

**Minuman Teh Sehat Berfermentasi  
Teh Kombucha “CA-CA”**

**TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS**



**OLEH:**

**Rafly Luthfan Rukmana  
19313256**

**PROGRAM STUDI EKONOMI  
PEMBANGUNANFAKULTAS BISNIS DAN  
EKONOMIKA UNIVERSITAS ISLAM  
INDONESIA  
2023**

**Minuman Teh Sehat Berfermentasi  
Teh Kombucha “CA-CA”**

**TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS**

disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian  
akhir guna memperoleh gelar Sarjana jenjang Strata 1  
Program Studi Ekonomi Pembangunan,  
pada Fakultas Bisnis dan  
Ekonomika Universitas Islam  
Indonesia

Oleh:

Nama : Rafly Luthfan Rukmana  
Nomor Mahasiswa : 19313256

**PROGRAM STUDI EKONOMI  
PEMBANGUNAN FAKULTAS BISNIS DAN  
EKONOMIKA UNIVERSITAS ISLAM  
INDONESIA  
2022**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti dimaksud dalam buku pedoman TA Perintisan Bisnis Program Studi Ekonomi Pembangunan FBE UIL. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 12 September 2023

Penulis  
  
Rafly Luthfan Rukmana

**PENGESAHAN**

**Minuman Teh Sehat Berfermentasi  
Teh Kombucha “CA-CA”**

Nama : Rafly Luthfan Rukmana  
Nomor Mahasiswa : 19313256  
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 12 September  
Telah disetujui oleh  
Dosen Pembimbing,



Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati S.E., M.E.K.

## **PENGESAHAN UJIAN**

Telah dipertahankan/diuji dan disahkan untuk  
memenuhi syarat guna memperoleh gelar  
Sarjana jenjang Strata 1 pada Fakultas Bisnis dan  
Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Nama : Rafly Luthfan Rukmana  
Nomor Mahasiswa : 19313256  
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 12 September 2023,  
Disahkan oleh,

Pembimbing TA Perintisan Bisnis : Rindang Nuri Isnaini  
Nugrohowati S.E., M.E.K.

M.Sc.Penguji :

Mengetahui  
Dekan Fakultas Bisnis dan  
Ekonomika Universitas Islam  
Indonesia

Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D

## KATA PENGANTAR

Dengan senang hati, saya ingin menyampaikan kata pengantar dalam proyek bisnis dan laporan bisnis Kombucha CA-CA ini. Proyek ini tidak akan pernah terwujud tanpa dukungan, bimbingan, dan kontribusi dari beberapa pihak yang telah memberikan sumbangsuhnya.

Pertama-tama, terima kasih yang sebesar-besarnya kepada dosen pembimbing Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati S.E., M.E.K., yang telah memberikan arahan, wawasan, dan pandangan berharga dalam mengembangkan rencana bisnis dan laporan kombucha ini. Bimbingan dan kerjasama dari kalian adalah tonggak kesuksesan proyek ini.

Tak lupa, terima kasih tak terhingga kepada keluarga dan orang-orang yang saya cinta yang selalu memberikan dukungan moral, materiil, dan doa-doa terbaik dalam proses pengembangan proyek ini. Kalian adalah pilar utama dalam mewujudkan impian bisnis ini.

Ucapan terima kasih saya haturkan untuk seluruh tim proyek dan rekan kerja yang telah berkontribusi dengan ide, tenaga, dan usaha maksimal. Kebersamaan dan kolaborasi kita telah membawa proyek ini menuju hasil yang gemilang.

Akhir kata, semoga proyek bisnis dan laporan Kombucha CA-CA ini dapat memberikan dampak positif dan memberdayakan industri minuman sehat. Terima kasih atas segala dukungan dan kepercayaan yang diberikan.

Yogyakarta, 12 September 2023

Penulis



Rafly Luthfan Rukmana

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN PERINTISAN BISNIS .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN.....	v
HALAMAN KATA PENGANTAR .....	vi
HALAMAN DAFTAR ISI .....	vii
HALAMAN DAFTAR TABEL .....	ix
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	x
HALAMAN LAMPIRAN .....	xi
HALAMAN ABSTRAK.....	xii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 LATAR BELAKANG.....	1
1.2 PERMASALAHAN YANG DIANGKAT .....	3
1.3 KELAYAKAN USAHA.....	3
1.4 URGENSI.....	3
1.5 MANFAAT PROGRAM.....	3
1.6 LUARAN YANG DIHARAPKAN .....	3
BAB II TELAAH PUSTAKA.....	4
2.1 GAMBARAN PRODUK .....	4
2.2 SUMBER DAYA .....	6
2.3 PEMASARAN .....	6
2.4 POTENSI .....	6
2.5 ANALISIS PASAR .....	7
BAB III METODE PELAKSANAAN.....	11
3.1 TAHAPAN PEKERJAAN .....	11
3.2 ALAT DAN BAHAN .....	11
3.3 TEKNIK PEMBUATAN .....	12
3.4 PROSES PRODUKSI.....	13
3.5. KEBERLANJUTAN USAHA PROYEK BISNIS .....	13
BAB IV PERKEMBANGAN DAN REALISASI BISNIS .....	15
4.1 PROFIL BISNIS .....	15
4.2 REALISASI PERKEMBANGAN DAN JADWAL KEGIATAN .....	16
4.3 REALISASI ANGGARAN PERINTISAN BISNIS.....	17
4.4 IDENTIFIKASI MASALAH DAN PEMECAHANNYA .....	18
4.5 ANALISA PELAKSANAAN USAHA.....	18
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	21
5.1 KESIMPULAN .....	21
5.2 REKOMENDASI.....	22

DAFTAR PUSTAKA .....	28
LAMPIRAN I JUSTIFIKASI ANGGARAN KEGIATAN .....	29
LAMPIRAN II TABEL PENJUALAN DAN PENDAPATAN .....	30
LAMPIRAN III SURAT KERJASAMA KEMITRAAN .....	31
LAMPIRAN IV DOKUMENTASI AKTIVITAS KEGIATAN .....	32

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Keunggulan Kombucha CA-CA Dibanding Brand Lain.....	7
Tabel 2.2 Analisis dan Strategi SWOT Produk.....	8
Tabel 2.3 Segmentasi Pasar Produk.....	9
Tabel 2.4 Ringkasan Perkiraan Perhitungan Produksi.....	11
Tabel 2.5 Tabel Perhitungan Keuntungan.....	11
Tabel 2.6 Tabel Proyeksi BEP ( Break Even Point) .....	11
Tabel 4.1 Tabel Anggaran Biaya .....	19
Tabel 4.2 Tabel Jadwal Kegiatan.....	20
Tabel 4.3 Tabel Realisasi Anggaran .....	21
Tabel 4.4 Tabel Produksi dan Tabel Penjualan Kombucha.....	22
Tabel 4.5 Tabel Data Penjualan .....	23

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kombucha Dengan Berbagai Varian Rasa .....	1
Gambar 1.2 Grafik Google Trend Mengenai Pencarian Kombucha Pada Setiap Bulann Selama Periode Mei 2021 – Mei 2023 .....	2
Gambar 1.3 Grafik Google Trend Kepopuleran Kombucha Pada Daerah di Indonesia Periode Mei 2021 – Mei 2023 .....	3
Gambar 2.1 Produk Kombucha CA-CA dengan 3 Macam Varian Rasa.....	5
Gambar 2.2 BMC (Bussines Model Canvas) Untuk Model Bisnis Minuman Kombucha ..	6
Gambar 2.3. Diskon Yang Terdapat Pada Gojek .....	10
Gambar 2.4Strategi Yang Dilakukan Untuk Mengiklankan Produk Kombucha.....	10
Gambar 3.1 Gambar Alur Teknis Pembuatan Produk.Kombucha CA-CA .....	15
Gambar 5.1 Grafik Tabel Penjualan Kombucha CA-CA .....	25
Gambar Pada Lampiran Surat Kerjasama Kemitraan Cafe Lacosta.....	31
Gambar Pada LampiranSurat Kerjasama Kemitraan ”Mie Bendot”.....	31
Gambar Pada Lampiran Aktivitas Kegiatan 1. Produk-Produk Kombucha CA-CA .....	32
Gambar Pada Lampiran Aktivitas Kegiatan 2.Proses Produksi.....	32
Gambar Pada Lampiran Aktivitas Kegiatan 3. Pengenalan dan Pemasaran .....	33
Gambar Pada Lampiran Aktivitas Kegiatan 4. Pemasaran Online dan Langsung .....	34
Gambar Pada Lampiran Aktivitas Kegiatan 5. Kegiatan Distribusi .....	35

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Tabel Justifikasi Anggaran Kegiatan .....	29
Lampiran II Tabel Penjualan dan Tabel Produksi Kombucha CA-CA.....	30
Lampiran III Surat Kerjasama Kemitraan.....	31
Lampiran IV Dokumentasi Aktivitas Kegiatan .....	32

## ABSTRAK

Dalam masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya gaya hidup sehat dan perhatian terhadap kesejahteraan diri, minuman alami dan bermanfaat semakin menjadi primadona di berbagai segmen pasar. Dalam konteks bisnis, potensi pasar teh Kombucha di Indonesia sangat menjanjikan. Tren kesadaran kesehatan, permintaan akan alternatif minuman rendah gula dan non-alkohol, serta pangsa pasar kuliner dan kafe yang terus berkembang, membuka peluang yang signifikan. Berdasarkan latar belakang di atas, kami berencana untuk mengembangkan minuman kesehatan yang menggunakan bahan baku teh dan diproses melalui teknologi fermentasi. Kami menamai produk kami "Kombucha CA-CA". Tujuan saya menciptakan rintisan bisnis di program kewirausahaan ini adalah bagaimana memasarkan "Kombucha CA-CA" sebagai produk inovatif dengan berbagai varian rasa, minuman sehat berkualitas tinggi yang disukai semua orang. Dengan fokus pada manfaat kesehatan dan keuntungan berwirausaha, bisnis ini bertujuan untuk memberikan alternatif minuman sehat bagi masyarakat yang semakin mencari macam-macam produk untuk mendukung kesehatan diri. Pada metode perintisan bisnis ini saya menggunakan metode BMC (Business Model Canvas) dan SWOT (Strength, weakness, opportunity, threat) Berdasarkan hasil usaha yang saya lakukan, bisnis minuman kombucha "CA-CA Kombucha" telah mencatat kemajuan yang positif di Kota Metro. Pertumbuhan penjualan, dan respon positif konsumen menjadi bukti positif dalam bisnis ini. Meskipun persaingan pasar masih minim, strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci dalam menghadapi masa depan persaingan di Kota Metro. Rekomendasi yang dapat saya berikan yakni dengan menjalankan bisnis minuman kombucha, perlu memperhatikan aspek keberlanjutan, termasuk dalam hal bahan baku yang digunakan, pengemasan yang ramah lingkungan, dan praktik produksi yang berkelanjutan. Hal ini akan memberikan nilai tambah bagi bisnis dan juga mendukung kesadaran lingkungan yang semakin meningkat di kalangan konsumen

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya gaya hidup sehat dan perhatian terhadap kesejahteraan diri, minuman alami dan bermanfaat semakin menjadi primadona di berbagai segmen pasar. Di tengah tren ini, minuman fermentasi seperti teh Kombucha muncul sebagai alternatif menarik yang tidak hanya menyegarkan, tetapi juga memiliki potensi manfaat kesehatan. Kombucha pertama kali difermentasi di China sekitar 2.000 tahun yang lalu. Minuman ini kemudian menyebar ke Asia Timur dan Asia Tenggara, termasuk Indonesia. Pada awalnya, kombucha hanya dikonsumsi oleh masyarakat Tionghoa di Indonesia. Namun, pada tahun 1990-an, kombucha mulai populer di kalangan masyarakat Indonesia secara luas. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan dan gaya hidup sehat. Kombucha dianggap sebagai minuman yang kaya akan nutrisi dan probiotik, yang dapat membantu meningkatkan kesehatan pencernaan dan sistem kekebalan tubuh (Wibowo, 2020).

