

## BAB III

### ANALISIS DAN PERENCANAAN BISNIS

Dalam laporan proyek ini, rencana bisnis dimulai dari Analisis Lingkungan Eksternal Analisis Industri, kemudian menggunakan metode analisa *SWOT* berdasarkan kekuatan dan kelemahan dari Tangan Pertama kemudian dilanjutkan dengan perencanaan usahanya.

#### III.1 Deskripsi Bisnis

Tangan pertama adalah sebuah perusahaan *startup* yang bergerak di bidang penyedia rempah rempah yang bergerak secara B2B (*Business to Business*) yang artinya melakukan aktivitas perdagangan kepada usaha lain dan menciptakan produk sendiri. Nama “Tangan Pertama” sendiri diambil dari bahasa Indonesia yang pada dasarnya merupakan sebutan atau panggilan kepada orang yang mendapat sumber pertama kali. Pesan yang ingin disampaikan melalui nama “Tangan Pertama” sendiri adalah untuk meyakinkan para konsumen bahwa Tangan Pertama mampu memberikan harga terbaik serta kualitas yang sebanding.

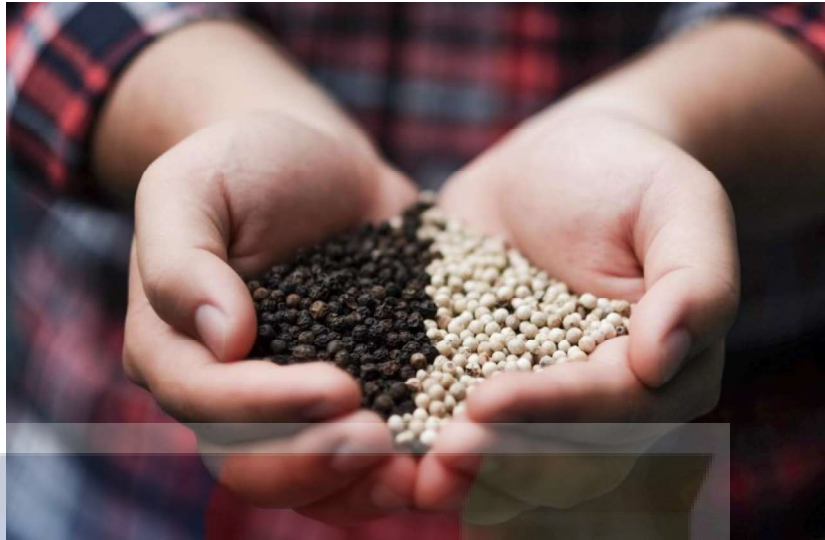
Visi dan Misi dari Tangan Pertama sendiri adalah ingin menjadi perusahaan penyedia rempah-rempah yang mampu memberikan kualitas terbaik dengan harga yang sebanding dan misi dari Tangan Pertama adalah untuk memberi warna baru dalam perdagangan rempah-rempah di Indonesia. Tangan Pertama sendiri terlahir pada Juni 2018 dan perekrutan tim Tangan pertama baru terbentuk pada tanggal 23 Februari 2019.



Gambar 3. 1 Logo Tangan Pertama

Sumber: Elaborasi Pribadi Tangan Pertama (2019)

Pada tahap awal Tangan Pertama akan berfokus pada penjualan “Lada” yang berorientasi pada bentuk butir dan diikuti dengan bubuk. Hal tersebut bertujuan untuk menentukan titik awal Tangan Pertama beroperasi dengan alasan utama yakni di Indonesia sendiri “Lada” merupakan salah satu komoditas atau rempah - rempah unggulan Indonesia yang dipergunakan hampir dalam seluruh masakan di nusantara mulai dari masakan sederhana hingga masakan kelas dunia, mulai dari kalangan bawah hingga atas. Hal tersebut juga didukung oleh koneksi yang dimiliki oleh pendiri secara khusus dengan pemasok produk tersebut. Oleh karena itu Tangan Pertama akan berfokus pada penjualan lada sebagai langkah awalnya.

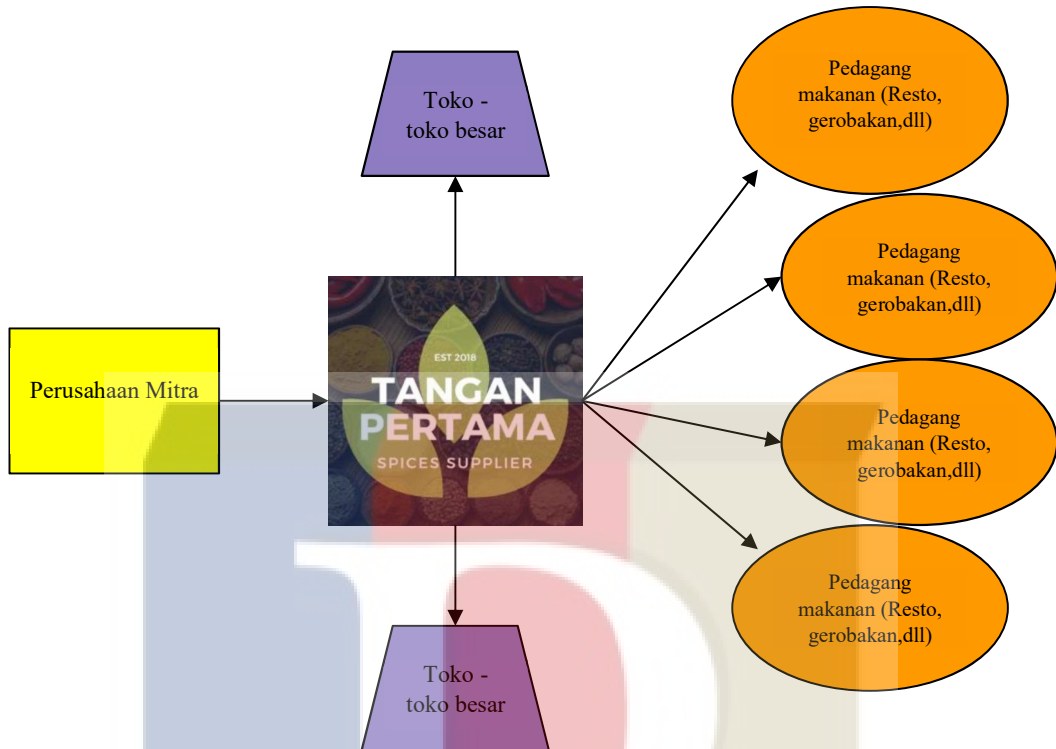


*Gambar 3. 2 Lada Tangan Pertama*

Sumber: Elaborasi Pribadi Tangan Pertama (2019)

Dimana dalam proses penjualannya Tangan Pertama memiliki dua target konsumen yakni toko-toko besar seperti para distributor dan restoran atau pedagang makanan dalam skala kecil sampai besar, penggolongan tersebut disebabkan oleh perbedaan segmen yang dimiliki produk tersebut. Dimana untuk toko - toko besar Tangan Pertama lebih menargetkan penjualan berupa Lada Butir dan untuk restoran atau pedagang makanan lebih menekankan pada lada bubuk. Penjualan Tangan Pertama sendiri akan diawali dengan penjualan Lada butir, hal tersebut dikarenakan keterbatasan dalam ketersediaan mesin dan perizinannya dan apabila mesin dan seluruh perizinan serta persyaratannya selesai maka Tangan Pertama akan segera memasarkan Lada bubuk.

