

LAPORAN BUSINESS PLAN

HERBAFRESH

“Herba Fresh: Energi Alami untuk Hidup Sehat Dalam Setiap Tegukan”



Disusun Oleh Kelompok 21:

| | | | |
|-----|--------------------------------|--------------|-----|
| 1. | M. Irvan Syahril | (2223110017) | HKI |
| 2. | Dwi Yuli Yanti | (2223110007) | HKI |
| 3. | M. Arkanul Iman | (2223110015) | HKI |
| 4. | M. Aufa Dzaky | (2223110025) | HKI |
| 5. | M. Fikhri | (2223110095) | HKI |
| 6. | Fatur Rahman | (2223110009) | HKI |
| 7. | Zaldi Hafiz Mufarizi | (2223110024) | HKI |
| 8. | Renaldy Apriyanto | (2223110026) | HKI |
| 9. | M. Irfan Rivaldi | (2223110016) | HKI |
| 10. | Shofi Rizkiah Syahmul | (2223110096) | HKI |
| 11. | Nasrudin Maqhfirah Al-Amin | (2223110018) | HKI |
| 12. | Noer Assyifa' Rasyida Ibrahimy | (2223110019) | HKI |
| 13. | Riskita Lestari | (2223110057) | HKI |
| 14. | Hermawan Juliansyah | (2223110088) | HKI |
| 15. | Sinta Dwi Lestari | (2223220028) | PBA |

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

TAHUN 2024/2025

RINGKASAN EKSEKUTIF

Herbafresh adalah usaha minuman herbal yang berlokasi di Bengkulu, memanfaatkan kekayaan alam dan budaya lokal untuk menawarkan produk jamu dan wedang jahe berkualitas tinggi. Herbafresh berkomitmen untuk menyediakan minuman sehat yang terbuat dari bahan alami tanpa pengawet, menggunakan resep tradisional yang dipadukan dengan teknologi modern. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya gaya hidup sehat, Herbafresh menargetkan konsumen dari berbagai kalangan, termasuk pelajar, karyawan, dan ibu rumah tangga, yang mencari alternatif minuman yang lebih sehat. Produk unggulan kami, seperti Jahe Merah, Kunyit Asam, dan Temulawak Madu, tidak hanya menawarkan cita rasa yang lezat tetapi juga manfaat kesehatan yang signifikan.

Visi Herbafresh adalah menjadi penyedia minuman herbal segar terkemuka di tingkat lokal dan nasional, dengan fokus pada kualitas, cita rasa otentik, dan keberlanjutan melalui dukungan terhadap petani lokal. Strategi pemasaran kami mencakup pemanfaatan media sosial dan influencer untuk meningkatkan kesadaran merek, serta distribusi melalui pasar swalayan, warung sehat, dan platform pesan antar. Herbafresh juga berupaya mengedukasi masyarakat tentang pentingnya kesehatan dan gaya hidup alami, menjadikannya pilihan utama bagi konsumen yang peduli akan kesehatan dan keberlanjutan lingkungan. Dengan semua keunggulan dan strategi yang telah direncanakan, Herbafresh siap untuk tumbuh dan berkembang dalam industri minuman herbal yang semakin kompetitif.

