

**LAPORAN *CREATIVE MENU DAN BUSINESS
PLAN AND ENTREPRENEUR***

ES SODA UWUH



Disusun oleh:

Lintang Kinanthy Pangastuti

21110037

PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER

AKADEMI SAGES

2024

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN *CREATIVE MENU*
BUSINESS PLAN AND ENTREPRENEUR

Nama : Lintang Kinanthy

NIM : 21110037

Judul : Es Soda Uwuh

Telah disetujui dan disahkan sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku melalui Ujian *Creative Menu* dan *Business Plan and Entrepreneur*, pada hari Senin, 5 Juli 2023.

Surabaya, 5 Juli 2023

Disetujui oleh,
Dosen Pembimbing



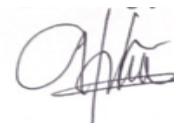
Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M.
NIDN : 0725126601

Disahkan oleh,
Ketua Program Studi,



Ivy Dian P. Prabowo., S.TP., M.P.
NIDN : 0703049302

Diuji oleh,
Ketua Penguji



Mahmudi, S.ST.Par., M.Par.
NIDN : 0722128903

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lintang Kinanthy Pangastuti
NIM : 21110037
Program Studi : Diploma Tiga Seni Kuliner
Judul : Es Soda Uwuh

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan *Creative Menu* dan *Business Plan and Entrepreneur* yang telah disusun sebagai syarat untuk memenuhi mata kuliah *Creative Menu* dan *Business Plan Entrepreneur* pada Program Studi Diploma Tiga Seni Kuliner Akademi Sages merupakan karya ilmiah sendiri.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya indikasi plagiat dalam karya ilmiah ini, saya bersedia menerima hukuman/sangsi sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku, yaitu mengulang pelaksanaan magang.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan kesadaran, serta tidak dipaksaka oleh pihak manapun.

Surabaya, 29 Maret 2024

Yang Menyatakan



Lintang Kinanthy Pangastuti

NIM : 21110037

**MENU CREATIVE
“ES SODA UWUH”**



OLEH

**LINTANG KINANTHY PANGASTUTI
21110037**

**AKADEMI SAGES
PROGRAM STUDI DIPLOMA III SENI KULINER
2021**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena kasih dan karunia-Nya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan penulisan proposal ini tepat pada waktunya. Proses penulisan proposal ini merupakan sebuah pengalaman yang dapat menjadi bekal bagi penulis agar bisa terus berinovasi maupun berkreasi dalam membuat produk baru.

Dengan tersusunnya makalah ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M. sebagai dosen pembimbing utama yang telah memberikan bantuan serta bimbingan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan menu kreatif ini.
2. Yoseph M.Par. sebagai dosen pembimbing kedua yang telah memberikan saran serta bantuan kepada penulis, sehingga penulis dapat menghasilkan produk dengan kualitas yang baik.

Penulis menyadari bahwa makalah ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca agar penulis dapat memperbaiki laporan menu kreatif ini. Dengan kerendahan hati, penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan serta kekurangan dalam cara penulisan maupun penyampaian ini.

ABSTRAK

ES SODA UWUH

Seiring berjalannya waktu, masyarakat kini banyak juga yang mengenal minuman tradisional. Seperti wedang uwuh merupakan minuman penghangat khas Imogiri, Bantul. Uwuh dalam bahasa Jawa artinya sampah. Dijuluki uwuh karena ampas atau bahan-bahan minuman ini tampak seperti sampah tak berguna. Terdapatnya bahan-bahan berkhasiat tersebut dalam wedang uwuh telah terbukti bermanfaat bagi kesehatan, saat ini mulai banyak dicari orang untuk menyelesaikan permasalahan kesehatan terutama dalam pencegahan penyakit degeneratif yang makin banyak ditemui di masyarakat. Fungsionalitas beberapa bahan dalam minuman Wedang Uwuh dalam fungsinya untuk mencegah dan meminimalkan terjadinya penyakit degeneratif yaitu antioksidan, menurunkan kolesterol, mencegah osteoporosis anti diare, anti kanker. Diperlukan semangat, kemauan, kemampuan, pengetahuan dan ketrampilan untuk melestarikan, dan mengembangkan minuman asli Yogyakarta sebagai minuman fungsional.

Kata kunci : minuman tradisional, rempah, air soda

ABSTRACT

ES SODA UWUH

As time goes by, many people are now also familiar with traditional drinks. Like wedang uwuh is a typical warmer drink of Imogiri, Bantul. Uwuh in Javanese means garbage. Nicknamed uwuh because the pulp or ingredients of this drink seem like useless garbage. The presence of these efficacious ingredients in wedang uwuh has proven to be beneficial for health, currently many people are starting to look for to solve health problems, especially in the prevention of degenerative diseases that are increasingly found in the community. The functionality of several ingredients in Wedang Uwuh drink in its function is to prevent and minimize the occurrence of degenerative diseases, namely antioxidants, lowering cholesterol, preventing osteoporosis anti-diarrheal, anti-cancer. It takes passion, will, ability, knowledge and skills to preserve, and develop authentic Yogyakarta drinks as functional drinks.