Dengan skema rencana bisnis sebagai berikut;



Gambar 3. 3 Gambaran umum bisnis Tangan Pertama

Sumber : Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

### III.2 Analisis Lingkungan Eksternal

Tangan Pertama tentunya dipengaruhi oleh beberapa faktor lingkungan eksternal yang ada di Indonesia. Menurut David (dalam Manurung dan Nugroho, 2018) metode PESTEL politik (*Political*), ekonomi (*Economic*), sosial (*Social*), teknologi (*Technological*), lingkungan (*Environment*), Hukum (*Legal*) merupakan metode yang sangat tepat digunakan karena analisa tersebut bersifat sangat detail dalam menggambarkan ancaman eksternal bagi perusahaan.

#### III.2.1 Politik (*Political*)

Kondisi politik di Indonesia memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap harga komoditas yang merupakan produk utama dari Tangan pertama. Hal ini disebabkan oleh kebijakan mengenai pajak serta regulasi yang kurang jelas mengenai bahan-bahan komoditas dimana hal tersebut akan sangat mempengaruhi harga bahan baku produk. Oleh sebab itu faktor politik memberi dampak ancaman

yang cukup besar bagi perusahaan dikarenakan sebagai penengah Tangan Pertama tidak memiliki kuasa atas harga yang didapat, sehingga naik turunnya harga akan sangat memberatkan bagi para pelanggan. Harga yang fluktuatif akan mempengaruhi minat pelanggan yang di kemudian hari akan mempengaruhi pendapatan Tangan Pertama.

### **III.2.2 Ekonomi (*Economical*)**

Pertumbuhan ekonomi nasional yang kian meningkat merupakan peluang besar dimana hal tersebut merupakan kabar baik dikarenakan kenaikan harga komoditas merupakan salah satu faktor pendukung utamanya. Sebagai penyedia rempah-rempah (Lada) Tangan pertama memiliki keuntungan lebih dalam hal ini dikarenakan pertumbuhan ekonomi Indonesia sebagian besar terdiri atas UMKM yang mayoritasnya merupakan usaha dibidang kuliner dimana banyak kuliner Indonesia menggunakan rempah-rempah sebagai bumbu utamanya. Hal tersebut merupakan sebuah peluang yang sangat besar bagi Tangan pertama.

### **III.2.3 Sosial (*Social*)**

Dewasa ini banyak kalangan yang berlomba-lomba untuk berkreasi di bidang usaha khususnya kuliner dikarenakan faktor sosial yang mengarah kepada Era dimana wirausaha merupakan profesi yang sangat diminati di kalangan masyarakat. Serta peluang tersebut juga didukung oleh perkembangan media sosial yang banyak memaparkan berbagai tayangan mengenai cara memasak serta ulasan mengenai berbagai makanan. Hal tersebut mampu memberikan dampak di kehidupan sosial masyarakat yang memicu minat masyarakat dalam dunia kuliner. Seiring pertumbuhan dunia kuliner di Indonesia Tangan Pertama memiliki peluang untuk bertumbuh lebih menjadi penyedia rempah-rempah yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat.

### **III.2.4 Teknologi (*Technological*)**

Pertumbuhan teknologi di Indonesia yang semakin berkembang akan sangat berdampak terhadap pemanfaatan fasilitas yang ditawarkan. Contohnya, seperti berbelanja online yang merupakan fenomena yang sangat menarik dikarenakan

lewat perkembangan teknologi yang ada kini masyarakat mampu untuk berbelanja tanpa harus datang ke toko sehingga akan sangat memudahkan. Selain dampak positif perkembangan teknologi juga membawa dampak negatif yakni semakin mudahnya berjualan secara online maka persaingan akan semakin ketat dan terkadang menjadi tidak sehat. Bagi Tangan Pertama perkembangan teknologi yang ada memberikan dampak positif dikarenakan hal tersebut sangat mempermudah pemasaran, pencarian informasi untuk berkembang, dan komunikasi terhadap pelanggan sehingga akan melahirkan peluang-peluang baru.

### **III.2.5 Lingkungan (*Environmental*)**

Faktor lingkungan cukup berpengaruh dengan harga komoditas yang merupakan produk utama dari Tangan Pertama. Hal tersebut disebabkan karena sebagai penyedia rempah-rempah Tangan Pertama sangatlah bergantung pada keadaan lingkungan. Hal ini dikarenakan komoditas merupakan hasil bumi yang sangat bergantung pada faktor cuaca dimana salah satu ancamannya adalah gagal panen yang akan mempengaruhi harga yang ada. Sehingga akan sangat berpengaruh kepada usaha Tangan Pertama dimana ketersediaan produk merupakan salah satu faktor pendukung berjalannya usaha Tangan Pertama.

### **III.2.6 Hukum (*Legal*)**

Perizinan di Indonesia sendiri memiliki sistem yang cukup kurang jelas dan hal tersebut merupakan sesuatu yang akan cukup menyulitkan Tangan Pertama di kemudian hari khususnya apabila produksi lada bubuk telah berjalan. Namun untuk saat ini karena Tangan Pertama pada tahap awal akan memulai usahanya dengan skala yang kecil sehingga pada tahap awal faktor perizinan bukanlah halangan utama bagi Tangan Pertama.

### **III.3 Analisis Industri**

Dalam industri perdagangan komoditas Tangan Pertama memiliki pesaing yang tidak sedikit dan kebanyakan telah memiliki pengalaman lebih di industri ini dan pelanggan yang tetap. Industri perdagangan komoditas di Indonesia sendiri memiliki rantai yang cukup panjang dimulai dari petani sampai kepada distributor



serta toko-toko besar yang pada akhirnya menyebabkan harga yang didapat oleh konsumen sebenarnya relatif lebih tinggi dikarenakan panjangnya rantai tersebut dan pada umumnya untuk menekan harga agar konsumen tidak membayar lebih para pemasok memberikan kualitas yang rendah kepada konsumen. Oleh karena itu Tangan pertama hadir untuk memberikan warna baru di industri tersebut untuk memberikan harga yang lebih baik serta kualitas yang sebanding.

### **III.4 Porter's Five Forces**

#### **1. Tingkat persaingan dengan kompetitor (Tinggi)**

Sebagai salah satu industri penunjang pertumbuhan ekonomi nasional, perdagangan komoditas bukanlah sesuatu yang baru di Indonesia. Industri ini telah ada dan menjadi sesuatu yang sangat dicari bahkan sejak zaman kolonialisme hingga saat ini. Oleh karena itu, Tangan Pertama memiliki sangat banyak kompetitor. Terlebih lagi banyak kompetitor yang sudah mulai lebih dahulu dan memiliki pelanggan tetap. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tingkat persaingan Tangan Pertama dengan kompetitor Tinggi. Oleh karena itu inovasi dalam akuisisi pelanggan sangatlah penting untuk dilakukan agar Tangan Pertama dapat bertumbuh dan berkembang.

#### **2. Daya tawar Pemasok (Rendah)**

Sebagai penengah Tangan pertama tentunya memiliki pemasok, saat ini Tangan pertama masih bergantung pada satu pemasok namun hal tersebut bukanlah ancaman dikarenakan pemasok Tangan Pertama memiliki hubungan yang dekat sehingga harga yang ditawarkan pemasok kepada Tangan Pertama saat ini lebih murah apabila dibandingkan dengan yang lain sehingga membuat Tangan Pertama memiliki keuntungan harga yang eksklusif. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa daya tawar pemasok terhadap tangan pertama tergolong rendah.

