

**GLOBAL CONSULTING GROUP INDONESIA
NATIONAL PROJECT**

**AYO
BERWIRAUSAHA**



Aku Suka, Kamu Suka

**PROGRAM
PENGEMBANGAN BISNIS USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) DAN KOPERASI**



**PUSAT PEMBANGUNAN MASYARAKAT WIRAUSAHA
DAN PENGEMBANGAN BISNIS USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DAN KOPERASI**

MY BERRY

BUSINESS OPPORTUNITY OVERVIEW & OUTLOOK



Nama BO	: mY BerrY
Industri	: Jajanan Minuman sehat & lezat
BO Category	: Retail
Business Company	: Personal
Managing Partner	: Global Consulting Group Indonesia
Berdiri Sejak	: 2008
Jumlah Distributor	: 50
Investment	: Rp. 300,000 ~ 6,5 jt
Marketing Strategy	: Aviliate – Cobranding – Partnership Networking - Synergy

Target Market

- Sekolah
- Kampus
- Toko Kelontong
- Warung
- TPA
- Tempat Hiburan
- Tempat Wisata

Contact Information :

Global Marketing Indonesia

Komplek Ruko Citra indah No. 6, Krapyak, Merbung, Klaten Selatan, Klaten. 57424.
Jawa Tengah. Indonesia.

Phone/Fax : 0272 – 321 204.

Email : gcgigroup@gmail.com

Cp : HANAFI

XL : 0818 04567 436

IM3 :0857 2582 1585

KEUNGGULAN BISNIS

1. BO/Business Opportunity yang flexible
2. Keunggulan dalam variasi produk
3. Mikro Bisnis Modal Kecil (Small Medium Interprize)
4. Memberikan PELUANG USAHA kepada semua kalangan
5. Bisa dibuka mulai dari usaha rumahan (Mikro Bisnis)
6. Komoditas langsung jual, tidak ada proses memasak , simpel dan tidak repot
7. Memberikan banyak benefit kepada siapa saja yang turut berperan serta yaitu :
 - Keuntungan penjualan retail/eceran yang cukup besar
 - Komisi pengembangan jaringan Distributor
 - MASTER DISTRIBUTOR dibuka di tingkat Kabupaten
 - PERWAKILAN MY BERRY dibuka di tingkat KARESIDENAN/PROPINSI
8. Dukungan Manajemen Strategi pemasaran, Promosi, iklan dll

BUSINESS OPPORTUNITY

Kesadaran masyarakat akan makanan sehat dan menjaga kesehatan yang makin meningkat akan memotivasi dalam memilih berbagai produk yang sehat dan meninggalkan produk – produk yang terbukti merusak dan tidak baik untuk kesehatan.

mY BerrY adalah sebuah jawaban untuk menyediakan jajanan sehat dan lezat bagi anak – anak sekolah. Nama strawberry memiliki bakat komersial yang sudah tampak dari penampilannya. Maka tidak salah kalau kami memajangkannya sebagai merk untuk memasarkan produk apapun itu yang memiliki relevansi dengan bakat tersebut.

Dengan potensi pasar yang luar biasa, yaitu semua kalangan, semua umur, maka jajanan hard ice cream akan menjadi primadona. Apalagi jajanan sehat dan lezat ini hanya dibandrol dengan harga antara Rp. 500 ~ Rp. 1,500 . Harga jual konsumen Rp. 1,000 adalah harga yang paling masuk akal (*Reasonable*) walaupun dimungkinkan menjualnya dengan harga kisaran antara Rp. 500 ~ Rp. 1,500 tersebut. Daya beli (purchasing power) anak TK ~ SD berkisar antara Rp. 2,000 ~ Rp.5,000 per -hari, pelajar SMP ~ SMA berkisar antara Rp. 5,000 ~ Rp. 10,000 sedangkan kelas mahasiswa antara Rp. 20,000 sampai 25,000 per-hari. Jadi harga tersebut masih jauh dibawah daya beli konsumen, bahkan yang terkecil sekalipun, sehingga akan sangat mudah produk ini masuk pasar.

Sebuah keunggulan tersendiri bahwa produk yang dipasarkan mY BerrY saat ini ada 4 macam yaitu Fruties, ice cream mr cool, Escooler, dan hard ice cream camelo. Sehingga dengan menjadi distributor mY BerrY sekaligus menjadi distributor dari dua varian produk tersebut. Hal ini dipastikan mengurangi nilai investasi awal setidaknya sebesar 75%.

Inovasi produk secara terus menerus dan kemampuan dalam memberikan kepuasan terhadap konsumen adalah kunci sukses dalam memenangkan persaingan. Inovasi pada kedua macam produk ini yaitu hard ice cream mr cool dan camelo jelas lebih mampu memberikan pemenuhan terhadap harapan konsumen apabila dibandingkan es lilin yang menjadi legenda di tanah air. Dengan kemasan yang eksklusif, variasi rasa yang banyak digemari oleh masyarakat tentu menjadi kekuatan untuk menjadi pemenang di pasar.

