

## Contoh proposal online P2MW

Detail Pengajuan

Detail

Anggaran

Tim

Judul Bisnis

JARKEB Jahe Racikan Enak Berkhasiat

Kategori Usaha

Makanan dan Minuman

Dosen Pembimbing

0117057601

LILA BISMALA

\*Terlisa atomastik

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

\*Terlisa atomastik

Latar Belakang

Bagian ini menjelaskan secara detail tentang profil singkat usaha dan latar belakang mengapa bisnis tersebut didirikan, meliputi kategori usaha, kondisi perkembangan usaha saat ini, struktur organisasi usaha, dan sejarah.

JARKEB

Jahe Racikan Enak Berkhasiat

JARKEB adalah perwujudan dari ide yang muncul pada saat pandemi COVID – 19 awal mula kami membangun ide di rumah kost di Jalan Masjid Taufik No. 154 A, Kec. Medan Perjuangan. Selama 2 tahun, kami sebagai mahasiswa menjalani kehidupan kampus secara virtual, dalam waktu luang kami membuat sebuah usaha yang dimana pada masa pandemi yang sangat dibutuhkan ialah sebuah minuman herbal yang dimana untuk menjaga imunitas pada tubuh manusia. Pernah Beberapa waktu lalu kami menemukan Daerah kabupaten Asahan tersebut kami menemukan banyak pekarangan rumah warga yang menanam TOGA (Tanaman Obat Keluarga), salah satunya yaitu Tanaman Jahe. Pada saat perjalanan pulang, kami terpikirkan untuk mencoba memulai peluang bisnis dengan membuat produk minuman. Serbuk Jahe yang pada saat ini sangat populer untuk menangkal daya imun tubuh, serta menangkal infeksi bakteri dan virus pada masa Pandemi COVID – 19.

Pada awal 2021, kami baru merencanakan usaha ini dengan nama produk JARKEB : minuman serbuk jahe "Segar Mawar". Dengan bahan baku utama, yaitu Jahe yang diperoleh dari Petani Jahe dan dikelola oleh 5 orang. Tujuan didirikannya usaha ini ialah Memperkenalkan Lebih Luas Produk Dari Bahan baku tanaman rempah yang bisa membantu perekonomian daerah dan membantu membuka lapangan pekerjaan baru. Saat ini produksi tetap berlanjut dengan status "konstan". Namun walaupun pandemi sudah melintasi penuruan yang signifikan tetapi masih banyak peminat serbuk jahe yang bertujuan untuk meningkatkan imun pada tubuh peminat serbuk jahe "Segar Mawar" tersebut.

Usaha ini dimanajemen oleh 5 orang Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang terdiri dari:

Andika Wahyu, sebagai ketua Tim yang bertanggung jawab atas usaha, dan manajemen usaha dengan keahlian organisasi tim, dan leadership

Ikhram Adil Azhar, sebagai desain

Niken Alayah Hardani, PIC Produksi bertanggung jawab atas jalannya produksi, dan sebagai quality control, dengan keahlian komunikasi yang baik, dan Manajemen Produksi Produk.

Della Puspa, PIC SDM bertanggung jawab tentang jadwal kerja dan SDM dengan keahlian mengelola waktu dan jadwal kerja, laporan excel dan word.

dan Melati Tholibah, sebagai PIC Keuangan bertanggung jawab atas keuangan usaha, serta pembelian bahan baku, dengan keahlian manajemen keuangan PIC Marketing Memperluas pemasaran produk.

Deskripsi Usaha

Noble Purpose (10%)

Tujuan mula dari didirikannya suatu usaha tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan usaha namun juga memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungannya.

WhatsApp SIM Kasejahteraan | Detail Pengi...

