

PROPOSAL *BUSINESS PLAN*

Mata Kuliah: Bisnis Digital

Dosen Pengampu :

Wartariyus, S. Kom.,M.T.I.



Disusun Oleh:

Resvy Febiafrina

2113046015

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI
UNIVERSITAS LAMPUNG
2023**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkatnya Saya dapat menyelesaikan tugas business plan yang diberikan oleh Wartariyus, S. Kom.,M.T.I. sebagai dosen pengampu mata Bisnis Digital. Business Plan merupakan salah satu faktor pengukur bagi mahasiswa dalam memenuhi mata kuliah Bisnis Digital, dimana dari rencana bisnis yang dibuat bisa menjadi jembatan bagi seseorang untuk memulai suatu usaha.

Saya menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna, baik dari teknik penulisan maupun materi mengingat kemampuan yang Saya miliki. Oleh karena itu, kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu Saya harapkan demi kesempurnaan proposal ini.

Sebelumnya, Saya mohon maaf jika terdapat kata-kata yang kurang berkenan. Semoga dengan penyusunan proposal ini memberikan manfaat bagi pembaca sehingga dapat menambah pengetahuan dan pemahaman diri. Akhir kata, Saya sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan proposal ini. Semoga Allah SWT senantiasa meridhai segala usaha kita. Aamiin.

Bandar Lampung, 04 Desember 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
RINGKASAN EKSEKUTIF (<i>Executive Summary</i>)	1
BAB I PENDAHULUAN.....	2
<u>1.1</u> Latar Belakang.....	2
<u>1.2</u> Visi Misi	5
<u>1.3</u> Tujuan Kegiatan	5
<u>1.4</u> Manfaat Kegiatan	5
<u>1.5</u> Data Perusahaan	6
<u>1.6</u> Data Pemilik	6
<u>1.7</u> Konsep Usaha.....	6
BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN.....	8
2.1 Aspek Pasar	8
2.1.1 Gambaran Umum Pasar Dan Sasaran	8
2.1.2 Jenis Produk Yang Dipasarkan	8
2.1.3 Target Pasar.....	8
2.1.4 Pesaing	9
2.1.5 Sasaran Konsumen	9
2.2 Aspek Pemasaran.....	9
2.2.1 Promosi.....	9
2.1.2 Pengembangan Pasar.....	10
2.1.3 Pengembangan Produk.....	10
2.1.4 Analisis SWOT	10
2.1.5 Distribusi	11

BAB III ASPEK PRODUKSI	12
3.1 Deskripsi Produk	12
3.2 Jenis Produk.....	12
3.3 Kualitas Produk	12
3.4 Komposisi Produk	13
3.5 Proses Pembuatan.....	13
3.6 Pengemasan Produk.....	14
BAB IV ASPEK KEUANGAN	15
4.1 Analisis Kelayakan Usaha	15
<u>4.1.1</u> Biaya Produksi (biaya habis pakai)	15
4.1.2 Hasil Usaha	17
4.1.3 Laporan Laba atau rugi	17
4.1.4 Break Event Point (BEP)	17
4.1.5 Benefit Cost (B/C) Ratio	17
4.1.6 Return Of Investment (ROI)	17
4.1.7 Jangka Waktu Modal Kembali (JWP).....	17
BAB V PENUTUP.....	19
5.1 Kesimpulan.....	19
5.2 Saran.....	19
DAFTAR PUSTAKA	21

Ringkasan Eksekutif

Stik daun katuk menjadi terobosan inovatif sebagai cemilan sehat dengan dual fungsi, yaitu sebagai pencegahan stunting dan pelancar ASI. Daun katuk, yang kaya manfaat, diolah menjadi produk lezat yang tidak hanya menyehatkan tetapi juga mendukung pertumbuhan anak-anak dan memberikan solusi bagi ibu menyusui. Dengan produksi yang efisien dan kemasan yang menarik, "Stik Daun Katuk" memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk yang holistik untuk kesehatan anak dan ibu. Usaha ini adalah usaha homemade yang kemudian dipromosikan melalui media sosial (Instagram, WhatsApp, Line, dsb).

Executive Summary

Katuk leaf sticks are an innovative breakthrough as a healthy snack with dual functions, namely preventing stunting and facilitating breast milk. Katuk leaves, which are rich in benefits, are processed into delicious products that are not only healthy but also support the growth of children and provide a solution for breastfeeding mothers. With efficient production and attractive packaging, "Katuk Leaf Sticks" fulfill the public's need for holistic products for the health of children and mothers. This business is a homemade business which is then promoted via social media (Instagram, WhatsApp, Line, etc.).