Bagi kami dan seluruh distributor, Kualitas adalah yang sama sek ali tidak bisa dikompromikan. Maka dari itu sudah menjadi kewajiban setiap distributor untuk melakukan proses produksi sesuai standart yang sudah ditetapkan, termasuk standar kualitas material (air) yang digunakan harus memenuhi standar kesehatan.

Kejujuran distributor dalam bisnis ini memegang peranan no wahid. Pemakaian air yang tidak standar untuk mengurangi biaya dan untuk mendapatkan keuntungan semata adalah tindakan yang tidak bermoral. Maka perlu kesadaran setiap distributor untuk menjaga semua si stem dan aturan yang ada. Waspada dengan produk serupa yang dijual dengan harga “murah”. Dengan kekuatan produk yang sedemikian besar dan harga jauh di bawah daya beli masyarakat, maka potensi bisnis ini sangat layak untuk dijalankan. JUST DO IT !! : Seger a bergabung sekarang juga !

LIPUTAN MEDIA

Tabloid Info Business opportunity edisi terbaru 15 Nopember ~ 15 Desember 2010 telah mengulas mY BerrY di halaman 20 dengan judul : PROFIT CIAMIK DARI KEAGENAN MY BERRY. Dengan liputan dari media NASIONAL ini Sem oga mY BerrY bisa berkembang luas menjangkau seluruh wilayah Indonesia dan memberikan manfaat bagi bangsa Indonesia terutama untuk peningkatan kesejahteraan dan kemandirian ekonomi masyarakat. Bismillah....

Harga Promo Rp. 9.800 (Jawa), Rp. 10.800 (Luar Jawa) | Harga Normal Rp. 12.000

TABLOID PELUANG BISNIS, KEAGENAN & KEWIRAUSAHAAN

INFO

Business Opportunity

INDONESIA

**BACA
TABLOID B.O!**

Edisi V/15 November - 15 Desember 2010



TOP LOKAL BRAND

Mamink Daeng Tata
Sukses Jadi Kiblat
Kuliner Khas Makasar
di Jakarta

Halaman 5



TOP ENTREPRENEUR

Denni Delyandri
Dari Kek Pisang Villa
Sukses Mencengkeram
Batam

Halaman 32

**REFERENSI
PELUANG &
IDE USAHA
#1**

Kiat Tokobagus.com Kuasai Pasar Online

- Per Hari Dikunjungi
200 Ribu Pengunjung

Untung Berlipat dari Bisnis Saham

- Keuntungan Bisa
Ratusan Persen

Bisnis Sparepart Motor

- Bisnis yang Akan
Selalu Hidup

PELUANG BISNIS BAGUS MODAL KECIL

*** Margin Hingga 40% * Mudah Dijalankan**



Kelompok Media:

FRANCHISE

Cara Sholeh Besarkan Bisnis Syariah BMT

- Punya 600 nasabah,
Omset Rp 1,5 miliar

Profit Ciamik dari Keagenan Es Krim

- Tingkat
Keberhasilannya 90%

Peluang Bisnis Menggiurkan di Balik Perlengkapan Tidur

- Untungnya
Rp40 juta sebulan!

Cara Memaintain Pelanggan di Bisnis Distribusi

INFO KEAGENAN

Profit Ciamik dari Keagenan My Berry

Tingkat keberhasilannya 90%, dengan investasi yang sangat terjangkau, dan fleksibel. Sehingga siapa pun bisa menjalankan bisnis ini.

Adalah Hasan Hanafi membangun bisnis Ice Cream My Berry. Pada awal ia menjalankan bisnis ini, penjualannya kala itu hanya 2 sampai 5 buah es untuk tiap warung atau kamin sekolah yang ia titipi. "Bahkan beberapa diantaranya tidak laku, saya tidak menyerah,"kata Hasan Hanafi dalam wawancara tertulis via email dengan tabloid *Business Opportunity*. Namun setelah sebulan berjalan, jumlah produk yang terjual sudah mencapai 300 sampai 500 es per hari. "Dan angka itu terus naik,"katanya. Pada Desember 2010, Hasan mamatok target, dirinya harus mampu menjual minimal 1000 es perhari. Atau naik sebesar 100%.

Kini, usaha es krim miliknya sudah mulai tersistem dengan baik. Salah satunya berkat dukungan dan pengembangan dari Pusat Pembangunan Masyarakat Wirausaha, yang disupervisi Global Consulting Grup Indonesia. Ice Cream My Berry beroperasi mulai tahun 2008 dan sempat berhenti

karena sang owner, Hasan Hanafi, masih kuliah di UII Yogyakarta. Setelah lulus pada Maret 2010, My Berry beroperasi lagi bersama Global Consulting Grup Indonesia, yang kemudian dirancang dengan sistem kedistributoran atau keagenan pada September 2010.

