

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

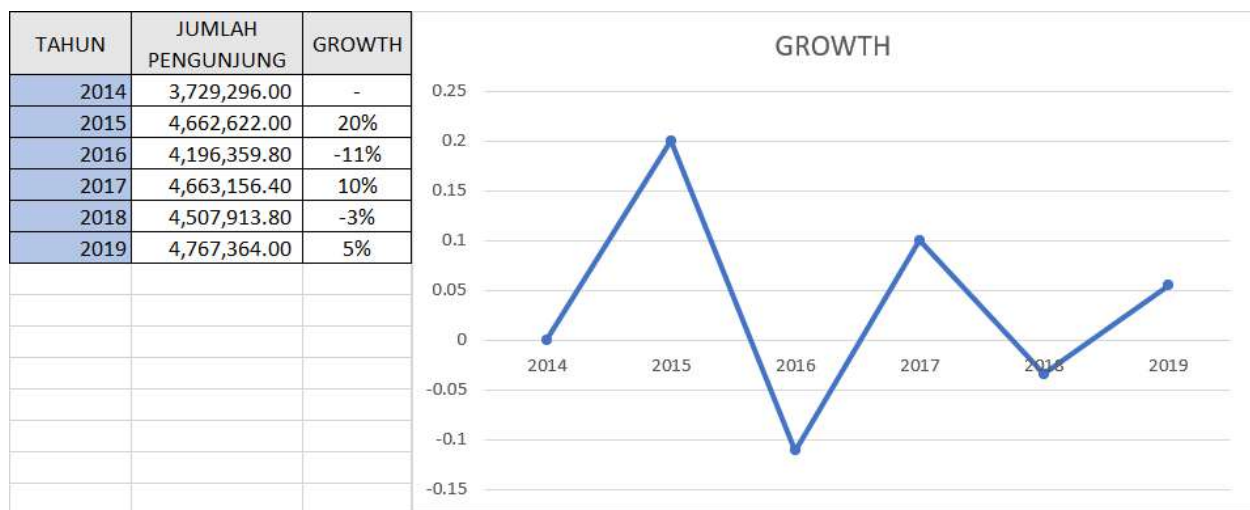
A. LATAR BELAKANG

Bekasi, sebuah kota yang terletak di Jawa Barat, Indonesia. Berada di perbatasan timur Jakarta, dan menjadi industri perdagangan, bisnis dan pengolahan terkemuka. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2018, diperkirakan Bekasi (2,93 juta) telah menyalip Surabaya (2,89 juta) sebagai kota terpadat kedua di Indonesia. Bekasi telah berkembang menjadi salah satu pusat pertumbuhan di Indonesia. Kota ini memiliki 2,11% dari total PDB nasional. Baru-baru ini, banyak orang asing (kebanyakan dari Korea, Jepang, dan Cina) telah mendirikan bisnis mereka untuk mengambil keuntungan dari dinamisme dan meningkatkan ekonomi di Bekasi. Menteri Perindustrian (Menperin) Airlangga Hartarto mengungkapkan, dengan tersambungannya berbagai kawasan industri, baik yang di Jawa ataupun luar Jawa, maka akan memperkuat perekonomian negara untuk tahun-tahun mendatang. Dia mencontohkan, Kawasan Industri Jababeka di Kabupaten Bekasi yang mendorong kemajuan ekonomi dengan sumbangsih Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai USD 35 miliar. Dulunya pusat pertokoan di Bekasi hanya membujur 3 km di sepanjang jalan Ir. H. Juanda dari alun-alun kota sampai terminal Bekasi. Di bagian barat menjadi pusat bisnis dan bagian komersil utama. Jalan Jendral Sudirman, Jalan Ahmad Yani, Jalan KH. Noer Ali dipenuhi dengan restoran, pusat perbelanjaan dan perbankan. Mal terbesar adalah Grand Metropolitan dengan luas lantai lebih dari 125.000 m². Mal lainnya yang terdapat di Bekasi yaitu MetMall, Mega Bekasi Hypermall, Grand Galaxy

Park, Plaza Pondok Gede, Mal Ciputra Cibubur, Lagoon Avenue dan Summarecon Mal Bekasi. Bekasi ditunjang dalam sektor ekonomi oleh kegiatan perdagangan, restoran dan perhotelan. Menjadikan Bekasi salah satu pasar properti yang menjanjikan di Indonesia, dan beberapa pasar propertinya yang bernilai tinggi.