Keyword : Indonesian Traditional Drink, Spices, Soda Water

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	i
KATA PENGANTAR.....	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Keuntungan bagi Konsumen	1
1.3 Keuntungan bagi Produsen.....	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	3
2.1 wedang uwuh.....	3
2.2 air soda	3
2.3 es soda wedang uwuh.....	4
BAB III METODE PEMBUATAN	7
3.1 Bahan-Bahan	7
3.2 Peralatan.....	7
3.3 Tahap Pembuatan	8
3.4 Karakteristik Produk	8
3.5 Kemasan Produk	8
BAB IV PENUTUP	9
4.1 Kesimpulan	9
4.2 Saran	9
DAFTAR PUSTAKA	10

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 3.1 *Rempah*

GAMBAR 3.2 *Air Soda*

GAMBAR 3.3 *Hasil Es Soda Wedang Uwuh*

GAMBAR 3.4 *Logo*

GAMBAR 3.5 *Packaging*

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam kelangsungan hidup manusia, sebagian besar 60% merupakan total berat badan orang dewasa terdiri dari cairan, maka dari itu minuman merupakan salah satu kebutuhan yang berperan bagi kelangsungan hidup. Tujuan saat ini minuman sebagai pelepas dahaga. Keinginan para konsumen akan minuman tidak sekedar air saja, tetapi terkadang juga ingin menikmati minuman yang memberi kenikmatan dan kesegaran. Minuman ringan adalah minuman yang tidak mengandung alkohol, merupakan minuman berbentuk siap saji seperti bubuk, cair dan pengeringan bahan alami dan ada tambahan lainnya, yang dikemas baik alami atau plastik yang dikemas dalam kemasan siap saji untuk dikonsumsi.

Minuman dapat berupa air, sari buah, seduhan teh, minuman rempah – rempah dan lain-lain. Berkembangan zaman dan ilmu penegetahuan tentang pangan khususnya minuman menyebabkan semakin banyaknya variasi minuman yang berkembang mulai dari rasa, warna yang menarik perhatian, serta manfaat bagi kesehatan. Seperti contohnya minuman rempah siap saji seperti temulawak, jahe serai, dan wedang uwuh dan berbagai jenis lainnya.

Selama ini masyarakat mengira bahwa racikan rempah-rempah hanya sebagai jamu tradisional yang mungkin mengira bahwa rasanya asam ataupun pahit, bahkan pasti ada beberapa orang dewasa tidak suka akan minuman rempah, apalagi dizaman sekarang pasti anak muda juga tidak menyukai minuman tersebut. Padahal rempah-rempahh yang terkandung dalam *wedang uwuh* itu mengandung banyak manfaat, seperti jahe untuk menghagatkan tenggorokan, kayu secang untk mencegah antioksidan, anti kanker dsb, daun dan buah pala sebagai mengatasi insomia dan masuk angin, dan masih banyak lagi kandungan rempah didalam *wedang uwuh* tersebut

Tujuan dari menu creative es soda wedang uwuh tersebut yaitu :

1. Untuk membuka pandangan anak muda zaman sekarang bahwa minuman tradisional dapat dikreasikan sebagai minuman yang tidak kalah enak dari rasa maupun dari tampilan,
2. Selain itu tujuan dari menu creative terutama juga dapat membantu hasil sektor bidang pertanian masyarakat disekitar .

1.1 Manfaat bagi Penjual

Minuman ini diharapkan dapat disukai oleh kalangan orang dewasa dan anak muda sebagai pembeli.

Bagi penjual, dengan menggunakan bahan-bahan yang relatif terjangkau pada minuman ini sangat mudah dicari yang kemudian diolah menjadi suatu minuman yang enak dan mengandung ekstrak bahan tradisional yang bisa meningkatkan harga jual dari minuman “Es Soda Wedang Uwuh”.

1.2 Manfaat bagi Pembeli

Minuman ini diharapkan dapat menghilangkan dahaga, dan rempah rempah yang terkandung dalam wedang uwuh tersebut juga dapat bermanfaat bagi tubuh.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Wedang Uwuh

Wedang uwuh merupakan minuman asli Yogyakarta terutama berasal dari daerah Imogiri, Bantul. Dalam bahasa Jawa, wedang artinya minuman sedangkan uwuh artinya sampah. Jika dirangkaikan menjadi minuman sampah. Maksud minuman sampah adalah minuman yang terdiri dari campuran beberapa bahan. Wedang uwuh ini biasa dijual di dekat makam raja-raja di Imogiri, Bantul dan dijual dalam kemasan plastik.

Wedang Uwuh adalah minuman yang berbahan dasar kayu secang, jahe, daun pala, daun kayu manis, ranting cengkeh, cengkeh, daun cengkeh. Bahan-bahan penyusun wedang uwuh tersebut diketahui mempunyai kandungan zat yang dapat digunakan sebagai minuman yang dapat berfungsi sebagai minuman kesehatan.

2.2 Air Soda

Air soda atau air berkarbonasi (Inggris: carbonated water, club soda, soda water, atau sparkling water) adalah air yang dikarbonasikan dan dibuat bersifat effervescent dengan penambahan gas karbon dioksida di bawah tekanan. Air soda mendapatkan namanya dari garam natrium yang dikandungnya mengatakan senyawa 'bergaram' menambah kualitas yang berbeda bagi sejumlah minuman beralkohol dan tanpa alkohol. Air soda juga merupakan bahan baku bagi long drink dan koktail. Air soda juga bisa langsung diminum.

Pada tahun 1767, Joseph Priestley dari Inggris menemukan metode memasukkan karbon dioksida ke dalam air ketika menggantung semangkuk air di atas sebuah tong bir di sebuah pabrik bir di Leeds, Inggris.^[1] Udara yang menyelimuti bir terfermentasi yang disebutnya sebagai fixed air diketahui dapat membunuh tikus yang digantung di sana. Priestley kemudian mengetahui bahwa air yang telah terkarbonasi memiliki rasa yang enak. Air itu dihidangkannya kepada teman-temannya sebagai minuman yang menyegarkan. Pada tahun 1772, Priestley menerbitkan sebuah makalah berjudul "Impregnating Water with Fixed Air" yang berisi penjelasan metode meneteskan "oil of vitriol" (asam sulfat) ke atas kapur untuk menghasilkan gas karbon dioksida, dan mencampurkan gas tersebut ke dalam semangkuk air.