Produk yang dijual adalah hard ice cream dengan berbagai rasa, antara lain coklat, coffe dan rasa buah – buahan. Jumlah agennya sudah 23 distributor dan 9 master distributor. Target pasar dari produk ini adalah anak sekolah dari TK sampai SMU, masyarakat umum tanpa mengenal usia. "Karena produk ini bisa dikonsumsi oleh siapa pun,"katanya. Harga jualnya juga cukup terjangkau, Rp 1000 sampai Rp 2000 per buah.

Untuk menjadi distributor, agen, atau master distributor, tersedia beberapa paket mulai paket distributor, dengan investasi Rp Rp. 250,000 sampai Rp. 650,000, dana tersebut sudah termasuk 1 Set alat produksi : sprayer, sarung

tangan, glue gun, kue stick, 1 pack bahan baku : 240 sachet, 1 Set alat pemasaran : 1 Box stereofoam, Ide Blue, Gunting. Paket ini juga tergantung ukuran box yang dipakai, untuk distributor standar Rp. 250,000, silver Rp. 350,000, gold Rp. 500,000, platinum Rp. 650,000.

Untuk master distributor, investasinya mulai Rp. 2,500,000, dan mendapatkan 2 Set alat produksi, sprayer, sarung tangan, glue gun, kue stick, 10 Pack bahan baku : 240 sachet, 10 Set alat pemasaran : 1 Box stereofoam, ice blue, gunting, 10 kaos untuk canvasser atau pengecer plus 1 banner. Yang membedakan adalah ukuran box-nya, sesuai paket yang diambil seperti paket standar Rp. 2,500,000, silver Rp. 3,500,000, gold Rp. 5,000,000, platinum Rp. 6,500,000.

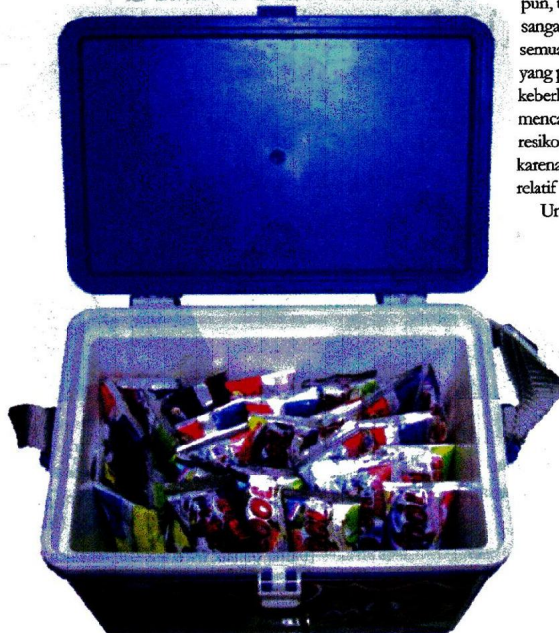
Break event poin-nya lumayan cepat. "1 sampai 3 bulan, bahkan banyak yang sudah BEP sebelum satu bulan,"kata Hasan Hanafi. Sejauh ini, potensi pasarnya sangat besar, marketnya juga sangat luas. Harganya pun, tambahannya, sangat terjangkau oleh semua kalangan. Dan yang pasti, tingkat keberhasilannya mencapai 90% dengan resiko yang sangat kecil, karena investasinya juga relatif sangat kecil.

Untuk training,



bagi agen atau distributor pun diberikan training mengenai cara produksi dan sharing strategi pemasaran. Bagi distributor dari luar kota, juga diberikan panduan produksi atau SOP yang mudah dipahami. "Alhamdulillah, sampai saat ini distributor langsung bisa memahami dan menjalankan produksi,"katanya. Tidak hanya itu, Ice Cream My Berry juga memberikan back up dari sisi pemasaran, baik offline maupun online. Agar pasar distributornya semakin berkembang dan

jaringan distribusi produknya juga semakin luas. "Ke depan tentu akan bekerja sama dengan media masa,"katanya. Saking luasnya pasar ini, Hasan Hanafi mengaku, nyaris tak ada persaingan. Buktinya, dalam 2 bulan saja, ia sudah mampu mendapatkan 50 distributor. Hal itu tak lepas dari keunggulan produknya. Selain simple, harganya juga terjangkau. "Siapa pun bisa menjalankan bisnis ini,"katanya.