Sebuah penelitian yang dikemukakan oleh Jayabalan, R. et al " (2014) menunjukkan bahwa proses fermentasi Kombucha menghasilkan senyawa seperti asam organik, senyawa bioaktif, dan senyawa antimikroba yang memberikan manfaat kesehatan yang signifikan.



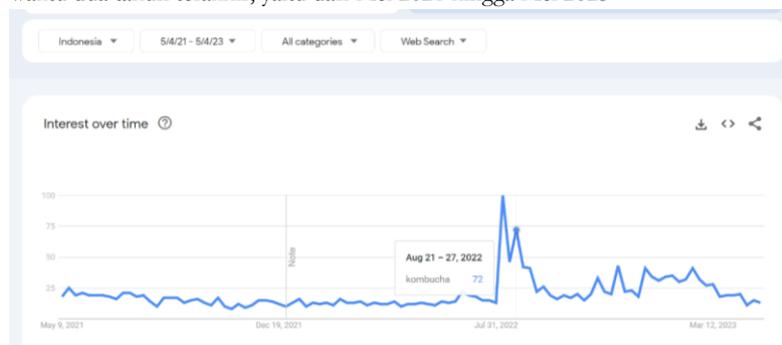
**Gambar 1.1 Kombucha Dengan Berbagai Varian Rasa**

Dalam konteks bisnis, potensi pasar teh Kombucha di Indonesia sangat menjanjikan. Tren kesadaran kesehatan, permintaan akan alternatif minuman rendah gula dan non-alkohol, serta pangsa pasar kuliner dan kafe yang terus berkembang, membuka peluang yang signifikan. Dengan pendekatan pemasaran yang tepat dan inovasi dalam rasa, bisnis minuman teh Kombucha memiliki peluang untuk tumbuh dan berkontribusi pada gaya hidup sehat serta berkelanjutan.

Dalam artikelnya, Wulandari, (2022) menjelaskan bahwa minat masyarakat Indonesia terhadap kombucha meningkat pesat dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain karena kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan dan gaya hidup sehat. Milenial dan generasi Z, yang merupakan kelompok usia terbesar yang mengonsumsi kombucha, cenderung lebih peduli terhadap kesehatan dan gaya hidup sehat. Mereka mencari makanan dan minuman yang dapat membantu meningkatkan kesehatan mereka, kemudian juga faktor meningkatnya minat masyarakat Indonesia terhadap minuman fermentasi. Fermentasi adalah proses alami yang dapat meningkatkan kandungan nutrisi dan probiotik pada makanan dan minuman. Generasi milenial dan generasi Z juga lebih terbuka terhadap berbagai jenis minuman, termasuk minuman fermentasi.

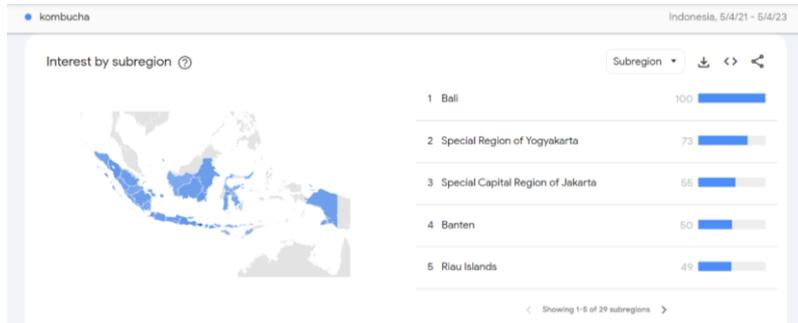
Wulandari (2022) juga menjelaskan bahwa kombucha merupakan minuman yang kaya akan nutrisi dan probiotik. Kombucha mengandung berbagai macam asam, vitamin, mineral, dan antioksidan. Asam-asam pada kombucha dapat membantu meningkatkan pencernaan, sedangkan probiotik dapat membantu meningkatkan sistem kekebalan tubuh. Selain itu, kombucha juga memiliki rasa yang unik dan khas, yang disukai oleh banyak orang. Kombucha biasanya memiliki rasa asam dan segar, dengan sedikit rasa manis. Minuman ini juga dapat ditambahkan dengan berbagai rasa buah-buahan atau rempah-rempah, sehingga dapat disesuaikan dengan selera masing-masing.

Berdasarkan Google trend, trend mengenai "Kombucha" di Indonesia pada rentang waktu dua tahun terakhir, yaitu dari Mei 2021 hingga Mei 2023



**Gambar 1.2 Grafik Google Trend Mengenai Pencarian Kombucha Pada Setiap Bulann Selama Periode Mei 2021 – Mei 2023**

Berdasarkan data Google Trend, minuman kombucha menunjukkan peningkatan popularitas di Indonesia sejak awal 2022. Puncak pencarian terjadi pada bulan Mei 2022, di mana minuman kombucha mencapai nilai tertinggi dalam rentang waktu dua tahun tersebut. Selain itu, terdapat tren kenaikan yang stabil selama periode tersebut, meskipun ada fluktuasi kecil dalam pencarian dari waktu ke waktu.



**Gambar 1.3 Grafik Google Trend Kepopuleran Kombucha Pada Daerah di Indonesia Periode Mei 2021 – Mei 2023**

Pada grafik Google Trend, kita dapat melihat bahwa puncak pencarian kombucha di Indonesia terjadi pada wilayah-wilayah tertentu, seperti Bali, Daerah Istimewa Yogyakarta, Jakarta, Banten dan Kepulauan Riau. Selain itu, meskipun minuman kombucha populer di seluruh dunia, tetapi di Indonesia, istilah "kombucha" masih tergolong baru, sehingga istilah tersebut belum terlalu dikenal secara umum di masyarakat. Dari sini, dapat disimpulkan bahwa minuman kombucha semakin populer di Indonesia dan masih memiliki potensi untuk terus berkembang di masa depan. Hal ini dapat didukung oleh tren peningkatan kesadaran masyarakat Indonesia tentang kesehatan dan gaya hidup yang lebih sehat serta peningkatan minat masyarakat pada makanan dan minuman organik.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa minat masyarakat Indonesia terhadap kombucha meningkat pesat karena karena teh Kombucha memiliki banyak manfaat. Oleh karena itu, proposal bisnis ini akan menggali secara langsung peluang bisnis teh Kombucha di pasar Indonesia melalui pengembangan dan penjualan teh Kombucha berkualitas tinggi. Dengan fokus pada manfaat kesehatan dan variasi rasa yang kreatif, bisnis ini bertujuan untuk memberikan alternatif sehat dan menyenangkan bagi masyarakat yang semakin mencari produk yang mendukung kesehatan diri.

### 1.2 Permasalahan Yang Diangkat

Berdasarkan latar belakang di atas, kami berencana untuk mengembangkan minuman kesehatan yang menggunakan bahan baku teh dan diproses melalui teknologi fermentasi. Kami menamai produk kami "Kombucha CA-CA". Tujuan saya menciptakan rintisan bisnis di program kewirausahaan ini adalah bagaimana memasarkan "Kombucha CA-CA" sebagai produk inovatif dengan berbagai varian rasa, minuman sehat berkualitas tinggi yang disukai semua orang.

### **1.3 Kelayakan Usaha**

Dapat diketahui tujuan untuk membuat proposal ini, yaitu memasarkan dan mengenalkan “Kombucha CA-CA” sebagai produk minuman kesehatan berbahan baku teh dengan segala varian rasa kepada masyarakat di sekitar, maupun secara luas menggunakan e-commerce.

### **1.4 Urgensi**

Teh ini cocok untuk segala usia, karena kandungan dalam minuman ini banyak mengandung vitamin dan vitamin yang baik untuk kesehatan yang sangat penting untuk dijaga dalam kondisi saat ini. Ada banyak hal yang bisa dimanfaatkan sehingga menjadi sesuatu yang bernilai jual.

### **1.5 Manfaat Program**

Program kreativitas mahasiswa kewirausahaan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

#### 1) Aspek sosial ekonomi

Produk kombucha memberikan manfaat sosial ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja, dukungan terhadap petani dan pemasok lokal, peningkatan usaha kecil dan menengah, dampak ekonomi pariwisata, dan meningkatkan kesadaran kesehatan dan gaya hidup yang sehat.

#### 2) Kesehatan

Produk ini diharapkan dapat memberikan masyarakat alternatif minuman yang terbuat dari bahan-bahan alami dengan nilai gizi yang lebih tinggi. Hal ini memberikan masyarakat pilihan tambahan minuman sehat berkualitas tinggi.

### **1.6 Luaran Yang Diharapkan**

Luaran yang diharapkan dari program kewirausahaan ini adalah “Kombucha CA-CA”, produk minuman kesehatan berbahan baku teh yang diolah dengan teknologi fermentasi.