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Stunting merupakan masalah gizi utama yang sedang dihadapi oleh Indonesia. Berdasarkan laporan yang dikeluarkan oleh UNICEF mengenai permasalahan *stunting* di Indonesia, diperkirakan 7,8 juta anak mengalami *stunting*. Permasalahan tersebut membuat Indonesia diposisikan UNICEF sebagai negara ke-5 yang mengalami anak *stunting* tinggi. Data dari Riskesdas (dalam Supriasa dan Purwaningsih, 2019) pada tahun 2018 menunjukkan proporsi status gizi balita pendek dan sangat pendek sebesar 30,8% dan Kabupaten Jawa timur menjadi salah satu daerah dari 8 provinsi dengan prevalensi *stunting* tinggi (30% - <40%). Di samping itu, Kabupaten Malang juga menjadi salah satu bagian dari 100 kabupaten kota dengan prioritas intervensi. Prevalensi *stunting* di tahun 2013 pada balita menurut data pada buku ringkasan *stunting* mencapai 27,28% dengan jumlah balita sebesar 57. 372 jiwa.

Sudah banyak penelitian yang dilakukan mengenai *stunting*, salah satunya tentang faktor yang mempengaruhi terjadinya *stunting* pada anak dan balita di wilayah kota dan pedesaan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, hasil analisis menunjukkan bahwa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya *stunting* pada anak balita di wilayah pedesaan dan perkotaan. Salah satu faktor yang paling banyak ditemui adalah pemberian ASI eksklusif.

Pemberian ASI eksklusif kepada buah hati merupakan keharusan demi menunjang perkembangan dan proses pertumbuhan anak. Bayi yang tidak diberikan ASI secara eksklusif akan mengalami masalah diare 3,94% lebih besar jika dibandingkan dengan bayi yang diberi ASI secara eksklusif, ini merupakan dampak merugikan bagi buah hati karena dapat menyebabkan diare bahkan meninggal dunia. Beberapa penelitian yang mendukung wacana tersebut adalah Farida dan Niah (2022) yang menunjukkan dengan tidak diberikannya ASI eksklusif dan diganti dengan susu formula mengakibatkan bayi sering mengalami diare dibanding dengan bayi yang hanya diberi ASI eksklusif saja. Salah satu

kendala tidak diberikannya ASI eksklusif kepada buah hati karena kurangnya produksi ASI sang ibu sehingga daun katuk menjadi obat atau zat yang diyakini mampu menambah jumlah produksi ASI.

Indonesia merupakan negara kepulauan yang terletak di kawasan tropis antara dua benua yaitu benua Asia dan Australia dan terletak diantara dua Samudera yaitu Samudera Hindia dan Pasifik. Indonesia merupakan negara kepulauan yang terdiri atas ±17.500 pulau dengan panjang garis pantai sekitar 95.181 km. Wilayah Indonesia luasnya sekitar 9 juta km² (2 juta km² daratan, dan 7 juta km² lautan). Luas wilayah Indonesia sekitar 1,3% dari luas bumi, namun mempunyai tingkat keberagaman kehidupan yang sangat tinggi. Indonesia dikenal sebagai negara yang kaya akan keanekaragaman hayati, diperkirakan terdapat puluhan ribu jenis tumbuhan yang ada di Indonesia. Keanekaragaman flora di Indonesia merupakan 15.5% dari total jumlah flora di dunia. Indonesia tercatat sebagai negara dengan kekayaan tumbuhan yang tinggi, namun potensi sumberdaya genetik yang ada belum diketahui sepenuhnya, hanya sebagian kecil spesies tumbuhan yang telah diketahui informasi sumberdaya genetiknya, terutama untuk jenis-jenis yang telah dikembangkan pemanfaatannya secara komersial. Dengan demikian, adanya keanekaragaman hayati yang tinggi membuat masyarakat Indonesia memanfaatkannya sebagai bahan baku olahan makanan maupun sebagai bahan baku olahan obat herbal yang dapat diolah dengan tujuan kesehatan secara turun temurun. Salah satu tanaman herbal yang dapat dijadikan bahan baku jamu ataupun makanan olahan yaitu daun katuk (*Sauropus androgynus*).

Daun katuk memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tetapi daun katuk kurang diminati karena memiliki aroma dan rasa yang tidak enak. Tanaman katuk adalah tanaman perdu yang tingginya mencapai 2-3 meter. Daun katuk merupakan satu tumbuhan obat yang berpotensi besar namun belum banyak dilirik dan belum dikembangkan sebagai komoditas unggulan. Prospek daun katuk sebagai komoditas unggulan cukup besar, mengingat ia dapat dikembangkan sebagai bahan dasar obat pelancar air susu ibu (ASI), obat anti kuman, obat anti lemak, obat pelancar air seni, sebagai bahan pewarna kue, sebagai bahan baku makanan dan lain-lain. Oleh sebab itu, perlu adanya pengelolaan inovasi produk olahan

daun katuk sehingga mampu diterima oleh rakyat baik dari segi produk, rasa dan juga kandungan nutrisi dalam daun katuk yang dapat dimanfaatkan tubuh.