Informasi Ice Cream My Berry
Global Marketing Indonesia
Komplek Ruko Citra indah No. 6, Krapak, Merbung, Klaten
Selatan, Klaten. 57424, Jawa Tengah, Indonesia.
Phone/Fax : 0272 – 321 204.
Email : gcggroup@gmail.com
Cp : HISBULLAH HASAN HANAFI
XL : 081804567436 / M3 085725821585
Cp : FUAD MUQODDAS
M : 085878160165 / SIMP : 082136512191

Analisa keuntungan Ice Cream My Berry

A. PENDAPATAN

1. Penjualan 200 es/hari x Rp. 1,000 x 25 hari : Rp. 5,000,000

B. PENGELUARAN

1. Biaya bahan baku Ice Cream 200/hari x Rp. 250 x 25 hari : Rp. 1,250,000

2. Air (Standart AMDK) 0,75 galon/hari x Rp. 10,000 x 25 : Rp. 187,500

3. Lem 1 stick/hari x Rp. 1,000 x 25 : Rp. 25,000

4. Listrik : Rp. 75,000

5. Operasional lainnya : Rp. 150,000

4. Gaji pegawai : Rp. 600,000

TOTAL PENGELUARAN : Rp. 2,287,500

C. KEUNTUNGAN (A – B) : Rp. 2,712,500

DISTRIBUTOR

FASILITAS DISTRIBUTOR

- a. Mendapatkan Fee 10% dari setiap pembelian produk pada waktu Repeat Order.
- b. Mendapatkan support dari Master Distributor di wilayahnya
- c. Marketing Fee 10% apabila mendapatkan /get DISTRIBUTOR
- d. Marketing Fee 10% apabila mendapatkan /get MASTER DISTRIBUTOR Kabupaten lain.

PERSYARATAN DISTRIBUTOR

1. Mengajukan permohonan menjadi Distributor mY BerrY
2. Memiliki semangat kewirausahaan dan Menjalankan bisnis dengan sungguh – sungguh
3. Memiliki target pasar/lokasi yang jelas
4. Mentaati dan melaksanakan peraturan usaha dan SOP yang ditetapkan oleh manajemen.
- 5. Membeli minimal satu paket bisnis**

MASTER DISTRIBUTOR

FASILITAS MASTER DISTRIBUTOR

- a. Mendapatkan Fee 15% dari setiap pembelian produk pada waktu Repeat Order
- b. Hak mensuplay seluruh komoditas ke DISTRIBUTOR di wilayah Kabupaten/Kotamadya

PERSYARATAN MASTER DISTRIBUTOR

1. Mengajukan permohonan menjadi Master Distributor mY BerrY
2. Memiliki semangat kewirausahaan dan Menjalankan bisnis dengan sungguh – sungguh
3. Memiliki target pasar/lokasi yang jelas
4. Mentaati dan melaksanakan peraturan usaha dan SOP yang ditetapkan oleh manajemen.
- 5. Membeli minimal 1 PAKET MASTER DISTRIBUTOR**

PERWAKILAN MY BERRY UNTUK WILAYAH KARESIDENAN ATAU PROPINSI

Sehubungan dengan pesatnya perkembangan My Berry maka untuk meningkatkan pelayanan kepada Master Distributor dan Distributor maka manajemen **MEMBUKA PELUANG MENJADI PERWAKILAN WILAYAH.**

KETENTUAN PERWAKILAN MY BERRY

- a. HANYA dibuka SATU PERWAKILAN untuk wilayah KARESIDENAN atau PROPINSI atau
- b. Hak distribusi paket bisnis/produk My Berry ke Master Distributor di wilayahnya
- c. Disertakan dalam program Iklan/Promosi di Media Masa Nasional

FASILITAS PERWAKILAN MY BERRY

- a. Manajemen Fee 20% dari setiap pembelian produk
- b. Hak distribusi paket bisnis/produk My Berry ke Master Distributor di wilayahnya
- c. Disertakan dalam program Iklan/Promosi di Media Masa Nasional

PERSYARATAN PERWAKILAN MY BERRY

1. Mengajukan permohonan menjadi Perwakilan mY BerrY
2. Membuka PELUANG MY BERRY kepada masyarakat di wilayahnya
3. Mentaati dan melaksanakan peraturan usaha dan SOP yang ditetapkan oleh manajemen.
- 4. Membeli minimal 10 PAKET MASTER DISTRIBUTOR atau 100 PAKET DISTRIBUTOR**

PAKET DISTRIBUTOR

I. PAKET STANDAR, INVESTASI Rp. 300,000

1. Peralatan produksi 1 set
 - Injector
 - Glue gun
 - Glue stick
 - Medgloves
2. Bahan baku 1 pack
 - Bahan hard Ice Cream Aneka rasa
3. Peralatan pemasaran/sales 1 set
 - Styrofoam Box
 - Ice Gell (Pendingin)
 - Gunting

II. PAKET SILVER, INVESTASI Rp. 400,000

1. Peralatan produksi 1 set
 - Injector
 - Glue gun
 - Glue stick
 - Medgloves
2. Bahan baku 1 pack
 - Bahan hard Ice Cream Aneka rasa
3. Peralatan pemasaran/sales 1 set
 - Premium plastic box 6 liter
 - Ice Gell (Pendingin)

III. PAKET GOLD, INVESTASI Rp. 500,000

1. Peralatan produksi 1 set
 - Injector
 - Glue gun
 - Glue stick
 - Medgloves
2. Bahan baku 1 pack
 - Bahan hard Ice Cream Aneka rasa
3. Peralatan pemasaran/sales 1 set
 - Premium plastic box 12 liter
 - Ice Gell (Pendingin)