BAGAN 1

JUMLAH PENGUNJUNG GRAND GALAXY PARK BEKASI



Sumber : Olahan Penulis, 2020

Jumlah pengunjung mal Grand Galaxy Park Bekasi untuk tahun 2014 pengunjung *traffic* mencapai 3,729,296 dan naik 20% pada tahun 2015 menurut *website rakyatbekasi.com* (<http://rakyatbekasi.com/281/pengunjung-mall-grand-galaxy-park-naik-hingga-20-persen>). Dan mengalami naik turun dalam jumlah kunjungan disetiap tahunnya.

Bisnis dalam bidang minuman dan makanan merupakan jenis bisnis yang tak akan ada habisnya. Bisnis ini akan selalu dicari dan dibutuhkan setiap orang karena makan dan minum sudah menjadi kebutuhan manusia. Penduduk Bekasi yang padat

dan masyarakatnya mempunyai daya beli yang tinggi, merupakan peluang untuk membuka berbagai usaha khususnya bagi usaha kuliner. Sehingga harga makanan dan minuman yang mahal tidak menjadi masalah asalkan mempunyai kualitas yang baik. Sekarang adalah era dimana semua serba *digitalize*. Era ini berdampak dengan pengembangan dan perluasan makna kuliner. Kegiatan memasak dan menikmati makanan menjadi kata yang erat dengan bisnis gaya hidup, *trend* hingga inovasi dan kreativitas dalam mengolah, menyajikan dan menikmati.