Aneka produk pangan berbahan dasar daun katuk sebenarnya sudah banyak dikembangkan oleh masyarakat Lampung, tetapi belum diterapkan secara optimal. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengetahuan dan keterampilan masyarakat tentang diversifikasi bahan pangan berbasis lokal. Oleh karena itu perlu adanya pengelolaan inovasi produk olahan daun katuk sehingga mampu diterima oleh masyarakat baik dari segi produk, rasa dan juga kandungan nutrisi dalam daun katuk yang dimanfaatkan bagi tubuh.

Pada saat ini telah banyak dijumpai produk olahan stik dengan berbagai rasa, seperti stik keju, stik bawang, stik kentang goreng, dan lain-lain. Akan tetapi, produk dengan olahan bahan tersebut ternyata kurang disukai. Stik keju yang rasanya asin membuat kalangan tua tidak menyukai karena juga takut obesitas jika terlalu banyak mengonsumsi olahan dari keju. Stik dari bawang juga ternyata kurang disukai anak-anak karena baunya yang kurang mengenakan. Sementara, olahan stik kentang goreng tidak mampu bertahan lama karena jika terkena udara bisa menjadi lembek. Maka dari itu, penulis berinovasi untuk membuat olahan stik dari daun katuk yang tentunya memiliki banyak manfaat bagi kesehatan. Selain itu, cocok untuk dikonsumsi untuk kalangan anak-anak muda hingga tua. Produksi daun stik daun katuk akan dikemas dengan gaya kemasan yang kekinian dan lebih modern.

Produk yang akan kami produksi ini memiliki cita rasa yang berbeda dari jenis produk stik pada umumnya. Tidak hanya mempunyai rasa yang enak, tetapi produk stik berbahan daun katuk ini dapat menjadi jajanan tradisional yang mempunyai manfaat kesehatan. Melihat hal tersebut, maka produk “stik daun katuk” sangat berpeluang besar untuk menjadi bisnis jajanan tradisional yang banyak digemari oleh masyarakat. Selain itu produk ini juga dikemas dengan bentuk kemasan yang kekinian dan lebih modern. Produk “stik daun katuk” ini sangat cocok menjadi jajanan tradisional untuk dikonsumsi oleh masyarakat yang cenderung memilih cemilan yang instan namun menyehatkan.

1.2 Visi Misi

Visi

“Menciptakan makanan berkualitas tinggi yang sederhana dan diminati oleh masyarakat dengan mengedepankan inovasi dan nutrisi sebagai garda terdepan memerangi stunting”

Misi

- Terus melakukan inovasi-inovasi agar selalu menarik minat beli masyarakat.
- Menjaga kualitas produk agar menjadi produk yang berkualitas.
- Selalu membuat kesan yang baik kepada setiap pelanggan.
- Menyediakan layanan bagi konsumen yang ingin memberikan saran

1.3 Tujuan Kegiatan

Adapun tujuan kegiatan pada proposal kewirausahaan ini adalah sebagai berikut :

- a. Menciptakan inovasi baru jajanan tradisional yang bermanfaat bagi masyarakat.
- b. Menjadikan daun katuk sebagai buah yang memiliki nilai ekonomis lebih tinggi.
- c. Mengetahui cara pengolahan daun katuk menjadi produk stik.
- d. Menjadikan olahan stik berbahan daun katuk sebagai ragam jajanan tradisional.

1.4 Manfaat Kegiatan

Dengan menghasilkan produk stik yang menggunakan bahan dasar daun katuk ini, diharapkan memiliki manfaat sebagai berikut :

- a. Dapat menciptakan inovasi baru dalam jajanan tradisional yang berbahan dasar daun katuk.
- b. Dapat menciptakan peluang usaha dalam masyarakat.
- c. Dapat meningkatkan nilai jual daun katuk agar dapat menjadi komoditas unggulan di Provinsi Lampung.

1.5 Data Perusahaan

1.	Nama Perusahaan	KatukCrisp
2.	Bidang Usaha	Kuliner
3.	Nama Produk	Stik Daun Katuk
4.	Alamat Perusahaan	Jl. Jendral Sudirman, Sukadana, Lam-Tim
5.	Nomor Telepon	082278579410
6.	Alamat Email	katukcrisp12@gmail.com

1.6 Data Pemilik

1.	Nama	Resvy Febiafrina
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	Tempat, Tanggal Lahir	Metro, 12 Februari 2003
4.	Alamat	Jl. Jendral Sudirman, Sukadana, Lam-Tim
5.	Telepon/HP	082278579410
6.	Email	katukcrisp12@gmail.com
7.	Peran dalam Perusahaan	Owner

1.7 Konsep Usaha

Stik daun katuk adalah konsep usaha yang menghadirkan inovasi dalam dunia camilan sehat dengan memanfaatkan kaya nutrisi dan manfaat kesehatan dari daun katuk. Produk ini dihadirkan sebagai alternatif yang lezat dan bermanfaat bagi konsumen yang peduli dengan kesehatan dan gaya hidup sehat. Stik daun katuk dipilih sebagai bahan dasar utama karena daun katuk telah dikenal memiliki sifat antioksidan tinggi dan berbagai nutrisi esensial.