IV. PAKET PLATINUM, INVESTASI Rp. 650,000

1. Peralatan produksi 1 set
 - Injector
 - Glue gun
 - Glue stick
 - Medgloves
2. Bahan baku 1 pack
 - Bahan hard Ice Cream Aneka rasa
3. Peralatan pemasaran/sales 1 set
 - Premium plastic box 12 liter
 - Ice Gell (Pendingin)

PAKET MASTER DISTRIBUTOR

I. PAKET MASTER STANDAR, INVESTASI Rp. 2,500,000

1. Peralatan produksi 2 set
- Injector, Glue gun, Glue stick, Medgloves
2. Bahan baku 5 pack (1200 sachet)
- Bahan hard Ice Cream Aneka rasa
3. Peralatan pemasaran/sales 10 set
- Styrofoam Box, Ice Gell (Pendingin), gunting
4. Peralatan Canvasser 1 Set
5. Kaos Manajemen 1 potong
6. Kaos Marketing 3 potong
7. Banner 1 lembar

II. PAKET MASTER SILVER, INVESTASI Rp. 3,500,000

1. Peralatan produksi 2 set
- Injector, Glue gun, Glue stick, Medgloves
2. Bahan baku 5 pack (1200 sachet)
- Bahan hard Ice Cream Aneka rasa
3. Peralatan pemasaran/sales 10 set
- Premium plastic box 6 liter, Ice Gell (Pendingin), gunting
4. Peralatan Canvasser 1 Set
5. Kaos Manajemen 1 potong
6. Kaos Marketing 3 potong
7. Banner 1 lembar

III. PAKET MASTER GOLD, INVESTASI Rp. 5,000,000

1. Peralatan produksi 2 set
- Injector, Glue gun, Glue stick, Medgloves
2. Bahan baku 5 pack (1200 sachet)
- Bahan hard Ice Cream Aneka rasa
3. Peralatan pemasaran/sales 10 set
- Premium plastic box 12 liter, Ice Gell (Pendingin), gunting
4. Peralatan Canvasser 1 Set
5. Kaos Manajemen 1 potong
6. Kaos Marketing 3 potong
7. Banner 1 lembar

III. PAKET MASTER PLATINUM, INVESTASI Rp. 6,500,000

1. Peralatan produksi 2 set
- Injector, Glue gun, Glue stick, Medgloves
2. Bahan baku 5 pack (1200 sachet)
- Bahan hard Ice Cream Aneka rasa
3. Peralatan pemasaran/sales 10 set
- Premium plastic box 18 liter, Ice Gell (Pendingin), gunting
4. Peralatan Canvasser 1 Set
5. Kaos Manajemen 1 potong
6. Kaos Marketing 3 potong
7. Banner 1 lembar

TATACARA PEMBUKAAN DISTRIBUTOR

1. Mengajukan surat permohonan dengan mengisi formulir permohonan (Terlampir)
2. Melakukan pembelian produk sesuai dengan potensi pasar yang ada di wilayahnya
3. Minimal pembelian sesuai ketentuan yang berlaku
4. Melakukan pembayaran atas pembelian produk melalui transfer ke rekening :
 - **BANK MANDIRI SYARIAH**
Atas Nama : MUH. MUDZAKIR, S.T. A/C No. 037 700 2180
 - **BANK CENTRAL ASIA**
Atas Nama : MUH. MUDZAKIR, S.T. A/C No. 0300 563 341
 - **BANK NEGARA INDONESIA BNI**
Atas Nama : MUH. MUDZAKIR, S.T. A/C No. 010 897 6560
5. Email pembelian produk dan bukti pembayaran ke gcgigroup@gmail.com , atau melalui Fax : 0272 – 321 204 atau
SMS KE XL : 081804567436 IM3 : 0857 2582 1585

BUSINESS ANALYSIS MASTER DISTRIBUTOR

A. 10 PAKET STANDAR Rp. 3 JUTA

	PENJUALAN (BUAH)/HARI			
	100	150	200	250
A. INVESTASI	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
B. PEMASUKAN				
Penjualan/Hari	100,000	150,000	200,000	250,000
Penjualan tiap tempat	10	15	20	25
Penjualan/Bulan (x 30 hari)	3,000,000	4,500,000	6,000,000	7,500,000
C. PENGELUARAN				
Pembelian Bahan	750,000	1,125,000	1,500,000	1,875,000
Air, Listrik dan Operasional	300,000	450,000	600,000	750,000
Total pengeluaran perbulan	1,050,000	1,575,000	2,100,000	2,625,000
D. KEUNTUNGAN	1,950,000	2,925,000	3,900,000	4,875,000
- Canvasser/Sales 40%	780,000	1,170,000	1,560,000	1,950,000
- Master Distributor/Anda 60%	1,170,000	1,755,000	2,340,000	2,925,000
E. PERBANDINGAN HASIL DAN INVESTASI	46.8%	70.2%	93.6%	117.0%
F. RETURN OF INVESTMENT/ROI (BULAN)	2.14	1.42	1.07	0.85

