

RINGKASAN EKSEKUTIF

Industri makanan dan minuman di Indonesia menjadi salah satu industri dengan masa depan yang cerah, terlihat dari kontribusi yang diberikan sebesar 37,82% terhadap PDB industri pengolahan non-migas pada kuartal III 2022, menjadikannya sebagai sub sektor dengan kontribusi PDB terbesar. Besarnya potensi perkembangan industri ini juga didukung oleh meningkatnya minat konsumen terhadap makanan dan minuman sehat sebesar 32% di tengah pandemi Covid-19. Adapun minimnya pilihan minuman kesehatan yang praktis memberikan peluang bagi Lolo untuk memasuki pasar.

Hasil penelitian kualitatif dan kuantitatif menunjukkan bahwa faktor pertimbangan utama konsumen dalam memilih minuman kesehatan adalah rasa, harga, dan kepraktisan. Berdasarkan analisis permintaan di beberapa kota besar di Pulau Jawa, diperkirakan angka permintaan minuman kesehatan sesuai kriteria *target market* Lolo adalah sebesar 2,720,372 per tahunnya.

Untuk menjawab kebutuhan utama tersebut, Lolo menawarkan minuman kesehatan sarang burung walet *ready-to-drink* dengan harga terjangkau serta tiga pilihan varian rasa meliputi rasa original, kundur, dan lychee. Lolo menerapkan strategi *market penetration* dengan mengoptimalkan promosi secara *offline* melalui *consignment* dan *online* melalui *social media advertising* sebagai strategi unggulan. Dalam jangka waktu 90 hari, Lolo berhasil menjual 386 pcs produk. Namun, masih mendapatkan total rugi bersih sebesar Rp1,915,818. Modal awal yang digunakan Lolo adalah sebanyak Rp47,500,000 dengan titik impas penjualan sebanyak 5,714 unit dan mencapai *payback period* dalam 6 bulan 28 hari atau November 2023.

Selama bisnis berjalan, terdapat *gap* antara realisasi dan sasaran yang ditetapkan. Sasaran yang belum terpenuhi antara lain seperti angka *production defect rate* yang sedikit lebih tinggi dan adanya nilai KPI yang masih dibawah angka minimum. Adapun terdapat pembelajaran yang diperoleh seperti pentingnya *unique selling point*, riset dalam mengidentifikasi target pasar, diversifikasi kanal

penjualan, penerapan SOP produksi, serta perlunya membangun manajemen dan komunikasi yang baik dengan tim internal serta pihak eksternal.

Kata Kunci	:	Sarang Burung Walet, Minuman Kesehatan, Praktis, Terjangkau, dan Penetrasi Pasar
Bidang Usaha	:	Makanan dan Minuman



EXECUTIVE SUMMARY

The future prospects of the Indonesian food and beverage sector appear promising, evident from its substantial contribution of 37.82% to the non-oil and gas processing industry's GDP in Q3 2022, making it the sub-sector with the largest GDP contribution. The industry's potential is further amplified by a 32% surge in consumer interest in healthy food and beverages during the Covid-19 pandemic.

Qualitative and quantitative research findings underscore that taste, price, and convenience are pivotal considerations for consumers opting for nutritious drinks. Evaluating demand across key cities on Java Island, an approximate annual requirement of 2,720,372 healthy beverages has been identified based on Lolo's target market criteria.

To address these essential requirements, Lolo presents affordable ready-to-drink healthy swallow bird's nest beverages in three flavors: original, kundur, and lychee. Lolo's market penetration approach involves optimizing offline promotion through consignment arrangements and online strategies through social media advertisements. Within a span of 90 days, Lolo successfully sold 386 jars. However, Lolo still received a total net loss of IDR 1,915,818. The initial capital used by Lolo was IDR 47,500,000 with a break-even sales point of 5,714 units and reaching a payback period of 6 months and 28 days or November 2023.

While the business operates, disparities between goals and achievements are apparent. Targets that have not been met include a slightly elevated production defect rate and KPI value that is still below the minimum. Valuable insights have been gained, include recognizing the value of unique selling propositions, thorough market research, varied sales channels, following production SOPs, and the importance of efficient internal team management and external communication.

Keywords	:	Swallow Bird's Nest, Healthy Drink, Practical, Affordable, and Market Penetration
Field of Business	:	Food and Beverage