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| RINGKASAN EKSEKUTIF | i |
| DAFTAR ISI..... | ii |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Visi | 2 |
| C. Misi | 2 |
| BAB II PEMBAHASAN | 3 |
| A. Deskripsi Bisnis yang Ditawarkan..... | 3 |
| B. Aspek Perencanaan Pasar | 5 |
| 1. Profil Pasar | 5 |
| 2. Potensi dan Segmentasi Pasar..... | 6 |
| 3. Peluang di Pasar | 8 |
| 4. Pasar dan Peluang Usaha | 9 |
| 5. Analisis Kompetitor | 10 |
| C. Media Promosi..... | 10 |
| D. Strategi Bisnis | 10 |
| E. Aspek Finansial | 12 |
| BAB III PENUTUP | 14 |
| A. Kesimpulan | 14 |
| <i>Lampiran 1 Edukasi Standar Kemasan Produk UMKM</i> | 15 |
| <i>Lampiran 2 Daftar Hadir Peserta Edukasi</i> | 16 |
| <i>Lampiran 3 Dokumentasi Kegiatan Edukasi</i> | 17 |
| <i>Lampiran 4 Dokumentasi Kegiatan KKN</i> | 18 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kota Bengkulu, yang dikenal dengan kekayaan alam dan budaya, memiliki potensi besar dalam pengembangan produk herbal, terutama jamu dan wedang jahe. Jamu, sebagai warisan budaya Indonesia, telah lama dikenal sebagai minuman kesehatan yang terbuat dari bahan-bahan alami. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya gaya hidup sehat, permintaan akan produk herbal semakin meningkat. Herbafresh hadir untuk memenuhi kebutuhan ini dengan menawarkan jamu dan wedang jahe berkualitas tinggi yang terbuat dari bahan-bahan alami pilihan.

Herbafresh berkomitmen untuk memproduksi jamu dan wedang jahe yang tidak hanya enak tetapi juga bermanfaat bagi kesehatan. Produk kami diracik dengan resep tradisional yang telah teruji, dipadukan dengan teknologi modern untuk memastikan kualitas dan keamanan. Dengan menggunakan bahan baku lokal yang segar, kami tidak hanya mendukung petani lokal tetapi juga menjaga keberlanjutan lingkungan. Hal ini sejalan dengan tren global yang semakin mengedepankan produk ramah lingkungan dan berkelanjutan.

Dalam beberapa tahun terakhir, pasar produk herbal di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan. Masyarakat semakin beralih ke produk alami sebagai alternatif untuk obat-obatan kimia. Herbafresh melihat peluang ini sebagai kesempatan untuk berkontribusi dalam industri kesehatan dengan menawarkan produk yang tidak hanya bermanfaat tetapi juga memiliki cita rasa yang khas. Dengan strategi pemasaran yang tepat, kami yakin dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas, termasuk generasi muda yang semakin peduli dengan kesehatan.

Dengan visi untuk menjadi pemimpin dalam industri jamu dan wedang jahe di Bengkulu, Herbafresh berencana untuk memperluas jangkauan produk dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang manfaat kesehatan

dari jamu. Kami percaya bahwa dengan inovasi, kualitas, dan komitmen terhadap keberlanjutan, Herbafresh akan menjadi pilihan utama bagi konsumen yang mencari produk herbal berkualitas. Melalui business plan ini, kami berharap dapat menarik investor dan mitra yang sejalan dengan visi kami untuk menciptakan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan.

B. Visi

Menjadi penyedia minuman herbal segar terkemuka dengan kualitas terbaik dan cita rasa otentik di wilayah lokal dan nasional.

C. Misi

1. Menyediakan minuman herbal berkualitas dari bahan alami tanpa pengawet.
2. Menjaga cita rasa dan manfaat kesehatan dalam setiap produk.
3. Memberikan pelayanan yang cepat dan ramah kepada konsumen.
4. Mengedukasi masyarakat tentang manfaat minuman herbal melalui media sosial.
5. Mendukung pertumbuhan petani lokal dengan bahan baku dari hasil bumi setempat.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Deskripsi Bisnis yang Ditawarkan

HerbaFresh adalah sebuah usaha yang berkomitmen untuk menghadirkan minuman herbal siap konsumsi yang tidak hanya menyegarkan, tetapi juga menyehatkan. Didirikan oleh Siti Rahmawati, seorang pengusaha muda yang memiliki passion di dunia kesehatan dan pengolahan bahan herbal, HerbaFresh bertujuan untuk memberikan alternatif minuman yang lebih sehat bagi masyarakat. Di era modern ini, di mana banyak orang mencari cara untuk menjaga kesehatan dan kebugaran, HerbaFresh hadir sebagai solusi yang tepat dengan produk-produk berkualitas tinggi yang terbuat dari bahan-bahan alami.

