

BUSINESS PLAN PEPI (PERMEN PINANG YEPPI)

Latar Belakang Usaha

Buah pinang memang sudah dikenal di kalangan masyarakat kita sejak zaman nenek moyang dahulu. Pinang dalam kaitannya dengan budaya indonesia adalah kebiasaan orang indonesia untuk "menginang" atau setara dengan nyirih (jawa). Budaya makan pinang telah merasuk ke Indonesia di berbagai wilayah dari Sumatra, Jawa, Kalimantan hingga Papua.

Kandungan sifat astringent dan hemostatik dari zat tanin yang terdapat dalam buah pinang berkhasiat untuk mengencangkan gusi dan menghentikan pendarahan, serta air pada buah pinang muda mengandung anti bakteri yang mana dapat menghambat pertumbuhan bakteri pada mulut. Namun, karena banyak efek negatif yang ditimbulkan dari makan pinang ini masyarakat menjadi enggan untuk mengonsumsi buah pinang yang sebenarnya mempunyai banyak manfaat kesehatan bagi tubuh.

Efek negatif ini seperti meludah di sembarang tempat karena dengan memakan buah pinang akan menimbulkan air liur yang jumlahnya banyak, menimbulkan bau yang tidak sedap dari air liur yang dihasilkan itu, sebagian masyarakat merasa tidak nyaman dari bau air liur yang ditimbulkan tersebut. Sungguh sangat disayangkan jika budaya asli kita yang menyehatkan itu harus hilang. Maka dari itu, kami berupaya untuk mengolah buah pinang untuk dapat dikonsumsi masyarakat luas tanpa adanya rasa ketakutan. Selain kesukaan anak-anak untuk mengonsumsi permen sangat tinggi, namun ada bahaya besar yang menunggunya, karena permen memiliki kandungan gula yang tinggi maka dapat merusak gigi. Kini dengan inovasi baru permen pinang, (permen herbal dari biji pinang untuk kesehatan gigi dan gusi), para ibu tidak khawatir lagi untuk membiarkan anaknya mengonsumsi permen. Dengan teknik pengolahan permen yang lebih modern, lebih menyehatkan, dan lebih menarik serta kita juga dapat memelihara warisan kebudayaan nenek moyang.

Pembuatan permen herbal berbahan baku pinang akan menumbuhkan kewirausahaan bagi masyarakat ilmiah khususnya mahasiswa yang akan berdampak positif pada budidaya pinang, meningkatkan pendapatan petani pinang, meningkatkan iklim ekonomi di bidang pertanian, dan menumbuhkan perusahaan-perusahaan agroindustri dengan menciptakan peluang besar membuka lapangan kerja Indonesia sehingga tingkat pengangguran yang menimpa negara ini bisa teratasi. Dari uraian yang sudah dijelaskan di atas penyusun tertarik untuk memproduksi permen herbal berbahan baku pinang untuk menumbuhkan kewirausahaan cendekiawan muda, untuk mengatasi masalah gigi pada masyarakat, serta dapat menjaga warisan budaya dari nenek moyang kita.

Deskripsi Perusahaan

Nama dan lokasi usaha

Nama perusahaan adalah “PT. Healthy Food Indonesia”. Produk pertama yang akan diluncurkan adalah PEPI yang merupakan singkatan dari Permen Pinang Yeppi. Lokasi usaha pada tahap awal yaitu di rumah pemilik usaha. Hal ini karena perusahaan masih baru, sehingga mengalami keterbatasan modal untuk memiliki pabrik sendiri.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

Menyajikan berbagai makanan enak dan sehat sehingga tidak ada orang yang enggan untuk hidup sehat

Misi:

1. Menciptakan varian produk sehat lainnya
2. Meningkatkan jangkauan pemasaran
3. Menyajikan produk dengan harga yang lebih terjangkau
4. Melestarikan budaya nenek moyang yang sudah terbukti menyehatkan

Identifikasi produk

Produk yang kami tawarkan adalah olahan permen yang berasal dari buah pinang muda. Olahan ini akan menetralkan rasa yang kurang enak dari buah pinang, dan akan menggunakan pemanis alami. Pemanis digunakan untuk menarik konsumen, khususnya anak-anak. Dengan mengonsumsi PEPI ini, maka anak-anak tidak hanya mengonsumsi permen, namun juga mendapatkan khasiat dari buah pinang itu sendiri.

