

RINGKASAN EKSEKUTIF

Makanan fermentasi merupakan makanan yang dikenal mempunyai rasa dan gizi yang baik. Makanan fermentasi dikenal di Indonesia dalam bentuk tempe, omcom, dan tauco yang menggunakan kedelai sebagai bahan baku utama. Saat ini kedelai yang digunakan adalah kedelai impor yang harganya sangat fluktuatif. Akibatnya, harga produk berbahan dasar itu juga terkena dampak dalam harga jual yang berpengaruh bagi kalangan menengah ke bawah di Indonesia karena mereka sangat *price sensitive*.

Industri makanan fermentasi sendiri masih memiliki potensi yang besar untuk bertumbuh dikarenakan jumlah penduduk Indonesia yang terus bertambah, dan didukung dengan rasio pengeluaran rumah tangga yang sebagian besar masih di dominasi untuk keperluan makanan. Melihat peluang bisnis dalam industri makanan fermentasi, maka dibentuklah PT. Sumber Cipta Pangan Sejahtera (SCPS) yang akan mengembangkan produk makanan fermentasi berbahan baku utama daun singkong, dengan bekerjasama dengan Prof. Dr. Amri Bachtiar sebagai pemilik paten. Daun singkong dipilih menjadi bahan baku pembuatan makanan fermentasi karena banyak manfaat yang terkandung didalamnya belum banyak diketahui orang. Selain itu, Indonesia mempunyai iklim dan media tanam yang cocok untuk penanaman singkong dan perawatannya yang murah dan sederhana. Produk yang ditawarkan oleh PT SCPS dinamakan "MASETA".

MASETA merupakan produk makanan nabati yang mempunyai kandungan karbohidrat dan serat yang tinggi, dengan harga yang terjangkau. Selain itu, MASETA dapat langsung dan mudah untuk diolah sesuai dengan selera konsumen tanpa harus dibersihkan terlebih dahulu. MASETA diposisikan sebagai makanan lauk pauk pendamping nasi dan pelengkap tahu dan tempe. Untuk memastikan bahwa bahan baku daun singkong selalu tersedia dan berkualitas baik, PT. SCPS akan mengelola perkebunan sendiri seluas 5 Ha. Luas perkebunan diperkirakan akan bertambah di tahun 2019 dikarenakan peningkatan

permintaan produk sehingga di tahun 2021 luas lahan perkebunan mencapai 9.2 ha. Lokasi perkebunan dan pabrik PT. SCPS akan berada di daerah Jonggol, Bogor.

Penjualan produk MASETA akan dilakukan pertama kali di daerah Bogor, dan akan terus meluas hingga mencakup seluruh daerah Jabodetabek. Produk MASETA yang ditargetkan untuk kalangan menengah sampai menengah kebawah memiliki harga yang sangat terjangkau. Hal ini dapat dicapai karena perusahaan menerapkan strategi *overall low-cost provider leadership*.

Pendistribusian MASETA akan dimulai dari pabrik menuju *Distribution Center*, lalu melalui *sales representative* produk akan dibawa ke pasar-pasar tradisional yang kemudian dipasarkan kepada konsumen akhir oleh pedagang di pasar. *Sales representative* akan menjalin hubungan baik dengan para pedagang tersebut. Selain itu, dari *distribution center*, produk juga akan dipasarkan oleh *door to door sales* yang akan berjualan dari rumah ke rumah. Strategi distribusi yang didukung oleh strategi pemasaran *above* dan *below the line*, membuat perusahaan optimis mendapatkan pangsa pasar di industri makanan fermentasi nabati sebesar 0.75% di tahun 2021.

Bisnis ini dimulai dengan investasi awal sebesar Rp. 6,4 Milyar, dimana dana tersebut digunakan untuk pembelian lahan, pabrik, mesin, perlengkapan dan peralatan produksi, kantor, dan *distribution center*, serta kendaraan. Setoran modal awal sebesar Rp,8,2 Milyar dimana keseluruhan modal menggunakan 100% dana kelima orang pendirinya. Perusahaan memiliki proyeksi nilai NPV Rp. 27.8 Milyar untuk proyeksi 8 tahun, tingkat pengembalian (IRR) sebesar 46% diatas biaya modal (WACC) sebesar 19,09% dan tingkat pengembalian modal di tahun ke-4 perusahaan berdiri.

EXECUTIVE SUMMARY

Fermented food is known for the delicious taste and good nutrition. Some of the famous fermented foods are *kimchi* (Korea) and *Sauerkraut* (German). In Indonesia, *tempeh*, *oncom* and *tauco* are the example of fermented foods. All of them are made from soybean as the main raw material. However, soybean used for the production are using imported soybean that actually has very fluctuated price changes. That condition then will impact the selling price and at the end will impact the target market which is middle low to low class in Indonesia who is price sensitive.

Although the condition of fluctuated import soybean price, fermented food industry still has a potential chance to growth. This can be seen from Indonesian populations that keep increasing and also the household expenditure, where almost half of the expenditure goes for the food expenditure. Business opportunities that come from fermented food industry is the background to establish PT. Sumber Cipta Pangan Sejahtera (SCPS), that will produce fermented food from cassava leaves by cooperating with the patent owner itself, Prof. Dr. Amri Bachtiar. Cassava leaf itself is chosen because it contains a lots of benefist that not much people know. Moreover, Indonesian climate also suitable for cassava plantation. Besides that, cassava plantation only needs simple treatment with economical cost. Product offered by PT. SCPS is called "MASETA".

MASETA is vegetable based food that high in fiber and carbohydrate with affordable price. Another benefit from MASETA is that it can be cooked according to the consumer wants. MASETA positioned as a side dishes suitable consumed with rice and as a complementary of tempeh and tofu.

Because main material of MASETA is cassava leaf, then PT. SCPS has to make sure that the quantity needs for production is available and qualified. Therefore, PT. SCPS will have own cassava plantation with 5 Ha area that will become 9.2 Ha in 2021 because of the

increasing demand that has to be occupied. Plantation will operate by farmer and some outsource employee to control the growth of cassava plant, picking time and others need. PT. SCPS plantation and factory located at Jonggol, Bogor.

MASETA will ready for Bogor market for the first time, and then it will keep growing and cover all Jabodetabek area. This product is targeted to middle low to low class segment that align with the price of MASETA, which is very affordable. The low price product can be achieved by PT. SCPS because of the *overall low-cost provider leadership* that applied as company strategy.

The distribution of MASETA start from the factory to the *Distribution Centre* and then will be marketed by *sales representative* that will distribute product to seller at traditional market who will sell to the costumer. On the other hand, *door to door sales* will directly sell product to the residential areas. PT. SCPS will also support the marketing of MASETA by using above and below the line strategies. By doing that, company optimist to grab 0.75% of market share in fermented food industry.

Initial investment for this business is Rp. 6.4 Billion that will be used for plantation area, factory, machines, equipments, supplies and vehicles. Initial capital is Rp. 8.2 billion that 100% come from the five founders. From the 8 years projection, this business will result in positive NPV Rp. 27.8 Biliion with IRR 46% that higher than the cost of capital (WACC) 19.09%. Payback period will happen in the 4th year since the company start.