B. 10 PAKET SILVER Rp. 4 JUTA

	PENJUALAN (BUAH)/HARI			
	150	200	250	300
A. INVESTASI	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000
B. PEMASUKAN				
Penjualan/Hari	150,000	200,000	250,000	300,000
Penjualan tiap tempat	15	20	25	30
Penjualan/Bulan (x 30 hari)	4,500,000	6,000,000	7,500,000	9,000,000
C. PENGELUARAN				
Pembelian Bahan	1,125,000	1,500,000	1,875,000	2,250,000
Air, Listrik dan Operasional	450,000	600,000	750,000	900,000
Total pengeluaran perbulan	1,575,000	2,100,000	2,625,000	3,150,000
D. KEUNTUNGAN	2,925,000	3,900,000	4,875,000	5,850,000
- Canvasser/Sales 40%	1,170,000	1,560,000	1,950,000	2,340,000
- Master Distributor/Anda 60%	1,755,000	2,340,000	2,925,000	3,510,000
E. PERBANDINGAN HASIL DAN INVESTASI	50.1%	66.9%	83.6%	100.3%
F. RETURN OF INVESTMENT/ROI (BULAN)	1.99	1.50	1.20	1.00

C. 10 PAKET GOLD Rp. 5 JUTA

	PENJUALAN (BUAH)/HARI			
	300	350	400	450
A. INVESTASI	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
B. PEMASUKAN				
Penjualan/Hari	300,000	350,000	400,000	450,000
Penjualan tiap tempat	30	35	40	45
Penjualan/Bulan (x 30 hari)	9,000,000	10,500,000	12,000,000	13,500,000
C. PENGELUARAN				
Pembelian Bahan	2,250,000	2,625,000	3,000,000	3,375,000
Air, Listrik dan Operasional	900,000	1,050,000	1,200,000	1,350,000
Total pengeluaran perbulan	3,150,000	3,675,000	4,200,000	4,725,000
D. KEUNTUNGAN	5,850,000	6,825,000	7,800,000	8,775,000
- Canvasser/Sales 40%	2,340,000	2,730,000	3,120,000	3,510,000
- Master Distributor/Anda 60%	3,510,000	4,095,000	4,680,000	5,265,000
E. PERBANDINGAN HASIL DAN INVESTASI	70.2%	81.9%	93.6%	105.3%
F. RETURN OF INVESTMENT/ROI (BULAN)	1.42	1.22	1.07	0.95

D. 10 PAKET PLATINUM Rp. 6,5 JUTA

	PENJUALAN (BUAH)/HARI			
	500	550	600	650
A. INVESTASI	6,500,000	6,500,000	6,500,000	6,500,000
B. PEMASUKAN				
Penjualan/Hari	500,000	550,000	600,000	650,000
Penjualan tiap tempat	50	55	60	65
Penjualan/Bulan (x 30 hari)	15,000,000	16,500,000	18,000,000	19,500,000
C. PENGELUARAN				
Pembelian Bahan	3,750,000	4,125,000	4,500,000	4,875,000
Air, Listrik dan Operasional	1,500,000	1,650,000	1,800,000	1,950,000
Total pengeluaran perbulan	5,250,000	5,775,000	6,300,000	6,825,000
D. KEUNTUNGAN	9,750,000	10,725,000	11,700,000	12,675,000
- Canvasser/Sales 40%	3,900,000	4,290,000	4,680,000	5,070,000
- Master Distributor/Anda 60%	5,850,000	6,435,000	7,020,000	7,605,000
E. PERBANDINGAN HASIL DAN INVESTASI	90.0%	99.0%	108.0%	117.0%
F. RETURN OF INVESTMENT/ROI (BULAN)	1.11	1.01	0.93	0.85

KETERANGAN : HARGA JUAL RASIONAL Rp. 1,000/BUAH

GALLERY PRODUCT

1. BAHAN HARD ICE CREAM CAMELO



2. BAHAN HARD ICE CREAM MR. COOL



Jambu



Strawberry



Lychee



Chocolate



Vanilla

3. BAHAN HARD ICE CREAM ES COOLER



4. BAHAN HARD ICE CREAM FRUTIES



SERTIFIKAT DINAS KESEHATAN

	PEMERINTAH KABUPATEN TUBAN DINAS KESEHATAN Jalan Brawijaya No. 3 Telp. 0356-321479, Fax. 326636 Email : tuban@dinkesjatim.go.id TUBAN (62317)	
SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA		
P-IRT No.6 1 3 3 5 2 3 0 1 2 0 4		
Diberikan kepada :		
Nama Perusahaan	:	PT. MUDAMAS INTAN SAMUDERA
Nama Pemilik	:	DARMAWAN SETIAJI
Alamat	:	DS.KENANTI KEC.TAMBAKBOYO TUBAN
Jenis Produk	:	MINUMAN POWDER
Yang telah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan dalam rangka Sertifikat Produksi Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia No : HK.00.05.5.1640 tanggal 30 April 2003 yang diselenggarakan di :		
Kabupaten	:	TUBAN
Propinsi	:	JAWA TIMUR
Pada Tanggal	:	08 APRIL 2009
 TUBAN, 17 APRIL 2009 KEPALA DINAS KESEHATAN KABUPATEN TUBAN  Dr. H. TRI HADI SANYOTO, MM Pemcina Utama Muda NIP. 140 098 319		