## BAB II TELAAH PUSTAKA

### 2.1 Gambaran Produk

#### a. Produk

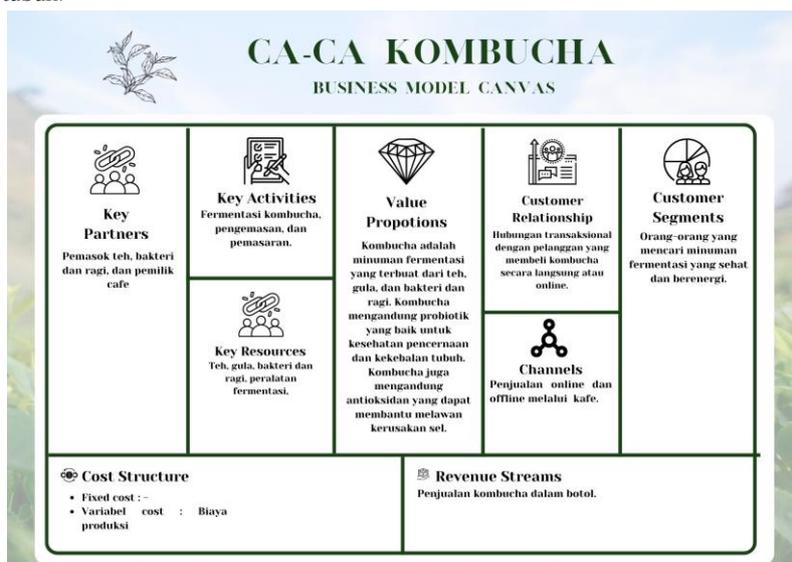
Produk Minuman Kombucha "CA-CA" adalah merek minuman kombucha yang diproduksi dengan menggunakan proses fermentasi yang menghasilkan minuman sehat dan menyegarkan. Produk ini memiliki ciri khas yang unik dan beragam, "CA-CA" dibuat melalui proses fermentasi menggunakan agen hayati seperti ragi (*Saccharomyces cerevisiae*) dan bakteri (*Acetobacter xylinum*). Kulkarni dan Kulkarni (2022) menyatakan bahwa kombucha mengandung berbagai senyawa bermanfaat, termasuk vitamin B kompleks, vitamin C, asam folat, asam glukuronat, asam pektat, asam hialuronat, asam laktat, asetaminofen, asam amino esensial, enzim, dan antibiotik. Semua senyawa ini memberikan efek positif bagi kesehatan tubuh manusia. "CA-CA" memiliki variasi rasa yang unik dan menyegarkan, cocok untuk semua orang dari segala usia. Rasa teh kombucha yang segar dipadukan dengan sedikit keasaman yang dihasilkan selama proses fermentasi memberikan pengalaman minum yang segar dan memuaskan.



**Gambar 2.1 Produk Kombucha CA-CA dengan 3 Macam Varian Rasa**

Minuman Kombucha "CA-CA" tersedia dalam kemasan cup dengan ukuran 300 ml. Produk ini disajikan dalam keadaan dingin untuk menjaga kesegaran rasa teh. Keadaan dingin juga memberikan sensasi segar saat meminumnya. Kombucha "CA-CA" merupakan minuman sehat yang memiliki berbagai manfaat bagi kesehatan tubuh. Vitamin B kompleks yang terkandung dalam kombucha dapat membantu meningkatkan energi dan memperkuat sistem saraf. Vitamin C meningkatkan kekebalan tubuh, dan dapat membantu menjaga keseimbangan mikroba di dalam tubuh menurut Kulkarni dan Kulkarni (2022). Produksi "CA-CA" merupakan bentuk komitmen untuk menghasilkan minuman kesehatan yang diminati oleh pasar. Setiap langkah dalam proses produksi dijalankan dengan standar kebersihan dan kualitas yang tinggi untuk memastikan bahwa

minuman kombucha "CA-CA" yang disajikan kepada konsumen adalah produk yang berkualitas dan aman dikonsumsi. Dengan gabungan keunikan rasa, manfaat kesehatan, dan komitmen kualitas, minuman kombucha "CA-CA" menjadi pilihan yang baik untuk mereka yang ingin menikmati minuman yang sehat, menyegarkan, dan bermanfaat bagi tubuh.



Gambar 2.2 BMC ( Business Model Canvas) Untuk Model Bisnis Minuman Kombucha

b. Keunggulan

Dalam produk ini teh yang dikenal juga dengan sebutan teh jamur ini mengandung vitamin B, antioksidan, natrium, gula, dan probiotik. Oleh karena itu, teh kombucha diyakini memiliki beberapa manfaat untuk kesehatan tubuh yaitu menjaga sistem pencernaan, menurunkan risiko penyakit arterosklerosis, melindungi tubuh dari kanker dan membantu mengeluarkan racun dari tubuh.

Menurut kajian Esmaili et al (2022), pada kajian ini melakukan peninjauan sistematis terhadap studi mengenai manfaat kesehatan kombucha pada manusia. Hasil kajian menunjukkan bahwa kombucha memiliki potensi untuk meningkatkan kesehatan dengan meningkatkan fungsi sistem pencernaan, meningkatkan kekebalan tubuh, dan mengurangi risiko penyakit metabolik seperti diabetes dan obesitas. Selain itu, kombucha juga dapat membantu melawan radikal bebas, mengurangi peradangan, dan meningkatkan kesehatan jantung. Kajian ini menunjukkan bahwa kombucha memiliki potensi untuk meningkatkan kesehatan manusia dengan berbagai cara, seperti meningkatkan fungsi sistem pencernaan, meningkatkan kekebalan tubuh, dan mengurangi risiko penyakit metabolik. Meskipun demikian, masih diperlukan lebih banyak studi untuk memperkuat temuan ini. Oleh karena itu, minum kombucha bisa menjadi pilihan alternatif untuk

meningkatkan kesehatan, namun tetap perlu konsultasi dengan dokter terlebih dahulu, terutama bagi orang yang memiliki kondisi medis tertentu

Menurut para ahli kombucha yang melakukan tes pengujian pada minuman kombucha memiliki banyak sekali manfaat bagi tubuh manusia, seperti yang dijelaskan oleh Kulkarni (2022). Kajian ini menunjukkan bahwa konsumsi kombucha selama 12 minggu dapat meningkatkan aktivitas sel darah putih, yang berperan penting dalam sistem kekebalan tubuh. Disamping itu pengujian oleh Wang et al (2021) menunjukkan bahwa kombucha dapat meningkatkan produksi senyawa anti-inflamasi dalam makrofag, yang merupakan sel kekebalan tubuh yang berperan dalam melawan infeksi dan peradangan. Kumar et al (2020) juga melakukan kajian serupa dan menemukan bahwa kombucha dapat meningkatkan aktivitas antioksidan dan anti-inflamasi dalam sel-sel epitel usus besar, yang dapat membantu melindungi dari kerusakan sel dan penyakit.

Hasil-hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kombucha memiliki potensi untuk meningkatkan sistem kekebalan tubuh dengan berbagai cara, seperti meningkatkan aktivitas sel darah putih, meningkatkan produksi senyawa anti-inflamasi, dan meningkatkan aktivitas antioksidan

**Tabel 2.1 Keunggulan Kombucha CA-CA Dibanding Brand Lain**

Keunggulan Kombucha CA-CA	
Kombucha CA-CA	Produk Lain
<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyediakan jenis-jenis variasi lama fermentasinya mulai dari yang ringan (5 hari) hingga yang standar (12-14 hari)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fermentasi shanya dilakukan dengan waktu yang standar sudah ditentukan (12-14 Hari)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Memiliki rasa yang variatif tergantung dengan jenis variasi fermentasinya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hanya memiliki variasi rasa yang standar</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sudah Dilakukan Uji Lab</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Banyak Yang Belum Melakukan Uji Lab</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga Lebih Terjangkau (30% Lebih Murah dari harga pasaran)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga Cenderung Lebih Mahal</li> </ul>

**Commented [RR1]:** perbedaan atau keunggulan produk dibandingkan dengan produk lain yang serupa

### 2.2 Sumber daya

Sumber daya untuk bahan pembuatan teh kombucha mudah ditemui dan mudah didapat dalam kehidupan sehari-hari seperti teh, gula, dan buah-buahan. Sementara proses produksi teh Kombucha bisa dikerjakan oleh satu orang, dan bahkan untuk memulai usaha ini hanya memerlukan modal yang sedikit.

### 2.3 Pemasaran

Untuk melakukan pemasaran, ada banyak yang dapat digunakan untuk menyebarkan produk hasil ini. Diantaranya bisa memakai media sosial seperti WA, facebook, instagram dan melalui market place seperti tokopedia, dan shopee. Selain dengan media online, pemasarannya juga bisa melalui cara berjualan di lingkungan sekitar.

## 2.4 Potensi

### 1) Analisis SWOT

Berikut adalah analisis SWOT (Strength Weakness Opportunity and Threat) pada Kombucha CA-CA:

**Tabel 2.2 Analisis dan Strategi SWOT Produk**

FAKTOR	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produk ini termasuk minuman sehat yang dapat diminum setiap hari, karena minuman ini memiliki khasiat kesehatan untuk pencernaan</li> <li>• Produk CA-CA kombucha memiliki rasa yang tidak terlalu asam karena proses memfermentasi teh yang tidak terlalu lama sehingga aman dikonsumsi kapan saja</li> <li>• Memiliki cita rasa yang beragam karena tersedia berbagai varian rasa buah</li> <li>• Harga lebih terjangkau</li> </ul>
OPPORTUNITY (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peluang produk ini sangat besar, karena masyarakat saat ini banyak menerapkan pola gaya hidup sehat yang dimana produk kombucha ini cocok sebagai minuman kesehatan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menciptakan teh fermentasi dengan varian-varian rasa unik dengan melakukan inovasi dari segi rasa</li> <li>• Melakukan edukasi melalui platform-platform media sosial yang dimiliki agar peminat teh Kombucha semakin banyak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti event-event yang ada di kota metro dengan tujuan untuk memperkenalkan teh kombucha</li> <li>• Memberikan harga yang kompetitif bagi konsumen seperti memberikan promo agar orang tertarik membeli</li> </ul>
THREAT (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai teh kombucha</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat konten promosi yang menarik melalui</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memasarkan produk dengan cara memberikan tester kepada konsumen</li> </ul>

	media sosial seperti TikTok dan Instagram	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membuat dokumentasi respon konsumen melalui review atau testimoni agar meningkatkan kepercayaan konsumen.</li> </ul>
--	---	---

## 2.5 Analisis Pasar

Kombucha CA-CA menggunakan strategi pemasaran STP (*segmentation, targeting, dan positioning*) sebagai berikut:

### 2.5.1. Segmentation

**Tabel 2.3. Segmentasi Pasar Produk**

Variabel Segmentasi	Keterangan
Demografi: <ol style="list-style-type: none"> <li>Usia</li> <li>Jenis Kelamin</li> <li>Pekerjaan &amp; Pendidikan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Usia di atas 18 tahun (dewasa) = 200 ml (1 gelas)</li> <li>Usia 15 – 17 tahun = 3/4 dari porsi dewasa atau (150 ml)</li> <li>Usia 10 – 14 tahun = 1/2 dari porsi dewasa atau (100 ml)</li> <li>Usia 5 – 9 tahun = 1/3 dari porsi dewasa atau (65 ml)</li> <li>Usia 3 – 4 tahun = 1/4 dari porsi dewasa atau (50 ml)</li> <li>Usia 1 – 2 tahun = 1/10 – 1/5 dari porsi dewasa (dapat diberikan jika anak sudah dapat mencerna madu) atau (20-40 ml)</li> </ol> Pastikan untuk selalu memperhatikan perkembangan anak dan respons tubuh mereka terhadap konsumsi Kombucha CA-CA. Jika ada kekhawatiran kesehatan atau pertanyaan mengenai pemberian kombucha kepada anak-anak, disarankan untuk berkonsultasi dengan profesional medis terlebih dahulu. <ol style="list-style-type: none"> <li>Laki-laki dan perempuan</li> <li>Semua kalangan</li> </ol>
Geografis	Wilayah Lampung
Perilaku dan sikap: Manfaat yang dicari	Menjaga sistem pencernaan, menurunkan risiko penyakit arterosklerosis, melindungi tubuh dari kanker dan membantu mengeluarkan racun dari tubuh.

