

Penggunaan bisnis model dalam perencanaan bisnis ramuan tradisional pt. Tusaro

Bona V.T., Oscar, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20461261&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

PT Tusaro adalah perusahaan didirikan setelah melihat peluang pasar dan trend masyarakat yang sedang beralih ke arah pengobatan yang bersifat natural. Salah satu yang juga mendorong pendirian bisnis ini adalah kayanya ramuan tradisional Indonesia yang sangat bermanfaat bagi masyarakat tetapi pasar Indonesia malah dibanjiri oleh makanan suplemen dari luar negeri, yang bahan bakunya sebenarnya berasal dari Indonesia juga.

Sebagai bisnis yang akan didirikan maka dibuat perencanaan bisnis yang terlebih dahulu membuat bisnis model perusahaan. Bisnis model ini sebagai kerangka pikir dan kerangka kerja selanjutnya dalam kegiatan keseharian perusahaan. Sedangkan bahan acuan untuk target konsumen dan analisa pemasaran adalah riset penelitian persepsi konsumen terhadap jamu yang merupakan karya akhir salah satu mahasiswa MMID 2001.

Perusahaan ini didirikan secara bersama oleh Oscar Bona V.T, Gatot Subagyo, Liston Manurung dan Edward Gultom. Kepemilikan modal dimiliki bersama dengan pembagian yang sama. Pemilihan badan hukum perusahaan adalah Perusahaan Terbatas (PT). Perusahaan termasuk dalam industri skala menengah. Lokasi pabrik di daerah Bogor dengan tujuan agar biaya pengiriman baik untuk bahan baku maupun bahan jadi lebih efisien. Ini dikarenakan letak pasar penjualan produk yang dituju ialah daerah Jakarta dan sekitarnya. Tata letak pabrik juga dirancang sedemikian rupa agar penanganan aliran material dapat selancar mungkin.

Berdasarkan bisnis model yang dibentuk target pasar yang hendak dicapai ialah kalangan menengah ke atas. Bentuk produk dibuat yang dapat memenuhi kehidupan modern yang serba praktis yaitu bentuk sachet serbuk dan bentuk sachet yang berupa seduhan seperti teh sebagai tahap bentuk awal. Pemilihan tanaman sebagai sumber ramuan untuk tahap awal ialah tanaman yang sudah banyak dikenal kegunaannya yaitu tempuyung dan meniran. Perusahaan akan melanjutkan pengembangan dan penelitian baik difersikasi bentuk produk maupun jenisnya. Kegiatan pemasaran lainnya juga dibentuk berdasarkan bisnis model.

Kinerja harian perusahaan berlangsung selama enam hari. Hari Senin- Jumat berlangsung penuh selama 9 jam yang dimulai dari pukul 08.00-17.00 dengan 1 jam istirahat. Sedangkan pada hari Sabtu berlangsung setengah hari dari jam 08.00-13.00 tanpa istirahat. Jumlah operator yang dipekerjakan sebanyak lima orang. Sedangkan untuk tenaga penjualan (sales person) sebanyak dua orang. Tujuan utama saluran distribusi adalah supermarket/hypermarket dan toko obat dan jamu yang ada di Jakarta.

Perencanaan perusahaan untuk tahap T berlangsung dalam 5 tahun. Perusahaan direncanakan berdiri pada bulan July 2004. Modal awal pendirian sebesar Rp.100.000.000,-. Jumlah ini termasuk di dalamnya biaya operasional perusahaan selama enam bulan di muka. Peningkatan penjualan diperkirakan sekitar 10 % per tahun. Perusahaan diperkirakan mulai mencapai keuntungan pada tahun kedua. Dari analisis keuangan atas kelayakan perusahaan menunjukkan hasil yang cukup memuaskan dengan kesimpulan akhir bahwa investasi di PT. Tusaro layak dilakukan.