#### **3. Daya tawar Pembeli (Sedang)**

Sebagai pemain baru di industri persaingan yang ada merupakan salah satu aspek penentu masa depan perusahaan dan saat ini daya tawar pembeli terhadap Tangan pertama cukuplah besar hal ini dikarenakan

banyaknya jumlah pemasok yang ada. Berdasarkan analisa lebih lanjut penulis menemukan bahwa daya tawar pembeli berpusat pada indikator kepekaan harga dikarenakan konsumen dari Tangan pertama merupakan bisnis lain, sehingga cukup peka terhadap perbedaan harga. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa kepekaan harga pada Tangan Pertama tergolong sedang.

#### **4. Ancaman Produk Pengganti (Rendah)**

Dikarenakan rempah-rempah merupakan salah satu kebutuhan utama dalam berbagai masakan Indonesia saat ini produk pengganti bukanlah ancaman bagi Tangan Pertama khususnya lada yang merupakan salah satu komoditas unggulan yang digunakan hampir di seluruh masakan Indonesia. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ancaman produk pengganti tergolong rendah.

#### **5. Ancaman Pendetang Baru (Sedang)**

Ancaman dari pendatang baru tentunya selalu ada namun bagi pendatang baru tidaklah mudah bergabung di karenakan akses ke saluran distribusi cukup tertutup sehingga ancaman dari pendatang baru cukup rendah.

Dari analisa *Porter's Five Forces* diatas maka dapat disimpulkan bahwa Tangan Pertama memiliki peluang yang sangat besar sebagai penyedia rempah-rempah, karena perusahaan memiliki kelebihan yakni daya tawar pemasok dan ancaman produk pengganti yang dimiliki rendah, serta daya tawar pembeli dan ancaman pendatang baru yang tergolong sedang. Dikarenakan tingkat persaingan dengan kompetitor yang tinggi Tangan Pertama memerlukan inovasi lebih, namun hal tersebut tidak mengurangi peluang yang ada. Secara detail dapat dilihat pada tabel dibawah ini:



Tabel 3. 1 *Analisa Porter's Five Forces terhadap Tangan Pertama*

Faktor	Rendah	Sedang	Tinggi	Keterangan
Tingkat Persaingan Dengan Kompetitor			✓	Karena banyak pemain lama
Daya Tawar Pemasok	✓			Karena pemasok memiliki hubungan yang dekat
Daya tawar Pembeli		✓		Karena konsumen dapat memilih distributor lain namun tergolong sedang karena Tangan Pertama memiliki keunggulan dari segi kualitas dan harga.
Ancaman Produk Pengganti	✓			Karena rempah-rempah merupakan salah satu komoditi utama yang belum tergantikan
Ancaman Pendetang Baru		✓		Sulitnya untuk mencari jalur penyedia

Sumber:Elaborasi Data Tangan Pertama (2018)

### III.5 Analisis Persaingan dan Konsumen

#### III.5.1 Analisis Persaingan (*SWOT*)

Tangan Pertama menggunakan metode *SWOT* sebagai metode analisa persaingannya:

##### 1. *Strength* (Kekuatan)

Kekuatan utama yang dimiliki oleh Tangan pertama adalah bermitra dengan salah satu pemasok bahan pangan khususnya rempah - rempah terbesar di Indonesia (PT Mulya Mandiri Jaya Alam Makmur). Oleh karena itu rempah - rempah yang ditawarkan oleh Tangan Pertama tentunya

sangatlah berkualitas serta mampu bersaing secara harga apabila dibandingkan dengan kompetitor lainnya. Serta salah satu kekuatan Tangan Pertama adalah mampu melayani transaksi baik dalam skala kecil maupun besar.

**2. *Weakness (Kelemahan )***

Sebagai pemain baru dalam industri perdagangan komoditas rempah - rempah tentunya Tangan pertama memiliki beberapa kekurangan diantaranya adalah Tangan Pertama belum memiliki kendaraan untuk melakukan distribusinya secara langsung yakni masih menggunakan fasilitas yang dimiliki mitra, produk seperti “Lada” dapat mengalami penyusutan berat, serta stok barang yang kurang konsisten hal tersebut dikarenakan Tangan Pertama masih sangat bergantung dengan perusahaan mitra serta keterbatasan modal yang dimiliki Tangan Pertama.

**3. *Opportunity (Peluang)***

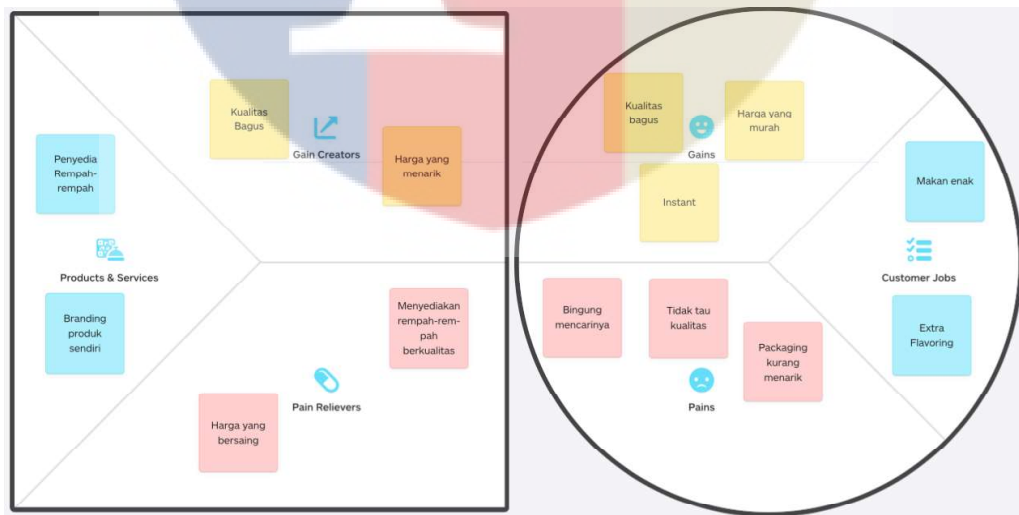
Peluang yang dimiliki oleh Tangan Pertama adalah tingginya permintaan konsumen yang ada namun harga kompetitor lainnya cukuplah tinggi sehingga memungkinkan Tangan Pertama untuk ikut andil di dalamnya, serta konsumen yang sangat sensitif terhadap harga dikarenakan mayoritas prospek pelanggan dari Tangan Pertama sendiri merupakan pedagang juga sehingga mengutamakan efisiensi harga, serta tingginya permintaan yang berbentuk bubuk dimana hal tersebut merupakan peluang yang sangat besar dikarenakan kompetitor lainnya kebanyakan saat ini menyediakan bentuk bubuk dalam kemasan kecil seperti 25-100 gram per kemasan seperti Ladaku, Lada cap Kumbang, cap Koepoe - koepoe, White Hat dan lainnya.