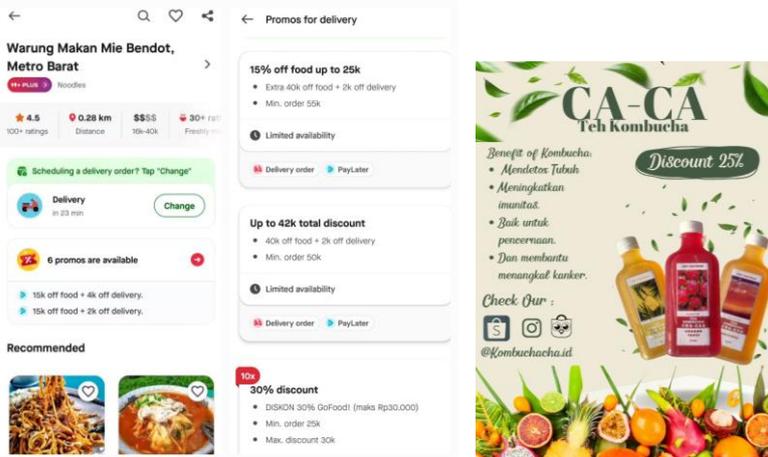
### 2.5.2. Targeting

#### a) Strategi Produk

Pada produk ini ditempatkan sebagai minuman teh yang memiliki lebih banyak kandungan vitamin dari teh biasa, dan pada produk ini juga memiliki banyak khasiat untuk Kesehatan.

b) Strategi Harga

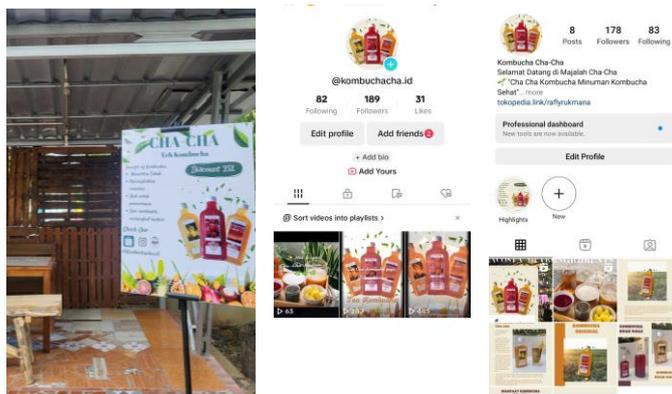
Untuk strategi harga menyesuaikan dengan biaya produksi yang ditambah tenaga pembuatan produk tersebut juga memberikan potongan harga jika membeli di Gojek.



Gambar 2.3. Strategi Harga Dengan Diskon

c) Strategi Promosi

Untuk strategi promosi produk ini dengan meng-iklan kan di berbagai macam media sosial yang ada seperti TikTok dan Instagram, kemudian dengan stand banner yang di letakan di tempat-tempat yang strategis di outlet penitipan.



Gambar 2.4 Strategi Yang Dilakukan Untuk Mengiklankan Produk Kombucha

d) Strategi Distribusi

Untuk pendistribusian produk kita menyesuaikan pesanan yang diterima agar produk yang dibuat selalu segar dan baik kualitasnya. Untuk mendapatkan keuntungan modal dan pengembalian modal maka dilakukan perhitungan sebagai berikut:

**Tabel. 2.4 Ringkasan Perkiraan Perhitungan Produksi**

Modal Awal	3.500.000
Biaya Tetap	1.000.000
Biaya Tidak Tetap	500.000
Kapasitas Produksi	350
Lama Produksi	1-3 bulan
Jumlah Produksi	300
Biaya Produksi	1.500.100
Harga Pokok Produksi	4.286
Harga Jual	15.000
Hasil Usaha	4.500.000
Keuntungan	3.000.000

**Tabel 2.5 Tabel Perhitungan Keuntungan**

Kombucha	Biaya Produksi	Harga Pokok Produksi	Hasil Usaha	Keuntungan
Rumus	BT + BTT	BP : KP	JP x HJ	HU - BP
Hasil	1.500.00	4.286	4.500.000	3.000.000

**Tabel 2.6 Tabel Proyeksi BEP (Break Even Point)**

Bulan	Kapasitas Produksi	Total Keuntungan	Total Estimasi Pendapatan
	Kombucha		
1	30	450.000	450.000
2	100	1.500.000	1.950.000
3	100	1.500.000	3.450.000
4	60	900.000	4.350.000
5	60	900.000	5.250.000

e) Proyeksi BEP

Analisis Break-Even Point (BEP) Minuman Kombucha "CA-CA", Dalam analisis ini akan menentukan berapa banyak botol yang harus dijual agar bisnis mencapai titik impas, berikut hasil perhitungannya;

$$BEP \text{ produksi} = \frac{\text{Total biaya}}{\text{Harga}} = \frac{\text{Rp } 1.500.100}{\text{Rp. } 15.000} = 233 \text{ Botol}$$

Maka artinya pada produksi sebulan sebanyak 233 botol susu kami akan mengalami titik impas

$$BEP \text{ harga} = \frac{\text{Total biaya}}{\text{Produksi}} = \frac{\text{Rp } 1.500.100}{350} = \text{Rp}4,286/\text{botol}$$

Maka artinya kami akan mencapai titik impas jika harga jual Rp4,286 per botol

f) Proyeksi ROI

Analisis Return on Investment (ROI) adalah metode yang digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana investasi menghasilkan keuntungan relatif terhadap biaya yang dikeluarkan.

$$\begin{aligned} ROI &= \frac{\text{Hasil Penjualan}}{\text{Total biaya produksi}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp}5.250.000}{\text{Rp}1.500.100} \times 100\% = 349\% \end{aligned}$$

Maka nilai 349% menunjukkan bahwa dengan modal 1,00 yang dikeluarkan, akan kembali sebesar 349%.

g) Proyeksi BCR

Analisis Benefit-Cost Ratio (BCR) adalah metode untuk mengevaluasi proyek atau investasi dengan membandingkan manfaat yang diharapkan dengan biaya yang dikeluarkan, berikut adalah contoh analisis BCR:

Analisis Benefit-Cost Ratio (BCR) Minuman Kombucha "CA-CA"

$$\begin{aligned} B/C &= \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Total biaya produksi}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp}3.749.900}{\text{Rp}1.500.100} \times 100\% = 2.49 \end{aligned}$$

Maka B/C sebesar 2.49 menunjukkan bahwa modal Rp 1.00 akan diperoleh keuntungan sebesar 2.49 kalinya.

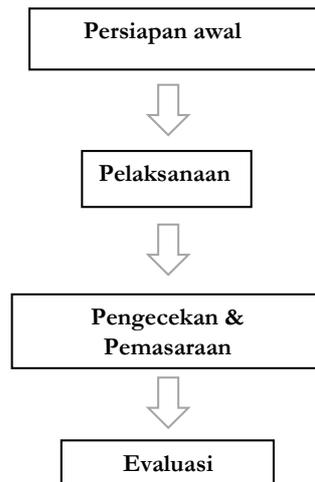
### 2.5.3. Positioning

Minuman teh kombucha telah mendapatkan popularitas yang signifikan di pasar, sebagai alternatif sehat dan menyegarkan dengan manfaat kesehatan dan variasi rasa yang menarik. Potensi pertumbuhan pasar masih besar.

### BAB III METODE PELAKSANAAN

#### 3.1 Tahapan pekerjaan

Pada tahap pengembangan dan pelaksanaan produk minuman Kombucha, kami akan mengikuti pendekatan yang terstruktur dan teruji. Berikut adalah langkah-langkah utama dalam metode pelaksanaan :



1. Persiapan awal

Menentukan dan mencatat konsep produk awal, kemudian menyempurnakan konsep produk tersebut agar dapat menghasilkan produk yang terbaik bagi konsumen.