Stik daun katuk tidak hanya menawarkan cita rasa yang unik dan menyegarkan, tetapi juga menghadirkan keberagaman pilihan rempah-rempah alami untuk meningkatkan pengalaman rasa. Konsep ini bertujuan untuk mengubah persepsi terhadap camilan, menjadikannya sebagai bagian integral dari gaya hidup sehat dan menyenangkan.

Dalam analisis pasar, kami melihat bahwa ada permintaan yang terus meningkat untuk camilan sehat dan produk berbasis bahan organik lokal. Segmen pasar kami mencakup individu yang mengutamakan kesehatan dan kebersihan dalam pemilihan camilan sehari-hari. Kami juga menargetkan kelompok konsumen yang mencari variasi dalam camilan mereka tanpa mengorbankan nilai gizi. Dalam pengembangan produk, Stik daun katuk akan menjalani proses produksi yang memastikan kualitas dan kebersihan bahan baku, dengan fokus pada pertanian organik untuk daun katuk. Kami berkomitmen untuk memberikan produk berkualitas tinggi yang tidak hanya memenuhi standar kebersihan dan keamanan pangan, tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap kesehatan konsumen.

Strategi pemasaran kami akan difokuskan pada peningkatan kesadaran masyarakat akan manfaat kesehatan dari daun katuk, melibatkan konsumen melalui kampanye media sosial, workshop, dan kolaborasi dengan pihak-pihak terkait. Dengan memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, Stik daun katuk diharapkan dapat menjadi pilihan utama dalam segmen camilan sehat, menghasilkan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

BAB II

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

2.1 Aspek Pasar

2.1.1 Gambaran Umum Pasar dan Sasaran

Usaha penjualan stik daun katuk ini dimulai sebagai usaha kecil yang beroperasi dari rumah pemilik, dengan membuka satu outlet di lokasi tersebut. Langkah awal ini diambil sebagai upaya untuk merintis dan menguji pasar lokal. Jika usaha ini memperoleh keberhasilan yang diinginkan dan berhasil mencapai tujuan awal, pemilik berencana untuk memperluas cakupan dengan membuka cabang-cabang baru. Strategi ini mencerminkan komitmen untuk mengembangkan usaha secara bertahap, dengan harapan dapat menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penetrasi pasar. Kesuksesan outlet awal akan menjadi landasan untuk pertumbuhan berkelanjutan, menciptakan peluang baru dan kontribusi positif bagi perkembangan bisnis ini.

2.1.2 Jenis Produk yang Dipasarkan

Stik daun katuk hadir dengan jenis produk yang dirancang untuk memanjakan lidah konsumen dengan cita rasa unik dan kesehatan daun katuk yang kaya nutrisi. Produk utama yaitu original stik daun katuk, menghadirkan kelezatan asli daun katuk yang dipadukan dengan rempah-rempah alami, menciptakan pengalaman rasa yang segar dan unik. Selain itu, stik daun katuk juga menawarkan kombinasi menyegarkan antara daun katuk dan rempah-rempah herbal, memberikan manfaat kesehatan tambahan.

2.1.3 Target Pasar

Produk stik daun katuk bisa dinikmati oleh berbagai kalangan mulai dari anak sekolah, mahasiswa, pegawai kantoran, ibu rumah tangga, sampai dengan lansia sekalipun dapat menikmati produk ini karena menggunakan bahan-bahan yang alami dan berkualitas.

2.1.4 Pesaing

Untuk saat ini kami memiliki beberapa pesaing, seperti produsen camilan sehat yang fokus pada inovasi dan kesehatan serupa dan pesaing yang menawarkan produk sejenis berbasis daun hijau atau sayuran lainnya, atau bahkan stik dengan bahan-bahan alami dan organik. Selain itu, produk camilan sehat dengan manfaat kesehatan yang beragam, seperti keripik sayuran atau kacang-kacangan panggang, juga menjadi pesaing potensial.

Akan tetapi, strategi yang kami lakukan untuk mengatasi pesaing akan melibatkan penekanan pada keunikan produk, seperti rasa yang khas, proses produksi yang inovatif, atau manfaat kesehatan yang spesifik dari daun katuk. Selain itu, kami tentu akan memperhatikan aspek distribusi dan pemasaran. Bagaimana pesaing menjangkau konsumen, apakah melalui toko-toko kesehatan, platform online, atau melalui kerjasama dengan restoran dan kafe, merupakan hal yang perlu dievaluasi untuk merumuskan strategi distribusi dan pemasaran yang optimal. Dengan begitu, kami dapat mengidentifikasi peluang pasar yang belum dimanfaatkan, menyesuaikan strategi untuk memenuhi kebutuhan konsumen, dan secara efektif bersaing dalam pasar camilan sehat dengan produk berbasis stik daun katuk.