**4. *Threat (Ancaman)***

Ancaman utama yang dimiliki oleh Tangan Pertama adalah tentunya kompetitor dikarenakan sebagai pemain baru tentunya Tangan Pertama memiliki kompetitor yang telah berkecimpung cukup lama dan memiliki modal yang lebih besar tentunya cukup mudah untuk membuat kemasan baru khusus pedagang seperti yang dilakukan oleh Tangan Pertama

### III.5.2 Analisis Profil dan Kebutuhan Konsumen

Untuk mengetahui secara lebih mendalam mengenai profil dan kebutuhan konsumen, Tangan Pertama melakukan tanya jawab secara langsung maupun via *call* terhadap beberapa calon pelanggan. Beberapa yang telah di *interview* antara lain adalah Pullman Hotel, Joni Steak, Abuba Steak, Kue Cap Abong, serta para pedagang kecil lainnya. Dengan tujuan utama sebagai *market validation* bisnis, tim Tangan Pertama melakukan *interview* kepada masing masing calon pelanggan dengan melakukan penjelasan mengenai produk Tangan Pertama. Dari pihak calon pelanggan, Tangan Pertama mendapatkan tanggapan positif dengan minat yang sangat tinggi dari semua calon pelanggan yang di *interview*. Dengan melakukan analisis berdasarkan hal tersebut dapat menganalisa secara jelas mengenai profil konsumen beserta kebutuhannya. Konsumen tersebut memiliki permasalahan yang sama, kebanyakan dari mereka membutuhkan lada yang berkualitas dengan tujuan agar cita rasa dari makanan yang mereka sajikan dapat meningkat namun mereka menemukan kesulitan seperti; harga yang relatif tinggi, kualitas yang tidak diketahui karena mereka hanya mengetahui semakin mahal harganya semakin bagus, dan tidak ada pilihan pemasok sehingga mereka terpaksa membayar dengan harga mahal.



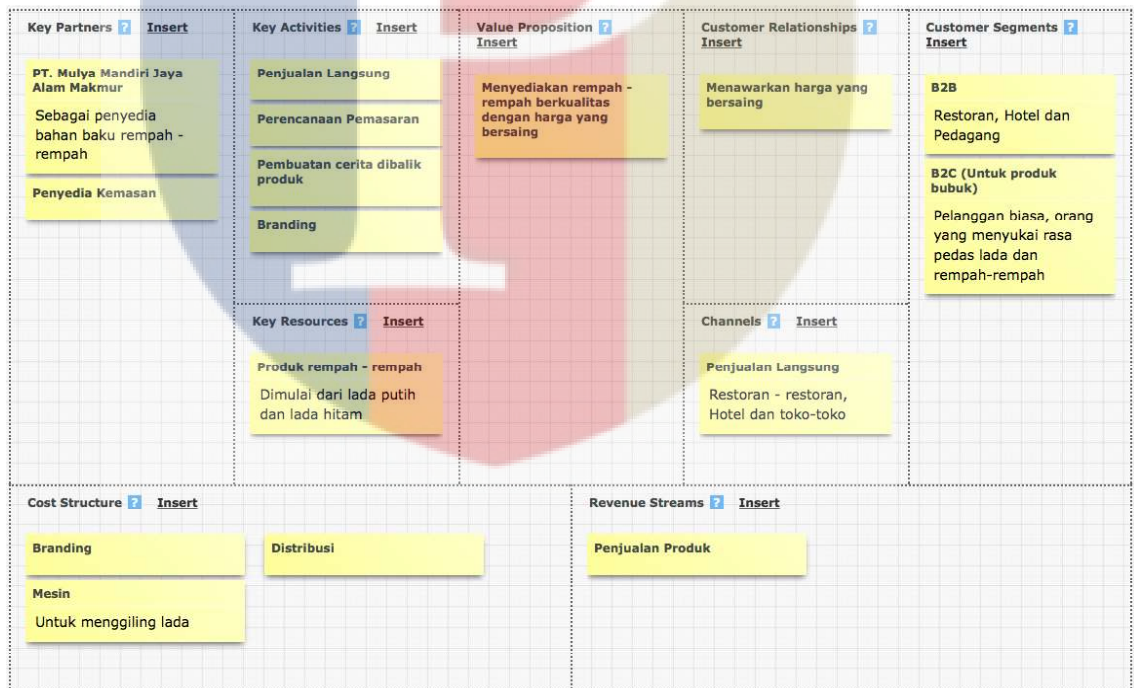
Gambar 3. 4 *Value Proposition Canvas* Tangan Pertama

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2018)

Berdasarkan hasil dari analisa menggunakan *Value Proposition Design Canvas* diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Tangan Pertama bertujuan untuk membantu orang-orang untuk mendapatkan rempah-rempah yang memiliki citarasa berkualitas dengan harga terbaik, tidak seperti yang lainnya dimana kebanyakan menawarkan harga yang menarik namun kualitas yang kurang baik.

### III.5.3 Business Model Canvas

Sebagai acuan perencanaan bisnis Tangan Pertama menggunakan metode *Business Model Canvas* untuk mengetahui perencanaan kegiatan bisnis, segmentasi konsumen hingga sumber profit yang terdiri atas atas sembilan bagian yang terdiri dari *Customer Relationship, Channels, Key Partners, Key Activities, Customer Segments, Cost Structure, Key Resources, Value Proposition, dan Revenue Streams*.



Gambar 3. 5 Business Model Canvas Tangan Pertama

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2018)

Berdasarkan BMC diatas, makan dapat dijabarkan sebagai berikut penjelasan dari tiap *blocks* :

### 1. *Value Proposition*

Sebagai penyedia rempah-rempah *value proposition* yang dimiliki Tangan Pertama adalah menyediakan rempah-rempah berkualitas dengan harga yang bersaing, yang artinya Tangan Pertama berkomitmen untuk memberi kualitas terbaik bagi pelanggannya. Pada umumnya lada terbagi menjadi dua jenis yakni lada super dan lada bahan dimana keduanya merupakan faktor penentu harga dari lada itu sendiri. Lada super memiliki bentuk yang utuh serta matang sempurna dan memiliki rasa pedas khas lada yang sesungguhnya sedangkan lada bahan atau yang lebih dikenal masyarakat sebagai menir merupakan lada yang gagal atau tidak tumbuh sempurna sehingga tidak memiliki atau memiliki rasa pedas yang tidak kuat. oleh karena itu Tangan Pertama berkomitmen untuk selalu memberi lada dengan kualitas super dengan harga yang bersaing.

### 2. *Customer Segment*

Untuk *customer segment* Tangan Pertama membaginya menjadi dua bagian menjadi B2B (*business to business*) dan B2C (*business to customer*), yang artinya perusahaan memiliki dua segmen yang berbeda. Hal ini dikarenakan Tangan Pertama membaginya sesuai dengan produk yang ditawarkan. Seperti; lada butir lebih dikhususkan untuk dijual kepada unit usaha lain seperti toko-toko besar, hotel dan rumah makan (B2B) sedangkan untuk produk bubuk lebih ditujukan kepada pelanggan langsung (B2C).

### 3. *Channel*

Saluran atau jalur utama penjualan Tangan Pertama akan berfokus pada penjualan langsung kepada *customer segment* perusahaan. Hal tersebut dikarenakan untuk membangun sebuah usaha yang berkepanjangan tentunya diperlukan adanya pendekatan secara khusus pada para pelanggan dengan tujuan untuk memperluas jaringan serta mencari nama.

4. ***Customer Relationship***

Tangan Pertama menasar pada pasar yang sangat peka terhadap harga oleh karena itu untuk dapat sampai kepada pelanggannya perusahaan menawarkan harga yang sangat bersaing agar para dapat tercapai.