2. Pelaksanaan

Meneliti untuk mendapatkan metode pembuatan dan proses terbaik untuk menghasilkan produk dengan kualitas terbaik dengan harga terendah.

a) Tahap rancangan produk

Mengelola semua tahapan dari mulai proses produksi hingga pemasaran agar tidak terjadi kesalahan proses dalam membawa produk ke pasar di tengah atau akhir produksi.

b) Tahap pengembangan produk

Pada tahap ini, kami akan mulai memproduksi dan mengembangkan sesuai dengan desain produk yang telah ditentukan untuk menghasilkan produk berkualitas yang memenuhi harapan.

c) Tahap persiapan alat dan bahan

Alat-alat yang dibutuhkan antara lain:

- 1) Botol
- 2) Sendok
- 3) Sedotan
- 4) Meja
- 5) Kursi
- 6) Kompor
- 7) Panci
- 8) Lap
- 9) Mangkok
- 10) Timbangan Digital
- 11) Kulkas
- 12) Saringan
- 13) Perangkat pembersih ruangan

Bahan-bahan yang dibutuhkan antara lain:

- 1) Gula
- 2) Air Mineral
- 3) Teh
- 4) Scooby (Jamur Kombucha)
- 5) Gas
- 6) Buah-Buahan (Nanas, dan Buah Naga)

Teknik pembuatan produk usaha yakni:

- 1) Persiapan Teh: Teh hitam atau teh hijau direbus dalam air panas untuk menghasilkan larutan teh yang kaya antioksidan. Kemudian, gula ditambahkan untuk memberikan sumber nutrisi bagi mikroorganisme yang akan melakukan fermentasi.
- 2) Pendinginan Larutan teh kemudian didinginkan hingga mencapai suhu yang tepat sebelum ditambahkan dengan starter kombucha yang terdiri dari cairan kombucha yang telah difermentasi sebelumnya dan berfungsi sebagai inokulum untuk memulai fermentasi.
- 3) Fermentasi Primer: Setelah starter kombucha ditambahkan ke dalam larutan teh yang sudah didinginkan, campuran tersebut ditempatkan dalam wadah fermentasi yang kedap udara. Fermentasi primer terjadi selama beberapa hari hingga satu minggu, di mana mikroorganisme, seperti bakteri *Acetobacter* dan ragi *Saccharomyces*, akan memakan gula dalam teh dan menghasilkan asam, karbon dioksida, dan senyawa lainnya. Proses ini mengubah larutan teh menjadi kombucha yang lebih asam dengan sedikit keasaman dan kandungan karbon dioksida.
- 4) Fermentasi Sekunder: Setelah fermentasi primer selesai, kombucha dapat disaring dari endapan yang terbentuk selama proses fermentasi. Kemudian, kombucha dapat dipindahkan ke wadah kedua untuk menjalani fermentasi sekunder. Pada tahap ini, kombucha dapat ditambahkan dengan rasa tambahan, seperti buah-buahan atau rempah-rempah, untuk memberikan variasi rasa yang diinginkan. Fermentasi

sekunder dapat berlangsung selama beberapa hari hingga beberapa minggu, tergantung pada preferensi pribadi terkait tingkat keasaman dan rasa kombucha yang diinginkan.

- 5) Pemanasan dan Penyimpanan: Setelah fermentasi selesai, kombucha dapat dipanaskan untuk menghentikan aktivitas mikroba dan mencegah lebih lanjutnya fermentasi. Kemudian, kombucha dikemas dalam botol atau kemasan lainnya yang kedap udara dan disimpan dalam kondisi yang dingin untuk menjaga kualitas dan kesegaran rasa kombucha.



**Gambar 3.1 Alur Teknis Pembuatan Produk.Kombucha CA-CA**

Dalam proses pembuatan, kami akan menjaga prosedur kesehatan saat membuat kombucha, seperti mencuci tangan sebelum memakai sarung tangan. Sistem pemasaran juga sudah kami terapkan secara online, sehingga pembeli hanya perlu memesan minuman secara online, dan kami dapat mengirimkannya ke tempat tujuan, kemudian mensupply minuman tersebut.

### 3. Tahap Prosedur Pengecekan dan Pemasaran

Untuk proses prosedur pengecekan dan pemantauan kandungan alkohol Di Ca-Ca Kombucha, kami sangat memahami betapa pentingnya menjaga kandungan alkohol dalam produk kami. Kami bertujuan untuk memberikan produk yang sesuai dengan harapan kualitas dan keamanan konsumen. Salah satu perhatian utama dalam pembuatan kombucha adalah kandungan alkohol, yang bisa meningkat selama proses fermentasi. Oleh karena itu, kami telah mengambil langkah-langkah khusus untuk menjaga kandungan alkohol dalam batas yang aman dan sesuai dengan peraturan, berikut langkah-langkah yang sudah kami lakukan :

- 1) Proses Fermentasi yang Lebih Singkat yakni memiliki tujuan untuk mengendalikan kandungan alkohol, Cha-Cha Kombucha telah mengoptimalkan proses fermentasi kami. Kami memastikan bahwa waktu fermentasi yang lebih singkat digunakan untuk mengurangi potensi peningkatan kandungan alkohol. Ini adalah bagian dari komitmen kami untuk menjaga produk kami tetap halal, aman, dan dapat dinikmati oleh semua kalangan.
- 2) Memberikan Peringatan Penting Dalam Penyimpanan kombucha. Kami juga ingin memberikan peringatan penting kepada konsumen kami. Kombucha adalah minuman yang mengandung mikroorganisme hidup dan proses fermentasi yang terus berlanjut, yang memungkinkan kadar alkoholnya bisa meningkat seiring berjalannya waktu. Oleh karena itu, kami sangat menyarankan untuk menyimpan produk Cha-Cha Kombucha dalam lemari es, terutama jika Anda tidak berencana mengonsumsinya dalam waktu singkat. Minuman kombucha cenderung lebih baik saat disimpan dalam suhu dingin untuk menghambat proses fermentasi dan menjaga kandungan alkohol pada tingkat yang aman.

Kemudian pada tahap pemasaran kami akan menjual produk melalui stand yang ada pada beberapa cafe dan rumah makan yang kita lakukan kerja sama yakni pada rumah makan "Mie bendot dan Cafe Lacosta" juga kita melakukan pemasaran melalui marketplace dan media sosial.

### 4. Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis Minuman Teh Kombucha "CA-CA" yakni sebagai berikut:

Fase Waktu Dekat (1-2 Tahun Ke Depan)

- 1) Uji Lab Berkala: Dalam dua tahun pertama, kami akan melakukan uji laboratorium secara berkala untuk memastikan produk kami tetap memenuhi standar kualitas tinggi. Ini termasuk pengujian kualitas bahan baku, pengawasan proses fermentasi, dan pemantauan kebersihan fasilitas produksi.
- 2) Sertifikasi Halal: Kami akan segera mengambil langkah-langkah menuju mendapatkan sertifikasi halal untuk produk kami. Ini akan membuka pintu bagi kami untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, terutama di pasar yang memprioritaskan produk halal.
- 3) Peningkatan Produksi: Mengantisipasi pertumbuhan permintaan, kami akan meningkatkan kapasitas produksi kami dalam waktu dekat. Hal ini akan

**Commented [RR2]:** Upaya yang kami ilakukan untuk menjaga kehalalan produk karena kandungan alkohol kombucha rentan tidak halal

memungkinkan kami untuk menjaga pasokan yang konsisten dan mengakomodasi pertumbuhan pasar.

#### Fase Waktu Menengah (2-5 Tahun Ke Depan)

- 1) Ekspansi Regional: Setelah memperkuat kehadiran kami di Metro, kami akan memfokuskan upaya pada ekspansi regional. Kami akan menjajaki pasar di luar daerah dengan bantuan mitra distribusi regional yang kuat. Hal ini akan memungkinkan kami untuk meraih pelanggan baru dan mendiversifikasi pangsa pasar.
- 2) Inovasi Produk: Kami akan terus berkomitmen pada inovasi produk. Dalam beberapa tahun ke depan, kami akan meluncurkan varian rasa baru secara berkala. Ini akan memungkinkan kami untuk tetap menarik bagi pelanggan yang mencari variasi dan kejutan dalam produk kami.

#### Fase Waktu Jangka Panjang (5 + Tahun Ke Depan)

- 1) Pengembangan Ekspansif: Dalam jangka panjang, kami akan mempertimbangkan pengembangan ke pasar luar provinsi. Ini melibatkan analisis pasar, perizinan, dan strategi distribusi yang lebih kompleks.
- 2) Keberlanjutan Produk: Kami akan terus mengikuti tren dan permintaan pasar untuk memastikan produk kami tetap relevan. Ini bisa mencakup peningkatan dalam hal keberlanjutan, seperti penggunaan bahan-bahan ramah lingkungan atau kemasan yang lebih berkelanjutan.
- 3) Kemitraan Strategis: Dalam upaya memperluas dampak bisnis kami, kami akan mencari kemitraan strategis dengan perusahaan lain yang memiliki nilai-nilai dan tujuan yang serupa. Hal ini dapat mencakup kolaborasi dengan merek makanan sehat atau bisnis gaya hidup.

Dengan strategi ini, saya berkomitmen untuk menjaga pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis CA-CA kombucha dalam jangka panjang. Kami akan terus beradaptasi dengan perubahan pasar, menjaga komitmen terhadap kualitas, dan memenuhi kebutuhan pelanggan kami secara berkelanjutan

## **BAB IV. PERKEMBANGAN DAN REALISASI PERINTISAN BISNIS**

### **4.1. Profil Bisnis**

Profil Bisnis: Minuman Teh Kombucha "CA-CA"

#### **Deskripsi Bisnis:**

"CA-CA" adalah sebuah usaha minuman yang mengkhususkan diri dalam produksi dan penjualan minuman teh kombucha dengan sentuhan inovatif dalam varian rasa. Terletak di wilayah Metro, Lampung, usaha ini bertujuan untuk menyediakan pilihan minuman sehat dan segar bagi masyarakat, sambil memberikan pengalaman rasa yang unik melalui kombinasi rasa nanas, original, dan buah naga.

#### **Produk dan Varian:**

Minuman teh kombucha "CA-CA" tersedia dalam 3 varian rasa yang berbeda:

- Rasa Nanas: Kombinasi segar dari teh kombucha dengan buah nanas yang menyegarkan.
- Rasa Original: Kesederhanaan teh kombucha asli yang menghadirkan rasa alami fermentasi dengan sentuhan elegan.
- Rasa Buah Naga: Kombinasi eksotis antara teh kombucha dan buah naga, menghasilkan cita rasa yang manis dan asam.

#### **Harga:**

- Setiap varian rasa minuman teh kombucha "CA-CA" dijual dengan harga 15 ribu rupiah per porsi. Harga yang terjangkau memungkinkan pelanggan menikmati minuman sehat dengan rasa yang enak dan unik.

#### **Lokasi:**

Lokasi: Anda dapat menemukan "CA-CA" Kombucha di dua lokasi unggulan di Kota Metro, Lampung:

- Cafe LaCosta: Terletak di pusat kota di Jalan Letjend Alamsyah No. 94E, Cafe LaCosta adalah tempat yang nyaman untuk menikmati minuman kami. Lokasi ini adalah destinasi favorit para pecinta kopi dan minuman berkualitas.
- Bakmi Mie Bendot: Berada di Jalan Kamboja Ganjar Agung, Bakmi Mie Bendot menyajikan hidangan lezat dan sekarang juga menjadi tuan rumah minuman "CA-CA" Kombucha. Ini adalah tempat yang cocok untuk menikmati minuman sambil menikmati makanan enak.