Detail Pengajuan

Sri Ratna Mutia Admin PT

ujuan mulia dari adanya suatu usaha tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan usaha namun juga memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungannya.

alam membangun usaha/bisnis, hal mulia yang akan kami wujudkan adalah berkontribusi dalam mewujudkan visi pemerintah untuk menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat menolong diri sendiri maupun menolong orang lain untuk ikut terlibat alam dunia usaha/bisnis dan menjadikan usaha/bisnis yang bermanfaat dalam pemangsaan dan di ridhoi oleh Allah SWT untuk membantu para petani jabe maupun rumah tangga. Selain itu usaha ini bertujuan untuk meningkatkan daya imun tubuh, serta menangkal infeksi bakteri dan virus pada masa Pandemi COVID-19.

Konsumen Potensial (30%)

- ✓ Karakteristik calon konsumen potensial
- ✓ Problem atau masalah calon konsumen potensial
- ✓ Potensi pasar

A. Karakteristik Calon Konsumen Potensial Yaitu:

1. Anak-Anak (usia 6-10 tahun)  
Anak-anak yang mengalami masalah pada pencernaan dan mengantisipasi penurunan daya tahan tubuh.
2. Remaja dan Dewasa (usia 11-50 tahun)  
Pada umumnya mereka banyak melakukan aktifitas di luar rumah, sehingga imun pada tubuh mereka dapat menurun.
3. Orang Tua (usia >51 tahun)  
Pada umumnya orang tua rentan terutama dimasa pandemi, sering masuk angin dan mereka membutuhkan minuman-minuman herbal seperti air jabe yang biasa mereka olah sendiri. Adapun JARKEB telah menyediakan minuman jabe dalam bentuk serbuk sehingga lebih praktis untuk dikonsumsi.
4. Penjual jamu  
Penjual jamu membutuhkan produk minuman herbal instan sehingga mudah dalam penyajiannya.
5. Konsumen yang menyukai kepraktisan  
Kasual milenial menyukai hal yang praktis terutama dalam menyajikan minuman herbal.
6. Owner Cafe atau Restaurant yang menyediakan minuman tradisional  
Cafe atau restaurant menyediakan minuman tradisional yang praktis, namun sudah jarang ditemukan.

B. Problem atau masalah calon konsumen potensial

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

Type here to search

WhatsApp SIM Kasejahteraan | Detail Pengi...

Detail Pengajuan

Sri Ratna Mutia Admin PT

B. Problem atau masalah calon konsumen potensial

1. Tidak Ada Jabe instan di Sumatera Utara  
Konsumen Belum pernah menemukan produk olahan jabe instan yang disajikan sebagai minuman herbal yang nikmat di Sumatera Utara.
2. Ketahanan Produk  
Sebelum adanya Jabe instan, pada saat konsumen ingin membuat minuman jabe, konsumen harus mengolahnya terlebih dahulu (Digorek dan direbus) hal ini menyebabkan minuman jabe hanya bertahan beberapa jam.

C. Potensi Pasar

1. Menurut data BPS Jumlah penduduk Sumatera Utara yang berusia 10 sampai 75 tahun lebih adalah 11.060.704. Maka kami menargetkan 10% dari jumlah tersebut yaitu sebesar 1.300.067 orang.
2. Menjamahnya Cafe dan Restoran di Sumatera Utara yang menyediakan minuman Tradisional menjadi sebuah potensi pasar yang menjanjikan.

Produk (disertai foto produk) (30%)