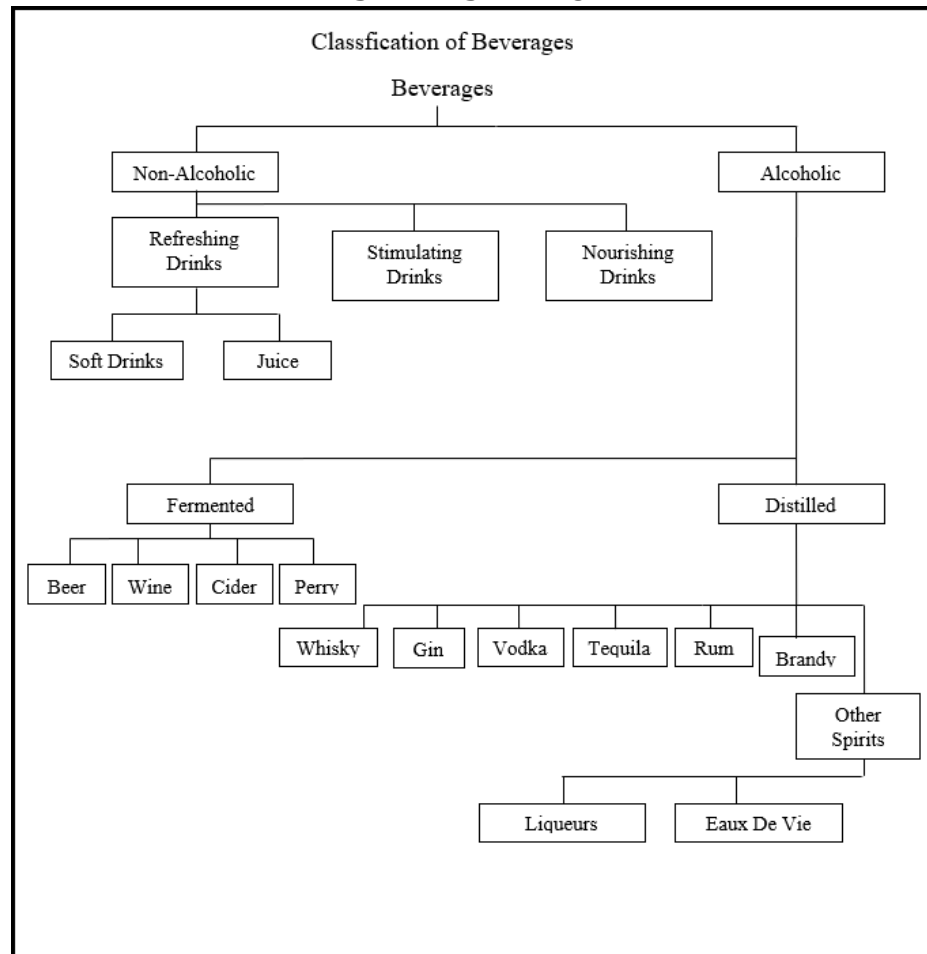
Di era serba digital, kuliner makin meluas dan berkembang dengan adanya *Startup Food Tech*. Komunitas dinilai menjadi penting untuk memberikan informasi terhadap keberadaan kuliner melalui *platform* digital. “Di era milenial, mereka punya kebiasaan sering melihat *Instagram* yang menyajikan foto-foto makanan yang *Instagramable*, masyarakat Indonesia lebih senang melihat apa yang sudah disuguhkan melalui jurnal-jurnal dari sumber terpercaya”, tutur Inge Supatra selaku *VP of Business Development Qraved*. Orang-orang pergi ke bisnis kuliner bukan untuk sekedar makan. Namun, mereka juga ingin menghabiskan waktu dengan teman atau keluarga sambil menikmati makanan. Ada juga yang ingin *update* makanan yang mereka pesan di media sosial karena mereka menganggap kuliner yang disajikan unik dan patut untuk dibagikan ke teman-teman di jejaring media sosial yang mereka gunakan.

Makanan dan minuman merupakan dua zat yang sangat berperan penting dalam kehidupan manusia. Untuk mendapatkan kesehatan tubuh yang ideal maka manusia membutuhkan air putih yang jernih dan layak minum. Dalam dunia Kesehatan diketahui bahwa mengkonsumsi air sebanyak 2 liter perhari dapat berdampak positif

bagi tubuh. Ini dikarenakan banyak organ-organ dalam tubuh manusia yang proses kerjanya sangat bergantung pada asupan cairan yang masuk dalam tubuh manusia. Definisi minuman menurut Winarti adalah “segala sesuatu yang dapat dikonsumsi dan dapat menghilangkan rasa haus. Minuman pada umumnya berbentuk cair, namun ada pula yang berbentuk padat seperti es krim atau es lilin”. Minuman dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu minuman beralkohol (*alcoholic beverages*) dan minuman tidak beralkohol (*non-alcoholic beverages*) (John Cousins, Dennis Lillicrap dan Suzanne Weekes, 2014).

GAMBAR 1

KLASIFIKASI MINUMAN



Sumber : <http://ihmkolkatafoodandbeveragenotes.blogspot.com/>

Minuman adalah kebutuhan yang sangat penting bagi manusia. Tak hanya sebagai pelancar metabolisme tubuh, minuman digunakan sebagai penghilang rasa haus dan dahaga serta untuk mengembalikan tenaga dan semangat yang telah hilang atau terkuras setelah melakukan aktivitas. Dalam perkembangannya, minuman mengalami perubahan dan inovasi yang dulu hanya ada air putih atau air polos tanpa rasa dan tanpa campuran apapun kini sudah mengalami penambahan berbagai macam