#### **Nilai Tambah:**

- Inovasi Rasa: Varian rasa yang beragam memberikan pengalaman rasa yang unik dan membedakan produk "CA-CA" dari pesaing.
- Kesehatan dan Kualitas: Minuman teh kombucha memiliki manfaat kesehatan dan kualitas yang dijaga dalam setiap tahap produksi.

**Strategi Pemasaran:**

- Media Sosial: Memanfaatkan platform media sosial untuk mempromosikan produk, berbagi informasi tentang manfaat teh kombucha, dan berinteraksi dengan pelanggan.
- Lokalitas: Menyasar pasar lokal melalui kerjasama dengan kafe, rumah makan, dan acara komunitas untuk meningkatkan visibilitas merek.

**Visi:**

Menjadi pilihan utama masyarakat untuk menikmati minuman teh kombucha yang sehat, segar, dan lezat dengan berbagai varian rasa.

**4.2. Realisasi Perkembangan dan Jadwal Perintisan Bisnis**

Realisasi dan pengimplementasian rencana bisnis yang telah dilakukan yakni, sesuai dengan tabel jadwal pada bulan 1 saya sudah melakukan riset, penyusunan konsep, persiapan tempat dan produksi, dan juga melakukan pengenalan produk melalui online (Tokopedia, Shopee, Instagram, dan juga TikTok) dan untuk penjualan offline saya sudah menitipkan produk di Rumah makan "Mie Bendot" dan Cafe "Lacosta" yang berada di kota Metro Lampung, langkah selanjutnya yang saya akan lakukan yakni melakukan promosi melalui online yang dimana akan saya lakukan pada platform online yang saya miliki.

**Tabel 4.1 Tabel Anggaran Biaya**

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Perlengkapan Yang Diperlukan	Rp. 2.000.000
2	Bahan Habis Pakai	Rp. 500.000
3	Perjalanan	Rp. 500.000
4	Lain-lain	Rp. 500.000
Jumlah		Rp. 3.500.000

Dalam rangka merinci dan menggambarkan langkah-langkah yang dilakukan dalam perintisan bisnis minuman kombucha "CA-CA Kombucha," berikut adalah tabel penjelasan singkat mengenai kegiatan pelaksanaan perintisan bisnis tersebut:

**4.2 Tabel Jadwal Kegiatan**

No.	Jenis Kegiatan	Bulan																				
		1			2			3			4			5								
1	Persiapan	■	■	■	■																	
	- Riset awal	■	■																			
	- Penyusunan konsep		■	■																		
	- Persiapan tempat dan produksi		■	■																		
	- Pengenalan produk melalui online				■	■																
2.	Pelaksanaan						■	■														
	- Penjualan produk						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	- Promosi melalui online						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	Evaluasi			■				■			■				■						■	
	Penyusunan laporan penelitian																				■	■

#### 4.3 Realisasi Anggaran Perintisan Bisnis

Relisasi pembelanjaan anggaran untuk perintisan bisnis sudah sayang belanjakan anggaran tersebut yang digunakan untuk pembelanjaan barang dan alat produksi yakni sebagai berikut tabel pembelanjaan

**Tabel 4.3 Tabel Realisasi Anggaran**

TANGGAL	BARANG	KUANTITAS	HARGA SATUAN	TOTAL
15/4/2023	BOTOL PE 300ML	250	Rp.1.500	Rp.375.000
15/4/2023	THE HIJAU PREMIUM	2 KG	Rp.60.000	Rp.120.000
15/4/2023	SCOOBY	1	Rp.35.000	Rp.35.000
15/4/2023	TIMBANGAN DIGITAL	1	Rp.24.000	Rp.24.000
15/4/2023	GULA	1KG	Rp.14.000	Rp. 14.000
15/4/2023	BUAH NANAS	500g	Rp.6.400	Rp.3.200
24/4/2023	BUAH NANAS	500g	Rp.6.400	Rp.3.200
24/4/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.20.000	Rp. 10.000
24/4/2023	GAS LPG 3 KG	3KG	Rp.7.000	Rp. 21.000
27/4/2023	STICKER LABEL	35 PCS	Rp.2.000	Rp.70.000
1/5/2023	GULA	1KG	Rp.14.000	Rp. 14.000
1/5/2023	BUAH NANAS	500g	Rp.6.400	Rp.3.200
1/5/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.20.000	Rp. 10.000
10/5/2023	GULA	1KG	Rp.14.000	Rp. 14.000
10/5/2023	BUAH NANAS	500g	Rp.16.000	Rp.8.000
10/5/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.30.000	Rp. 15.000
10/5/2023	AQUA GALON	1 GALON	Rp.21.000	Rp.21.000
17/5/2023	GULA	1KG	Rp.14.000	Rp. 14.000
17/5/2023	BUAH NANAS	500g	Rp.16.000	Rp.8.000
17/5/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.30.000	Rp. 15.000
25/5/2023	BANNER	1 PCS	Rp.120.000	Rp. 120.000
28/5/2023	GAS LPG 3 KG	3KG	Rp.7.000	Rp. 21.000
28/5/2023	BUAH NANAS	500g	Rp.16.000	Rp.8.000
28/5/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.30.000	Rp. 15.000
28/5/2023	GULA	1KG	Rp.13.500	Rp. 13.500
5/6/2023	BUAH NANAS	500g	Rp.16.000	Rp.8.000
5/6/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.30.000	Rp. 15.000
5/6/2023	GULA	1KG	Rp.13.500	Rp. 13.500
5/6/2023	AQUA GALON	1 GALON	Rp.21.000	Rp.21.000
28/6/2023	BUAH NANAS	500g	Rp.16.000	Rp.8.000
28/6/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.30.000	Rp. 15.000
28/6/2023	GULA	1KG	Rp.13.500	Rp. 13.500
14/7/2023	BUAH NANAS	1KG	Rp.16.000	Rp.16.000

14/7/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.30.000	Rp. 15.000
14/7/2023	GULA	1KG	Rp.13.500	Rp. 13.500
14/7/2023	GAS LPG 3 KG	3KG	Rp.7.000	Rp.21.000
24/7/2023	BUAH NANAS	1KG	Rp.16.000	Rp.16.000
24/7/2023	BUAH NAGA	500g	Rp.30.000	Rp. 15.000
24/7/2023	GULA	1KG	Rp.13.500	Rp. 13.500
4/8/2023	STAND BANNER	1PCS	Rp.50.000	Rp.50.000
4/8/2023	BANNER	1PCS	Rp.120.000	RP.120.000
JUMLAH				Rp.1.326.900

#### 4.4. Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

Pada perintisan usaha ini saya mengalami kesulitan pada bagian produksi yang dimana pada pembuatan kombucha membutuhkan waktu yang cukup lama berkisar 7-10 hari untuk produk kombucha saya dapat siap diperjual belikan, hal yang sudah lakukan untuk melakukan/pemecahan masalah ini saya menambah jumlah produksi pembuatan kombucha saya dan juga menambah alat produksi saya yang berupa toples kaca dan khusus menambah botol minum untuk menyimpan kombucha pada saat proses pemberian buah-buahan potong yang akan memberikan rasa pada teh kombucha yang sudah terfermentasi.

#### 4.5 Analisa Pelaksanaan Usaha

Analisa pelaksanaan usaha adalah langkah penting untuk mengevaluasi bagaimana bisnis minuman Kombucha "CA-CA" berjalan sejauh ini, berikut perkembangan usaha berdasarkan produksi dan hasil penjualan.

**Tabel 4.4 Tabel Produksi dan Tabel Penjualan Kombucha**

NO	TANGGAL	QTY
1.	10 – 17 MEI 2023	6 PCS
2.	17 – 24 MEI 2023	6 PCS
3.	28 – 5 JUNI 2023	6 PCS
4.	5 – 14 JUNI 2023	7 PCS
5.	14 – 21 JUNI 2023	0 PCS
6.	21 – 28 JUNI 2023	0 PCS
7.	28 - 5 JULI 2023	8 PCS
8.	5 – 12 JULI 2023	9 PCS
9.	14 – 24 JULI 2023	10 PCS
10.	24 – 4 AGUSTUS 2023	23 PCS
11.	4 – 9 SEPTEMBER 2023	30 PCS
12.	9 – 29 SEPTEMBER 2023	30 PCS
TOTAL		135 PCS

Analisis Penjualan Minuman Kombucha "CA-CA"

Berdasarkan dalam analisis ini, jumlah produksi sebanyak 75 botol dan penjualan sebanyak 68 botol dengan biaya produksi per botol sebesar Rp 4.286.

Produksi: 135 Botol

Biaya Produksi per Botol = Rp 4.286 (termasuk bahan baku, produksi, dan pengemasan).

Total Biaya Produksi: 135 botol × Rp 4.286 = Rp 578.610

Penjualan: 135 Botol

Pendapatan Penjualan per Botol: Pendapatan penjualan per botol adalah Rp 15.000.

Total Pendapatan Penjualan: 135 botol × Rp 15.000 = Rp 2.025.000

Keuntungan Bersih : Total Pendapatan Penjualan - Total Biaya Produksi

$$Rp\ 2.025.000 - Rp\ 578.610 = Rp\ 1.446.390$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Keuntungan} &= \frac{\text{Keuntungan kotor}}{\text{Total pendapatan penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{Rp.\ 1.446.390}{Rp.\ 2.025.000} \times 100\% = 71,4\% \end{aligned}$$

Keterangan: Dari produksi 135 botol dan penjualan 119 botol, total keuntungan kotor yang dihasilkan adalah Rp 1.446.390 dengan margin keuntungan sekitar 71.4%.

Dengan margin keuntungan yang kuat dan penjualan yang stabil, bisnis minuman Kombucha "CA-CA" menunjukkan perkembangan yang menggembirakan. Dalam upaya untuk meningkatkan hasil lebih lanjut, pertimbangkan untuk terus memantau biaya produksi, memperluas pangsa pasar, dan terus berinovasi dalam varian rasa dan pemasaran.