1. Produk Unggulan

HerbaFresh menawarkan tiga produk unggulan yang menjadi favorit di kalangan konsumen, masing-masing dengan manfaat kesehatan yang unik:

- a. Jahe Merah adalah salah satu bahan herbal yang paling terkenal di Indonesia. Minuman ini tidak hanya memberikan rasa hangat yang menyegarkan, tetapi juga memiliki banyak manfaat bagi kesehatan. Jahe merah kaya akan antioksidan, yang membantu melawan radikal bebas dalam tubuh. Selain itu, jahe merah juga dikenal dapat meningkatkan sistem imun, meredakan gejala flu, dan membantu mengatasi masalah pencernaan. Dengan rasa pedas yang khas, minuman ini sangat cocok untuk dinikmati di pagi hari atau saat cuaca dingin.
- b. Kunyit Asam adalah minuman tradisional yang telah digunakan selama berabad-abad dalam pengobatan herbal. Kombinasi kunyit dan asam ini tidak hanya memberikan rasa yang unik dan menyegarkan, tetapi juga kaya akan manfaat kesehatan. Kunyit dikenal dapat membantu meredakan peradangan, meningkatkan

kesehatan pencernaan, dan memberikan efek detoksifikasi. Minuman ini sangat cocok untuk mereka yang ingin menjaga kesehatan tubuh secara alami. Selain itu, kunyit juga memiliki sifat anti-kanker dan dapat membantu menurunkan risiko penyakit kronis.

- c. Temulawak Madu : Temulawak, yang dikenal sebagai "jahe kunir", dipadukan dengan madu alami menghasilkan minuman yang tidak hanya lezat tetapi juga bermanfaat. Temulawak memiliki khasiat untuk meningkatkan fungsi liver dan stamina, sementara madu memberikan rasa manis alami dan tambahan nutrisi. Minuman ini sangat cocok untuk mereka yang aktif dan membutuhkan dorongan energi sepanjang hari. Kombinasi ini juga dapat membantu meningkatkan daya tahan tubuh dan mempercepat proses pemulihan setelah aktivitas fisik yang berat.

2. Keunggulan

Salah satu keunggulan utama dari HerbaFresh adalah komitmennya untuk menyediakan produk tanpa pengawet . Setiap bahan yang digunakan dalam pembuatan minuman herbal ini dipilih dengan cermat, memastikan bahwa konsumen dapat menikmati rasa alami dari setiap produk. HerbaFresh percaya bahwa kesehatan tidak hanya berasal dari bahan-bahan yang berkualitas, tetapi juga dari cara pengolahan yang tepat dan tanpa tambahan bahan kimia berbahaya. Proses produksi yang higienis dan terstandarisasi juga menjadi prioritas utama, sehingga konsumen dapat merasa aman dan nyaman saat mengonsumsi produk HerbaFresh.

3. Rencana Masa Depan

HerbaFresh kedepannya berencana untuk memperluas jangkauan pasar dengan menghadirkan produk-produk baru yang lebih variatif, serta meningkatkan distribusi melalui berbagai saluran, baik online maupun offline. HerbaFresh juga berencana untuk berkolaborasi dengan berbagai komunitas kesehatan dan kebugaran untuk mengadakan

seminar dan workshop tentang manfaat minuman herbal. Dengan langkah-langkah ini, HerbaFresh berharap dapat menjangkau lebih banyak konsumen dan menjadi pilihan utama dalam kategori minuman herbal di Indonesia.

Dengan semua keunggulan ini, HerbaFresh siap menjadi sahabat setia dalam perjalanan menuju kesehatan yang lebih baik. Usaha ini tidak hanya fokus pada penjualan produk, tetapi juga berupaya mengedukasi masyarakat tentang pentingnya gaya hidup sehat dan konsumsi bahan-bahan alami. HerbaFresh percaya bahwa dengan memberikan produk berkualitas dan edukasi yang berkelanjutan, mereka dapat membantu masyarakat untuk hidup lebih sehat dan bahagia.