zat dan bahan alami lainnya. Seperti yang sudah kita tahu sekarang banyak tersedia minuman dengan berbagai rasa dan bermacam-macam warna. Dengan begitu pembeli bias memiliki banyak pilihan dan leluasa dalam memilih minuman sesuai selera mereka. Minuman memiliki peluang bisnis tersendiri dalam membuka suatu usaha. Minuman juga menjadi salah satu contoh topik paling laris untuk dijadikan produk jualan. Minuman sendiri ada beberapa jenis, ada yang memiliki kandungan alkohol dan non-alkohol. Di Indonesia yang mayoritas beragama Islam, tentu saja penjualan minuman dengan kandungan alkohol kalah jauh dengan minuman tanpa kadar alcohol. Dan akhir-akhir ini yang sedang mengalami perkembangan adalah aneka minuman dingin segar dengan tambahan bola tapioka, atau biasa disebut *boba*.

Lidah buaya atau *aloe vera* merupakan tumbuhan dengan daun berdaging tebal dan memiliki kadar air didalamnya adalah tumbuhan dari *genus Aloe*, *genus* ini memiliki lebih dari 500 spesies tumbuhan sukulen (tumbuhan yang menyimpan air pada batangnya). Lidah buaya (*Aloe vera*) atau “aloe sejati” adalah *genus* dari spesies ini yang paling banyak dikenal. Nama *aloe* berasal dari Bahasa Arab “Alloeh” yang berarti zat pahit yang bersinar dan *vera* berasal dari Bahasa Latin yang berarti sejati. *Aloe vera* adalah tumbuhan tanpa batang atau berbatang pendek, dengan tinggi mencapai 50-100 cm dan dapat berkembang biak dengan tunas. Daunnya berdaging tebal, berwarna hijau atau hijau abu-abu, dan sebagian varietas memiliki bintik putih pada permukaan batangnya. Pinggir daunnya berbentuk seperti gergaji dengan gerigi putih kecil. Bunga-bunganya tumbuh pada musim panas di sebuah tangkai setinggi hingga 90cm. Daunnya mengandung senyawa fitokimia yang sedang diteliti

bioaktivitasnya, seperti senyawa manan terasetilasi, antrakuinon C-glikosida, polimanan, dan senyawa antrakuinon lain seperti emodin dan senyawa-senyawa lektin (id.wikipedia.org).

Tanaman lidah buaya atau *aloe vera* mengandung beragam nutrisi yang baik untuk kesehatan tubuh. Beberapa zat yang terkandung didalam lidah buaya adalah gula, sejumlah enzim, vitamin, sterol, asam amino, mineral, asam salisilat, serta senyawa khusus, seperti *anthraquinones*. Tanaman ini dapat juga dijadikan tanaman hias dikarenakan daun yang tebal dan bentuknya yang unik. Dengan daun yang tebal dan memudahkan menyimpan air, lidah buaya ini cocok untuk ditanam di kebun-kebun yang bercurah hujan rendah. Gel tanaman ini banyak ditambahkan dalam produk-produk komersial seperti minuman, makanan berkadar gula tinggi dan yogurt. Belum ada klaim dari badan pengawas makanan dan obat-obatan yang menyebutkan bahwa jus lidah buaya memiliki manfaat untuk sistem pencernaan meskipun banyak yang mempromosikan dengan khasiat tersebut.

