

RINCIAN ANGGARAN RENCANA USAHA LUVÉRA

Usaha Bouquet Bunga, Gift, Hampers, dan Kue

I. Latar Belakang

Usaha Luvéra merupakan usaha kreatif yang menyediakan bouquet bunga, gift, hampers, dan kue untuk berbagai momen berharga, seperti ulang tahun, wisuda, anniversary, hari raya, dan acara spesial lainnya. Usaha ini dipilih karena pemilik memiliki hobi dan minat dalam membuat makanan serta produk bakery. Kemampuan tersebut akan dikembangkan menjadi produk kue yang lezat, menarik, dan dapat disesuaikan dengan permintaan pelanggan.

Produk bouquet, gift, hampers, dan kue dapat saling melengkapi sehingga pelanggan dapat memperoleh berbagai kebutuhan hadiah dalam satu tempat. Usaha juga menerima pesanan custom agar pelanggan dapat menentukan desain, warna, isi hampers, rasa kue, serta pesan khusus sesuai kebutuhan.

II. Profil Usaha

Keterangan	Isi
Nama usaha	Luvéra
Bidang usaha	Bouquet, gift, hampers, dan bakery
Produk utama	Bouquet bunga, kue custom, gift box, dan hampers
Sistem penjualan	Toko, pre-order, custom order, dan media sosial
Target pasar	Pelajar, mahasiswa, pekerja, keluarga, pasangan, dan pelanggan acara
Nilai utama	Produk personal, desain menarik, kualitas baik, dan layanan ramah

III. Visi dan Misi

Visi

Menjadi usaha hadiah dan bakery yang kreatif, berkualitas, terpercaya, serta mampu memberikan manfaat ekonomi bagi pemilik, keluarga, dan tenaga kerja.

Misi

- Menyediakan bouquet, gift, hampers, dan kue yang menarik serta berkualitas.
- Menerima pesanan custom sesuai kebutuhan dan anggaran pelanggan.
- Menjaga kualitas bahan, kebersihan produksi, dan ketepatan waktu pesanan.
- Memberikan pelayanan yang ramah dan responsif.
- Mengelola keuangan secara tertib serta mengembangkan usaha secara bertahap.

IV. Produk dan Layanan

Produk/Layanan	Keterangan
Bouquet bunga	Bouquet bunga segar, bunga artificial, snack, dan bouquet custom.
Kue	Birthday cake, cake custom, dessert, dan produk bakery.
Gift box	Kotak hadiah berisi barang pilihan pelanggan.
Hampers	Hampers ulang tahun, wisuda, anniversary, hari raya, dan momen spesial.
Layanan tambahan	Kartu ucapan gratis, pesan custom, dan desain sesuai permintaan.

V. Target Pasar dan Strategi Pemasaran

Target pasar utama adalah pelanggan berusia sekitar 12–45 tahun yang membutuhkan hadiah atau kue untuk acara pribadi maupun kelompok. Penjualan dilakukan melalui toko fisik, WhatsApp, Instagram, TikTok, dan katalog digital.

Strategi pemasaran:

- Membuat foto dan video produk yang menarik untuk media sosial.
- Menawarkan paket bundling, misalnya bouquet + kue atau hampers + kartu ucapan.
- Memberikan promo pada masa wisuda, ulang tahun, hari raya, dan musim pernikahan.
- Menggunakan sistem pre-order untuk mengurangi risiko bahan terbuang.
- Mengumpulkan ulasan pelanggan dan menampilkan hasil pesanan dengan izin pelanggan.
- Menjalin kerja sama dengan sekolah, kampus, komunitas, event organizer, dan jasa pengiriman.