B. Aspek Perencanaan Pasar

1. Profil Pasar

- Ukuran pasar: Sangat luas, meliputi kalangan muda hingga dewasa yang mulai peduli terhadap gaya hidup sehat.
- Preferensi konsumen: Ingin minuman sehat, segar, praktis, dan enak.
- Kebutuhan pasar: Produk sehat, aman dikonsumsi harian, dan dapat disimpan dalam lemari es.

Profil Pasar Usaha Jamu Herbafresh. Herbafresh adalah usaha jamu yang menawarkan produk alami yang dibuat langsung dari bahan-bahan segar, dipotong-potong, dan diseduh di tempat. Ukuran pasar untuk Herbafresh sangat luas, mencakup berbagai kalangan, mulai dari anak muda hingga dewasa yang semakin peduli terhadap gaya hidup sehat. Dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya kesehatan dan kebugaran, jamu alami menjadi pilihan yang menarik bagi konsumen yang ingin menjaga kesehatan mereka secara alami.

Preferensi konsumen saat ini berfokus pada minuman yang tidak hanya sehat, tetapi juga segar, praktis, dan enak. Herbafresh memahami bahwa konsumen modern mencari solusi yang dapat memenuhi kebutuhan mereka akan kesehatan tanpa mengorbankan rasa. Oleh

karena itu, produk jamu yang ditawarkan diracik dengan cita rasa yang lezat, sehingga dapat dinikmati oleh semua kalangan. Dengan penyajian yang menarik dan proses pembuatan yang transparan, HerbaFresh berkomitmen untuk memberikan pengalaman minum jamu yang menyenangkan.

Kebutuhan pasar yang semakin meningkat akan produk sehat dan aman untuk dikonsumsi setiap hari menjadi peluang besar bagi HerbaFresh. Konsumen saat ini mencari produk yang tidak hanya bermanfaat bagi kesehatan, tetapi juga praktis untuk disimpan. Dengan menawarkan jamu yang dapat disimpan dalam lemari es, HerbaFresh memberikan kemudahan bagi konsumen untuk menikmati minuman sehat kapan saja. Dengan demikian, HerbaFresh tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar, tetapi juga berkontribusi pada gaya hidup sehat masyarakat.

2. Potensi dan Segmentasi Pasar

HerbaFresh memiliki potensi pasar yang sangat besar, mengingat tren kesehatan dan gaya hidup sehat yang semakin meningkat di masyarakat. Dengan produk minuman herbal yang alami dan bermanfaat, HerbaFresh dapat menjangkau berbagai segmen konsumen yang memiliki kebutuhan dan preferensi yang berbeda-beda. Berikut adalah analisis lebih mendalam mengenai segmentasi pasar yang menjadi target HerbaFresh.

a. Segmentasi Berdasarkan Demografi

1. Pelajar dan Mahasiswa. Kelompok ini sering kali mencari minuman alternatif yang sehat dan terjangkau. Dengan gaya hidup yang aktif dan kesibukan yang padat, mereka membutuhkan minuman yang dapat memberikan energi dan meningkatkan konsentrasi. HerbaFresh dapat menjadi pilihan yang tepat karena produk-produk herbalnya yang alami dan mudah dikonsumsi.

2. Karyawan. Karyawan yang bekerja di lingkungan kantor sering kali mengalami stres dan kelelahan. Minuman herbal dari HerbaFresh dapat membantu mereka mengatasi masalah ini dengan memberikan rasa segar dan manfaat kesehatan. Selain itu, kemasannya praktis memudahkan mereka untuk membawa minuman ini ke kantor.
3. Ibu Rumah Tangga. Ibu rumah tangga yang peduli dengan kesehatan keluarga mereka akan tertarik pada produk HerbaFresh yang alami dan tanpa bahan pengawet. Mereka dapat menggunakan minuman herbal ini sebagai bagian dari pola makan sehat untuk keluarga, serta sebagai alternatif minuman yang lebih baik dibandingkan minuman kemasan lainnya.
4. Masyarakat Umum. HerbaFresh juga menyasar masyarakat umum yang ingin menjaga kesehatan dan kebugaran. Dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya gaya hidup sehat, produk-produk HerbaFresh dapat menarik perhatian konsumen yang mencari pilihan minuman yang lebih sehat.