- ✓ Keunikan dan diferensiasi produk
- ✓ Permasalahan dan kebutuhan konsumen

1. Keunikan dan Keunggulan Produk

- 1) JARKEB merupakan usaha Produksi Pembuatan kategori makanan dan minuman yang produk jabenya 100% alami tanpa adanya campuran bahan kimia lainnya.
- 2) Serbuk Jabe "Segar Mawar" Memiliki banyak khasiat yaitu salah satunya menambah imun tubuh pada Manusia.
- 3) Minuman Jabe Herbal dalam kemasan praktis dan mudah untuk penyajiannya.
- 4) Serbuk Jabe "Segar Mawar" menyediakan variasi ukuran dan harga sehingga dapat menyesuaikan budget yang dimiliki oleh konsumen.
- 5) Produk Serbuk Jabe "Segar Mawar" merupakan produk Rumah yang terjamin kebersihan dan kehalalannya.
- 6) Serbuk Jabe "Segar mawar" merupakan minuman herbal yang dibuat secara alami tanpa adanya bahan pengawet.
- 7) produk ini dapat dikonsumsi oleh kalangan anak-anak hingga Lansia tanpa adanya efek samping apapun.
- 8) Memberikan rasa hangat bagi tubuh dan meningkatkan imun dimasa pandemi.

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

Type here to search

WhatsApp SIM Kasejahteraan | Detail Pengajuan

Detail Pengajuan

Sumber Daya (30%)

- ✓ Keshlian masing-masing anggota tim
- ✓ Sumber daya fisik dan non fisik serta strategi pemasaran produk
- ✓ Keuangan usaha

1. Keshlian masing-masing anggota tim :

- Andika Wahyu Sebagai Ketua Tim memiliki keshlian dalam leadership dan mengorganisasikan dalam bekerja, Sebagai Penanggung Jawab Usaha.
- Niken Aliyah Hardini Sebagai PIC Produksi Bertanggung Jawab atas jalannya produksi dan membuat jadwal produksi, manajemen bahan baku dan control kualitas Produk.
- Ikhan Aidil Sebagai Tim Pemasaran yang bertanggung jawab dalam pembaharuan Desain Produk dan pengiklanan suatu produk.
- Arum Melan Thoiibah Sebagai PIC Keuangan untuk manajemen keuangan dan mengelola laporan keuangan.
- Della Puipita Sebagai PIC SDM Untuk dapat Melakukan pengelolaan Waktu, jadwal Kerja dan job description.

2. Sumber daya fisik dan non fisik serta strategi pemasaran produk

- Sumber Daya Fisik :

  1. Mesin giling jahe basah
  2. Mesin sealer impulse heat
  3. Kompor Solid
  4. Blender
  5. Peralatan Produksi (Wajan, Spatula, baskom, dll)

- Sumber Daya Non Fisik :

  1. Kerjasama dengan Mitra (Dipukul jamu, pengusaha cafe dan restaurant, petani jahe)

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

WhatsApp SIM Kasejahteraan | Detail Pengajuan

Detail Pengajuan

- Sumber Daya Non Fisik :

  1. Kerjasama dengan Mitra (Penjual jamu, pengusaha cafe dan restaurant, petani jahe)
  2. Konten promosi yang dapat menarik perhatian konsumen.
  3. Kemampuan dalam pengolahan produk

Strategi Pemasaran Produk

Untuk pemasaran produk kami menggunakan metode Marketing Mix 4P (Promotion, Price, Product, Place) yaitu

- Strategi marketing kami lakukan secara offline dan online. Untuk Pemasaran online kami menggunakan media sosial
- Instagram : @jarkeb\_segarmawar
- Facebook : jarkeb segar mawar
- Personal assistance : 082279491068

Dalam pemasaran/promosi offline kami melakukan promosi secara mouth to mouth dan konsumen juga dapat mengunjungi kami di Jl. Masjid Taufik No 154 Tegal Rejo Medan Perjuangan.

Promotion

Promosi yang dilakukan seperti :

- Memberikan Diskon harga untuk kerjasama jangka panjang.
- membuat iklan di instagram Ads, facebook ads dan TikTok ads yang merupakan cara baru beriklan didalam dunia digital dan sudah dikenal efektif.
- Membuat konten promosi yang dapat menarik perhatian konsumen.
- Melakukan kerja sama dengan Puskuhi UMSU
- Mengikuti perlombaan business plan di kampus dan di luar kampus untuk menambah relasi dalam pemasaran produk

Bukti Sosial Media: <https://bit.ly/3wZS2vm> (JARKEB)

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

WhatsApp

SIM Kesejahteraan [Detail Pengi...]