TABEL 1

Kandungan Gizi Pada Lidah Buaya (*Aloe vera*)

Zat Gizi	Kandungan / 100 g Bahan
Energi (Kal)	4,00 kkal
Protein (g)	0,10
Lemak (g)	0,20
Serat (g)	0,30
Abu (g)	0,10
Kalsium (mg)	85,00
Fosfor (mg)	186,00
Besi (mg)	0,80
Vitamin C (mg)	3,476
Vitamin A (IU)	4,594
Vitamin B ₁	0,01
Kadar Air (g)	99,20

Sumber : Departemen Kesehatan R.I., (1992)

Bagian-bagian dari lidah buaya seperti kulit dan daging memiliki potensi untuk dijadikan sebuah produk minuman, seperti kulitnya bila dikeringkan dapat dijadikan teh, dagingnya bisa dijadikan jus, wedang jahe, ataupun menjadi kolang-kaling. Penulis melihat ini sebagai peluang untuk menjadikan lidah buaya sebagai bahan utama untuk usaha minuman ini. Setelah diteliti, BPOM (Badan Pengawas Makanan dan Minuman) menyebutkan bahwa lidah buaya adalah salah satu dari tanaman yang dapat mempercepat keluarnya glukosa melalui peningkatan metabolisme atau memasukannya ke dalam deposit lemak (pom.go.id). Berdasarkan dokumen Mesir (Ebers Papyrus Document), disebutkan bahwa kegunaan lidah buaya sebagai bahan obat dan pengobatan. Diketahui juga bahwa lidah buaya memiliki banyak kegunaan seperti antijamur, antiinflamasi, antibakteri, regenerasi sel, dan dapat menurunkan kadar gula

dalam darah pada penderita diabetes. Dengan bisnis kuliner minuman sedang disibukkan dengan naiknya popularitas boba, menjadikan usaha ini berbeda. (Pandji Pragiwaksono,2017) “Sedikit lebih beda, lebih baik daripada sedikit lebih baik”. Seperti jika penulis membuat usaha ini menjadi boba namun lebih baik, para pelanggan tidak akan *notice*. Tapi bila berbeda, hal ini akan menarik perhatian orang.

Dengan majunya teknologi, membuat para pengusaha mudah untuk menarik perhatian pelanggan dengan mempromosikan usahanya secara daring. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya bisnis penjual makanan dan minuman membuat *booth/stall* atau tempat *stand* yang menjadikannya tempat promosi atau tempat penjualan produk tersebut. *Stall* adalah sebuah mini stage yang dilengkapi dengan berbagai macam aksesoris sebagai ajang promo untuk produk maupun jasa sampai dengan branding produk yang dijual. Biasanya *stall* ditampilkan pada pameran atau eksibisi, namun untuk saat ini bisa juga sebagai alat berbisnis seperti *stall* minuman dan makanan. Untuk usaha minuman berbahan dasar lidah buaya ini, penulis akan menggunakan sistem usaha dengan menggunakan *booth* atau *stall*. Penulis menentukan menjual minuman dari lidah buaya ini dengan menggunakan *booth/stall* dikarenakan untuk ajang promosi produk serta membangun *image* produk itu tersebut serta mempermudah biaya operasional promosi dan sebagai pengembangan koresponden untuk lebih dekat dengan pelanggan atau konsumen.

B. GAMBARAN UMUM BISNIS

- Deskripsi Bisnis

Aloe Variety adalah stall minuman yang menjual berbagai macam minuman dengan pilihan banyak rasa dan menggunakan lidah buaya sebagai bahan utama usaha ini. Lidah buaya yang digunakan adalah lidah buaya yang ditanam dan diolah sendiri oleh kami, dengan berbagai pilihan seperti teh, wedang jahe, topping, sirup yang semuanya terbuat dari lidah buaya, dan dipadukan oleh campuran sirup, jus, atau gula yang dapat mencocokkan rasa dari lidah buaya itu sendiri. Usaha ini akan dibuat dalam bentuk stall karena kemudahannya pada saat dikelola, dapat mempermudah dalam promosi karena akan lebih dekat dengan pelanggan dan tentunya biaya sewa lahan yang relatif lebih kecil. Nantinya stall akan di desain sesuai dengan tema atau *event* yang sedang berlangsung, dan tentunya tanpa melupakan dekorasi dari lidah buaya itu sendiri.

