

# **BUSINESS PLAN PRODUCT “ALOE VERA ICE CREAM ROLLS”**

**Technopreneurship Digital Content A**

**Supangat, M Kom, ITIL, COBIT.**



**Oleh**

**ISBIMAYANTO**

**1151800019**

**Prodi Ilmu Komunikasi**

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**

**Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya**

**2021**

# **BAB I**

## **Latar Belakang**

Usaha kecil menengah atau UKM telah menjadi tren bisnis yang sangat menguntungkan bagi seorang pengusaha, banyaknya konsumen yang membutuhkan suatu produk seperti makanan atau minuman membuat usaha kecil ini kian berkembang dengan subur di Indonesia, atas dasar inilah yang menjadi prioritas utama kami untuk membangun sebuah usaha kecil Produk es krim berbentuk roll yang terbuat dari Aloe Vera yang tentunya menyehatkan dan aman untuk dikonsumsi.

Ice Cream Aloe Vera Rolls ini kami produksi dari bahan lidah buaya, yang mungkin bagi kalangan masyarakat produk ini sangat jarang ditemukan di pasaran. Kami mencoba memanfaatkan peluang es krim dengan bahan baku lidah buaya ini, karena lidah buaya sangat mudah di temukan dan mungkin masih sangat sedikit yang memanfaatkan lidah buaya ini menjadi sebuah bisnis yang menguntungkan. Produk es krim yang kami produksi juga memiliki khas tersendiri yaitu berbentuk roll. Mungkin jika ada yang memiliki produk yang serupa dengan produk kami, kami juga sudah memiliki berbagai macam varian topping yang berbeda dari yang lain, mulai dari topping oreo, coffee, dan cheese cream.

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal dengan produk yang kami jual, maka kami mendatangkan lidah buaya langsung dari petani yang menanamnya, selain itu sebelum kami mengolahnya menjadi produk es krim kami menyeleksi lidah buayanya terlebih dahulu, hal ini kami lakukan agar produk yang kami buat benar-benar berkualitas dan agar lolos seleksi yang dilakukan oleh badan pengawas obat dan makanan (BPOM). Sedangkan untuk harga Aloe vera Ice cream rolls ini kami beri dengan harga yang relatif murah, sebab kami berencana menargetkan pangsa pasar menengah ke bawah, dengan beberapa pertimbangan di atas maka kami sangat yakin bahwa usaha kami ini akan mencapai kesuksesan dalam waktu dekat, mengingat tingkat persaingan dalam peluang usaha es krim relatif sedikit dibandingkan usaha yang lain.

## **BAB II**

### **Deskripsi Perusahaan**

#### **PROFIL USAHA**

Jenis Usaha yang Dikelola Usaha ini bergerak di bidang makanan yaitu pembuatan Aloe vera ice cream rolls. Kami memilih usaha di bidang makanan karena usaha ini disesuaikan dengan kebutuhan dan dengan skill yang saya miliki serta faktor pendukung yang memadai untuk mengembangkan usaha ini.

#### **Tujuan**

- a) Untuk mencoba mengembangkan kreatifitas dan ide
- b) Untuk mendapatkan peluang bisnis melalui kegiatan berwirausaha
- c) Menambah pengalaman berwirausaha bagi pemula
- d) Menarik minat agar anak muda dapat mengembangkan diri di bidang kewirausahaan

## **BAB III**

### **Barang Yang diproduksi**

Ice Cream Aloe Vera Rolls ini kami produksi dari bahan lidah buaya, yang mungkin bagi kalangan masyarakat produk ini sangat jarang ditemukan di pasaran. kami mencoba memanfaatkan peluang es krim dengan bahan baku lidah buaya ini, karena lidah buaya sangat mudah di temukan dan mungkin masih sangat sedikit yang memanfaatkan lidah buaya ini menjadi sebuah bisnis yang menguntungkan. produk es krim yang kami produksi juga memiliki khas tersendiri yaitu berbentuk roll. mungkin jika ada yang memiliki produk yang serupa dengan produk kami, kami juga sudah memiliki berbagai macam varian topping yang berbeda dari yang lain, mulai dari topping oreo, coffe, dan cheese cream.

#### **Manfaat Lidah Buaya**

Lidah buaya banyak sekali mengandung manfaat. Terutama bagi kesehatan tubuh. Berikut adalah beberapa informasi tentang manfaat dari lidah buaya untuk kesehatan tubuh kita :

##### **1. Meningkatkan daya tahan tubuh**

Lidah buaya dapat meningkatkan daya tahan tubuh kita apabila dikonsumsi secara rutin. Anda bisa mengonsumsi lidah buaya dengan diolah menjadi minuman segar.