+

https://kesejahteraan.kemdikbud.go.id/university/business/p2mw/3f9a1f6-ae4b-4408-bf9e-8fd5c6c6861f/edit

Detail Pengajuan

Sri Ratna Mutia  
Admin PT

Bukti Sosial Media: <https://bit.ly/3wZS2wm> (JARKEB)

Price

- Membuat Promo ditanggal Tertentu
- Harga Terjangkau dari Rp 5000 - Rp 45.000
- Buy 2 Get 1 Free
- Reward dalam Pembelian Skala Besar

Membuat Promo ditanggal Tertentu

- Harga Terjangkau dari Rp 5000 - Rp 45.000
- Buy 2 Get 1 Free
- Reward dalam Pembelian Skala Besar
- Selalu Berinovasi dalam melakukan pengembangan produk seperti menambah varian Rasa
- Memiliki Jenis produk yang beragam sehingga konsumen dapat menyesuaikan dengan seleraanya
- Produk Serbuk Jabe "Segar Mawar" dapat dikirim ke seluruh Indonesia via Tokopedia dan aplikasi jasa kirim Gojek dan Grab

3. Keuangan Usaha

- 1) Transaksi yang terjadi, baik pendapatan maupun pengeluaran dilakukan oleh Arum Melati Thoribah
- 2) Laporan keuangan seperti laba rugi, dan arus kas dari pencatatan transaksi sebelumnya dan mengaplikasikannya pada excel dilakukan oleh Della Puspita
- 3) Pendapatan rata-rata usaha JARKEB saat ini sekitar Rp. 2.000.000 - Rp. 8.000.000 perbulan, baik dari penjualan langsung maupun reseller.

Penutup

Disampaikan kata penutup

JARKEB merupakan usaha yang bergerak di bidang pembuatan makanan dan minuman dalam hal ini JARKEB pada masa pandemi Covid19 membuat sebuah olahan Sebagai penambah imun pada tubuh yaitu minuman dari jabe yang diolah menjadi serbuk jabe "Segar Mawar" agar lebih mudah dalam konsumsinya. Dengan adanya kegiatan berwirausaha ini diharapkan tidak hanya masyarakat yang merasakan manfaat tetapi terdapat nilai dari aspek kesehatan dan kekebalan pada tubuh kita. Dengan adanya kegiatan P2MW diharapkan JARKEB dapat berkembang dan hadir di seluruh Kota Indonesia sekaligus membantu masyarakat dalam segi ekonomi. Meningkatkan efisiensi, pelayanan dan fasilitas agar konsumen merasa puas akan produk dan pelayanan yang diberikan.

WhatsApp

SIM Kesejahteraan [Detail Pengi...]

+

https://kesejahteraan.kemdikbud.go.id/university/business/p2mw/3f9a1f6-ae4b-4408-bf9e-8fd5c6c6861f/edit

Detail Pengajuan

Sri Ratna Mutia  
Admin PT



2. Permasalahan dan Kebutuhan Konsumen

Permasalahan pada konsumen :

- 1) Pandemi menyebabkan banyakya kalangan masyarakat yang kekurangan imun pada tubuhnya sehingga mudahnya teresang covid19 sehingga masyarakat harus mengkonsumsi minuman herbal untuk menambah daya tahan tubuh mereka.
- 2) Belum ada Produk olahan jabe instan di Sumatera Utara sebagai minuman herbal.
- 3) Pemilik usaha kuliner Kesulitan mendapatkan produk olahan jabe instan di Sumatera Utara, Terutama Produk lokal.

kebutuhan pada konsumen :

- 1) Produk minuman instan yang produk jahenya 100% alami tanpa adanya campuran bahan bahan kimia lainnya.
- 2) Minuman Jabe Instan memiliki kemasan praktis dan mudah untuk penyajiannya.
- 3) Variasi ukuran dan harga yang dapat menyesuaikan budget yang dimiliki oleh konsumen.