PT. MUDAMAS INTAN SAMUDERA

STANDAR PROSEDUR PENGISIAN & PENDISTRIBUSIAN MR. COOL

STANDAR PENGISIAN & PENDISTRIBUSIAN

1. PERIKSA KONDISI LUAR SACHET MR. COOL. SACHET HARUS DALAM KEADAAN UTUH DAN TIDAK CACAT.
2. PERIKSA KONDISI DALAM ISI SACHET DENGAN CARA MENGKOCOK-KOCOK UNTUK MEMASTIKAN ISI SACHET TIDAK DALAM KONDISI MENGGUMPAL, KONDISI PACKING YANG RUSAK DAN ISI YANG MENGGUMPAL DILARANG UNTUK DIISI.
3. PERIKSA TANGGAL KADALUARSA, BAGI SACHET YANG SUDAH KADALUARSA DILARANG UNTUK DIISI DAN DIPERJUALBELIKAN.
4. PASTIKAN ALAT-ALAT PENGISIAN DALAM KEADAAN STERIL DENGAN CARA MENCUCI BERSIH SEMUA PERALATAN PENGISIAN DAN MEMASUKKAN DALAM AIR PANAS (100°C) MINIMAL 30 MENIT. PROSEDUR INI HARUS DILAKUKAN SETIAP AKAN MELAKUKAN PENGISIAN, AGAR TIDAK TERJADI KONTAMINASI, ALAT DICUCI BERSIH KEMBALI SETIAP HABIS MELAKUKAN PENGISIAN.
5. GUNAKAN AJR MINUM SEHAT UNTUK MELAKUKAN PENGISIAN ANTARA LAIN AIR YANG SUDAH DIREBUS, AJR MINUM ISI ULANG ATAU AIR MINUM DALAM KEMASAN DAN LAP BERSIH. DILARANG MENGISI DENGAN AJR SUMUR ATAU AJR MENTAH.
6. DILARANG MENCAMPUR ATAU MEMASUKKAN BENDA, BAHAN ATAU CAMPURAN APAPUN KE DALAM SACHET MR. COOL SELAIN AJR MINUM SEHAT YANG DIREKOMENDASIKAN.
7. SEDIAKAN BAK AJR SABUN DI SAMPING TEMPAT KERJA UNTUK MEMUDAHKAN PENCUCIAN TANGAN SETIAP MELAKUKAN PENGISIAN.
8. SACHET YANG SUDAH DIISI HARUS SEGERA DIMASUKKAN KE FREZZER UNTUK MENGHINDARI PENURUNAN KUALITAS. (SELAMBAT-LAMBATNYA DALAM 3 JAM SACHET HARUS SUDAH DIMASUKKAN KE FREZER).
9. DISTRIBUSIKAN ES MR.COOL YANG SUDAH BEKU DENGAN STEREOFAM BOX AGAR TERJAGA ES TETAP DINGIN DAN BEKU. JIKA ES SUDAH CAIR MAKA HARUS DIBEKUKAN LAGI AGAR MENJAGA MUTU DAN KEAMANAN. SEBELUM DIDISTRIBUSIKAN PERIKSA APAKAH KONDISI RASA DAN QUALITAS MASIH BAIK ATAU TIDAK, ES YANG SUDAH CENDERUNG BASI TIDAK DIPERKENANKAN UNTUK DIPERJUALBELIKAN.
10. SETIAP DISTRIBUTOR ATAU AGEN WAJIB MELAKUKAN PEMBINAAN YANG MENYANGKUT PROSEDUR KERJA KEPADA PARA PENGISI.
11. PERUSAHAAN AKAN MEMBERIKAN SANGSI ATAS SETIAP PELANGGARAN PROSEDUR KERJA TERSEDUT DI ATAS, ANTARA LAIN PENCADUTAN ATAS STATUS KEAGENAN.
12. PERUSAHAAN TIDAK BERTANGGUNG JAWAB TERHADAP TERJADINYA PELANGGARAN ATAS STANDAR PROSEDUR PENGISIAN DAN PENDISTRIBUSIAN, RESIKO PELANGGARAN PROSEDUR SEPENUHNYA MENJADI TANGGUNG JAWAB PENGELOLA PENGISIAN.