2.3 Es Soda Wedang Uwuh

Es soda uwuh merupakan produk inovasi gabungan antara wedang uwuh dengan air soda (soda water). Es soda ini merupakan minuman yang dapat menyegarkan tubuh dan dapat menghilangkan dahaga, dan serta ada bahan rempah rempah yang dapat menyehatkan tubuh dan memberikan manfaat yang baik pada tubuh.

Dalam pembuatan produk Es Soda Uwuh ini terdapat beberapa bahan dasar yang akan digunakan dalam pembuatannya, seperti:

1. Kayu Secang

Kayu secang mengandung zat berkhasiat sebagai anti oksidan kuat yang dapat meredam bahaya radikal bebas yang menjadi penyebab timbulnya penyakit kronis seperti kanker, jantung koroner, hipertensi, diabetes. Dalam pengobatan tradisional kayu secang biasa digunakan dengan cara diseduh untuk mengurangi penyakit antara lain :Batuk berdarah (TBC), diare, disentri, penawar racun, obat luka dalam dan luka luar, pengobatan sesudah persalinan, katarak, maag, rematik, masuk angin dan capek-capek.

2. Jahe

Jahe (*Zingiber officinale*), adalah tanaman rimpang yang sangat populer sebagai rempah-rempah dan bahan obat. Rimpangnya berbentuk jemari yang menggebung di ruas-ruas tengah. Rasa dominan pedas disebabkan senyawa keton bernama zingeron. Jahe termasuk suku Zingiberaceae (temu-temuan). Nama ilmiah jahe diberikan oleh William Roxburgh dari kata Yunani zingiberi, dari bahasa Sansekerta, singaberi.

3. Pala dan Daun Pala

Tanaman pala (*myristica fragrans* Houtt) merupakan tanaman asli Indonesia yang berasal dari Pulau Banda. Tanaman ini memiliki nilai ekonomis dan multiguna. Berbagai penelitian telah dilakukan untuk menyelidiki manfaat dari tanaman pala. Takikawa, dkk (2002) melaporkan adanya aktivitas antimikrobia dari pala. Chatterjee, dkk (2007) melaporkan adanya aktivitas antioksidan dari fuli pala. Bahkan Somani R., dkk (2008) mengumpulkan penelitian –penelitian yang berisi khasiat pala dalam bidang farmakologi antara lain chemoprotective, antioxidant, aphrodisiac, antimicrobial, hepatoprotective, dan antiinfl ammatory

Minyak pala merupakan salah satu jenis minyak atsiri yang memiliki pasaran bagus karena permintaannya cukup tinggi di pasar internasional.

4. Kayu Manis dan Daun Kayu Manis

Kayu manis dan Daun Kayu manis membuat rasa “Wedang Uwuh” menjadi lebih nikmat juga memiliki sifat antioksidan. Banyak herbalis meyakini bahwa campuran jahe dan kayu manis berkhasiat untuk meningkatkan daya tahan tubuh karena kandungan antioksidannya tinggi. Sundari (2001) menerangkan bahwa kayu manis adalah salah satu jenis rempah-rempah yang banyak digunakan sebagai bahan pemberi aroma dan citarasa dalam makanan dan minuman, dan bahan aditif pada pembuatan parfum serta obat-obatan. Penggunaan rempah-rempah secara tradisional biasanya dilakukan dengan menambahkan langsung bahan asal kedalam makanan dan minuman, baik dalam bentuk utuh, rajangan atau dalam bentuk yang telah dihaluskan.

5. Cengkeh, Bunga Cengkeh, Batang Cengkeh dan Daun Cengkeh

Cengkeh (*Syzygium aromaticum*) termasuk jenis tumbuhan perdu yang dapat memiliki batang pohon besar dan berkayu keras, cengkeh Seminar Nasional 2011 “Wonderfull Indonesia” Jurusan PTBB FT UNY , 3 Desember 2011 627 mampu bertahan hidup puluhan bahkan sampai ratusan tahun , tingginya dapat mencapai 20 -30 meter dan cabang-cabangnya cukup lebat. Cabangcabang dari tumbuhan cengkeh tersebut pada umumnya panjang dan dipenuhi oleh ranting-ranting kecil yang mudah patah.

6. Akar Sereh dan Daun Sereh Akar

Sereh sejak lama digunakan sebagai peluruh air seni, peluruh keringat, peluruh dahak / obat batuk, bahan untuk kumur, dan penghangat badan. Daun: digunakan sebagai peluruh angin perut, penambah nafsu makan, pengobatan pasca persalinan, penurun panas dan pereda kejang. Tanaman sereh dipergunakan dalam berbagai kebudayaan. Bagian dari tanaman ini yang bisa dipakai untuk herbal meliputi akar, batang, dan daunnya. Manfaat sereh antara lain mencegah kanker, obat gangguan pencernaan, detoksifikasi, menurunkan tekanan darah, menghaluskan kulit, sebagai analgesic, menjaga kesehatan wanita.

7. Kapulaga

Kapulaga atau di sebut juga *Amomum cardamomum* selama ini dikenal sebagai rempah untuk masakan dan juga lebih banyak digunakan untuk campuran jamu. Di beberapa daerah kapulaga dikenal dengan nama kapol, palago, karkolaka, dan lain-lain. Di Indonesia tanaman kapulaga dikembangkan sejak lama, terutama di daerah Jawa dan Sumatera. Biji kapulaga lokal dipercaya mengandung minyak atsiri, bahkan lebih harum, sehingga dulu sering dijadikan mut-mutan untuk pengharum mulut. Sayangnya, sejak dunia banjir beragam permen penghilang bau mulut, kapulaga lokal tidak dipakai lagi karena dianggap kurang praktis.