b. Segmentasi Berdasarkan Gaya Hidup

1. Konsumen dengan Gaya Hidup Sehat. Segmen ini mencakup individu yang aktif berolahraga, mengikuti program diet, atau memiliki kesadaran tinggi terhadap kesehatan. Mereka cenderung memilih produk yang alami dan bermanfaat bagi kesehatan. HerbaFresh, dengan produk-produk herbalnya, sangat sesuai dengan kebutuhan mereka.
2. Vegetarian/Vegan. Konsumen yang menjalani pola makan vegetarian atau vegan sering kali mencari produk yang sesuai dengan prinsip diet mereka. HerbaFresh dapat menarik segmen ini dengan menawarkan minuman herbal yang sepenuhnya berbasis tanaman, tanpa bahan tambahan hewani, sehingga sesuai dengan gaya hidup mereka.

3. Peluang di Pasar

HerbaFresh memiliki peluang besar untuk memperluas jangkauan pasarnya melalui beberapa saluran distribusi yang strategis:

- a. Pasar Swalayan. Dengan menempatkan produk di pasar swalayan, HerbaFresh dapat menjangkau konsumen yang lebih luas. Banyak konsumen yang lebih memilih berbelanja di swalayan karena kemudahan dan kenyamanan. Penempatan produk di rak yang strategis dapat menarik perhatian konsumen yang mencari pilihan minuman sehat.
- b. Warung Sehat. Warung sehat yang menjual makanan dan minuman sehat menjadi tempat yang ideal untuk memasarkan produk HerbaFresh. Konsumen yang mengunjungi warung sehat biasanya sudah memiliki kesadaran akan pentingnya kesehatan, sehingga mereka lebih cenderung mencoba produk herbal.
- c. Platform Pesan Antar. Dengan meningkatnya penggunaan layanan pesan antar, terutama di tengah pandemi, HerbaFresh dapat memanfaatkan platform ini untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Tersedianya produk di aplikasi pesan antar akan memudahkan konsumen untuk mendapatkan minuman herbal tanpa harus keluar rumah.

Dengan segmentasi pasar yang jelas dan peluang yang menjanjikan, HerbaFresh memiliki potensi besar untuk tumbuh dan berkembang dalam industri minuman herbal. Dengan fokus pada konsumen yang peduli kesehatan, serta memanfaatkan saluran distribusi yang tepat, HerbaFresh dapat memperkuat posisinya di pasar dan menjadi pilihan utama bagi mereka yang mencari minuman herbal yang berkualitas. Melalui strategi pemasaran yang efektif dan inovasi produk yang berkelanjutan, HerbaFresh siap meraih kesuksesan di pasar yang kompetitif ini.

4. Pasar dan Peluang Usaha

a. Analisis pasar

Pasca pandemi, terdapat peningkatan yang signifikan dalam permintaan terhadap produk sehat, termasuk minuman herbal. Masyarakat kini lebih sadar akan pentingnya menjaga kesehatan dan memilih produk yang dapat mendukung gaya hidup sehat. Hal ini menciptakan peluang besar bagi produsen minuman herbal, terutama bagi mereka yang mampu menawarkan produk berkualitas tinggi dan bernilai tambah. Meskipun permintaan yang tinggi, pasar masih didominasi oleh produk-produk impor, sementara produsen lokal masih tergolong sedikit. HerbaFresh, sebagai salah satu pelaku usaha di bidang ini, memiliki kesempatan untuk menonjolkan nilai-nilai tradisional dan kesehatan dalam setiap promosi yang dilakukan. Dengan mengedepankan keaslian bahan baku dan proses pembuatan yang alami, HerbaFresh dapat menarik perhatian konsumen yang semakin peduli terhadap kesehatan dan keberlanjutan.