**Tabel 4.5 Data Penjualan**

NO	TANGGAL	NOMINAL	QTY	Media Penjualan
1.	10 – 17 MEI 2023	Rp.45.000	3 PCS	Warung Bakmie (3 PCS)
2.	17 – 24 MEI 2023	Rp.90.000	6 PCS	Warung Bakmie (6 PCS)
3.	28 – 5 JUNI 2023	Rp.90.000	6 PCS	Warung Bakmie (6 PCS)
4.	5 – 14 JUNI 2023	Rp.105.000	7 PCS	Warung Bakmie (7 PCS)
5.	14 – 21 JUNI 2023	0	0 PCS	
6.	21 – 28 JUNI 2023	0	0 PCS	
7.	28 - 5 JULI 2023	Rp.120.000	8 PCS	Warung Bakmie (8 PCS)
8.	5 – 12 JULI 2023	Rp.135.000	9 PCS	Warung Bakmie (6 PCS) Gojek (3 PCS)
9.	14 – 24 JULI 2023	Rp.105.000	7 PCS	Warung Bakmie (7 PCS)
10.	24 – 4 AGUSTUS 2023	Rp.345.000	23 PCS	Warung Bakmie (9 PCS) Café Lacosta ( 11 PCS) Gojek ( 3 PCS)

**Commented [RR3]:** Tabel tambahan yang menyebutkan media penjualan

11.	4 – 9 SEPTEMBER 2023	Rp.405.000	27 PCS	Warung Bakmie (10 PCS) Café Lacosta (17 PCS)
12.	9 – 29 SEPTEMBER 2023	Rp.360.000	24 PCS	Warung Bakmie (9 PCS) Café Lacosta (15 PCS)
TOTAL		Rp.1.785.000	119 PCS	

#### Strategi Penjualan Kombucha Berdasarkan Media Penjualan

Untuk meningkatkan penjualan produk Kombucha CA-CA di rumah makan Mie Bendot dan Cafe Lacosta, Anda dapat mengadopsi beberapa strategi penjualan yang difokuskan pada kemitraan offline. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat Anda pertimbangkan:

- 1) Penawaran Khusus: Tawarkan penawaran khusus kepada rumah makan dan kafe, seperti harga grosir atau insentif berdasarkan volume penjualan. Ini dapat mendorong mereka untuk mempromosikan produk kombucha CA-CA lebih aktif.
- 2) Promosi Bersama: Jalin kemitraan untuk promosi bersama. Misalnya, dapat memberikan diskon pada produk Kombucha CA-CA jika pelanggan membeli hidangan tertentu di rumah makan atau kafe. Ini menciptakan saling mendukung antara bisnis anda dan mitra.
- 3) Sajikan dengan Kreatif: Ajak rumah makan dan kafe untuk menciptakan minuman campuran atau koktail berdasarkan Kombucha CA-CA. Ini bisa menjadi daya tarik unik yang menarik pelanggan.
- 4) Menambah Menu: Diskusikan kemungkinan menambahkan Kombucha CA-CA ke menu mereka sebagai minuman yang tersedia sepanjang waktu.
- 5) Umpan Balik Pelanggan: Mintalah rumah makan dan kafe untuk mengumpulkan umpan balik dari pelanggan mereka tentang produk kombucha CA-CA tersebut.
- 6) Promosi Offline: Manfaatkan promosi offline, seperti spanduk, brosur, atau acara khusus di rumah makan dan kafe, untuk meningkatkan kesadaran konsumen tentang produk kombucha CA-CA.
- 7) Evaluasi dan Pertumbuhan: Terus evaluasi hasil kemitraan dengan rumah makan dan kafe, dan pertimbangkan untuk mengembangkan jaringan kemitraan dengan bisnis serupa lainnya di daerah yang sama.

Dengan pendekatan yang berfokus pada kemitraan offline dan strategi penjualan yang efektif, Kombucha CA-CA dapat meningkatkan penjualan produk Kombuchanya di rumah makan lainya dan Cafecafe lainya serta memperluas kemitraan dengan mitra-mitra lainya.

## BAB V. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil praktek yang saya lakukan langsung di lapangan, berikut uraian kinerja saya yang dapat saya simpulkan ;

Hasil dan Capaian:

- 1) Pertumbuhan Penjualan: Selama periode laporan, bisnis "CA-CA Kombucha" mencatat pertumbuhan penjualan yang positif. Permintaan pasar terhadap minuman kombucha terus meningkat, dan bisnis ini berhasil menarik minat konsumen dengan berbagai varian rasa yang menarik.
- 2) Ekspansi Jaringan Distribusi: "CA-CA Kombucha" berhasil memperluas jaringan distribusi ke Kota Metro. Produk kombucha "CA-CA Kombucha" telah didistribusikan ke dua mitra strategis, yaitu cafe "Lacosta" dan rumah makan "Mie Bendot" di Kota Metro. Keberhasilan ini membuka peluang untuk menjalin kemitraan lebih lanjut di kota tersebut.
- 3) Kualitas Produk: Minuman kombucha "CA-CA Kombucha" diproduksi dengan standar kualitas tinggi dan bahan-bahan organik berkualitas. Hal ini memastikan konsistensi rasa dan manfaat probiotik yang dihadirkan kepada konsumen.
- 4) Respon Konsumen: Respon konsumen terhadap minuman kombucha "CA-CA Kombucha" cukup positif. Konsumen mengapresiasi rasa yang segar dan manfaat kesehatan yang diberikan oleh produk ini.

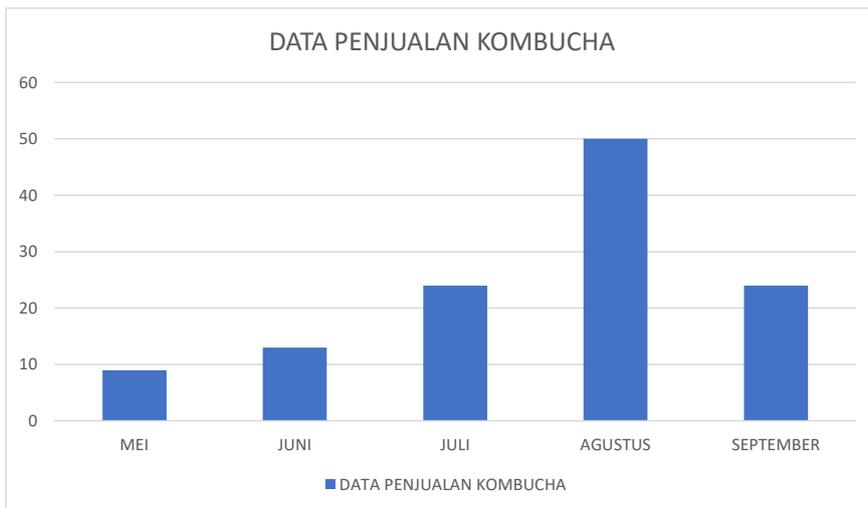
Tantangan dan Peluang:

- 1) Persaingan Pasar: Saat ini, persaingan pasar untuk minuman kombucha masih minim di Kota Metro. Namun, bisnis ini harus tetap berinovasi untuk menghadapi potensi masuknya pesaing di masa mendatang.
- 2) Pemasaran dan Branding: Promosi dan pemasaran yang efektif sangat penting untuk meningkatkan kesadaran merek "CA-CA Kombucha" di pasar. Penggunaan media sosial dan strategi pemasaran kreatif dapat membuka peluang baru bagi pertumbuhan bisnis.
- 3) Pengelolaan Stok: Mengelola stok dengan efisien menjadi tantangan, terutama untuk menjaga ketersediaan produk selama permintaan yang fluktuatif.

Kesimpulan:

Berdasarkan laporan kinerja ini, bisnis minuman kombucha "CA-CA Kombucha" telah mencatat kemajuan yang positif di Kota Metro. Pertumbuhan penjualan, dan respon positif konsumen menjadi bukti kesuksesan dalam bisnis ini. Meskipun persaingan pasar masih minim, strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci dalam menghadapi masa depan persaingan di Kota Metro.

Dalam kondisi persaingan pasar yang masih minim, bisnis "CA-CA Kombucha" memiliki peluang besar untuk menguasai pasar minuman kombucha di Kota Metro dan menjadi. Dengan strategi yang tepat dan kualitas produk yang terjaga, bisnis ini berpotensi untuk tumbuh dan berkembang dengan baik dalam menghadapi persaingan pasar yang dapat tumbuh di masa depan.



Gambar 5.1 Grafik Tabel Penjualan Kombucha CA-CA

## 5.2 Rekomendasi

Rekomendasi yang dapat saya berikan yakni dengan menjalankan bisnis minuman kombucha, perlu memperhatikan aspek keberlanjutan, termasuk dalam hal bahan baku yang digunakan, pengemasan yang ramah lingkungan, dan praktik produksi yang berkelanjutan. Hal ini akan memberikan nilai tambah bagi bisnis dan juga mendukung kesadaran lingkungan yang semakin meningkat di kalangan konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Jayabalan, R., et al. (2014). Beneficial effects of kombucha tea: A review. *Journal of Functional Foods*, 11, 157-168.
- Wulandari, D. (2022). *Kombucha: Minuman Fermentasi yang Hits di Kalangan Milenial*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wibowo, A. (2020). *Kombucha: Sejarah, Manfaat, dan Cara Membuat*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Esmaili, M., et al. (2022). Health benefits of kombucha: A systematic review of human studies. *Nutrients*, 14(1), 104475.
- Kulkarni, M., & Kulkarni, S. (2022). Kombucha: A review of its potential health benefits. *Journal of Food Science and Technology*, 69(1), 104475.
- Wang, Z., et al. (2021). Kombucha enhances the production of anti-inflammatory metabolites in macrophages. *Frontiers in Immunology*, 12, 645507.
- Kumar, A., et al. (2020). Kombucha improves intestinal health by modulating gut microbiota and oxidative stress. *Journal of Functional Foods*, 79, 104475.