BAB III

METODE PEMBUATAN

3.1 Bahan Bahan :

Bahan bahan yang dibutuhkan untuk membuat minuman Es Soda Uwuh adalah sebagai berikut :

- 1) Rempah rempah
- 2) Air soda (soda water)



Gambar 3.1 *wedang uwuh*



3.2 *soda water*

3.2 Peralatan

1. sauce pan
2. saringan
3. ladle
4. gelas

3.3 Tahap Pembuatan

- a) Rebus air hingga mendidih, masukan rempah rempah wedang uwuh
- b) Masak hingga airnya berkurang hingga menjadi seperti sirup dengan api kecil, dan aroma rempah rempah tercium kuat
 - c) Setelah itu saring, tunggu hingga dingin
 - d) Tuang pada gelas, tambahkan es batu lalu tuang air soda
 - e) Es Soda Wedang Uwuh siap dinikmati

3.4 Karakteristik Produk

Karakteristik yang dimiliki Es Soda Wedang Uwuh adalah :

1) Warna

Warna dari minuman Es Soda Wedang Uwuh ini adalah merah, warna ini dihasilkan dari percampuran rempah-rempah yang direbus dan menghasilkan warna alami merah tersebut yang berasal dari secang.

2) Bentuk

Bentuk dari produk ini yaitu minuman yang berupa liquid atau cair.

3) Tekstur

Tekstur dari produk ini cair.

4) Aroma

Aroma dari produk ini harum yang berasal dari rempah-rempah tersebut.

5) Rasa

Produk minuman ini memiliki rasa manis dan pedas yang berasal dari campuran rempah-rempah dan pedas dari jahe serta segar karena ini merupakan minuman es yang ditambahkan air soda yang memberikan sensasi yang berbeda.

3.5 Kemasan Produk

Gambar di bawah ini merupakan kemasan produk dari Es Soda wedang Uwuh :



BAB IV PENUTUP

4.1 Simpulan

Produk Es Soda Wedang Uwuh dibuat dengan tujuan untuk memperkenalkan wedang uwuh kepada masyarakat dan dilakukannya sebuah gabungan inovasi antara air soda dengan wedang uwuh. Selain itu, bahan yang digunakan dalam produk ini tetap menggunakan bahan-bahan alami seperti jahe, rasa manis dari gula batu, warna merah dari bahan secang, dan aroma wanginya dari campuran rempah yaitu pala, kayu manis, sereh, cengkeh, serta kapulaga.

4.2 Saran

Adapun saran yang dapat bermanfaat sebagai acuan dalam proses penelitian serta pengembangan produk ini yaitu dapat memaksimalkan resep dan metode yang digunakan. Selain itu, perlu adanya kemasan produk yang lebih menarik sebagai salah satu daya tarik terhadap konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

[*15 Manfaat Wedang Uwuh untuk Kesehatan, Bisa Kurangi Risiko Kanker! / Orami*](#)

[*Apa itu Wedang Uwuh? Minuman Sampah yang Menyehatkan \(kompas.com\)*](#)

[*Wedang uwuh - Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas*](#)

**BUSINESS PLAN AND ENTERPRENERSHIP REPORT
(SODA UWUH)**



**Dirancang oleh:
LINTANG KINANTHY PANGASTUTI
21110037**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III SENI KULINER
AKADEMI SAGES
2023**

**LEMBAR PERSETUJUAN
BUSINESS PLAN AND ENTREPRENEURSHIP REPORT**

NAMA : Lintang Kinanthy Pangastuti
NIM : 21110037
ANGKATAN : 2021
PROGRAM STUDI : DIPLOMA III SENI KULINER
AKADEMI SAGES
NAMA BISNIS/ PRODUK : Soda Uwuh

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M.
NIDN: : 0703049302**

**Yoseph M.Par
NIDN:**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena kasih dan karunia-Nya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan penulisan proposal ini tepat pada waktunya. Proses penulisan proposal ini merupakan sebuah pengalaman yang dapat menjadi bekal bagi penulis agar bisa terus berinovasi maupun berkreasi dalam membuat produk baru.

Dengan tersusunnya makalah ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

3. *Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M.* sebagai dosen pembimbing utama yang telah memberikan bantuan serta bimbingan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan menu kreatif ini.
4. *Yoseph M.Par.* sebagai dosen pembimbing kedua yang telah memberikan saran serta bantuan kepada penulis, sehingga penulis dapat menghasilkan produk dengan kualitas yang baik.

Penulis menyadari bahwa makalah ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca agar penulis dapat memperbaiki laporan menu kreatif ini. Dengan kerendahan hati, penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan serta kekurangan dalam cara penulisan maupun penyampaian ini.

