

$$\text{Contribution Margin} = 6.930$$

Tabel 9 Kontribusi Margin Penjualan Wortel UD Yugi Pada Bulan Agustus-Oktober, 2025

Bulan	Contribution Margin (Rp)	
	Grosir	Ecer
Agustus	2.801	5.301
September	4.400	6.900
Oktober	3.070	6.930

Kontribusi margin pada penjualan wortel pada bulan Agustus untuk penjualan grosir Rp.2.801, sedangkan untuk penjualan ecer Rp.5.301. pada bulan September kontribusi margin untuk penjualan grosir yaitu Rp.4.400, sedangkan pada penjualan ecer Rp.6.900. pada bulan Oktober kontribusi margin pada penjualan grosir yaitu Rp.3.070 dan penjualan ecer Rp. 6.930.

$$\text{WACM} = (\text{cm grosir} \times 75\%) + (\text{cm ecer} \times 25\%)$$

- Agustus

$$\text{WACM} = (2.801 \times 75\%) + (5.301 \times 25\%)$$

$$\text{WACM} = 4.601$$

- September

$$\text{WACM} = (4.400 \times 75\%) + (6.900 \times 25\%)$$

$$\text{WACM} = 5.800$$

- Oktober

$$\text{WACM} = (3.070 \times 75\%) + (6.930 \times 25\%)$$

$$\text{WACM} = 6.198$$

Tabel 10 Rata-rata Nilai Tertimbang Wortel Priode Agustus-Oktober 2025

Bulan	<i>Weighted Avarange Contribution</i> (WACM)
Agustus	4.601
September	5.800
Oktober	6.198

Rata-rata yang diterima per-unit pada penjualan wortel pada bulan Agustus sebesar Rp.4.601, pada bulan September Rp.5.800 dan pada bulan Oktober Rp.6.198 per 2025.

BEP dalam BEP (dalam satuan Unit – kg

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{WACM}}$$

- Bulan Agustus

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{1.837.190}{4.601}$$

$$\text{BEP (Unit)} = 399$$

- Bulan September

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{1.837.190}{5.800} = 317$$

- Bulan Oktober

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{1.837.190}{6.198}$$

$$\text{BEP (Unit)} = 296$$

Tabel 11 *Break Even Point* (BEP) Unit UD Yugi Per-bulan Agustus-Oktober 2025

Bulan	BEP (Unit)
Agustus	399
September	317
Oktober	296

BEP satuan unit pada penjualan wortel UD Yugi per bulan agustus sebesar 399 unit, sedangkan pada bulan September sebesar 317 unit dan pada bulan Oktober sebesar 296 unit.

BEP (dalam satuan rupiah)

$$\text{BEP (Rp)} = \text{BEP (unit)} \times \text{Harga jual rata-rata tertimbang (WAP)}$$

- Bulan Agustus

$$\text{BEP (Rp)} = 399 \times 8.125$$

$$\text{BEP (Rp)} = 3.244.508$$

- Bulan September

$$\text{BEP (Rp)} = 317 \times 8.125$$

$$\text{BEP (Rp)} = 2.573.650$$

- Bulan Oktober

$$\text{BEP (Rp)} = 296 \times 8.500$$

$$\text{BEP (Rp)} = 2.519.744$$

Tabel 12 *Break Even Point* (BEP) rupiah UD Yugi Per-bulan Agustus-Oktober 2025

Bulan	BEP (Rp.)
Agustus	3.244.508
September	2.573.650
Oktober	2.519.774

BEP satuan rupiah yang diantaranya pada bulan Agustus sebesar Rp. 3.244.508, pada bulan September sebesar Rp. 2.573.650 dan pada bulan Oktober Rp. 2.519.774.

5.1.2 Omzet dan Keuntungan Usaha

Tabel 13 Omzet dan Keuntungan Usaha Priode Agustus-Oktober 2025

Bulan	Jumlah Pengambilan (Kg)	Omzet Penjualan (Rp)	Nota perbulan Wortel	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Total Keluar (Rp)	Arus Kas Bersih (Rp)
Agustus	1.919	15.591.875	3.710.000	3.513.125	1.837.190	5.350.315	6.531.560
September	2.812	22.847.500	2.400.000	4.954.338	1.837.190	6.791.528	13.655.972
Oktober	3.344	28.424.000	2.930.000	6.124.500	1.837.190	7.961.690	17.532.310