b. Peluang Usaha

Dalam era digital saat ini, layanan pemesanan online seperti Grab dan Maxim telah menjadi bagian integral dari strategi distribusi banyak bisnis. Layanan ini tidak hanya mempermudah konsumen dalam mengakses produk, tetapi juga memperluas jangkauan pasar bagi produsen. Dengan memanfaatkan platform-platform ini, HerbaFresh dapat meningkatkan distribusi produk minuman herbalnya secara signifikan. Melalui kemitraan dengan layanan pengantaran, HerbaFresh dapat menjangkau konsumen di berbagai lokasi tanpa batasan geografis, sehingga meningkatkan penjualan dan brand awareness. Selain itu, layanan pemesanan online juga memungkinkan HerbaFresh untuk mengumpulkan data konsumen yang berharga, yang dapat digunakan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran dan pengembangan produk di masa depan. Dengan

memanfaatkan peluang ini, HerbaFresh dapat memperkuat posisinya di pasar minuman herbal yang semakin kompetitif.

5. Analisis Kompetitor

Keunggulan Kompetitif

- a. Produk menggunakan bahan alami dan tradisional
- b. Branding yang kuat menonjolkan keunikan dan khasiat bahan alami
- c. Bahan baku fresh dan sustainable
- d. Saingan kompetitor yang masih sedikit
- e. Produk dengan konsumen dari segala kalangan umur

C. Media Promosi

1. Iklan Media Sosial: membuat konten menarik di Instagram, Facebook, dan TikTok dengan testimoni pengguna dan manfaat produk.
2. Influencer Marketing: Kerja sama dengan influencer kesehatan dan kebugaran untuk mempromosikan produk.
3. Website: Buat website resmi untuk menampilkan produk, testimoni, dan informasi kontak.
4. Brosur dan Flyer: Desain brosur dan flyer yang menarik untuk dibagikan di acara kesehatan dan pasar tradisional.
5. Video Promosi: Buat video yang menampilkan manfaat dan keunikan produk HerbaFresh Jamu Bengkulu.

Dengan demikian promosi dilakukan melalui media sosial seperti Instagram, TikTok, dan WhatsApp Business. Kerjasama dengan toko oleh-oleh, warung, dan kedai kopi lokal juga menjadi strategi promosi offline. Brosur, event bazar kuliner, dan sistem reseller akan memperluas jangkauan pasar.

D. Strategi Bisnis

Berikut beberapa strategi bisnis untuk HerbaFresh Jamu Bengkulu:

a. Strategi Pemasaran:

1. Membangun merek yang kuat dengan identitas yang unik dan konsisten.
2. Menggunakan media sosial untuk meningkatkan kesadaran dan interaksi dengan pelanggan.
3. Mengadakan promosi dan diskon untuk meningkatkan penjualan.
4. Kerja sama dengan influencer dan blogger kesehatan untuk mempromosikan produk.

b. Strategi Produk

1. Mengembangkan produk jamu yang berkualitas dan aman untuk dikonsumsi.
2. Menawarkan variasi produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang berbeda-beda.
3. Menggunakan bahan baku yang alami dan lokal untuk meningkatkan kualitas produk.

c. Strategi Distribusi

1. Membangun jaringan distribusi yang luas untuk meningkatkan ketersediaan produk.
2. Menggunakan platform e-commerce untuk meningkatkan penjualan online.
3. Mengadakan kerja sama dengan toko-toko kesehatan dan pasar tradisional untuk meningkatkan penjualan offline.

d. Strategi Keuangan

1. Mengelola keuangan yang efektif untuk meningkatkan profitabilitas.
2. Menginvestasikan dana untuk meningkatkan kualitas produk dan pemasaran.
3. Mengembangkan strategi harga yang kompetitif untuk meningkatkan penjualan.

e. Strategi Sumber Daya Manusia

1. Membangun tim yang solid dan profesional untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan.

2. Mengadakan pelatihan dan pengembangan untuk meningkatkan kemampuan karyawan.
3. Mengembangkan budaya perusahaan yang positif dan mendukung untuk meningkatkan motivasi karyawan.

f. Strategi Bisnis

1. Diskon pembelian 3 botol ke atas.
2. Program '1 botol gratis tiap 10 pembelian'.
3. Edukasi manfaat herbal melalui konten media sosial.
4. Kemasan menarik, ramah lingkungan.
5. Responsif terhadap masukan pelanggan.