Surabaya, 16 Februari 2023

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BUSINESS PLAN	vi
BAB I.....	1
1.1 BACKGROUND	1
1.2 PRODUCT	1
1.3 COMPETITIVE ADVANTEGE	1
1.4 VISION & MISSION.....	1
1.5 GOALS & BENEFIT	1
BAB II MARKET ANALYSIS	2
2.1 TARGET MARKET	2
2.2 COMPETITOR.....	2
2.3 COMPETITIVE ANALYSIS.....	2
2.4 SWOT ANALYSIS	2
BAB III HUMAN RESOURCES PLAN	4
BAB IV PRODUCTIONAL/OPERATIONAL PLAN.....	5
BAB V FINANCIAL PLAN.....	7
5.1 BUSINESS PREPARATION BUDGET	7
5.2 BUSINESS EXECUTION BUDGET	8
5.3 BREAK EVEN POINT (BEP)	9
5.4 PROFIT/INCOME SHARING	9
BAB VI MARKETING PLAN	10
BAB VII ENTERPRENEURSHIP REPORT	11
BAB VIII CLOSING	14
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Design Logo Usaha.....	vii
Gambar 2 Bagan proses pemesanan hingga pengiriman.....	6

BUSINESS PLAN



Gambar 1 Design Logo Usaha

Informasi Usaha:

Nama Usaha	: Soda Uwuh (minuman)
Alamat	: Darmo Permai Selatan V no.10
No. Telepon	085236657681

BAB I

BUSINESS OVERVIEW

1.1 Background

Minuman dapat berupa air, sari buah, seduhan teh, minuman rempah – rempah dan lain-lain. Berkembangkan zaman dan ilmu pengetahuan tentang pangan khususnya minuman menyebabkan semakin banyaknya variasi minuman yang berkembang mulai dari rasa, warna yang menarik perhatian, serta manfaat bagi kesehatan. Seperti contohnya minuman rempah siap saji seperti temulawak, jahe serai, dan wedang uwuh dan berbagai jenis lainnya.

1.2 Product

Soda uwuh merupakan olahan minuman yang terbuat dari bahan rempah yang disebut uwuh yang dalam artian sampah yang berarti percampuran dengan rempah rempah lain.

1.3 Competitive Advantage

Pemilihan produk bahan baku uwuh dan air soda merupakan inovasi karena jarang sekali uwuh digunakan pada campuran minuman bersoda atau berkarbonasi, serta air soda juga biasanya digunakan pada minuman yang bahan bakunya sirup pada mocktail-mocktail pada minuman kekinian.

1.4 Vision & Mission

Visi yang ingin dicapai dari produk ini menjadikan produk sodah uwuh menjadi salah satu produk yang disukai semua kalangan. Sedangkan untuk misi yang ingin dicapai adalah memanfaatkan media sosial sebagai media untuk melakukan promosi dan jual beli produk serta melakukan jasa penitipan penjualan produk di minimarket terdekat.

1.5 Goals and Benefits

Tujuan utama dari terciptanya produk ini adalah untuk membuka pandangan anak muda zaman sekarang bahwa minuman tradisional dapat dikreasikan sebagai minuman yang tidak kalah enak dari rasa maupun dari tampilan, selain itu tujuan dari menu creative terutama juga dapat membantu hasil sektor bidang pertanian masyarakat disekitar .

BAB II

MARKET ANALYSIS

2.1 Target Market

Dilihat dari *market segmentation* yaitu *demographic segmentation*, produk Kekian ini menargetkan untuk kalangan yang memiliki pola hidup vegetarian, mulai dari remaja hingga usia lanjut. Dari sudut pandang *geographic segmentation* produk ini dipasarkan untuk orang – orang yang membutuhkan makanan siap saji tanpa membuang banyak waktu mereka dalam menyiapkan makanan mereka. Produk ini dikemas dalam bentuk plastik vakum sehingga umur penyimpanan makanannya bisa lebih lama di dalam kulkas. Dari sudut pandang *psychographic segmentation* diharapkan produk ini bisa dikenal masyarakat luas melalui media promosi yang akan dilakukan di media sosial dan supermarket terdekat.

2.2 Competitor

Competitor untuk produk ini melakukan sarana media promosi melalui Tokopedia. Di sisi lain, competitor tidak melakukan proses produksi sendiri terlihat dari berbagai macam brand yang dijual sehingga harga jual jauh lebih mahal daripada harga aslinya.

2.3 Competitive Analysis

Kompetitor adalah Lotus Market yang berfokus di *e-commerce* Shopee. Mereka menjual berbagai bentuk minuman instan, minuman jadi serta minuman yang harus kita olah. Mereka juga menjual produk minuman uwuh yang mungkin saja perbandingan harganya jauh lebih mahal ataupun murah. Kelemahannya produk kekian yang dijual menggunakan bahan baku yang sama hanya berbeda sedikit antar produk soda uwuh lainnya. Kekuatan mereka tidak hanya menawarkan soda uwuh tetapi juga minuman kaleng dari berbagai brand.

2.4 SWOT Analysis

Strenght dalam bisnis kami adalah kami menggunakan bahan yang selalu baru setiap harinya. Hal ini membantu kami dalam menciptakan produk kekian yang segar dan berkualitas. Daya simpan produk kami sekitar satu minggu dikarenakan kami tidak menggunakan bahan pengawet sama sekali. Hal ini menjadi kekurangan dalam produk kami karena untuk bahan *frozen food* biasanya daya simpannya mencapai satu bulan. *Opportunity* didapatkan dari sedikitnya atau masih tidak adanya kekian vegetarian yang dijual dalam masyarakat. *Treat* dalam bisnis kami adalah jangkauan konsumen yang menerapkan pola hidup vegetarian masih sangat sedikit dijumpai. Maka dari itu, kami melakukan promosi baik melalui sosial media dan juga melakukan jasa titip jual ke supermarket.

Faktor eksternal dari luar yang menjadi peluang adalah kekian vegetarian yang terbuat dari jamur dan nangka muda masih jarang ditemukan maka hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk mencoba varian kekian yang baru. Namun hal ini juga menjadi ancaman bagi bisnis kami dikarenakan sedikitnya orang yang lebih tertarik menikmati kekian dengan olahan daging daripada olahan jamur dan nangka muda.