- Deskripsi Logo dan Nama

Pemberian nama dan sebuah logo adalah salah satu hal terpenting dalam membuat suatu usaha, nama dan logo yang telah dibuat akan menjadi identitas dari usaha tersebut dan akan menjadi ciri khas yang akan diingat dan dikenal oleh konsumen. Dipilihnya nama **Aloe Variety** sebagai nama usaha *stall* minuman ini berasal dari bahasa inggris yang berarti variasi lidah buaya. *Aloe*, dikarenakan kami menggunakan lidah buaya sebagai bahan utama usaha ini, dan *Variety* (və' rīətē) karena dalam pelafalannya mengandung homofon (kata yang pelafalannya sama tapi memiliki

arti yang berbeda), disini pelafalan variety dalam bahasa inggris dapat ditemukan penyebutan “vera”.

Tanpa dipungkiri bahwa sebuah logo adalah identitas dari suatu perusahaan, dan sebagai alat pemasaran yang ampuh. Pada dasarnya, manusia lebih mudah untuk mengingat gambar. Karena biasanya kita lebih mudah untuk mengingat wajah seseorang dibandingkan namanya. Dengan pemilihan bentuk dan warna yang menarik dan *eye-catching*, logo ini dapat dijadikan alat marketing yang baik. Berikut adalah logo dari *Aloe Variety* yang akan kami gunakan :

GAMBAR 2
LOGO ALOE VARIETY



Sumber : Olahan Penulis, 2020

Berdasarkan gambar di atas, dapat dilihat dari desain logo ini yang mengusung tema *pixelated*, *pixel* adalah unsur titik terkecil dari sebuah gambar grafis. Penulis mengartikan ini sebagai titik awal dari pembuatan usaha *Aloe Variety* ini. Dengan

tentunya mengekspos bahan utama dari usaha minuman ini, yaitu lidah buaya. Logo *Aloe Variety* ini terdiri dari 2 warna, yaitu hijau dan coklat muda. Warna hijau adalah warna dari tumbuhan lidah buaya dan dengan *pixelated* membuat logo ini “berduri” seperti halnya lidah buaya. Sedangkan coklat muda adalah wadah dari lidah buaya itu sendiri.

- Identitas Bisnis

Nama Perusahaan	: Aloe Variety
Bidang Usaha	: Minuman untuk semua umur
Bentuk Perusahaan	: Perusahaan Produksi
Alamat Perusahaan	: Bumi Satria Kencana Kota Bekasi
Kontak	: abbirf007@gmail.com

C. VISI DAN MISI

Pentingnya visi dan misi bagi suatu perusahaan adalah tujuan yang harus dicapai dalam jangka waktu yang panjang ataupun dalam jangka waktu pendek. Visi dan misi dalam sebuah perusahaan adalah sebagai tolak ukur untuk mengetahui apa perusahaan itu sudah mencapai kesuksesan atau belum, atau untuk melihat kemajuan perusahaan. Bisa diartikan bahwa visi dan misi adalah rencana atau pandangan yang ingin dicapai perusahaan tersebut.

- Visi

Mengubah persepsi masyarakat bahwa lidah buaya hanya sebagai produk kecantikan dan memperkenalkan lidah buaya sebagai bahan utama dari usaha minuman ini. Terbuat dari lidah buaya yang berkualitas untuk memenuhi kepuasan pelanggan dan memberikan pelayanan terbaik.

- Misi

Memperkenalkan minuman lidah buaya dengan berbagai variasi yang dapat dipilih, dengan khasiatnya dan tentunya menyehatkan. Memberikan cita rasa baru dalam dunia minuman khususnya minuman dari lidah buaya. Menyediakan minuman menyehatkan yang dapat mengatur kadar gula darah dan aman dikonsumsi.

D. SWOT ANALYSIS

“Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*)” (Freddy Rangkuti, 1997:18). Tujuan dibuatnya analisis ini adalah untuk mencari kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan yang melalui pengamatan terhadap kondisi internal dan eksternal perusahaan.