2.1.5 Sasaran Konsumen

Dalam menjalankan usaha ini, kami bertujuan untuk menjangkau semua lapisan masyarakat, termasuk kalangan atas, menengah, dan bawah. Kami yakin bahwa produk kami dapat diakses oleh semua kalangan, karena kami menawarkan harga yang terjangkau bagi semua golongan. Dengan demikian, kami ingin memastikan bahwa stik daun tidak hanya menjadi pilihan bagi kalangan tertentu, tetapi dapat dinikmati oleh berbagai kalangan masyarakat.

2.2 Aspek Pemasaran

2.2.1 Promosi

Proses promosi produk stik daun katuk ini dilakukan secara langsung dan juga *online*. Secara langsung dilakukan dengan penyampaian kepada konsumen sambil membangikan brosur. Sedangkan proses promosi secara *online* dilakukan

melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, Tik Tok dengan mengunggah foto produk ataupun video dokumentasi wacana produk stik daun katuk ini sehingga akan menarik minat konsumen. Melalui hal tersebut, produk ini akan cepat dikenal oleh masyarakat. Dengan demikian, proses promosi ini akan menjadi kunci keberhasilan dalam pemasaran produk.

2.1.2 Pengembangan Pasar

Jika usaha ini meraih kesuksesan, kami berencana untuk membuka cabang stik daun katuk baik di dalam kota maupun di luar kota. Hal ini bertujuan agar konsumen dapat lebih mendalami keunikan dan cita rasa dari produk kami. Dengan membuka cabang, kami berharap dapat memperluas jangkauan dan memperkenalkan lebih banyak orang pada kelezatan stik daun katuk yang kami tawarkan.

2.1.3 Pengembangan Produk

Pengembangan produk kedepan untuk produk stik daun katuk ini hanya dikembangkan dengan cara penyajian ataupun cara pendistribusian ke langganan. Stik daun katuk yang unik dan menarik pastinya akan menjadi salah satu daya tarik bagi para konsumen.

2.1.4 Analisis SWOT

1. Kekuatan (Strengths):

- **Inovasi Produk:** Konsep stik daun katuk merupakan inovasi yang unik dan dapat menjadi daya tarik tersendiri di pasar camilan sehat.
- **Manfaat Kesehatan:** Daun katuk memiliki sifat antioksidan dan nutrisi tinggi, memberikan nilai tambah kesehatan pada produk.
- **Variasi Produk:** Adanya berbagai varian rasa dan jenis produk dapat menarik berbagai preferensi konsumen.

2. Kelemahan (Weaknesses):

- **Keterbatasan Pasar:** Daun katuk mungkin belum begitu dikenal di kalangan konsumen, sehingga perlu upaya ekstra untuk membangun kesadaran pasar.
- **Ketergantungan pada Bahan Baku:** Ketergantungan pada pasokan daun katuk dapat menjadi kelemahan jika pasokan tidak stabil atau terganggu.

3. Peluang (Opportunities):

- Trend Kesehatan dan Kebersihan: Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan dan kebersihan memberikan peluang untuk meningkatkan permintaan produk camilan sehat.
- Ekspansi Pasar Internasional: Peluang untuk memasuki pasar internasional dengan produk unik seperti stik daun katuk.
- Kolaborasi dengan Toko Kesehatan: Kerjasama dengan toko kesehatan atau pusat kebugaran dapat menjadi jalur distribusi yang efektif.

4. Ancaman (Threats):

- Pesaing di Pasar Camilan Sehat: Persaingan dengan produk camilan sehat lainnya dapat menjadi ancaman jika tidak ada strategi pemasaran yang efektif.
- Fluktuasi Harga Bahan Baku: Fluktuasi harga atau ketersediaan daun katuk dapat mempengaruhi biaya produksi.
- Perubahan Selera Konsumen: Perubahan selera konsumen dapat menjadi ancaman jika produk ini tidak dapat beradaptasi dengan tren pasar.

2.1.5 Distribusi

Tempat penjualan produk pelangi dadar gulung berada di tempat yang strategis, Dengan jumlah penduduk yang padat di sekitar tempat penjualan. Hal ini yang cukup mendukung kegiatan perdagangan tersebut. Karena, strategis akan sedikit banyak menimbulkan Efek untuk membeli jajanan sederhana ini, Orang yang tadinya belum tahu keberadaan Produk kita serta keunikan yang kita miliki dengan lebih cepat diketahui, dengan demikian Faktor Manusia yang biasanya suka mencoba coba hal hal baru akan timbul.