BAB III

HUMAN RESOURCES PLAN

Analisa Sumber Daya Manusia (SDM) dalam bisnis ini dilihat dari seberapa banyaknya peminat dalam menikmati produk minuman soda uwuh ini. Pada awalnya proses produksi akan dilakukan sendiri oleh pemilik, namun apabila di kemudian hari peminat dan pesanan semakin banyak maka pemilik akan merekrut karyawan yang sesuai dengan posisi dan tugasnya. Perekrutan karyawan dilakukan untuk membantu proses produksi sehingga waktu yang dibutuhkan lebih sedikit dengan hasil yang lebih banyak.

Apabila semakin tinggi jumlah peminat maka perekrutan karyawan akan dibagi menjadi dua bagian, yaitu pada bagian proses produksi dan bagian admin yang akan mengatur jalannya proses pemesanan dan pengiriman. Pada bagian admin berfokus pada pembayaran dan membantu customer dalam melakukan proses transaksi. Selain itu, admin juga berfokus kepada proses pengiriman dan memastikan pesanan sesuai dengan keinginan customer.

BAB IV

PRODUCTIONAL/ OPERATIONAL PLAN

Proses produksi

1. Administrator

Administrator atau admin merupakan orang yang berhubungan langsung dengan konsumen melalui media sosial kami. Admin disini bertugas sebagai orang yang memberikan informasi yang dibutuhkan oleh konsumen serta memantau pemesanan customer untuk diteruskan kepada tim produksi. Administrator juga bertugas untuk memberikan estimasi waktu produksi dan beberapa ketentuan dan keperluan dengan customer.

2. Produksi

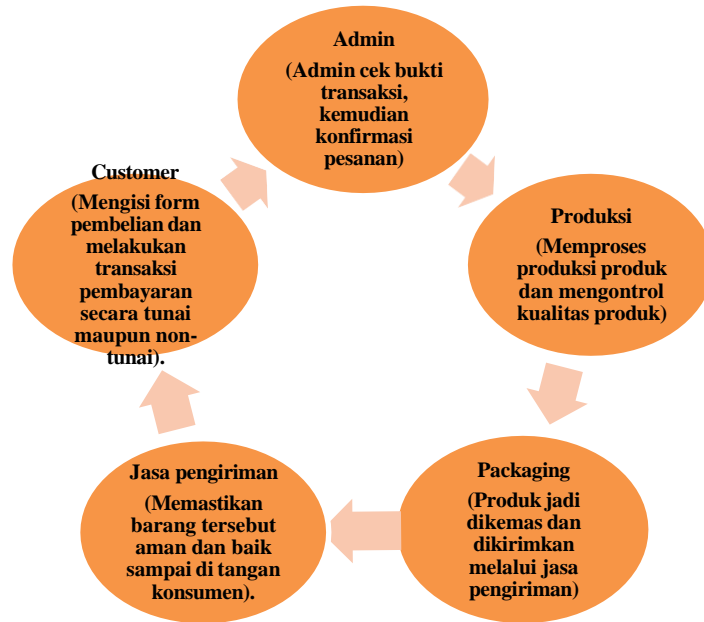
Bagian produksi merupakan bagian yang mengerjakan atau memproses pemesanan konsumen. Bagian ini juga bertanggung jawab terhadap kualitas produk hingga sampai di tangan konsumen dengan baik. Kami melakukan proses produksi berdasarkan data pemesanan yang sesuai dengan data konsumen. Proses produksi dilakukan di Surabaya.

3. Kemasan

Setelah proses produksi selesai, selanjutnya bagian produksi akan menyerahkan produk ke bagian packaging. Bagian ini bertugas untuk mengemas produk sesuai dengan standar perusahaan. Bagian pengemasan berisikan umur penyimpanan makanan, nama makanan, nama perusahaan, alamat perusahaan dan nomor telepon perusahaan, serta total berat dari makanan tersebut. Selanjutnya, bagian produksi akan mengatur jasa pengiriman untuk luar daerah Surabaya dan juga Surabaya sekitarnya.

4. Unit promosi

Bagian ini bertugas untuk mempromosikan produk bisnis di berbagai platform yang ada. Bagian ini bekerja sama dengan bagian administrator untuk double check apakah pesanan sudah sesuai dengan data yang ada. Selain itu, unit promosi juga mempunyai tugas untuk menyebarkan produk ke berbagai toko atau supermarket agar orang luar bisa mengetahui dan mengenal keberadaan bisnis ini.



Gambar 2 Bagan proses pemesanan hingga pengiriman

BAB V FINANCIAL PLAN

5.1 Business Preparation Budget

Uraikan terkait rincian budget awal untuk membuka bisnis

1) *Fixed Cost (investment)*

No.	Komponen	Jumlah Barang (Unit/Buah)	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga (Rp.)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan per Tahun (Rp.)	Penyusutan per Bulan (Rp.)	Penyusutan per periode Produksi
1.	Kompas Gas	1	100.000	100.000	2	50.000	4.160	1.040
2.	Tabung Gas 3 Kg	1	100.000	100.000	2	50.000	4.160	1.040
3.	Peralatan lainnya (Pisau, Sendok, Talenan, dll.)	-	100.000	100.000	1	50.000	4.160	1.040
Total				300.000		150.000	12.480	3.120

- Diproyeksikan 4 kali periode produksi per bulan. (Jumlah periode disesuaikan dengan kemampuan produksi per bulan)