Berdasarkan pengertian di atas maka perencanaan bisnis minuman dengan bahan dasar lidah buaya ini yang akan dibuat penulis yang akan dijabarkan sebagai berikut :

TABEL 2
ANALISIS SWOT

S (Strength)	W (Weakness)
• Menu bervariasi. • Bahan yang ditanam sendiri • Usaha berbentuk stall untuk mempermudah promosi karena lebih dekat dengan korespondensi	• Lidah buaya yang dijadikan minuman belum sepopuler lidah buaya untuk pengobatan. • Bila stall berada dibagian halaman mall, penjualan

• Usaha berbentuk stall yang tidak membutuhkan banyak modal dan uang sewa lahan yang relatif kecil	bisa sepi saat cuaca tidak mendukung
O (Opportunity)	T (Threats)
• Lokasi yang banyak pengunjung • Tingkat kesadaran masyarakat dalam mengonsumsi makanan dan minuman sehat meningkat cukup tinggi • Menggunakan sistem stall saat ada event dengan skala besar akan menjadi keuntungan	• Konsistensi kualitas bahan yang ditanam akan berubah tiap musimnya • Stok bahan • Banyak usaha stall minuman sejenis di GGP Bekasi

Sumber : Olahan Penulis, 2020

E. SPESIFIKASI PRODUK

Produk ini menggunakan lidah buaya sebagai bahan utama dari usaha stall minuman ini, dimana lidah buaya yang digunakan adalah lidah buaya yang ditanam, dipotong dan diolah sendiri. Lidah buaya akan ditanam dipekarang rumah produksi yang dekat dekat lokasi usaha. Akan ada 200 pot yang disediakan untuk menanam lidah buaya dan diproyeksikan perbulan akan mendapatkan kurang lebih 300kg. Seluruh bagian lidah buaya ini dapat dijadikan bahan minuman. Dengan banyaknya pilihan yang dapat dibuat seperti teh, wedang jahe, kombinasi lidah buaya dan sirup, dan topping yang dapat dipilih oleh *customer*. Pengemasannya akan menyesuaikan dari suhu minuman yang akan dipilih, seperti *hot beverages* akan menggunakan *paper cup* untuk mengurangi tingkat kecelakaan luka bakar bila minuman dalam keadaan sangat panas dan sebagai bahan yang ramah lingkungan. Dan *cold beverages* akan menggunakan *plastic cup*.

F. JENIS/BADAN USAHA

Perusahaan adalah sebuah tempat kegiatan produksi barang, jasa, dan tempat berkumpulnya semua faktor produksi. Dapat didefinisikan sebagai lembaga berbentuk organisasi yang dikelola dengan tujuan untuk menyediakan suatu barang atau jasa untuk masyarakat untuk mendapatkan keuntungan. Badan usaha yang akan digunakan dalam usaha perancangan bisnis minuman berbahan dasar lidah buaya ini yaitu badan usaha perusahaan perseorangan. Perusahaan perseorangan merupakan bisnis yang dimiliki oleh pemilik tunggal, sedangkan seorang pengusaha perseorangan ialah pemilik dari perusahaan perseorangan tersebut. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Perusahaan perseorangan adalah badan usaha yang seluruh modalnya dimiliki salah satu orang dan konsekuensi tanggung jawabnya juga dibebankan kepada orang tersebut. Badan usaha ini kepemilikannya yang dimiliki satu orang. Pemilik bertanggung jawab penuh pada usahanya. Badan usaha ini lebih dikenal dengan Perusahaan Perorangan (Po). Ciri-ciri perusahaan ini adalah :

1. Dimiliki perseorangan (individu)
2. Modal yang tidak terlalu besar
3. Pengelolaannya sederhana
4. Nilai penjualan yang relatif kecil
5. Kelangsungan usahanya tergantung pada para pemiliknya.