TUBAN, 20 DESEMBER 2009

TERTANDA,

DARMAWAN SETIAJI

PRODUCTION EQUIPMENT

1. INJECTOR, GLUE GUN & GLUE STICK



2. MEDGLOVES



**Untuk hasil yang sehat,
pakailah selalu sarung tangan pada saat produksi**

MARKETING/SALES EQUIPMENT

1. STERYOFOAM BOX



2. EKSLUSIF BOX : 6, 12, 18 LITER



**EKSLUSIF BOX
6 LITER**



**EKSLUSIF BOX
12 & 18 LITER**



3. ICE GEL/PENDINGIN BOX



ICE GEL MENJAGA SUHU DALAM BOX SEHINGGA PRODUK AKAN SELALU SEGAR DAN BERKUALITAS!

- Masukkan ke dalam Freezer sampai beku dan masukkan dalam box.
- Setelah digunakan, maka Ice Gel akan mencair
- Masukkan kembali ke dalam Freezer sampai beku, Ice Gel siap digunakan kembali
- Dapat digunakan selama kemasan TIDAK BOCOR

4. GUNTING



Untuk menjaga kualitas produk, kemasan produk sangat kuat & rapat. Gunakan gunting untuk membuka kemasan produk

Jagalah Selalu kebersihan gunting!!

5. SERAGAM EKSLUSIF KARYAWAN





Penampilan yang MENARIK, RAPI dan BERSIH akan mampu menaikkan penjualan Sales Force anda! Sekaligus memberikan contoh kepada saudara – saudara kita pedagang tradisional agar melakukan perbaikan atau mati karena tidak akan dipilih oleh konsumen/pelanggan. Hal inilah yang akan sangat membedakan antara penjual tradisional seperti yang umum kita lihat di sekolah – sekolah atau di jalanan.

Dengan penampilan eksklusif ini, maka anda tidak perlu susah susah mencari karyawan, mereka akan berbondong – bondong datang kepada anda dan SIAP TEMPUR memasarkan produk MY BERRY yang BERKUALITAS!

6. CANVASSER EQUIPMENT



Strategi pemasaran dengan sistem Canvas sangat tepat untuk produk My Berry. Dengan sistem canvas maka akan meningkatkan :

1. Sales Volume/Penjualan
2. Efisiensi (Waktu, tenaga, proses dll)
3. Kesejahteraan karyawan
4. Keuntungan/Profit

Berdasarkan pengalaman di wilayah Klaten, seorang marketing/sales mampu melayani antara 20 ~ 50 outlet/kantin sekolah/warung. Dengan penjualan tiap kantin rata – rata 20 es, maka anda sudah bisa menghitung berapa keuntungan yang bisa didapatkan. Semoga dengan PAKET BARU ini semakin meningkatkan kinerja bisnis seluruh Master Distributor dan Distributor.

ILUSTRASI PROSES PRODUKSI MY BERRY VS TRADISIONAL

Kami mengerti banyak produk serupa yang sudah lebih dulu beredar di pasaran dengan harga yang murah. Namun, dalam masyarakat yang semakin cerdas, harga murah tidak menjamin produk itu laku, dan bahkan malah menimbulkan kecurigaan. Di wilayah binaan kami di Klaten produk murah bahkan malah dihindari konsumen karena ragu dengan kualitasnya dan juga ditolak oleh kantin atau kios yang dititipi karena alasan kualitas dan margin yang tidak layak secara bisnis.

MY BerrY didesain untuk mengatasi permasalahan diatas. Standar produksi, material dll tentu harus dijaga dengan baik karena menyangkut masalah kesehatan dan kebersihan. Kalau produk higienis, sehat, maka harga tidak akan pernah menjadi masalah. Berikut ilustrasi proses produksi tradisional dan standar proses produksi MY BerrY.

PROSES PRODUKSI TRADISIONAL



Proses produksi tradisional bisa menekan biaya, harga jual juga murah. Tetapi tentu kemungkinan tidak bisa memenuhi standar kesehatan dan kebersihan. Biasanya proses produksi tersebut adalah :

5. Sumber air dari sumur dimana produsen tinggal
6. Merebus air sumur tersebut
7. Melakukan injeksi kedalam sachet bahan es
8. Dimasukkan ke freezer
9. Setelah membeku, biasanya dijual dengan box stereofom **tanpa dilengkapi dengan ice blue**

PROSES PRODUKSI MY BERRY



STANDAR PROSES PRODUKSI MY BERRY :

1. Sumber air dari mata air sesuai ketentuan dari dinas kesehatan
2. Proses filtrasi dengan peralatan yang sudah memiliki sertifikasi dari lembaga berwenang
3. Kualitas air hasil filtrasi juga harus memiliki sertifikat dari lembaga/instansi berwenang
4. Proses injeksi ke dalam sachet Ice Cream
5. Masuk ke freezer
6. Dijual dengan box serefoam atau box kualitas premium dan dilengkapi dengan ice blue e untuk menjaga agar produk tetap higienis dan mempertahankan suhu dalam box.