2) *Variable Cost (production)*

No.	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga per Produksi (Rp.)	Total Harga per Bulan (Rp.)
1.	Bahan Baku:				
	a) Rempah	400 gr	10.000	1.600	10.000
	b) Gula batu	250 gr	10.000	1.600	10.000
	c) Air mineral	1 L	6.000	1.000	6.000
2.	Bahan Baku Tambahan:				
	a) Botol kaca	6 Pcs	4.000	24.000	24.000
	b) Stiker logo	1 lembar	6.000	300	6.000
		-	-	-	-
Total				28.500	56.000

- Diproyeksikan 2 kali periode produksi per bulan. (Jumlah periode disesuaikan dengan kemampuan produksi per bulan)

3) *Operational Cost*

No.	Komponen	Biaya per Bulan (Rp.)
1.	Listrik & Air	50.000
2.	Gas 3 Kg	100.000
3.	Komunikasi & Informasi Promosi	50.000
4.	Dll.	-
Total		200.000

Berdasarkan rincian tersebut, jadi total biaya:

- 1) *Fixed Cost (investment)* Rp 150.000
- 2) *Variable Cost (production)* Rp56.000 / produksi
- 3) *Operational Cost* Rp200.000 / bulan atau Rp50.000/ produksi
- 4) *Depreciation Cost* Rp3.120 / produksi

Berdasarkan rincian tersebut, total *capital budget* (anggaran modal awal) yang dibutuhkan adalah sebagai berikut:

Capital Budget = *Fixed Cost* + *Variable Cost (per produksi)* + *Operational Cost*, yaitu
 Rp150.000 + Rp56.000 + Rp200.000 = **Rp406.000**

5.2 Business Execution Budget

Berdasarkan hasil *trial and error*, jumlah porsi per periode produksi adalah 30 porsi soda uwuh.

a. Total Fixed Cost

Total Biaya Tetap adalah *Depreciation Cost + Operational Cost*, yaitu Rp3.120/ produksi + Rp50.000/ produksi = **Rp53.120/ produksi**

b. Cost per Unit atau Harga Pokok Penjualan (HPP)

Harga produksi per porsi adalah

$HPP = (Total\ Fixed\ Cost + Total\ Variable\ Cost) : Total\ Unit\ Produksi\ per\ Produksi$

$HPP = (Rp53.120 + Rp56.000) : 15$

$HPP = Rp109.120 : 15$

HPP = Rp7.200

c. Price per Unit

Harga jual yang ditetapkan per porsi adalah 40% dari HPP, yaitu $(40:100) \times Rp18.200 = Rp7.280$ atau **Rp10.000**

d. Sold Unit Total (Quantity)

Proyeksi terjual per produksi adalah **15 porsi**.

e. Sales Volume

Proyeksi besaran *revenue* per bulan adalah *Sold Unit Total x Price per Unit*, yaitu 15 porsi x Rp10.000 per porsi = **Rp150.000**

f. Cost of Sales

Biaya produksi untuk *sold unit total* adalah *Cost per Unit x Sold Unit Total*, yaitu $Rp18.200 \times 15\ porsi = Rp273.000$

g. Gross Margin

Margin kotor yang didapatkan per produksi adalah *Sales Volume – Cost of Sales*, yaitu $Rp150.000 - Rp273.000 = Rp123.000\ per\ produksi$.

h. Nett Profit

Nett profit yang didapatkan adalah *Gross Margin – Expenses* atau biaya tidak langsung (biaya pajak, gaji karyawan dan biaya lainnya agar produk dapat diterima oleh konsumen).

Biaya pajak = $Rp10.000 \times 10\% = Rp1.000$

$Nett\ Profit = Rp123.000 - Rp10.000 = Rp113.000$

5.3 Break Even Point (BEP)

Uraikan *Break Event Point* (biaya pendapatan dan biaya produksi sama nilainya atau sama dengan 0)

$BEP = Cost\ of\ Sales : Price\ per\ Unit$

$BEP = Rp273.000 : Rp10.000$

BEP = 27.3 atau 28

Jadi, bisnis ini akan mengalami BEP ketika dapat menjual **28 porsi** per produksi.

5.4 Profit/ Income Sharing

=Rp122.000 – 20% (sebagai tabungan)

=Rp97.600

BAB VI MARKETING PLAN

6.1 Pricing

Harga jual dari produk soda uwuh ini adalah Rp10.000 yang dihitung dari 45% dari HPP. Produk soda uwuh lain dengan menggunakan bahan baku rempah di toko online sekitar Rp5.000,-. Hal ini dengan mempertimbangkan kemudahan dalam mendapatkan bahan baku, target market dimana melakukan media promosi secara online, dan competitor yang mematok harga Rp5.000,- sedangkan untuk soda uwuh sendiri dijual dengan harga Rp10.00 dengan bahan dasar yang sama yaitu rempah-rempah.

6.2 Product

Soda uwuh merupakan produk inovasi dari wedang uwuh dan air soda. Keunggulannya menggunakan bahan baku rempah-rempah yang masih jarang diolah menjadi minuman soda yang dicampurkan dengan rempah. Kelebihan dari produk soda uwuh adalah proses pengolahannya selalu baru setiap harinya. Alasannya menjaga mutu dari rempah-rempah tersebut karena pengolahannya tidak menggunakan bahan pengawet. Pengemasannya menggunakan botol kaca yang dapat disimpan pada kulkas. Daya simpan produk ini yaitu 4 hari setelah pembuatan dan barang dikirimkan.

6.3 Place

Lokasi utama bisnis ini adalah Darmo Permai Selatan yang merupakan tempat tinggal sekaligus tempat produksi produk kekian ini. Alasan pemilihan tempat produksi ini dikarenakan memudahkan produsen dalam mendapatkan bahan baku dan juga menghemat dalam proses pengiriman.