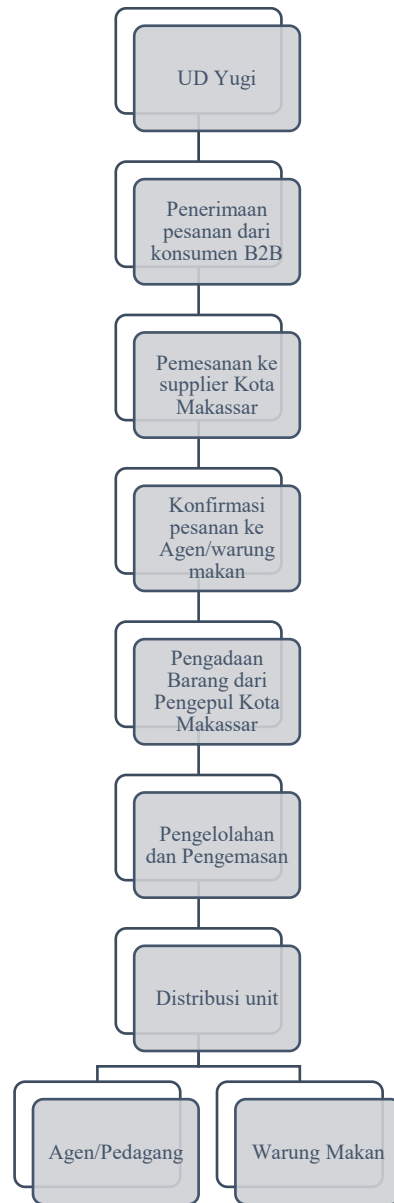
Pada Tabel 21 yang membahas mengenai omzet dan keuntungan usaha selama priode Agustus sampai dengan Oktober 2025 yang dimana unit yang terjual per-bulan Agustus 1.919 unit dengan omzet Rp.15.591.000 dimana untuk nota wortel perbulan Agustus 3.710.000 dengan biaya variabel Rp. 3.513.125 dengan biaya tetap 1.837.315 yang dimana total pengeluaran untuk biaya pembelian wortel, biaya variabel dan juga biaya tetap mencapai Rp. 3.513.125 dengan laba bersih Rp. 6.531.560. sedangkan pada bulan September unit yang terjual 2.812 dengan omzet penjualan 22.847.500 dengan total pembayaran nota wortel Rp. 2.400.000 dengan biaya variabel Rp.4.954.338 dengan biaya tetap Rp.1.837.190 yang dimana untuk total pengeluaran 6.791.528 yang dimana menghasilkan laba bersih Rp. 13.655.972. laba bersih pada bulan Oktober Rp.17.532.310 dengan total wortel yang terjual 3.344 unit dengan omzet Rp. 28.424.000 yang dimana penjualan mencapai Rp. 28.424.000 yang dimana untuk biaya variabel Rp. 6.124.500 dengan biaya tetap Rp. 1.837.190 dengan total biaya keluar Rp.7.961.690.

5.1.3 Proses distribusi

Proses distribusi dalam penyaluran wortel pada UD Yugi. Pengepul berfungsi sebagai penyuplai utama dari pasokan wortel UD Yugi. UD Yugi berperan dalam pusat dalam menyatukan proses sortir dan dan klasifikasi kualitas barang. UD Yugi menerapkan distribusi ganda yang diantaranya :

PROSES DISTRIBUSI WORTEL UD YUGI SIDRAP

Business to Business (B2B)

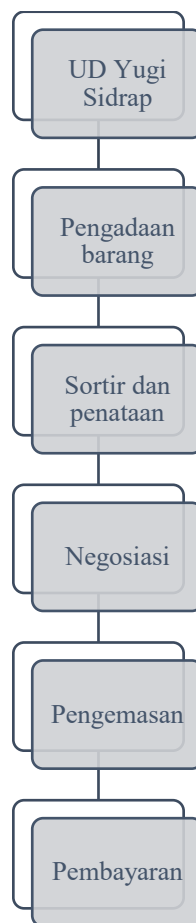


Gambar 1. Proses Distribusi Wortel UD Yugi *Business to Business* (B2B)

Pada bagian alir distribusi wortel UD Yugi Sidrap pada sistem B2B diawali dengan penerimaan pemesanan dari konsumen B2B kemudian melakukan pemesanan kesupplier Kota Makassar, selanjutnya dilakukan pengonfirmasian terkait dengan pesanan konsumen, lalu, dilakukan pelanggan maupun warung

makan. Kemudian dilakukan pengadaan barang, kemudian dilakukan pengolahan serta pengemasan, lalu dilakukan pendistribusian dari UD Yugi Sidrap ke agen, pedagang dan warung makan.

PROSES DISTRIBUSI DISTRIBUSI WORTEL UD YUGI SIDRAP
(Business to Customer (B2C))



Gambar 2. Proses Distribusi Penjualan Wortel UD Yugi *Business to Customer* (B2C)

Dalam kegiatan pendistribusian B2C yang berawal dari UD Yugi Sidrap, melakukan pengadaan barang, setelah barang telah sampai di lokasi UD Yugi Sidrap dilakukan penyortiran serta penataan unit, saat pembeli melakukan proses pemilihan akan unit yang akan di negosiasikan, pengemasan dilakukan dengan menggunakan kemasan plastik PEX untuk penjualan ecer. Kemudian saat para

pelanggan telah selesai dalam memilih dan unit yang diinginkan, selanjutnya UD Yugi Sidrap melakukan penotalan terhadap unit yang inginkan oleh konsumen untuk melanjutkan ke proses transaksi yang dimana pada proses transaksi di UD Yugi Sidrap menerima dalam bentuk tunai, transfer bank maupun QIRS untuk mempermudah para konsumen dalam melakukan transaksi.