5. ***Key Resources***

Sebagai langkah awal berjalannya usaha Tangan Pertama sebagai penyedia rempah-rempah, perusahaan akan berfokus pada produk lada putih dan lada hitam dikarenakan keduanya merupakan produk yang memiliki pasar dan permintaan yang sangat luas dan belum tergantikan.

6. ***Key activities***

Untuk memulai langkah awal Tangan Pertama memiliki *key activities* utama dimulai dari penjualan langsung agar perusahaan dapat mengetahui pasar lebih lagi serta untuk membangun relasi usaha, diikuti dengan perencanaan *marketing* agar perusahaan lebih terarah sehingga akan lebih efektif, disusul dengan *story building* dan *branding* Tangan Pertama sebagai penyedia rempah-rempah agar mampu bersaing di tengah pasar yang ada.

7. ***Key partner***

Tangan Pertama dalam menjalankan usahanya tentunya tidak lepas dari relasi yang saling mendukung satu dengan yang lainnya agar usaha dapat berjalan lancar. oleh karena itu Tangan Pertama memiliki *partnership* yang kuat dengan PT. Mulya Mandiri Jaya Alam Makmur sebagai penyedia rempah rempahnya dan diikuti dengan penyedia kemasan untuk produk bubuknya agar usahanya dapat berjalan.

8. ***Revenue Stream***

Sebagai perusahaan penyedia rempah-rempah Tangan Pertama mendapatkan pendapatannya dari penjualan produknya.

9. ***Cost Structure***

Agar usahanya dapat berjalan Tangan Pertama memerlukan biaya untuk melakukan *branding* terhadap perusahaan dan produknya, sarana

distribusi atau transportasi dan mesin giling untuk dapat membuat produk bubuk.

### **III.6 Rencana Pemasaran**

#### **III.6.1 Tujuan dan Sasaran Pemasaran**

Tujuan utama dari keseluruhan rencana pemasaran ini adalah untuk memaksimalkan potensi bisnis Tangan Pertama di Indonesia, khususnya pada tahap awal berfokus di area JABODETABEK sesuai dengan perencanaan awal. Sasaran pemasaran dari bisnis Tangan Pertama sendiri terbagi menjadi beberapa bagian, yang akan dijelaskan lebih lanjut pada poin berikutnya.

#### **III.6.2 *Segmentation and Positioning (Perceptual Map)***

##### **1. *Segmentation***

Segmentasi dari Tangan Pertama terbagi menjadi dua bagian yakni untuk produk bubuk dan butir. Diawali dengan produk butir yang memiliki segmentasi toko-toko besar yang terletak di pasar tradisional yang berlokasi di Jakarta yang menjual bahan utama seperti sembako dan toko besar yang berlokasi pasar induk yang menjual rempah-rempah. Untuk produk bubuk segmentasinya adalah kepada pedagang makanan yang menggunakan lada sebagai salah satu bahan masakannya yang berlokasi di Jakarta dengan cara berjualan menggunakan restoran atau memiliki tempat khusus.

##### **2. *Targeting***

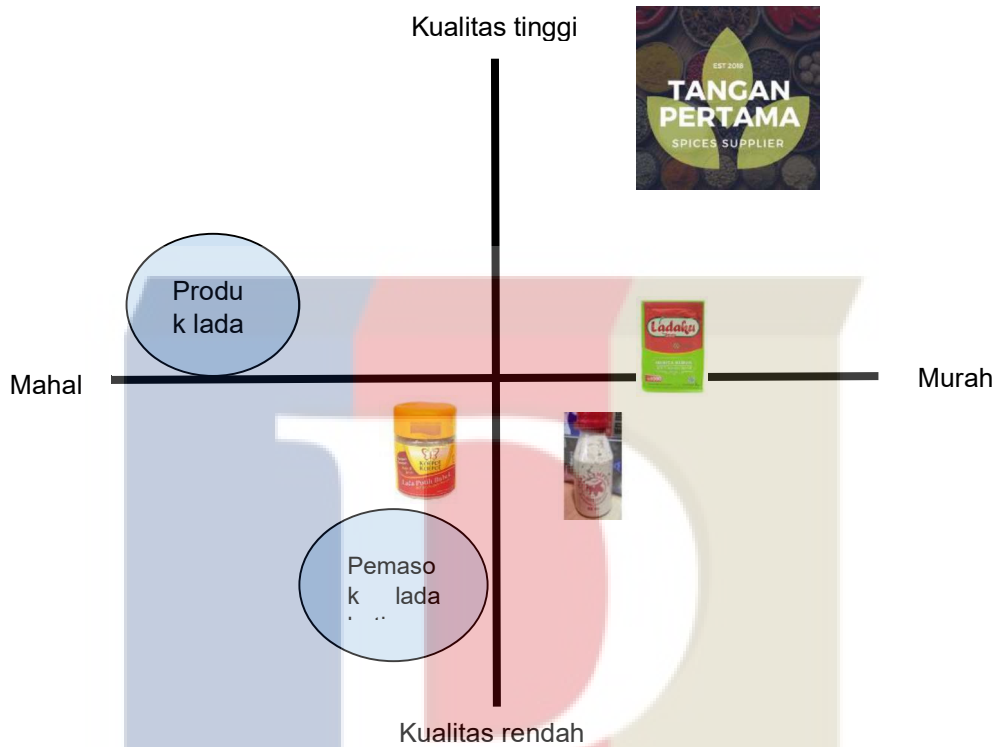
Target dari Tangan Pertama terbagi menjadi dua bagian yakni yang pertama adalah kepada bisnis makanan seperti restoran dan pedagang - pedagang kecil, yang kedua adalah toko - toko besar seperti distributor. Hal tersebut dikarenakan adanya orientasi produk yang berbeda yakni bagi bisnis makanan akan lebih ditekankan untuk produk bubuk sedangkan untuk toko - toko besar akan lebih ditekankan kepada penjualan produk butir.

##### **3. *Positioning (Perceptual Map)***

Posisi Tangan Pertama sendiri sebagai penyedia komoditas rempah - rempah. Dapat dilihat dari *perceptual mapping* berikut ini yang menyatakan bahwa Tangan Pertama memposisikan diri sebagai pemain baru dalam



perdagangan “Lada” dengan keunggulan yakni dari segi harga yang termasuk kedalam kategori murah dibandingkan produk “Lada” lain dengan kualitas yang dapat diketahui secara jelas.



Gambar 3. 6 *Perceptual Map*

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2018)

### III.6.3 *Marketing Mix (4P)*

Berdasarkan hasil bahasan teori *Marketing Mix* yang telah dijelaskan di bab 2, *Marketing Mix* terdiri atas 4 variabel atau disebut 4P yaitu:

#### 1. *Product*

Tangan Pertama sebagai penyedia rempah - rempah pada tahap awal akan berfokus pada “Lada”, yang mana terdiri dari dua varian yakni lada hitam serta lada putih dan akan terbagi menjadi dua jenis produk yakni produk butir serta produk bubuk.



Gambar 3. 7 *Lada putih butir dan bubuk*

sumber: zusk.in (2019)

2.