6.4 Promotion

Langkah promosi menggunakan sosial media seperti Instagram dan toko online lainnya untuk memudahkan mendapat konsumen. Produk ini merupakan produk yang hanya bisa dilakukan dengan melakukan pre-order. Hal ini dilakukan untuk menjamin kualitas dari soda tersebut. Produk ini hanya akan disebarluaskan kepada konsumen yang bisa dijangkau lebih dekat dengan tempat produksi sendiri. Produk makanan kekian akan dipromosikan melalui instagram dengan langkah awal melakukan bebas biaya pengiriman.

BAB VII
ENTREPRENEURSHIP REPORT

7.1 Pengeluaran dan Pemasukan

Berikut rincian pengeluaran dan pemasukan bisnis “Es Soda Uwuh” periode produksi pertama (April 2022).

7.1.1 Pengeluaran (*Expenses*)

No.	Keterangan	Nama Barang	Jumlah Barang (Unit/Buah)	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga (Rp.)
1.	Investment	1) Kompor portable	1	Rp.120.000	Rp.120.000
		2) Gas portable	1	Rp.20.000	Rp.20.000
Total Investment					Rp. 140.000 Ket.: Depreciation per produksi = Rp. 3.120
2.	Operational	1) Listrik & Air		Rp. 50.000	Rp. 50.000
		2) Gas 3 kg		Rp. 100.000	Rp. 100.000
		3) Komunikasi & Informasi		Rp. 50.000	Rp. 50.000
3.	Production	1) Rempah	400gr	Rp. 10.000	Rp. 10.000
		2) Gula batu	250gr	Rp. 10.000	Rp. 10.000
		3) Air mineral	1L	Rp. 6.000	Rp. 6.000
Total Production					Rp. 26.000 Ket.: Total dibagi 6 (jumlah produksi per bulan)= Rp. 4.3000
Total				Rp. 366.000	Rp. 366.000

Jadi, total biaya pengeluaran (*expenses*) periode produksi pertama (April 2022) adalah, **investment depreciation cost per produksi + operational cost per produksi + production cost per produksi = Rp 366.000**

7.1.2 Pemasukan/pendapatan (*Income*)

No.	Tanggal	Jumlah Produk	Harga Total
1.	3/5/2023	1	10.000
2.	3/5/2023	1	10.000
3.	3/5/2023	1	10.000
4.	4/5/2023	1	10.000
5.	4/5/2023	1	10.000
6.	4/5/2023	1	10.000
7.	6/5/2023	1	10.000
8.	6/5/2023	1	10.000

9.	6/5/2023	1	10.000
10.	10/5/2023	1	10.000
11.	10/5/2023	1	10.000
12.	11/5/2023	1	10.000
13.	15/5/2023	1	10.000
14.	15/5/2023	1	10.000
15.	21/5/2023	1	10.000
16.	24/5/2023	1	10.000
17.	25/5/2023	1	10.000
18.	25/5/2023	1	10.000
19.	28/5/2023	1	10.000
20.	28/5/2023	1	10.000
Total			Rp.200.000

Jadi, total biaya pemasukan (*income*) periode Mei 2023 adalah Rp. 200.000

7.2 Profit

7.2.1 Profit Penjualan

Profit hasil penjualan periode April 2022 adalah $Profit = Income - Expenses$, yaitu Rp. 200.000 – 366.000 = -166.000

7.2.2 Capaian Target

Pencapaian target ini bisa dibilang tercapai namun tidak mudah dikarenakan mencari konsumen yang menyukai rempah-rempah jarang sekali apalagi di jaman sekarang dan dikalangan anak muda, Pencapaian target ini juga didukung oleh market yang tidak terlalu luas dan kurang minatnya public terhadap uwuh ini.

7.3 Ulasan Hasil Penjualan

Hasil riview dari customer ada yang menyukainya karna jika ditaruh di dalam lemari pendingin dan ditambahkan es batu lebih enak, tetapi ada juga yang tidak menyukainya karena rempah.

7.4 Problem Solving

Produk yang diciptakan oleh produsen belum mencapai target market dikarenakan produk soda uwuh yang dibuat ini kurang disukai oleh selera customer. Oleh karena itu, produsen belum mampu untuk mencapai tujuan dari latar belakang yang ada, yaitumenambah fnb dalam bidang beverage. Hal yang dilakukan agar produk ini mencapai target adalah produsen akan mengganti bahanpokok dengan produk rempah lainnya yang bisa dijangkau oleh target martket.Selain itu, produsen juga berusaha untuk memperbanyak edukasi mengenai minuman wedang uwuh tersebut yangdicampurkan soda yang tetap dapat dinikmati dan bisa dikenalkan melalui media promosi.

BAB VIII CLOSING

Es Soda Uwuh dibuat untuk para konsumen dari berbagai kalangan umur dalam menikmati uwuh dengan versi terbaru. Produk Es Soda Uwuh juga masih jarang ditemukan di supermarket ataupun toko online atau ecommerce dengan harga yang relatif murah. Strategi pemasaran awal akan dilakukan melalui media toko online dan juga mengenalkannya kepada orang terdekat terlebih dahulu. Media toko online yang digunakan yaitu Tokopedia dan Shopee. Langkah awal penjualan akan melakukan bebas biaya pengiriman dan dilakukan pemesanan sistem PO (Pre-Order) sehingga konsumen tidak perlu mengeluarkan banyak biaya dalam mendapatkan Es Soda Uwuh ini. Keuntungan dalam penjualan ini akan diputar untuk mendapatkan hasil produksi dan meningkatkan alat serta bahan baku sehingga memudahkan proses produksi.

LAMPIRAN :