Deskripsi perusahaan

PT. Healthy Food Indonesia merupakan perusahaan yang berfokus pada makanan serta minuman untuk menunjang kesehatan. Hal ini sesuai dengan keadaan masyarakat Indonesia yang masih mengonsumsi makanan-makanan yang kurang sehat.

Terdapat *minset* masyarakat Indonesia bahwa makanan sehat tidak enak dan tidak memiliki rasa. Kami akan menyajikan produk-produk yang biasa dikonsumsi, namun dengan kalori yang lebih minim. Kami berusaha memunculkan *minset* “kalau makanan sehat itu enak, kenapa tidak makan sehat?”.

Pendanaan perusahaan

Dana yang digunakan untuk bisnis ini berasal dari modal pribadi serta bantuan dari keluarga. Perusahaan tidak meminjam modal awal melalui bank maupun lembaga keuangan lainnya. Hal ini karena perusahaan baru dibangun, sehingga akan kesulitan untuk membayar cicilan dari lembaga keuangan.

Struktur Manajemen

Perusahaan ini dijalankan dengan team sebagai berikut:

1. CEO:
 - Sebagai penanggung jawab terhadap perusahaan
 - Membuat keputusan
 - Memastikan bahwa seluruh kegiatan berjalan lancar
2. Manajemen Produksi:
 - Menjaga kualitas produk
 - Melakukan inovasi-inovasi produk
 - Melatih pegawai untuk menyajikan minuman kopi yang berkualitas sesuai SOP
3. Manajemen Pemasaran:
 - Menyusun strategi pemasaran untuk mengembangkan usaha
 - Mengatur kegiatan pemasaran
 - Melakukan promosi
 - Memastikan terjalin hubungan baik antara perusahaan dan konsumen
4. Manajemen Keuangan:
 - Mencatat semua transaksi yang ada dalam perusahaan
 - Memproses data transaksi menjadi laporan keuangan

Target Pasar

Segmentasi pasar perusahaan kami yaitu dari seluruh golongan yang menyukai permen, namun dikhususkan untuk anak-anak. Hal ini karena anak-anak merupakan konsumen tersebar untuk produk permen.

Selain anak-anak, kami juga akan menargetkan kepada orang tua, khususnya ibu. Anak-anak yang menginginkan permen biasanya meminta kepada orang tua, dalam kasus ini ibu merupakan orang yang akan memberikan permintaan tersebut.

Seorang ibu dapat memberikan permen kepada anaknya karena anak tersebut meminta ataupun sebagai cemilan sehari-hari. Dengan kandungan gula yang lebih sedikit karena kami menggunakan pemanis alami, maka akan menjaga gigi dan gusi sang anak. Terlebih dengan kandungan yang ada pada pinang, sehingga dapat merawat gigi dan gusi tersebut.

Kami menjual produk dengan harga yang lebih terjangkau. Hal ini karena kami tidak menggunakan gerai dalam pemasaran, sehingga kami dapat memangkas biaya operasional seperti sewa tempat. Dengan harga yang terjangkau maka diharapkan menjadi nilai positif dan memiliki efek psikologis bagi konsumen.

Profil pelanggan:

Profil	Pelanggan
Umur	2-40 tahun
Pendapatan	Segala kondisi
Alasan membeli	Menyukai permen, membeli permen untuk cemilan, menginginkan makanan sehat dengan rasa yang lebih nikmat

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang kami lakukan yaitu:

1. Menentukan *brand* serta *branding* pada produk dan bisnis. Dalam hal ini termasuk di dalamnya penentuan kemasan, mulai dari desain kemasan yang eye catching, porsi dari setiap kemasan, serta penyaluran produk.
2. Pembuatan akun media sosial seperti instagram, facebook, twitter untuk lebih dekat dengan konsumen
3. Membuat *website* perusahaan
4. Pada saat *launching* memberikan promo yang disampaikan melalui akun sosial media.
5. Mendapatkan data-data ritel tradisional dan modern sebagai upaya untuk penyaluran produk.