BUSINESS MODEL CANVAS

KEY PARTNERS	KEY ACTIVITIES	VALUE PROPOSITIONS	CUSTOMER RELATIONSHIP	CUSTOMER SEGMENTS
1. PENGEPUL WORTEL 2. TRANSPORTER 3. PELANGGAN 4. KURIR	1. PEMESANAN BARANG DARI PENGEPUL MAKASSAR 2. MELAKUKAN PENJUALAN 3. PENGONTROLAN STOK BARANG 4. MELAKUKAN PROMOSI ONLINE MAUPUN OFFLINE 5. PENGOPTIMALAN PELAYANAN	1. PENAWARAN SAYUR SEGAR 2. HARGA KOMPETITIF DAN HARGA DAPAT BERSAING 3. PENYEDIAAN RUTIN	1. MEMBANGUN KEPERCAYAAN TIMBAL BALIK 2. MEMBERIKAN PRIORITAS STOK UNTUK PELANGGAN TETAP 3. LAYANAN MELALUI KONTAK WHATSAPP DAN FACEBOOK 4. PROGRAM LOYALITAS 5. MENAWARKAN HARGA KHUSUS UNTUK PENGAMBILAN TERTENTU	1. PEDAGANG PASAR LOKAL 2. TOKO SEMBAKO 3. KONSUMEN RUMAH TANGGA 4. WARUNG MAKAN
	KEY RESOURCES		CHANNELS	
	1. TOKO FISIK 2. TENAGA KERJA 3. MODAL OPERASIONAL 4. ALAT TIMBANGAN DAN KEMASAN		1. TOKO FISIK / OUTLET 2. PEMESANAN MELALUI WHATSAPP ATAU FACEBOOK MAUPUN TELPON 3. PEMESANAN MELALUI KURUR 4. INFORMASI DARI MULUT KE MULUT	
COST STRUCTURE			REVENUE STREAM	
1. TOTAL BIAYA PEMBELIAN WORTEL 2. BIAYA DISTRIBUSI BARANG 3. BIAYA PEMASARAN 4. BIAYA OPERASIONAL 5. BIAYA PENGEMBANGAN BISNIS DAN PROMOSI			1. PENJUALAN ECERAN 2. PENJUALAN GROSIR 3. SUPLAI KE USAHA KULINER 4. SUPLAI KE PEDAGANG	

Gambar 3 Implementasi BMC

5.4 Tahap Evaluasi

Dalam melaksanakan tahap evaluasi dilakukan setelah uji implementasi berjalan, dalam menilai sejauh mana rencana dari tahap operasional, perhitungan biaya sampai dengan strategi penjualan yang digunakan. Pada proses evaluasi dilakukan secara berkala dengan membandingkan pencapaian aktual terhadap target penjualan yang telah direncanakan. Evaluasi difokuskan terhadap penilaian kinerja penjualan, stabilitas pasokan, efisiensi biaya hingga didapatkan gap antara rencana dan realisasi serta penyebabnya untuk mengambil keputusan perbaikan secara strategi. Apabila terdapat evaluasi yang dimana adanya target yang tidak tercapai atau pembengkakan biaya. UD Yugi akan melakukan tindakan perbaikan dengan melakukan penyesuaian terkait dengan strategi penjualan, perbaikan prosedur operasional, penguatan biaya sampai dengan melakukan skenario pembelian dan distribusi sesuai dengan kondisi pasar.

Pada hasil evaluasi yang menunjukkan adanya ketidaksesuaian, maka ditetapkan korektif serupa terkait dengan pengendalian biaya dan penyesuaian strategi penjualan maupun operasional agar kinerja kembali mendekati target serta selaras dengan kondisi pasar.

5.5 Umpan Balik Pasar

Umpan balik pasar merupakan bagian dari respon atau masukan dari pelanggan terhadap kondisi pasar baik dari produk maupun layanan. Hal ini menjadi dasar

evaluasi yang dilakukan oleh UD Yugi untuk memberikan perbaikan terhadap strategi penjualan untuk meningkatkan kepuasan para pelanggan mereka.

5.6 Perbaikan Business Plan

Perbaikan business plan dilakukan setelah melakukan evaluasi dari uji implementasi, karena rencana bisnis yang bersifat dinamis. Indikator yang tidak tercapai serta dengan melakukan perbaikan jika ada komponen yang melampaui rencana dasar dari penyusunan baik pada strategi maupun dengan pengendalian terhadap biaya.