**Price**

Bagi para pedagang tentunya harga merupakan sesuatu yang sangat teramat penting. Sebagai penyedia rempah - rempah Tangan Pertama menawarkan produk dengan harga yang sangat bersaing dimana untuk produk butir Tangan Pertama mengambil keuntungan sebesar 10-35% dari harga modal yang ada dimana dalam penentuan harganya Tangan Pertama membandingkan harganya dengan harga pasaran yang beredar serta *quantity* pengambilannya dengan pricing sebagai berikut:

Tabel 3. 2 *Price List* Tangan Pertama

<i>Quantity</i> (Kg)	<i>Item</i>	<i>Price Margin</i> (%)
1 - 49	Lada Butir	30
50 - 99	Lada Butir	25
100 - 499	Lada Butir	20
500 - 999	Lada Butir	15
>1000	Lada Butir	10

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2018)

sedangkan untuk produk bubuk Tangan Pertama memberlakukan pricing sebagai berikut;

Tabel 3. 3 *Price List* Tangan Pertama

<i>Packaging</i> (Kg)	<i>item</i>	<i>Price</i> (Rp)
1/2	Lada Putih Bubuk	65.000
1	Lada Putih Bubuk	120.000

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2018)

### 3. *Place*

Pada tahap awal Tangan Pertama tidak memiliki kantor tetap namun menggunakan rumah pendiri Tangan Pertama sebagai lokasi produksi utama khususnya untuk produk bubuk, tim Tangan Pertama akan berfokus melakukan *marketing* dan penjualan secara langsung atau yang biasa disebut *direct selling*, serta menggunakan platform sosial media *instagram* sebagai *portofolio* bisnis Tangan Pertama, untuk kedepannya Tangan Pertama akan menggunakan website resmi sebagai *platform* utama dalam penjualan produk dan layanan kepada konsumen secara langsung.

Kedepannya juga, Tangan Pertama berencana untuk memiliki kantor *offline* serta gudang dan *workshop* sendiri untuk kedepannya jika keuangan sudah menyanggupi dan perekrutan staff sudah merasa diperlukan. Untuk saat ini Tangan Pertama hanya beroperasi di area Jakarta saja untuk mempermudah jangkauan dan distribusi produk.

### 4. *Promotion*

Untuk promosi Tangan Pertama akan lebih menekankan pada produk bubuk. Rencana promosi awal yang akan dilakukan Tangan Pertama berupa pemberian secara gratis botol *container* untuk penggunaan lada bubuk dalam setiap pembelian kemasan 1 kilogram. Serta Tangan Pertama akan menggunakan *point reward* pembelian dimana pembeli akan mendapatkan *point* yang dapat

dikumpulkan. Setiap transaksi sebesar 1 kilogram maka pembeli akan mendapat 1 *point* yang dapat ditukarkan dengan produk gratis seperti; setiap 10 *point* pembeli dapat menukarkan dengan produk lada bubuk kemasan 1 kilogram.



Gambar 3. 8 Botol plastik *container* lada bubuk  
sumber: indonesian.alibaba.com (2019)

### III.7 Rencana Operasi

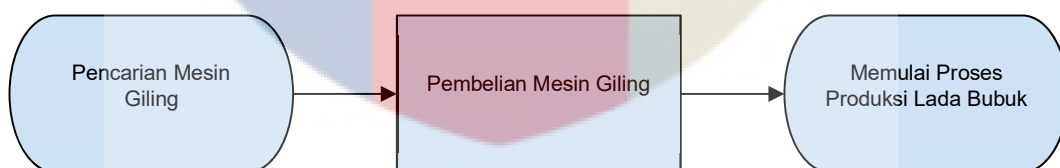
#### III.7.1 Tujuan dan Sasaran Operasi

Dalam menjalankan proses bisnisnya Tangan Pertama melakukan beberapa langkah dalam operasinya. Hal tersebut diawali dengan membeli mesin penggiling yang akan digunakan untuk memproduksi lada bubuk kemudian diikuti dengan proses penjualan yang akan dilakukan dengan *targeting*, perencanaan, pendekatan, perjanjian, pembayaran, pelaksanaan dan monitoring. Langkah pertama adalah *targeting*, yang merupakan proses pencatatan untuk mencari target pelanggan yang kemungkinan berpotensi menjadi pelanggan dari tangan pertama, selanjutnya setelah daftar target lengkap maka Tangan Pertama melakukan proses yang kedua yakni pendekatan dengan melakukan *direct approach / selling*.

Tim Tangan Pertama akan mendatangi secara langsung target tersebut atau melakukan kontak dahulu via *call*. Selanjutnya, apabila calon pelanggan tersebut tertarik untuk melakukan transaksi maka Tangan Pertama akan langsung menentukan perjanjian mengenai proses atau langkah - langkah pembayaran serta ketentuan - ketentuan yang berlaku atau diperlukan agar menghindari adanya hal - hal yang tidak diinginkan kedepannya ketika transaksi berjalan. Kemudian akan ditutup dengan pembayaran dan pelaksanaan transaksi berupa pengiriman serta akhiri dengan monitoring secara berkala mengenai produk yang diterima untuk mengetahui lebih lanjut mengenai tanggapan pelanggan serta memastikan dan untuk membangun hubungan lebih dalam dengan pelanggan Tangan Pertama untuk meningkatkan adanya peluang *repeat order*.

### III.7.2 Pengendalian Proses

Pengendalian proses untuk Tangan Pertama terbagi menjadi dua bagian yaitu; proses untuk memulai produksi lada giling dimana hal tersebut akan dimulai dengan pembelian mesin yang akan digunakan untuk produksi lada bubuk yang dimulai dengan tentunya pencarian mesin giling dahulu kemudian proses pembelian mesin giling sehingga produksi lada bubuk telah dapat dimulai.

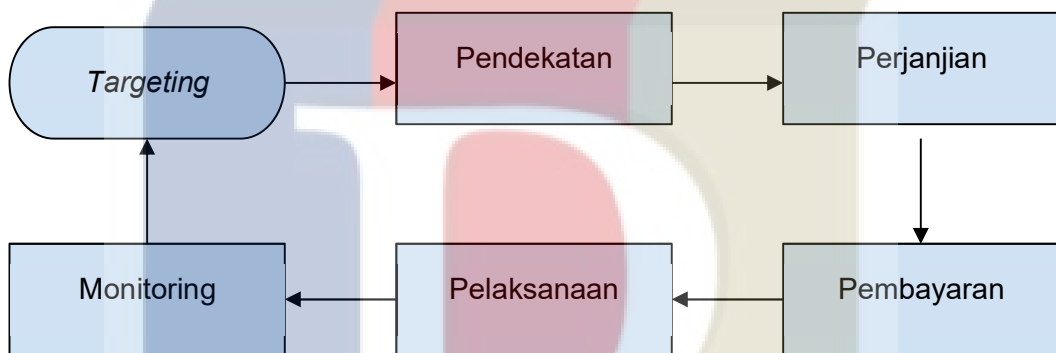


Gambar 3. 9 *Flowchart* Proses Pembelian Mesin Giling

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Setelah proses untuk memulai produksi lada giling telah selesai maka akan dapat dilanjutkan kepada proses berikutnya yaitu; proses pencarian pelanggan kemudian diikuti dengan penjualan yang akan dimulai dengan proses *targeting* yang artinya perusahaan menargetkan calon

pelanggan yang akan dituju, kemudian dilakukan pendekatan secara langsung dan apabila calon pelanggan tersebut tertarik maka dapat dilanjutkan kepada proses perjanjian dimana perusahaan dan pelanggan sepakat mengenai metode pembayaran, kemudian pembayaran dan akhirnya pelaksanaan yang berupa produksi atau pengiriman barang dan diakhiri dengan monitoring agar kepuasan pelanggan lebih terjamin dimana proses tersebut sepenuhnya dilakukan oleh tim dari Tangan Pertama sendiri, sehingga dalam proses yang ada dapat dipastikan secara detail untuk menghindari adanya hal-hal yang tidak diinginkan.