E. Aspek Finansial

1. Permodalan

Berikut adalah rincian kebutuhan modal awal untuk memulai usaha minuman herbal HerbaFresh.

a. Anggaran Peralatan

| Nama Barang | Jumlah | Harga Satuan | Total |
|----------------|---------|--------------|------------|
| Blender | 1 | Rp 250.000 | Rp 250.000 |
| Kompor & Panci | 1 | Rp 300.000 | Rp 300.000 |
| Botol Plastik | 100 pcs | Rp 800 | Rp 80.000 |
| Saringan | 1 | Rp 20.000 | Rp 20.000 |

Total: Rp 650.000

b. Anggaran Bahan Baku Awal

| Bahan | Jumlah | Harga Satuan | Total |
|------------|---------|--------------|------------|
| Jahe Merah | 5 kg | Rp 20.000 | Rp 100.000 |
| Kunyit | 3 kg | Rp 18.000 | Rp 54.000 |
| Gula Aren | 2 kg | Rp 25.000 | Rp 50.000 |
| Madu | 500 ml | Rp 50.000 | Rp 50.000 |
| Air Galon | 3 galon | Rp 12.000 | Rp 36.000 |

Total: Rp 290.000

Total Biaya Awal = Peralatan + Bahan Baku

= Rp 650.000 + Rp 290.000 = Rp 940.000

2. Perhitungan Harga Jual

1x produksi menghasilkan ±100 botol.

Biaya Produksi: Rp 940.000

Biaya Operasional Lain-lain (promosi, transportasi, gas): Rp 60.000

Total Biaya = Rp 1.000.000

Target keuntungan: 50%

Harga dasar per botol: $\text{Rp } 1.000.000 \div 100 = \text{Rp } 10.000$

Harga jual = $\text{Rp } 10.000 + (50\% \times \text{Rp } 10.000) = \text{Rp } 15.000$ (bisa disesuaikan menjadi Rp 12.000–Rp 14.000)

3. Proyeksi Penjualan Awal (Per Bulan)

Target penjualan: 100 botol x 25 hari = 2.500 botol

Harga jual: Rp 12.000

Pendapatan: $2.500 \times \text{Rp } 12.000 = \text{Rp } 30.000.000$

Estimasi Laba Kotor (dikurangi biaya produksi ±Rp 10 juta): Rp 20.000.000

BAB III

PENUTUP

A. Kesimpulan

Herbafresh merupakan usaha minuman herbal yang berfokus pada penyediaan jamu dan wedang jahe berkualitas tinggi, memanfaatkan kekayaan alam dan budaya lokal di Bengkulu. Dengan komitmen untuk menggunakan bahan alami tanpa pengawet dan mengedepankan cita rasa serta manfaat kesehatan, Herbafresh siap memenuhi permintaan konsumen yang semakin peduli terhadap gaya hidup sehat. Melalui strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemanfaatan media sosial dan influencer, serta distribusi yang luas, Herbafresh berpotensi untuk tumbuh dan menjadi pemimpin di industri minuman herbal.

Kunci kesuksesan Herbafresh terletak pada beberapa faktor utama: pertama, komitmen terhadap kualitas produk yang menggunakan bahan alami dan tanpa pengawet; kedua, pemahaman mendalam tentang kebutuhan pasar dan preferensi konsumen yang mengarah pada pengembangan produk yang relevan; ketiga, strategi pemasaran yang inovatif dan efektif untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas; dan keempat, dukungan terhadap petani lokal yang tidak hanya memperkuat keberlanjutan tetapi juga meningkatkan citra merek. Dengan fokus pada edukasi masyarakat tentang manfaat kesehatan dari produk herbal, Herbafresh dapat membangun loyalitas pelanggan yang kuat.