G. ASPEK LEGALITAS

Unsur terpenting dari suatu perusahaan adalah legalitas atau badan usaha dari usaha tersebut. Karena legalitas adalah sebagai jati diri yang mengesahkan suatu badan usaha untuk dapat diakui oleh masyarakat. Artinya, legalitas perusahaan haruslah sah menurut peraturan perundang-undangan. Perusahaan tersebut akan dilindungi oleh berbagai dokumen sehingga sah di mata hukum. Dengan memiliki izin yang sah pada pemerintahan yang saat itu berkuasa, kegiatan usaha yang akan kita jalankan tidak akan disibukkan oleh isu pembongkaran atau penertiban. Karena tempat usaha *Aloe Variety* ini berada di bidang pusat perbelanjaan, maka sebagaimana yang disebutkan pada Perda No.1 Tahun 2010 Bab IV pasal 33 ayat 1 bagi setiap orang atau badan yang akan melakukan kegiatan usaha di pusat perbelanjaan, pertokoan, pusat perdagangan, mal, atau plaza wajib memiliki IUPP (Izin Usaha Pusat Perbelanjaan). Pengurusan Perizinan Usaha Pusat Perbelanjaan memiliki persyaratan sebagai berikut :

1. Surat Permohonan yang ditandatangani diatas materai.
2. Surat Pernyataan Keabsahan dan Kebenaran atas dokumen beserta materai.
3. Surat Pernyataan kesanggupan dan mematuhi ketentuan yang berlaku beserta materai.
4. Scan asli KTP (Kartu Tanda Penduduk) pemohon.
5. Scan asli NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).
6. Pas photo digital terbaru penanggung jawab ukuran 4 x 6 cm.
7. Scan asli dokumen hasil Analisa kondisi sosial ekonomi setempat.

8. Scan dokumen asli rekomendasi hasil analisa kondisi social ekonomi masyarakat setempat.
9. Scan dokumen asli SKRK (Surat Keterangan Rencana Kota) dan lampiran Syarat Zoningan serta gambar.
10. Scan dokumen asli IMB (Izin Mendirikan Bangunan) dan lampiran gambar/denah.
11. Scan dokumen asli akta pendirian perusahaan dan perubahannya atau didaftarkan ke Instansi yang berwenang apabila pemohon merupakan badan hukup/badan usaha.
12. Scan dokumen asli rencana kemitraan dengan usaha mikro dan usaha kecil.
13. Scan dokumen asli perjanjian kemitraan dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Dijelaskan pada Pasal 24 ayat (1) Undang-undang nomor 7 tahun 2014 tentang perdagangan (UU Perdagangan) menyatakan bahwa pelaku usaha yang melakukan kegiatan usaha perdagangan wajib memiliki perizinan di bidang perdagangan yang diberikan Menteri. Permohonan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) ini diajukan kepada Pejabat Penerbit SIUP dengan melampirkan surat permohonan yang ditandatangani di atas materai oleh pemilik perusahaan, dimana disini pemilik usaha ini adalah penulis sendiri, dan serta dokumen menyiapkan semua dokumen yang diperlukan sesuai dengan Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 36. Izin yang diperlukan untuk usaha minuman ini diakui dan menjamin minuman ini tidak mengandung unsur-unsur yang berbahaya, maka tugas itu diemban oleh Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Perusahaan atau produsen makanan yang

menyajikan suatu kemasan makanan ataupun minuman, wajib mendaftarkan produknya ke BPOM untuk mendapatkan izin peredaran dan penjualan kepada masyarakat. Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor HK.03.1.5.12.11.09955 Tahun 2011 tentang Pendaftaran Pangan Olahan, dokumen yang harus disiapkan adalah sebagai berikut :

1. Kelengkapan Persyaratan Administrasi.
2. Persyaratan Teknis Pendaftaran Pangan Olahan.
3. Dokumen Pendukung Lainnya.