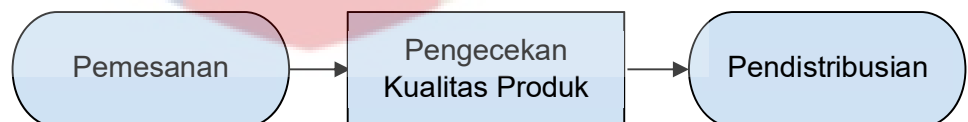


Gambar 3. 10 Flowchart *Proses Pelanggan Tangan Pertama*

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

### III.7.3 Pengendalian Mutu

Untuk pengendalian mutu, dalam proses yang akan berjalan Tangan Pertama membaginya menjadi dua bagian dikarenakan adanya penanganan yang berbeda untuk setiap produk yang ada yakni untuk produk butir dan bubuk sesuai dengan gambar berikut;

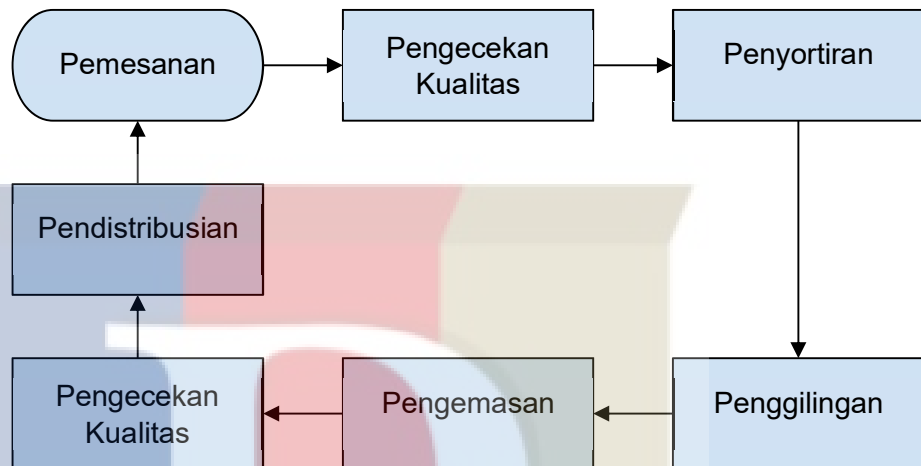


Gambar 3. 11 Flowchart *Proses Pengendalian Mutu Produk Butir*

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Proses untuk pengendalian mutu lada butir akan dimulai dengan pemesanan lada butir kepada *supplier* kemudian setelah pesanan tiba maka tim Tangan Pertama akan melakukan pengecekan langsung kualitas produk

dengan cara melihat langsung produk lada butir dari beberapa karung secara acak kemudian setelah kualitas produk terjamin maka akan dilakukan pendistribusian langsung kepada para pelanggan Tangan Pertama seperti yang dapat dilihat pada *flowchart* diatas.



Gambar 3. 12 Flowchart *Proses Pengendalian Mutu Produk Bubuk*

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Untuk produk lada bubuk prosesnya berbeda dengan lada butir, setelah pemesanan lada butir kepada *supplier* Tangan Pertama, tim akan melakukan pengecekan seperti halnya dengan lada butir namun setelah proses tersebut baru dilakukan penyortiran agar hanya lada dengan kualitas terbaik yang masuk ke proses penggilingan kemudian setelah proses penggilingan selesai maka lada bubuk akan dikemas dan kemudian dilakukan pengecekan kemasan agar kualitasnya terjamin dan diakhiri dengan pendistribusian kepada para pelanggan Tangan Pertama seperti yang dapat dilihat pada *flowchart* diatas.

### III.8 Rencana Keuangan

#### III.8.1 Tujuan dan Sasaran Keuangan

Tujuan dan sasaran akhir dari pembuatan rencana keuangan dari bisnis Tangan Pertama adalah untuk digunakan sebagai gambaran serta perbandingan dengan hasil dari implementasi bisnis



Tangan Pertama yang akan dijadikan acuan kesimpulan apakah bisnis Tangan Pertama merupakan bisnis yang layak untuk dikembangkan lebih lanjut ke depannya.

### III.8.2 Perencanaan Keuangan

Berdasarkan tabel berikut dapat terlihat proyeksi laporan keuangan dari Tangan Pertama dalam periode tiga tahun. Perusahaan menargetkan penjualan sebesar 6 Ton lada pada tahun pertama dengan menggunakan perkiraan awal modal rata-rata sebesar Rp. 50,000/kg dengan keuntungan yang diambil sebesar 20% berdasarkan proyeksi harga dengan pengambilan kuantiti sebesar 100-499 kg sehingga produk tersebut memiliki harga jual Rp. 60,000/kg.

Dengan demikian perusahaan akan mendapatkan penjual pada tahun pertama sebesar Rp. 360,000,000 sehingga akan didapatkan keuntungan sebesar Rp. 60,000,000 kemudian dikurangi dengan *expenses* sebesar Rp. 23,400,000 yang terdiri atas *transportation* sebesar Rp. 7,800,000 dan *utility* sebesar Rp. 15,600,000 sehingga didapatkan proyeksi net income sebesar Rp. 36,600,000. Pada tahun awal diproyeksikan akan membeli mesin sebagai *investment* sebesar Rp. 15,000,000 dengan perkiraan pemakaian selama 5 tahun sehingga didapatkan depresiasi mesin per tahun sebesar Rp. 3,000,000.

Kemudian pada awalnya perusahaan juga menerima pendanaan sebesar Rp. 35,000,000 sehingga didapatkan *financing activities*. Proyeksi di atas pada periode tahun ke-2 dan ke-3 berdasarkan pada peningkatan penjualan produk sebesar 30% per tahunnya yang dapat dilihat pada tabel - tabel berikut;

## 1. Laporan Laba Rugi

Tabel 3. 4 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tangan Pertama

<i>YEAR</i>	<b>2019-2020</b>	<b>2020-2021</b>	<b>2021-2022</b>
<b><i>SALES</i></b>	Rp360,000,000	Rp540,000,000	Rp810,000,000
<b><i>COGS</i></b>	Rp300,000,000	Rp450,000,000	Rp675,000,000
<b><i>EXPENSE</i></b>			
<i>Transportation</i>	Rp7,800,000	Rp7,800,000	Rp7,800,000
<i>Utility</i>	Rp15,600,000	Rp15,600,000	Rp15,600,000
<b><i>TOTAL EXPENSE</i></b>	Rp23,400,000	Rp23,400,000	Rp23,400,000
<b><i>EBITDA</i></b>	Rp36,600,000	Rp66,600,000	Rp111,600,000
<b><i>DEPRECIATION &amp; AMORTIZATION</i></b>			
<i>Depreciation</i>	Rp3,000,000	Rp3,000,000	Rp3,000,000
<i>Amortization</i>			
<b><i>TOTAL DEPRECIATION &amp; AMORTIZATION</i></b>	Rp3,000,000	Rp3,000,000	Rp3,000,000
<b><i>SALES REVENUE</i></b>	Rp60,000,000	Rp90,000,000	Rp135,000,000
<b><i>EBIT</i></b>	Rp33,600,000	Rp63,600,000	Rp108,600,000
<b><i>NET PROFIT</i></b>	Rp33,600,000	Rp63,600,000	Rp108,600,000