##### **2. Batuk**

Lidah buaya juga jadi obat batuk herbal. karena, lidah buaya mampu membuang lendir dan melegakan tenggorokan.

##### **3. Sariawan**

Dari beberapa penelitian, lidah buaya dapat mempercepat penyembuhan sariawan. Tidak hanya itu, gel lidah buaya juga bisa mengurangi rasa sakit dari sariawan.

##### **4. Sembelit**

lidah buaya mengandung zat polisakarida yang bisa mengatasi masalah pencernaan. Polisakarida membantu tubuh untuk mencerna makanan dengan lebih sempurna sehingga gizi makanan tersebut bisa terserap maksimal.

##### **5. Diabetes**

Lidah buaya mampu mengendalikan kadar gula darah yang ada di dalam tubuh. Menurut sebuah penelitian menunjukkan, lidah buaya mampu melindungi dan memperbaiki sel beta di pankreas yang memproduksi insulin.

## **BAB IV**

### **Analisis Aspek Pasar**

#### **1. Lingkungan Usaha**

Hal-hal yang menjadi pendukung dalam kegiatan pengembangan pemasaran yang kami jalankan adalah dari segi lokasinya. Selain dari segi lokasi, harga yang kami tawarkan juga relatif murah dengan kualitas dan kuantitas produk. Di Surabaya sendiri jenis usaha di bidang makanan khususnya Aloe Vera Ice Cream Rolls memiliki peluang yang sangat menjanjikan, karena makanan adalah kebutuhan primer manusia, ditambah lagi dengan banyaknya jumlah penduduk di Surabaya dan sekitarnya. Oleh karena itu kami bertekad mengembangkan usaha pembuatan Aloe Vera Ice Cream Rolls karena ditunjang dari banyaknya peluang dalam mengembangkan jenis usaha ini.

#### **2. Kondisi Pasar**

Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Tetapi, kami menyiasatinya dengan inovasi berbeda dari produk-produk yang sudah ada. Yaitu, dengan inovasi rasa yang lebih enak dan banyak, Dengan inovasi aloe vera ice cream berbentuk rolls, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis. Dengan ini, kami yakin produk yang kami miliki mampu bersaing dan laku dipasaran.

#### **3. Rencana Pemasaran**

Dengan usaha Aloe Vera Ice Cream Rolls yang sudah memiliki pelanggan tetap , maka kami akan menambah pemasarannya dengan membuat brosur untuk mencari agen yang mau menjualnya , sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha

ini, membuka stan ketiga ada pameran kuliner di Setiap Foodcourt di kota Surabaya, menerima delivery order. Selain itu, media lain juga kami juga untuk memanfaatkan seperti jejaring sosial (social network), yaitu: Facebook, Instagram. Lokasi, harga, promosi, dan yang paling penting produk. Produk ini juga sangat akan kami sesuaikan seperti pada kemasannya. Kami sebagai penjual juga sangat memperhatikan guna melayani konsumen. Manajemen yang baik akan kami terapkan di antara anggota dalam perusahaan agar perusahaan ini berjalan dengan baik dan berkembang sesuai harapan.

## **Strategi**

Konsumen yang diarahkan tentu akan memberikan efek psikologis yaitu konsumen merasa sangat dihargai dan tentunya menciptakan kepuasan. Tentunya ini akan berimbas kepada penjualan produk tersebut dimana konsumen akan melakukan repeat buying jika produk yang dirasa memuaskan.

## **Promosi**

Dalam hal promosi, saya selaku pebisnis memiliki rencana yaitu memanfaatkan teknologi media sosial semaksimal mungkin. Khususnya media sosial Instagram. Instagram memiliki format yang unik yaitu berupa visual sehingga iklan yang dibuat juga harus berbentuk foto maupun video. Produk akan dibuatkan akun yang isinya konten berupa foto dan video dari produk brand. Target audiens dari produk ini ialah kalangan anak remaja hingga orang dewasa usia 15 tahun hingga usia 50 tahun.

## **Iklan**

Untuk iklan sendiri kami menggunakan media Instagram dan Tik Tok. Mengapa kami menggunakan dua media tersebut untuk dijadikan wadah iklan? Karena Instagram dan Tik Tok penggunaannya sangat tinggi di Indonesia saat ini. Oleh karena itu, maka kami akan menggunakan media tersebut untuk menjadikan wadah iklan produk kami.