VI. Rincian Anggaran Modal Awal

No.	Kebutuhan	Anggaran (Rp)
1.	Sewa/uang muka tempat usaha	15.000.000
2.	Renovasi sederhana dan penataan toko	12.000.000
3.	Peralatan membuat kue dan bakery	10.000.000
4.	Peralatan bouquet dan gift	5.000.000
5.	Bahan baku awal kue dan bakery	4.000.000
6.	Bunga dan bahan bouquet awal	4.000.000
7.	Packaging, kartu, pita, dan perlengkapan	3.000.000
8.	Etalase, meja, rak, dan dekorasi	7.000.000
9.	Branding, banner, foto produk, dan promosi	3.000.000
10.	Dana operasional awal	10.000.000
11.	Dana cadangan/darurat usaha	17.000.000
	TOTAL MODAL AWAL	90.000.000

VII. Perkiraan Biaya Operasional Bulanan

No.	Komponen	Perkiraan (Rp)
1.	Gaji Perbulan staf 1	3.000.000
2.	Gaji Perbulan staf 2	3.000.000
3.	Sewa tempat (perkiraan)	2.000.000

4.	Listrik, air, internet	750.000
5.	Transportasi untuk beli barang/bahan	500.000
6.	Promosi dan iklan	750.000
7.	Kebersihan dan kebutuhan kecil	300.000
8.	Perawatan/perbaikan peralatan	500.000
9.	Dana pengembangan usaha	1.250.000
	TOTAL BIAYA TETAP/OPERASIONAL	12.050.000

VIII. Target Pengembalian Modal

Modal awal sebesar Rp90.000.000 ditargetkan kembali dalam 4,5 tahun atau 54 bulan. Target pengembalian modal minimum adalah:

$Rp90.000.000 \div 54 \text{ bulan} = Rp1.670.000 \text{ per bulan}$

Target tersebut merupakan laba bersih yang khusus dialokasikan untuk mengembalikan modal. Karena harus memenuhi kebutuhan pribadi, menabung, mengganti peralatan, dan mengembangkan usaha, dll, maka target laba bersih yang disarankan adalah sekitar Rp14.000.000–Rp15.000.000 per bulan.

IX. Contoh Target Penjualan Bulanan

Komponen	Target
Target laba bersih	Rp15.000.000/bulan
Perkiraan margin laba bersih rata-rata	20% dari penjualan
Perkiraan omzet yang diperlukan	Rp75.000.000/bulan
Perkiraan omzet per hari (30 hari)	Rp2.500.000/hari
Contoh rata-rata nilai pesanan	Rp250.000
Perkiraan jumlah pesanan	300 pesanan/bulan atau 10 pesanan/hari

Perhitungan ini adalah simulasi. Jika margin laba bersih lebih tinggi atau nilai pesanan rata-rata lebih besar, jumlah pesanan yang diperlukan dapat berkurang. Sebaliknya, jika biaya tinggi atau margin rendah, omzet yang dibutuhkan akan meningkat.

X. Proyeksi Penggunaan Laba Bersih Bulanan

Penggunaan	Target (Rp)
Kebutuhan pribadi	5.000.000
Pengembalian modal	1.670.000
Tabungan	1.000.000
Dana darurat/penggantian alat	500.000
Pengembangan usaha	1.000.000
Sisa laba untuk penguatan usaha	5.830.000
TOTAL	15.000.000

XI. Kesimpulan

Dengan modal Rp90.000.000, usaha Luvéra dapat dimulai secara bertahap melalui penjualan bouquet, gift, hampers, dan kue. Target pengembalian modal dalam 4,5 tahun dapat dicapai apabila

penjualan stabil, biaya terkendali, dan laba bersih dialokasikan secara disiplin. Untuk mengurangi resiko, usaha dapat memulai dengan tempat yang direnovasi menjadi indah & sesuai untuk toko roti dan bunga, memaksimalkan sistem pre-order, serta menambah tenaga kerja sesuai pertumbuhan penjualan. Dalam jangka 4,5 tahun, usaha ditargetkan mampu mengembalikan modal, memenuhi kebutuhan pribadi, menggaji staf, mengganti peralatan yang perlu diganti, dan mengembangkan tempat usaha.