BAB III

ASPEK PRODUKSI

3.1 Deskripsi Produk

Stik daun katuk adalah camilan inovatif yang menghadirkan kelezatan unik dari daun katuk dalam setiap gigitan. Produk ini dirancang dengan penuh perhatian, memadukan kelezatan dan manfaat kesehatan dari daun katuk berkualitas tinggi. Tidak hanya lezat, Stik daun katuk juga diperkaya dengan manfaat kesehatan dari daun katuk. Kandungan antioksidan dan nutrisi tinggi dalam daun katuk memberikan nilai tambah nutrisi pada setiap camilan. Kami memastikan bahwa bahan baku daun katuk yang digunakan berasal dari pertanian organik, mendukung visi kami untuk memberikan produk sehat dan berkelanjutan.

Stik daun katuk bukan hanya sekadar camilan, tetapi sebuah inovasi dalam dunia camilan sehat. Kami percaya bahwa setiap konsumen berhak menikmati camilan yang tidak hanya lezat tetapi juga menyehatkan. Dengan kombinasi rasa yang unik, manfaat kesehatan yang diperoleh, dan komitmen pada kualitas bahan baku, Stik daun katuk siap menjadi pilihan utama bagi mereka yang mencari camilan sehat yang menggabungkan kesehatan dan kelezatan dalam satu kemasan.

3.2 jenis produk

Stik daun katuk hadir dengan jenis produk yang dirancang untuk memanjakan lidah konsumen dengan cita rasa unik dan kesehatan daun katuk yang kaya nutrisi. Produk utama yaitu original stik daun katuk, menghadirkan kelezatan asli daun katuk yang dipadukan dengan rempah-rempah alami, menciptakan pengalaman rasa yang segar dan unik. Selain itu, stik daun katuk juga menawarkan kombinasi menyegarkan antara daun katuk dan rempah-rempah herbal, memberikan manfaat kesehatan tambahan.

3.3 kualitas produk

Kualitas produk yang kami berikan sangatlah berkualitas karena bahan-bahan yang digunakan merupakan bahan-bahan alami tanpa mengandung pengawet apapun.

3.4 Komposisi Produk

Komposisi Dari Stik Daun Katuk Yaitu:

- Daun Katuk
- Tepung Tapioka
- Tepung Terigu
- Telur
- Santan
- Merica Bubuk
- Garam
- Margarin
- Minyak Goreng

3.5 Proses Pembuatan

- Cuci bersih 2 ikat daun katuk yang masih muda. Pastikan daun sudah bersih dari kotoran atau serangga. Tiriskan dan potong-potong untuk memudahkan proses blending.
- Blender daun katuk dengan menambahkan sedikit air untuk mempermudah proses blending. Setelah halus, saring untuk mendapatkan sari daun katuk sebanyak 150ml. Pisahkan sari dari ampasnya.
- Campurkan sari daun katuk dengan bahan lainnya. Gunakan mangkuk besar untuk mencampurkan tepung terigu, tepung beras, dan bumbu lainnya. Tuangkan sari daun katuk sedikit-sedikit sambil diulen hingga membentuk adonan yang kental dan rata.
- Pipihkan adonan dengan menggunakan alat cetak nomer 5 dan 6. Alternatifnya, jika tidak memiliki alat cetak, bisa dipipihkan menggunakan rolling pin atau botol. Setelah itu, potong adonan menjadi lembaran seperti kwetiau.
- Taburkan tepung secara merata pada lembaran adonan untuk mencegah lengket. Pastikan seluruh permukaan adonan tertutup tepung dengan baik.

- Untuk memastikan stik tidak bengkok saat digoreng, gunakan teflon. Goreng dengan api kecil dan letakkan stik satu arah saja. Hindari menggoreng terlalu banyak stik sekaligus agar proses matangnya merata.
- Setelah stik berwarna keemasan dan matang, angkat dan tiriskan. Sajikan stik daun katuk yang renyah dan lezat.
- Untuk mencegah stik menjadi terlalu panjang dan bengkok, gunakan teflon dan goreng dengan api kecil. Goreng secukupnya agar stik matang secara merata dan memiliki tekstur yang tepat.

3.6 Pengemasan Produk

Pengemasan produk stik daun katuk didesain untuk mencerminkan kualitas dan nilai produk yang terkandung di dalamnya. Setiap stik daun katuk akan dikemas secara higienis dan estetik dalam kemasan yang menarik. Kami akan menggunakan kemasan ramah lingkungan yang dapat didaur ulang, sejalan dengan komitmen kami terhadap keberlanjutan. Selain itu, untuk memastikan kesegaran dan kualitas produk, kemasan stik daun katuk akan dirancang dengan fitur penyegelan yang efektif. Dengan pengemasan yang profesional dan ramah lingkungan, stik daun katuk bertujuan untuk memberikan pengalaman konsumen yang menyeluruh dan membangun kepercayaan terhadap produk kami.

BAB IV ASPEK KEUANGAN

4.1 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam perencanaan program ini, diasumsikan bahwa dalam waktu sebulan akan memproduksi sebanyak 180 bungkus (250 gram/bungkus).