## **Packaging**

Kami tidak hanya mengutamakan kualitas produknya saja, akan tetapi kami juga sangat memperhatikan soal pengemasan produk yang kami jual, kami memberikan kemasan yang eksklusif terhadap produk kami, es krim kami dikemas dengan paper cup berukuran sedang

dengan dihiasi nama brand produk kami, dilengkapi dengan tutupnya dan sendok. dan kemasan terluar kami bungkus menggunakan paper bag.

### **Sales promotion**

kami juga memberikan promo diskon 20% kepada pelanggan yang membeli produk kami diatas 5 cup setiap harinya. kami juga menyediakan gratis ongkir jika ada pelanggan yang memesan produk kami melalui aplikasi gofood dan grabfood.

## **BAB V**

### **Analisis Aspek Teknik**

#### **A. Alokasi Usaha**

Usaha ini berlokasi di Pekalongan karena di wilayah Kota Surabaya itu masih jarang yang berjualan Aloe Vera Ice Cream Rolls. Kami memilih lokasi tersebut, karena tempatnya dekat dengan daerah pemasaran. yaitu disekitar pusat belanja, dan warung-warung yang dekat dengan lokasi usaha tersebut.

## **BAB VI**

### **Analisis Aspek Manajemen**

#### **Progress pembangunan Bisnis**

Proses pembangunan Proyek Ini direncanakan agar terus berkembang dan kedepannya bisnis ini akan terus membuka cabang di seluruh Indonesia. Proges 2 tahun kedepan ini kami berharap semoga dapat membuka cabang di seluruh provinsi jawa Timur. Saat ini kami sudah membuka beberapa cabang di Kota Surabaya.

### **Bentuk Bisnis**

Bisnis yang kami jalankan Berbentuk perseorangan.

### **Jumlah Karyawan**

Jumlah Karyawan di Perusahaan kami sudah berjumlah sekitar 25 orang dan selanjutnya akan terus bertambah seiring dengan pembukaan cabang baru.

## **BAB VII**

### **Analisis Aspek Finansial**

#### **Biaya produksi dan harga jual**

Harga pokok produksi 1 cup Ice Cream Aloe Vera = Rp.8000

Harga jual = Rp.12.000

Keuntungan Kotor = Rp.12.000 - Rp.8000

= Rp.4000

#### **Sumber Dana**

Sumber dana yang membuat bisnis ini berjalan adalah dari Founder atau pemiliknya sendiri.

## Daftar Pustaka

- [1] Mohammad, Walidi, and Supangat Supangat. "STRATEGI MARKETING DIGITAL CONTENT (UPWORK)." *STRATEGI MARKETING DIGITAL CONTENT (UPWORK)* (2021).
- [2] Supangat, Supangat. "ANALISIS STRATEGI MARKETING@ GAMISANAK\_RAHEMAHSHOP SURABAYA MELALUI INSTAGRAM." *ANALISIS STRATEGI MARKETING@ GAMISANAK\_RAHEMAHSHOP SURABAYA MELALUI INSTAGRAM* (2021).
- [3] Supangat, Supangat. "PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING PT BUKA LAPAK DALAM MENGEMBANGKAN UMKM MELALUI MARKETPLACE." *PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING PT BUKA LAPAK DALAM MENGEMBANGKAN UMKM MELALUI MARKETPLACE* (2021).

## Hasil Plagiat Checker

00.47 18.0 KB/S 4G 36%

← Hasil

Atas Semua Hasil Matched Sources

14%	0%	86%
Menjiplak	Diparafrasekan	Unik

**BUSINESS PLAN PRODUCT "ALOE VERA ICE CREAM ROLLS" Technopreneurship Digital Content A**  
**Supangat, M Kom, ITIL, COBIT.**

Oleh  
ISBIMAYANTO  
1151800019

Prodi Ilmu Komunikasi  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
2021  
BAB I  
Latar Belakang

Usaha kecil menengah atau UKM telah menjadi tren bisnis yang sangat menguntungkan bagi seorang pengusaha, banyaknya konsumen yang membutuhkan suatu produk seperti makanan atau minuman membuat usaha kecil ini kian berkembang dengan subur di Indonesia, atas dasar inilah yang menjadi prioritas utama kami untuk membangun sebuah usaha kecil Produk es krim berbentuk roll yang terbuat dari Aloe Vera yang tentunya menyehatkan dan aman untuk dikonsumsi. Ice Cream Aloe Vera ini kami produksi dari bahan lidah buaya, yang mungkin bagi kalangan masyarakat produk

Shopee 12.12 BIRTHDAY SALE TAMAN 12M GRATIS ONGKIR 12.12 PASTI DISKON 50% 15 NOV - 12 DES

## **Bukti Upload ke Repository Untag**