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

## 2. Laporan Aliran Kas

Tabel 3. 5 Proyeksi Laporan Aliran Kas Tangan Pertama

<i>Cash Flow</i>	<i>Begin 1</i>	<b>Y1 (2019-2020)</b>	<b>Y2 (2020-2021)</b>	<b>Y3 (2021-2022)</b>
<b><i>Operating Activities</i></b>				
<i>Net Income</i>		36,600,000	66,600,000	111,600,000
<i>Add: Depreciation</i>		3,000,000	3,000,000	3,000,000
<i>Add: Amortization</i>		-	-	-
<b><i>Total Cash from Operating Activities</i></b>	-	39,600,000	69,600,000	114,600,000
<b><i>Investing Activities</i></b>				
<i>Equipment</i>	(15,000,000)	-		
<b><i>Total Cash from Investing Activities</i></b>	(15,000,000)	-	-	-
<b><i>Financing Activities</i></b>				
<i>Increase / (Decrease) in Common Stock</i>	35,000,000			
<b><i>Total Cash from Financing Activities</i></b>	35,000,000	-	-	-
<b><i>INCREASE / (DECREASE) IN CASH</i></b>	20,000,000	39,600,000	69,600,000	114,600,000
<b><i>CASH AT BEGINNING OF THE YEAR</i></b>	-	20,000,000	59,600,000	129,200,000
<b><i>CASH AT END OF THE YEAR</i></b>	20,000,000	59,600,000	129,200,000	243,800,000

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Berdasarkan laporan arus kas di atas Tangan Pertama mendapat dana berupa modal sebesar Rp 35.000.000 yang digunakan sebagai penggerak awal serta digunakan untuk kegiatan investasi berupa mesin untuk memproduksi produk lada bubuk sebesar Rp 15.000.000.

### 3. Laporan Neraca Keuangan

Tabel 3. 6 Proyeksi Laporan Neraca Keuangan Tangan Pertama

<b>YEAR</b>	<b>2019-2020</b>	<b>2020-2021</b>	<b>2021-2022</b>
<b>ASSET (DEBIT)</b>			
<i>Cash</i>	Rp59,600,000	Rp128,600,000	Rp243,200,000
<i>Processing Machine</i>	Rp15,000,000	Rp12,000,000	Rp9,000,000
<i>Utility</i>	Rp15,600,000	Rp15,600,000	Rp15,600,000
<i>Depreciation</i>	(Rp3,000,000)	(Rp3,000,000)	(Rp3,000,000)
<b>TOTAL ASSET</b>	Rp87,200,000	Rp153,200,000	Rp264,800,000
<b>LIABILITY (CREDIT)</b>			
<i>Short and Long Term Debt</i>			
<b>TOTAL LIABILITY</b>			
<b>EQUITY (CREDIT)</b>			
<i>Capital Investment</i>	Rp35,000,000	Rp35,000,000	Rp35,000,000
<i>Retained Earnings</i>	Rp52,200,000	Rp118,200,000	Rp229,800,000
<b>TOTAL EQUITY</b>	Rp87,200,000	Rp153,200,000	Rp264,800,000
<b>TOTAL DEBIT</b>	Rp87,200,000	Rp153,200,000	Rp264,800,000
<b>TOTAL CREDIT</b>	Rp87,200,000	Rp153,200,000	Rp264,800,000

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Cash yang ada di tabel di atas bersumber dari total kas pada proyeksi tahun pertama yang bersumber dari Tabel 3.4, diikuti dengan biaya *utility* sebesar Rp. 15,600,000 yang bersumber dari proyeksi beban per tahun serta *capital investment* sebesar Rp 35.000.000 yang bersumber dari penanaman modal sebelumnya serta terdapat *Retained Earnings* karena perusahaan belum mengambil atau menggunakan pendapat tersebut namun digunakan untuk perputaran kembali. Depresiasi yang bersumber dari mesin giling yang dibeli pada sebelumnya dimana mesin tersebut memiliki masa pakai 5 Tahun sehingga memiliki nilai depresiasi sebesar Rp 3.000.000 per tahun.

### III.8.3 Payback Period

Untuk menghitung periode pengembalian biaya awal dan investasi dari pendapatan, digunakan perhitungan dengan metode perhitungan *payback period* yang mempunyai model perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Payback Period} = I / \sum Ab$$

Keterangan:

I = Nilai investasi

Ab = Kas masuk bersih yang telah didiskonto

Berdasarkan model perhitungan tersebut maka *payback period* dari Tangan Pertama adalah sebagai berikut :

$$\text{Rp } 35.000.000 / \text{Rp } 59.600.000 = 0,59 \text{ tahun atau sekitar 7 bulan 2 hari.}$$

Dana sebesar Rp 35.000.000 tersebut bersumber dari investasi berupa modal kas yang ditanamkan pada tahap awal pembentukan Tangan Pertama.

### III.8.4 Internal Rate of Return (IRR)

Untuk menghitung tingkat pengembalian modal sendiri digunakan metode *Internal Rate of Return* sebagai berikut :

Tabel 3. 7 Proyeksi IRR Tangan Pertama

Modal Awal	Rp 35.000.000
Tahun	NPV
2019-2020	Rp 59.000.000
2020-2021	Rp 128.600.000
2021-2022	Rp 243.200.000
<b>IRR</b>	<b>238%</b>

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Tangan Pertama memiliki prospek yang sangat baik sebagai sebuah bisnis dibandingkan dengan menyimpan uang sebagai deposito karena nilai IRR-nya (238%) jauh lebih besar daripada suku bunga rata-rata yang hanya 7%.

### III.8.5 KPI dan *Timeline* Pencapaian

Untuk mengukur pencapaian yang ada tentunya tidak lepas dari Key Performance Indicator (KPI) sebagai tolak ukur pencapaian yang ada.

Tabel 3. 8 KPI dan *Timeline* Pencapaian Tangan Pertama

	KPI	Tercapai / Dalam Proses / Tidak Tercapai	Keterangan
P r o d u k s i	Membeli mesin giling (Januari 2019)	Tidak Tercapai	Berdasarkan pengalaman di lapangan ternyata mesin tidak tersedia dikarenakan stok yang kosong, serta penulis menemukan bahwa sebenarnya mesin tidaklah menjadi kebutuhan utama dikarenakan Tangan Pertama akan lebih berfokus pada penjualan Lada Butir.
	Melakukan produksi minimal 200 kg lada bubuk (Februari 2019)	Tidak tercapai	Dikarenakan penjualan lebih berfokus pada Lada butir pada tahap awal dan ketidaktersediaan mesin makan produksi tidak dilakukan. Hal tersebut sangat wajar dikarenakan keterbatasan durasi laporan proyek akhir yang membatasi ruang gerak Tangan Pertama.
P e n j a n	Melakukan penjualan 200kg lada butir (Januari 2019)	Tercapai	Penjualan dilakukan melalui <i>direct selling</i> sesuai dengan perencanaan, dan berhasil menjual lebih dari 200 kg pada bulan Januari
	Melakukan Penjualan lada bubuk 200 kg (Februari 2019)	Tidak Tercapai	Hal tersebut sangat wajar dikarenakan strategi Tangan Pertama yang lebih berfokus pada penjualan lada butir pada tahap awal serta ketidaktersediaan mesin sehingga perusahaan memutuskan agar lada bubuk tidak diproduksi

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)