4.1.1 Biaya Produksi (biaya habis pakai)

Tabel 1. Biaya Tetap

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisi k	Harga per Satuan Rp.	Jumlah Biaya Rp
1.	Kompore dan tabung Gas	Unit	2	Rp. 550.000	Rp. 1.100.000
2.	Wajan 60 cm	Unit	4	Rp. 300.000	Rp. 1.200.000
3.	Mesin Penggiling	Unit	2	Rp. 1.400.000	Rp. 2.800.000
4.	Spatula	Unit	4	Rp. 20.000	Rp. 80.000
5.	Baskom Besar	Unit	6	Rp. 70.000	Rp. 420.000
6.	Pisau	Unit	5	Rp. 15.000	Rp. 75.000
7.	Saringan	Unit	3	Rp. 15.000	Rp. 45.000
8.	Capit	Unit	8	Rp. 15.000	Rp. 120.000
9.	Ayakan	Unit	5	Rp. 10.000	Rp. 50.000
10.	Loyang 50x50 cm	Unit	15	Rp. 15.000	Rp. 225.000
	Jumlah				Rp. 6.115.000

Tabel 2. Biaya Variabel

No	Struktur Biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Biaya Per Satuan Rp	Jumlah Biaya 1 Bulan Rp	Jumlah Biaya 1 Tahun Rp
1.	Tepung Tapioka	Kg	30	Rp. 13.000	Rp. 390.000	Rp. 4.680.000
2.	Tepung	Kg	10	Rp.	Rp. 130.000	Rp. 1.560.000

	Terigu			13.000		
3.	Merica Bubuk	Bungkus	10	Rp. 2.000	Rp. 20.000	Rp. 240.000
4.	Telur	Biji	20	Rp. 2.000	Rp. 40.000	Rp. 480.000
5.	Garam	Kg	6	Rp. 4.000	Rp. 24.000	Rp. 288.000
6.	Daun Katuk	Ikat	30	Rp. 4.000	Rp. 120.000	Rp. 1.440.000
7.	Margarin	Bungkus	20	Rp. 5.000	Rp. 100.000	Rp. 1.200.000
8.	Minyak Goreng	Liter	30	Rp. 15.000	Rp. 450.000	Rp. 5.400.000
9.	LPG 3 kg	Tabung	3	Rp. 23.000	Rp. 69.000	Rp. 828.000
10.	Kemasan Plastik 250 gr	Buah	1000	Rp. 650	Rp. 650.000	Rp. 7.800.000
11.	Air Galon	4	4	Rp. 15.000	Rp. 60.000	Rp. 720.000
12.	Santan	Bungkus	60	Rp. 3.000	Rp. 180.000	Rp. 2.160.000
13.	Pemeliharaan Peralatan Produksi	1 kali			Rp. 100.000	Rp. 1.200.000
	TOTAL			Rp.99.650	Rp.2.333.000	Rp.27.996.000

Total biaya tetap + biaya variabel = hasil

Rp. 6.115.000 + Rp. 2.333.000 = Rp. 8.448.000

Tabel 3. Biaya Operasional

No	Komponen	Biaya Perbulan	Biaya Tahunan
1.	Listrik & air	Rp. 50.000	Rp. 600.00
2.	Komunikasi & informasi promosi	Rp. 50.000	Rp. 600.000
3.	Tenaga Kerja 1 Orang	Rp. 1.000.000	Rp. 12.000.000
4.	Pemeliharaan Alat	Rp. 40.000	Rp. 480.000
5.	Sewa	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000

	TOTAL	Rp. 2.640.000	Rp. 31.680.000
--	--------------	----------------------	-----------------------

4.1.2 Hasil Usaha

HU = Jumlah produk x harga jual

$$HU = 1000 \times \text{Rp. } 12.000 = \text{Rp. } 12.000.000$$

4.1.3 Laporan Laba atau rugi

L/R = HU – BP karena HU > BP, maka

$$L/R = \text{Rp. } 12.000.000 - \text{Rp. } 2.333.000 = \text{Rp. } 9.667.000$$

4.1.4 Break Event Point (BEP)

BEP = BP : total produksi

$$\text{BEP} = \text{Rp. } 2.333.000 : 1000 = \text{Rp. } 2.333$$

Jadi, titik balik modal produk Stik Daun Katuk akan didapatkan apabila harga jual persatuan adalah Rp. 2.333

4.1.5 Benefit Cost (B/C) Ratio

B/C rasio = HU : BP

$$\text{B/C rasio} = \text{Rp. } 12.000.000 : \text{Rp. } 2.333.000 = 5,14 \text{ jadi, dari sebanyak Rp.}$$

2.333.000 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh hasil usaha 5,14 kali lipat, sehingga layak diusahakan.

4.1.6 Return Of Investment (ROI)

ROI = (laba : BP) x 100%

$$\text{ROI} = (\text{Rp. } 9.667.000 : \text{Rp. } 2.333.000) \times 100\% = 414,35\%$$

Jadi, dari biaya produksi sebesar Rp. 2.333000 yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 414,35% untuk penggunaan modal usaha yang sangat efektif.