Lampiran I

Tabel Justifikasi Anggaran Kegiatan

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Harga Satuan	Nilai
<b>Produksi</b>				
1	Kompor Gas	1	Rp. 206.000	Rp. 206.000
2	Tabung Gas	1	Rp. 155.000	Rp. 155.000
3	Toples Kaca	4	Rp. 25.000	Rp. 100.000
4	Botol Plastik	1	Rp. 20.000	Rp. 20.000
5	Panci	2	Rp. 67.000	Rp.134.000
6	Sendok	2	Rp. 5,500	Rp. 11.000
7	Saringan	2	Rp. 6.000	Rp. 12.000
8	Timbangan Digital	1	Rp. 24.000	Rp. 24.000
9	Gula	40 Kg	Rp. 14.000	Rp. 560.000
10	The Hijau	1 Kg	Rp. 100.000	Rp. 100.000
11	Buah Nanas	10 Kg	Rp. 6.400	Rp. 64.000
12	Buah Naga	10 Kg	Rp. 20.000	Rp. 200.000
13	Air Mineral Galon	2	Rp. 50.000	Rp. 100.000
14	Meja	1	Rp. 90.000	Rp. 180.000
15	Perangkat pembersih	1	Rp. 55.000	Rp. 55.000
16	Scooby	5	Rp. 30.000	Rp. 150.000
<b>Subtotal Rp. 2.071.000</b>				
<b>Administrasi/Iklan</b>				
1	Buku	2	Rp. 15.000	Rp. 30.000
2	Alat Tulis	3	Rp. 3.000	Rp. 9.000
3	Kalkulator	1	Rp. 50.000	Rp. 50.000
4	Kuitansi	1	Rp. 5.000	Rp. 5.000
5.	Banner	1	Rp. 50.000	Rp.50.000
<b>Subtotal Rp. 144.000</b>				
<b>Packaging</b>				
1	Botol	300	Rp. 3.000	Rp. 900.000
2	Sticker	300	Rp. 1.800	Rp. 540.000
<b>Subtotal Rp. 1.440.000</b>				
<b>Total Rp. 3.415.000</b>				

## Lampiran II

### PENJUALAN KOMBUCHA

Tabel Pendapatan Kombucha

NO	TANGGAL	NOMINAL	QTY
1.	10 – 17 MEI 2023	Rp.45.000	3 PCS
2.	17 – 24 MEI 2023	Rp.90.000	6 PCS
3.	28 – 5 JUNI 2023	Rp.90.000	6 PCS
4.	5 – 14 JUNI 2023	Rp.105.000	7 PCS
5.	14 – 21 JUNI 2023	0	0 PCS
6.	21 – 28 JUNI 2023	0	0 PCS
7.	28 - 5 JULI 2023	Rp.120.000	8 PCS
8.	5 – 12 JULI 2023	Rp.135.000	9 PCS
9.	14 – 24 JULI 2023	Rp.105.000	7 PCS
10.	24 – 4 AGUSTUS 2023	Rp.345.000	23 PCS
11.	4 – 9 SEPTEMBER 2023	Rp.405.000	27 PCS
12.	9 – 29 SEPTEMBER 2023	Rp.360.000	24 PCS
TOTAL		Rp.1.785.000	119 PCS

### PRODUKSI KOMBUCHA

Tabel Profuksi Kombucha

NO	TANGGAL	QTY
1.	10 – 17 MEI 2023	6 PCS
2.	17 – 24 MEI 2023	6 PCS
3.	28 – 5 JUNI 2023	6 PCS
4.	5 – 14 JUNI 2023	7 PCS
5.	14 – 21 JUNI 2023	0 PCS
6.	21 – 28 JUNI 2023	0 PCS
7.	28 - 5 JULI 2023	8 PCS
8.	5 – 12 JULI 2023	9 PCS
9.	14 – 24 JULI 2023	10 PCS
10.	24 – 4 AGUSTUS 2023	23 PCS
11.	4 – 9 SEPTEMBER 2023	30 PCS
12.	9 – 29 SEPTEMBER 2023	30 PCS
TOTAL		135 PCS

### LAMPIRAN III

#### Surat Kerjasama Kemitraan CA-CA Kombucha

Jl.Nusa Indah No.27 Ganjar Agung  
Metro, 17-10-2023



Kepada,

Pemilik Cafe Lacosta

J. Leged Alamyah Ratu Prawira Negara No.94E,  
Metro, Kec. Metro Pusat, Kota Metro, Lampung 12281 Kota Metro

Perihal: Pernyataan Kerjasama untuk Penyediaan Teh Kombucha

Dengan hormat,

Kami Cha Cha Kombucha, dengan ini menyatakan niat dan kesediaan kami untuk menjalin kerjasama dengan Cafe Lacosta di Kota Metro. Kami sangat menghargai peluang ini dan berkomitmen untuk memberikan produk berkualitas tinggi kepada pelanggan Anda.

Sebagai produsen yang fokus pada produksi minuman teh kombucha bermutu, kami ingin mitra mendapatkan keuntungan dan mendapat respons positif dari konsumen, dari produk kami, "Cha Cha Kombucha," yang menawarkan beragam varian rasa yang segar dan kreatif serta manfaat kesehatan yang unik.

Melalui kerjasama ini, kami ingin menawarkan kepada Cafe Lacosta untuk menyediakan dan menjual produk Cha Cha Kombucha pada area mitra. Kami akan menyediakan produk yang berkualitas dengan berbagai varian rasa yang dapat menarik pelanggan Anda dan menambah nilai menu minuman Anda. Terus kasih ataa perhatian Anda terhadap tawaran kerjasama ini. Kami berharap dapat menjalin kemitraan yang berhasil dan saling menguntungkan dengan Cafe Lacosta Metro.

Hormat kami,

Rafly Luthfan Rukmana

Ega Alvin

#### Gambar Surat Kerjasama Kemitraan Dengan Cafe Lacosta

Jl.Nusa Indah No.27 Ganjar Agung  
Metro, 17-10-2023



Kepada,

Pemilik "Mie Bendot"

J. Kambaja, Garijagung, Kec. Metro Bar,  
Kota Metro, Lampung 34414

Perihal: Pernyataan Kerjasama untuk Penyediaan Teh Kombucha

Dengan hormat,

Kami Cha Cha Kombucha, dengan ini menyatakan niat dan kesediaan kami untuk menjalin kerjasama dengan Warung Makan "Mie Bendot" di Kota Metro. Kami sangat menghargai peluang ini dan berkomitmen untuk memberikan produk berkualitas tinggi kepada pelanggan Anda.

Sebagai produsen yang fokus pada produksi minuman teh kombucha bermutu, kami ingin mitra mendapatkan keuntungan dan mendapat respons positif dari konsumen, dari produk kami, "Cha Cha Kombucha," yang menawarkan beragam varian rasa yang segar dan kreatif serta manfaat kesehatan yang unik.

Melalui kerjasama ini, kami ingin menawarkan kepada Warung Makan "Mie Bendot" untuk menyediakan dan menjual produk Cha Cha Kombucha pada area mitra. Kami akan menyediakan produk yang berkualitas dengan berbagai varian rasa yang dapat menarik pelanggan Anda dan menambah nilai menu minuman Anda.

Terus kasih ataa perhatian Anda terhadap tawaran kerjasama ini. Kami berharap dapat menjalin kemitraan yang berhasil dan saling menguntungkan dengan Warung Makan "Mie Bendot" Metro.

Hormat kami,

Rafly Luthfan Rukmana

Ikhwan Bima Pratama

#### Gambar Surat Kerjasama Kemitraan Dengan Warung Bakmie "Mie Bendot"

Commented [RR4]: Surat kemitraan untuk menjelaskan mengapa product dijual di warung atau restaurant tertentu

## LAMPIRAN IV

### Dokumentasi Aktivitas Kegiatan

#### 1. Produk-Produk Kombucha CA-CA



Gambar 1.1 Varian Buah Naga, Nanas, dan Original

#### 2. Proses Produksi



Gambar 2.1 Persiapan Bahan-bahan Pembuatan Teh



Gambar 2.2 Proses Pembuatan Teh



**Gambar 2.3** Proses Melakukan Fermentasi Dengan Memasukan Scooby



**Gambar 2.4** Memberikan Rasa Buah Kepada Teh Yang sudah Difermentasi dan Melakukan Pengemasan Menggunakan Botol 300ML

### 3. Pengenalan dan Pemasaran



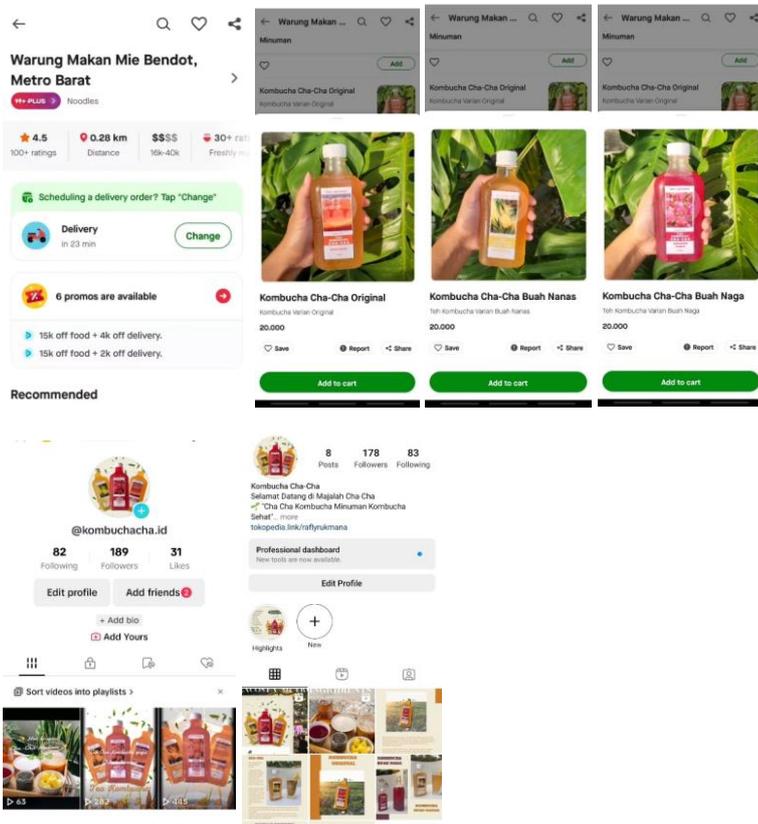
**Gambar 3.1** Melakukan Pengenalan dan Penawaran Produk Kombucha





Gambar 3.2 Melakukan Negoisasi Dengan Pemilik Warung Makan “Mie Bendot” dan Cafe ”Lacosta Metro”

#### 4. Pemasaran Online dan Langsung



Gambar 4.1 Pemasaran Melalui TikTok, Instagram ,dan Gojek



Gambar 4.2 Pemasaran Dengan Memberikan Disokon dan Membuat Banner

### 5. Kegiatan Disutrubusi



Gambar 5.1 Mendistribusikan Produk dan Mendisplaykan Produk Tanggal 10 Mei



Gambar 5.2 Mengecek dan Mencatat Stok Produk Tanggal 17 Mei



**Gambar 5.3 Mendistribusikan Produk dan Mendisplaykan Produk Tanggal 24 Mei**



**Gambar 5.4 Stok Kombucha Untuk Bulan Juni**



**Gambar 5.4 Stok Kombucha Per Tanggal 14 Juni**



Gambar 5.5 Mendistribusi kombucha pada tanggal 14 Juli



Gambar 5.6 Mendistribusikan Kombucha di Mie Bendot Tanggal 24 Juli



Gambar 5.7 Mendistribusikan Kombucha di Lacosta Metro Tanggal 28 Juli

## 6. Review Para Konsumen



Gambar 6.1 Kompilasi Respon atau Feedback Dari Konsumen

Commented [RR5]: Respon dan Feedback dari kkonsumen