

Proposal Business Plan Competition

Djamoer Ta'

Diusulkan Oleh :

1.

2.

Politeknik Negeri Ujung Pandang

Tahun 2022

Daftar Isi

Daftar Isi.....	2
BAB I	3
PEMBAHASAN	3
A. Latar Belakang	3
B. Nuble Purpose	3
C. Sasaran Pelanggan.....	3
D. Informasi Produk.....	4
E. Hubungan Pelanggan	5
F. Sumber Daya.....	5
G. Aspek Keuangan	6

BAB I

PEMBAHASAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki banyak sekali keanekaragaman hayati. Salah satu keanekaragaman hayati di Indonesia tak lain adalah Jamur. Jamur tiram merupakan salah satu komoditas yang sedang diminati masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pangan. Hal ini dapat dilihat dari permintaan yang terus meningkat setiap tahunnya. Permintaan jamur tiram yang cukup tinggi masih belum terpenuhi, masih banyak yang di datangkan dari luar daerah (Fritz, dkk., 2017).

Menurut Badan Pusat Statistik tahun 2017 tingkat konsumsi jamur di Indonesia mencapai 47.753 ton sedangkan produksinya hanya 37.020 ton. Setiap tahun permintaan jamur tiram meningkat 10% baik untuk kebutuhan hotel, restoran, vegetarian dan lain sebagainya (Kalsum, dkk. 2011).

Jamur tiram memiliki sifat menetralkan racun dan zat-zat radioaktif dalam tanah. Khasiat jamur tiram untuk kesehatan adalah mencegah penyakit diabetes melitus, menghentikan pendarahan dan menurunkan kolesterol darah mempercepat pengeringan luka pada permukaan tubuh, menambah vitalitas dan daya tahan tubuh, serta mencegah penyakit tumor atau kanker, kelenjar gondok, influenza, sekaligus memperlancar buang air besar.

Dari banyaknya manfaat jamur tiram, hal itulah yang menyebabkan kami membuat produk jamur *crispy* berbahan dasar jamur tiram.

B. Nuble Purpose

C. Sasaran Pelanggan

Sasaran pelanggan dari usaha Djamoer Ta' sendiri yaitu masyarakat di berbagai kalangan yang sangat gemar nyemil entah itu dari kalangan remaja, dewasa, dan orang tua.

Adapun area yang akan menjadi target ideal dari usaha ini adalah pusat jajanan maupun pusat oleh-oleh khas Kota Makassar dan di lingkungan tempat perkuliahan.

Untuk target awal pasar dalam jangka waktu enam bulan, kami menargetkan lingkungan tempat perkuliahan.

Kendala yang selama ini kami dapatkan dari pelanggan tidak lain adalah stok dari jamur *crispy* yang terkadang kurang. Hal ini disebabkan dari pihak kami juga terkadang kesulitan mendapatkan bahan baku utama yaitu Jamur Tiram karena kurangnya stok yang tersedia pada supplier kami.

Harapan dari pelanggan yaitu dengan menyediakan stok jamur *crispy* sebanyak-banyaknya agar pelanggan dapat kebagian, sehingga tidak perlu lagi menunggu *pre-order*.

D. Informasi Produk

1. Djamoer Ta' merupakan cemilan jamur *crispy* yang berbahan dasar jamur tiram.
2. Djamoer Ta' merupakan solusi bagi orang-orang yang suka nyemil namun mereka membutuhkan cemilan yang sehat dan bergizi. Jamur tiram sendiri memiliki banyak kandungan di dalamnya antara lain kandungan asam amino 18 jenis diantaranya isoleusin, lysin, methionin, eystein, penylalanin, tyrosin, treonin, tryptopan, valin, arginin, histidin, alanin, asam aspartat, asam glutamat, glysin, prolin, dan serin. Jamur Tiram mengandung protein nabati yang cukup tinggi, lemak, dan unsur lainnya seperti vitamin, besi, fosfor dan lain sebagainya dan tidak mengandung kolesterol
3. Adapun yang membedakan Djamoer Ta' dari jamur *crispy* lainnya adalah jamur *crispy* dari kami menggunakan jamur tiram yang fresh, bergizi, memiliki banyak varian rasa non MSG, dan *less oil* dikarenakan jamur yang telah digoreng dimasukkan ke spinner agar minyaknya berkurang.
4. Untuk strategi mendapatkan revenue dari pelanggan diantaranya melakukan promosi yang menarik di berbagai sosial media, pada hari-hari tertentu akan diadakan promo, dan juga pembagian merchandise ke customer. Selanjutnya akan kami jelaskan lebih rinci pada hubungan dengan pelanggan.

E. Hubungan Pelanggan

1. Strategi yang digunakan agar produk kami dikenal khalayak umum yaitu memanfaatkan sosial media sebagai media promosi, mengikuti expo/event kuliner, menjual produk di market place atau e-commerce.
2. Untuk membuat pelanggan tertarik dan memutuskan membeli produk kami yaitu membuat packaging semenarik mungkin, memberitahu apa saja keunggulan produk kami dibandingkan yang lain dengan menggunakan bahasa yang jelas dan mudah dimengerti, dan memperlihatkan testimoni dari customer-customer sebelumnya.
3. Untuk cara merespon pelanggan, tentunya pelanggan akan kami respon dengan baik dengan cara bersikap ramah. Jika ada pelanggan yang bertanya maka akan kami akan jelaskan secara rinci sesuai fakta yang ada. Adapun jika ada pelanggan yang ingin membeli akan kami layani sesigap mungkin. Dan jika ada keluhan dari pelanggan, kami akan mencoba memberikan solusi atas keluhan pelanggan tersebut.
4. Untuk menjadikan pelanggan loyal terhadap kami adalah dengan mengadakan promo di hari-hari tertentu entah itu promo beli dua gratis satu ataupun potongan harga, membagikan merchandise Djamoer Ta ke pelanggan baik itu sticker, gantungan kunci, ataupun kaos, mengadakan giveaway, meningkatkan kualitas produk, dan memberikan pelayanan terbaik dan memuaskan pelanggan.
5. Pelanggan dapat memperoleh produk kami baik offline maupun online. Adapun pelanggan yang ingin membeli secara offline kami rencananya memasarkannya di kantin-kantin kampus atau dapat mengunjungi langsung rumah produksi kami. Dan untuk online dapat menghubungi kami melalui WA, Instagram, dan membelinya di e-commerce seperti Tokopedia dan juga Shopee.

F. Sumber Daya

- 1) Anggota Tim
Adapun anggota tim dari produk Djamoer Ta'
- 2) Tanggung Jawab
- 3) Alat dan Bahan
- 4) Mitra

G. Aspek Keuangan