Strategi Produk

Dilakukan dengan upaya diverifikasi terhadap produk yang dihasilkan. Ke depannya dirancang untuk inovasi produk seperti menggunakan buah atau sayuran lain. Pada awalnya produk akan dipasarkan dengan orang-orang sekitar tempat produksi. Selain itu, akan diuji di laboratorium terkait kandungan gizi dan efek samping dari produk yang dihasilkan. Produk dapat disajikan kapan saja dan dimana saja tergantung dari keinginan konsumen.

Strategi Harga

Strategi harga dilakukan saat awal launching, harga produk ditetapkan sesuai dengan kantong dari semua kalangan. Awal penjualan produk ini, harga yang dijual akan menggunakan harga miring. Strategi harga dilakukan dengan tetap menjaga kualitas dari minuman permen yang dihasilkan.

Analisis Pesaing

Dilihat dari lokasi usaha, belum terdapat pesaing yang menjalankan usaha yang benar-benar sama seperti kami. Namun, untuk bidang usaha yang sama yaitu cemilan sehat tentu saja ada seperti fitbar. Usaha yang sejenis dengan kami belum ada di Kota Padang, sehingga menjadi peluang bagi kami untuk meningkatkan jangkauan pemasaran.

Langkah Pengembangan

Langkah yang akan dilakukan jika usaha ini mulai berkembang dan tingkat permintaan tinggi adalah dengan mematenkan produk baru permen dalam bentuk permen pinang serta mempertahankan keunggulan dan kualitas produk, memperluas jaringan usaha, pemasaran dalam skala besar melalui website, membuat toko pemasaran pusat, serta mengembangkan produk lain.

Pelaksanaan

Terdapat delapan tahap pelaksanaan dalam bisnis ini, yaitu:

1. Tahap persiapan dan survei.

Tahap persiapan dan survei pasar diawali dengan mempersiapkan tempat. Mengingat saat ini pada kantin-kantin kampus sudah dipenuhi para penjual maka kami dapat menitipkan produk

PEPI (Permen Pinang Yeppi) ini di warung mereka serta mengamati target yang akan menjadi sasaran penjuala serta di minimarket dan swalayan.

2. Pengadaan alat dan bahan.

Pada tahap ini pembelian alat penunjang serta bahan dilakukan. Pemilihan kualitas alat maupun bahan demi kualitas produk merupakan hal yang sangat penting. Peralatan yang di gunakan relatif mudah di dapat dan harganya terjangkau antara lain : Alu/alat penghalus, Pisau, Alat pencetak, Oven, Kompor, Panci atau kuali. Bahan yang digunakan : Gula merah, Serbuk pinang /jambe, Air, Mentega.

3. Pembuatan produk

Pembuatan produk dilakukan dengan memperhatikan kualitas barang sehingga pembeli tidak akan kecewa dengan barang yang akan dibeli. Berikut cara pembuatannya :

a. Mengeringkan buah pinang dengan menggunakan oven

b. Kemudian menghaluskan buah pinang dengan menggunakan alu agar mudah ketika pencampuran dengan gula merah

c. Merebus gula merah dengan dicampur sedikit air dan aduk hingga mengental kemudian campur buah pinang yang telah di haluskan.

d. Kemudian menuangkan larutan gula yang sudah mengental ke dalam cetakan yang telah dilumuri mentega, setelah itu tunggu hingga mengeras lalu permen yang sudah tercetak kemudian dilanjutkan dengan pengemasan dan pemasaran.