Herbafresh memerlukan modal awal sebesar Rp 940.000 untuk memulai usaha, yang mencakup biaya peralatan dan bahan baku. Dengan target produksi sekitar 100 botol per batch, total biaya produksi mencapai Rp 1.000.000. Dengan harga jual per botol yang ditetapkan antara Rp 12.000 hingga Rp 15.000, proyeksi penjualan awal mencapai 2.500 botol per bulan, menghasilkan pendapatan sekitar Rp 30.000.000. Setelah dikurangi biaya produksi, estimasi laba kotor mencapai Rp 20.000.000 per bulan. Dengan strategi yang tepat dan fokus pada kualitas, Herbafresh memiliki potensi

untuk mencapai pertumbuhan yang signifikan dalam industri minuman herbal.

Lampiran 1

Edukasi Standar Kemasan Produk UMKM

KKN Kewirausahaan Kelompok 21

Bogor-Jakarta 27 April - 2 Mei 2025

| No | Nama | No. Whatsapp |
|-----------|----------------------|------------------------|
| 1 | Jesi Revian J | 0812-2815-0507 |
| 2 | Chici Wahyuni | 0895-1886-0709 |
| 3 | Afdhal Kurnia Putra | 0895- 6069-1209 |
| 4 | Balqis Nuilahi | 0897-9881-8000 |
| 5 | Resti Fujiarti | 0838-0212-2436 |
| 6 | Ronni Khairul Rahmat | 0822-4350-7098 |
| 7 | Dara Dinanti | 0831-8320-3245 |
| 8 | M. Bintang Akbar | 0895-6099-1780 |
| 9 | Faisal Rizky | 0822-7838-6435 |
| 10 | Nadimas Geovani | 0813-5789-0947 |

Pengemasan Produk

Pengemasan produk di era modern ini telah berkembang pesat dengan kemajuan teknologi dan perubahan perilaku konsumen. Konsumen semakin peduli dengan isu lingkungan, sehingga pengemasan yang dapat digunakan kembali, didaur ulang, atau biodegradable menjadi pilihan utama. Hal ini tidak hanya membantu mengurangi dampak lingkungan, tetapi juga meningkatkan citra perusahaan sebagai produsen yang bertanggung jawab.

Desain kemasan yang estetis dan unik juga sangat penting dalam meningkatkan daya tarik produk. Dengan desain yang menarik, produk dapat membedakan diri dari kompetitor dan meningkatkan kemungkinan pembelian oleh konsumen. Selain itu, teknologi canggih

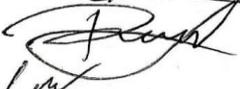
seperti RFID dan QR code dapat digunakan untuk meningkatkan keamanan dan interaktivitas produk.

Dalam era modern ini, pengemasan produk bukan hanya tentang melindungi produk, tetapi juga tentang memberikan pengalaman kepada konsumen dan meningkatkan nilai jual produk. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhatikan aspek-aspek seperti keberlanjutan, estetika, dan teknologi dalam merancang kemasan produk yang efektif dan menarik. Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan meningkatkan keunggulan kompetitif di pasar.

Lampiran 2

Daftar Hadir Peserta Edukasi

Absen Audens

- ① Jesti Reunan J. 
- ② Chici Wahyuni 
- ③ Afdhal Kurnia Putra 
- ④ Balqis Nurilahi 
- ⑤ Lesti Fajarti. 
- ⑥ Ronni Khairulrahmat 
- ⑦ Dara Dinanti 
- ⑧ M Bintang Akbar P 
- ⑨ Fairas Rizky 
- ⑩ M. AuFa Dzaky 

Lampiran 3
Dokumentasi Kegiatan Edukasi



Lampiran 4
Dokumentasi Kegiatan KKN