4.1.7 Jangka Waktu Modal Kembali (JWP)

JWP = (Investasi + BP) : (L x lama produksi)

$$\text{JWP (G)} = (\text{Rp } 6.115.000 + \text{Rp. } 2.333.000) : (\text{Rp. } 9.667.000 \times 1 \text{ bulan}) = 0,87$$

bulan.

Artinya modal akan kembali setelah lama produksi 0,87 bulan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Mencermati proposal kami untuk produk stik daun katuk, dapat disimpulkan bahwa produk ini tidak hanya menjanjikan dalam aspek bisnis, tetapi juga memiliki potensi besar untuk memberikan dampak positif pada kesehatan dan pencegahan stunting di masyarakat. Dengan menggabungkan keanekaragaman hayati Indonesia, khususnya daun katuk, dengan inovasi dalam produk makanan ringan, stik daun katuk diharapkan dapat menjadi pilihan yang menarik dan sehat bagi konsumen. Kelebihan nutrisi dari daun katuk sebagai bahan utama produk ini menjadi nilai tambah yang signifikan.

Proses produksi yang matang, desain produk yang menarik, dan strategi pemasaran yang terencana dengan baik menjadi landasan kuat untuk kesuksesan produk ini. Kami tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial tetapi juga pada kontribusi positif terhadap kesehatan masyarakat, terutama anak-anak. Dengan memanfaatkan potensi lokal dan menghadirkan produk yang sesuai dengan preferensi pasar, stik daun katuk diharapkan mampu memenuhi kebutuhan konsumen modern yang tidak hanya mencari kelezatan tetapi juga kesehatan dalam setiap produk yang mereka konsumsi. Kami optimis bahwa stik daun katuk memiliki peluang besar untuk menjadi produk inovatif dan sukses di pasar, serta memberikan kontribusi yang berarti terhadap perbaikan status gizi anak-anak di Indonesia.

5.2 Saran

Dari proposal bisnis ini, diharapkan agar usaha ini dapat berjalan sesuai dengan yang direncanakan dan produk diminati oleh konsumen. Saya menyarankan agar dalam menjalankan bisnis, kita harus memiliki sikap kreativitas dan inovasi yang tinggi. Hal ini penting agar konsumen tidak merasa bosan atau jenuh dengan produk yang kita tawarkan. Di era sekarang, ketidakmampuan untuk berkreasi dengan unik dapat membuat kita kalah bersaing dengan pesaing yang sebenarnya memiliki kemampuan setara. Dalam bisnis stik daun katuk, perlu

adanya konsep yang menarik untuk menarik perhatian konsumen. Penting juga untuk memperhatikan minat masyarakat dalam pengembangan produk, dan selalu mengingat bahwa pembeli adalah raja sehingga perlunya memberikan pelayanan yang ramah. Oleh karena itu, kecerdikan dalam berwirausaha menjadi kunci, di mana kita harus pintar mencari peluang yang menguntungkan di pasaran sehingga produk yang kita jual dapat menjadi sesuatu yang disukai oleh masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Archda, R., & Tumangger, J. (2019). Hulu-hilir penanggulangan stunting di Indonesia.
- Arum. D. P., dkk. (2022). Pemanfaatan Daun Katuk Sebagai Produk Olahan Inovatif di Kelurahan Krembangan Utara. *Jurnal Penyuluhan dan Pemberdayaan Masyarakat (JPPM)*, 1(2) : 37-47.
- Farida, S. N., & Niah, N. S. (2022). Efektifitas Pemberian Daun Katuk Terhadap Produksi ASI Ibu Post Partum Di PMB M Singasari Malang. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6(2), 16046-16049.
- Kusmana, C., & Hikmat, A. (2015). Keanekaragaman hayati flora di Indonesia. *Jurnal Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan (Journal of Natural Resources and Environmental Management)*, 5(2), 187-187.
- Putri, R., Jamal, N. A., Ulandhari, D., Masyrurah, E. R., Delmis, M. A., & Duprah, N. (2022). Kekayaan dan Pemanfaatan Tumbuhan Obat di kawasan Resort Bantimurung.
- Ridhwan, M. (2012). Tingkat keanekaragaman hayati dan pemanfaatannya di Indonesia. *Jurnal Biology Education*, 1(1).
- Supariasa, I. D. N., & Purwaningsih, H. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kejadian Stunting pada Balita di Kabupaten Malang. *Karta Rahardja: Jurnal Pembangunan dan Inovasi*, 1(2), 55-64.
- Zhuliyani, A. R., & Safirah, L. (2021). Manfaat daun katuk (*Sauropus androgynous* L. Merr.) untuk meningkatkan kualitas asi pada ibu menyusui. *Jurnal Ilmiah Medsains*, 7(1), 19-26.