4. Tahap Promosi

Publikasi dan menyebarluaskan info mengenai produk yaitu dengan melakukan kerjasama dengan distributor-distributor besar, tempat pelayanan publik dan sejenisnya untuk memperkenalkannya pada massa yang lebih luas. Selain itu, mempromosikan melalui pembuatan dan penyebaran brosur, 6 pamflet, pengumuman, info pada blog-blog, facebook atau twitter agar semua kalangan tau keberadaan permen herbal dari buah pinang ini.

5. Tahap penjualan produk.

Diawali dengan memberikan contoh produk yang kami jual, melalui tahap promosi yang telah dilakukan sebelumnya, kemudian barang akan dibuat setelah konsumen melakukan pemasaran. Pada tahap ini dilakukan dengan direct selling yaitu wisatawan dan konsumen lainnya dapat membeli produk yang kami tawarkan di stand-stand yang tersedia di kawasan wisata. Kami juga bekerja sama dengan minimarket dan swalayan sehingga masyarakat dapat dengan mudah menemukan produk kami dan membelinya.

6. Tahap Evaluasi perkembangan usaha

Pada tahap ini dilakukan penghitungan pengeluaran dan pemasukan dari produksi permen. Pada tahap ini pula kami menganalisis apakah strategi pemasaran sudah berhasil secara maksimal atau belum. Selain itu, dilakukan pula evaluasi terhadap modal yang ada, evaluasi terhadap jaringan dan mitra kerja.

7. Evaluasi kegiatan

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui secara keseluruhan sejauh mana usaha ini berjalan, kekurangan dan kelebihan serta rincian secara keseluruhan.

8. Laporan pertanggungjawaban

Laporan ini dilaksanakan pada akhir periode kegiatan

Anggaran Biaya

Anggaran biaya digunakan untuk melihat berapa total biaya yang digunakan dalam pendirian usaha. Anggaran biaya PEPI sebagai berikut:

1. Peralatan Penunjang			
Material	Kuantitas (Buah)	Harga Satuan	Total
Pisau	5	Rp 7.000	Rp 35.000

Alu/penumbuk	4	Rp 40.000	Rp 160.000
Terpal	1	Rp 120.000	Rp 120.000
Panci	2	Rp 50.000	Rp 100.000
Kompor	2	Rp 250.000	Rp 500.000
Oven	1	Rp 200.000	Rp 200.000
Alat Pencetak	10	Rp 8.000	Rp 80.000
Pengemasan	1000	Rp 150	Rp 150.000
Baskom	5	Rp 15.000	Rp 75.000
Saringan makro dan mikro	4	Rp 2.500	Rp 10.000
Sendok pengaduk	4	Rp 5.000	Rp 20.000
Tabung	2	Rp 200.000	Rp 400.000

Gas 12 kg	2	Rp 400.000	Rp 800.000
TOTAL			Rp 2.650.000

2. Bahan Habis

Pakai

Material	Kuantitas (Kg)	Harga Satuan (Rp)	Total
Gula merah	25	Rp 15.000	Rp 375.000
Mentega	5	Rp 50.000	Rp 250.000
Gula pasir	10	Rp 12.500	Rp 125.000
Tepung kanji	20	Rp 5.000	Rp 100.000
Pinang	40	Rp 17.000	Rp 680.000
TOTAL			Rp 1.530.000

3. Perjalanan

Material	Kuantitas	Harga satuan (Rp)	Jumlah
Transportasi pengiriman pinang	200	Rp 2.500	Rp 500.000
Transportasi pembelian peralatan		Rp 250.000	Rp 250.000
Transportasi pemasaran		Rp 300.000	Rp 300.000
Total			Rp 1.050.000

4. Lain-lain			
Material	Kuantitas	Harga satuan (Rp)	Jumlah
Pembuatan laporan	5	Rp 10.000	Rp 50.000
Presentasi	2	Rp 30.000	Rp 60.000
Dokumentasi	5	Rp 100.000	Rp 500.000
Brosur	3	Rp 10.000	Rp 30.000
Poster	5	Rp 15.000	Rp 75.000
Total			Rp 715.000

TOTAL KESELURUHAN	Rp	5.945.000
-------------------	----	-----------