

Inovasi Produk Kratom

Company Profile





Profile

Perusahaan

PT Pesta Hijau Abadi berdiri pada tahun 2019 di Bogor, Jawa Barat, Indonesia. Melalui brand Kratom Heal, kami berkomitmen menghadirkan inovasi dalam industri herbal dengan mengolah kratom (*Mitragyna speciosa*) menjadi produk bernilai tambah tinggi, baik untuk kebutuhan domestik maupun ekspor.

Kami membangun supply yang transparan, berkelanjutan, dan berkualitas internasional, serta menjadi penghubung antara petani kratom lokal dengan pasar global yang terus berkembang.

Tujuan Utama

✓
Menjadi
market leader
domestik dan
luar

✓
Menjadi
pioner produk
turunan

✓
Mengadopsi
dengan
teknologi

Implementasi Project

Indonesia adalah salah satu produsen kratom (*Mitragyna speciosa*) terbesar di dunia, namun potensinya sebagai bahan baku produk turunan bernilai tambah masih belum tergarap maksimal.

Kami hadir sebagai pelopor pertama pengolahan kratom menjadi produk siap konsumsi dan industri, dengan komitmen menjadi pemasok terbesar dan pemegang standar kualitas tertinggi di pasar domestik maupun global

Visi



Menjadi perusahaan kratom nomor 1 di Indonesia yang diakui secara global melalui kepemimpinan retail, kualitas premium, layanan unggul, serta portofolio produk terlengkap pada tahun 2030.

Misi

1. Retail & Distribusi

- Membuka ≥ 500 titik retail domestik (offline & online marketplace) dalam 5 tahun.
- Menjadi top 3 eksportir kratom dengan jaringan distribusi di ≥ 10 negara (AS, Kanada, Eropa, Jepang, Asia Tenggara).
- Target kontribusi retail terhadap omzet perusahaan mencapai $\geq 40\%$ dari total revenue.

2. Kualitas & Sertifikasi

- Seluruh lini produk tersertifikasi GMP, Halal (2026).
- Registrasi di FDA (USA) dan compliance EMA serta BPOM (EU) (2026–2027).
- 100% batch produk disertai COA, uji lab rutin, dan tingkat keluhan mutu $< 1\%$ dari total order.

3. Service Excellence

- Membangun Customer Care & After Sales Team dengan SLA penyelesaian keluhan ≤ 7 hari kerja.
- Menjaga On Time In Full (OTIF) $\geq 95\%$ untuk semua order buyer.
- Survei kepuasan pelanggan (NPS) ditargetkan mencapai ≥ 70 pada 2028.

4. Inovasi & Varian Produk

- Meluncurkan ≥ 10 varian produk baru dalam 5 tahun (kapsul premium, teh herbal varian rasa, ekstrak pekat, liquid kratom).
- Mengembangkan kemasan modern yang sesuai standar retail global.
- R&D budget minimal 5% dari revenue per tahun untuk inovasi produk.

5. Kepemimpinan Industri (Nomor 1)

- Menjadi referensi standar industri kratom Indonesia melalui kemitraan berkelanjutan dengan petani (≥ 500 petani mitra 2030).
- Menjadi brand kratom Indonesia pertama yang diakui dalam pameran herbal & nutraceutical internasional.
- Memosisikan Kratom Heal sebagai top of mind brand kratom premium Indonesia di pasar global.

Project Overview





Our Milestone

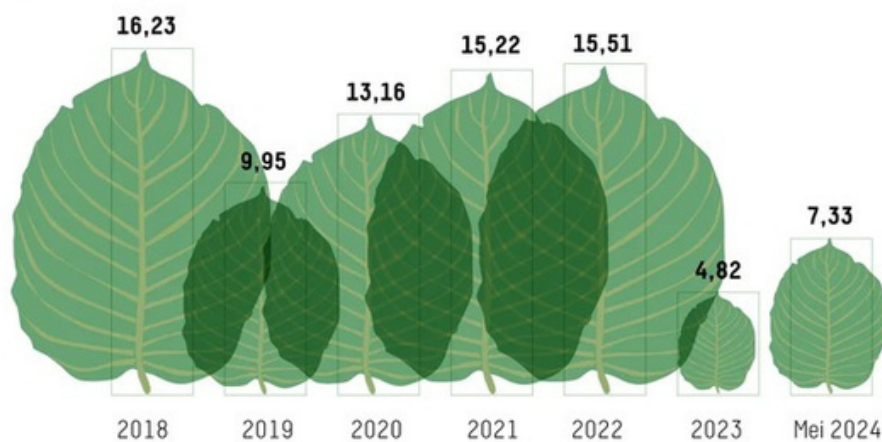
Tahun	Retail	Kualitas	Service	Varian Produk	Posisi Pasar
2025	100 titik retail domestik	GMP berjalan	SLA keluhan ≤ 14 hari	3 varian (kapsul, teh, powder)	Ekspor perdana ke 3 negara
2026	200 titik retail + e-commerce	Sertifikasi Halal, BPOM dan target FDA & EMA	OTIF $\geq 90\%$	5 varian (termasuk ekstrak)	Buyer berulang di AS & EU
2027	300 titik retail	FDA approval produk kapsul	SLA ≤ 10 hari, OTIF $\geq 93\%$	7 varian (tambahan liquid & teh varian)	Ekspansi 6 negara
2028	400 titik retail (domestik & regional)	Audit buyer global tanpa temuan mayor	SLA ≤ 7 hari, OTIF $\geq 95\%$	9 varian	Masuk Top 3 eksportir
2030	500+ titik retail	100% compliance global	NPS ≥ 70	10+ varian produk premium	Top 1 brand kratom Indonesia, dikenal global

Analisa Pasar

Pasar kratom global diproyeksikan tumbuh signifikan (CAGR ~8-12% hingga 2030), didorong oleh permintaan akan pengganti alami untuk manajemen nyeri, kecemasan, dan opioid. Pasar utama berada di AS, Eropa, dan Asia Tenggara.

Nilai Ekspor Kratom Indonesia

(juta dollar AS)



Volume Ekspor Kratom Indonesia

(ribu ton)



Export Markets

Legalitas dan Sertifikasi

Legalitas Perusahaan: PT Pesta Hijau Abadi (2019), Bogor, Jawa Barat – Indonesia.
 NIB & SIUP: [Nomor akan dicantumkan sesuai dokumen resmi].
 Sertifikasi yang sedang diproses: GMP, Halal, dan uji laboratorium rutin.
 Compliance target internasional: FDA (AS), EMA (Eropa), Halal (MUI).

Tahun / Kuartal	Target Sertifikasi & Legalitas	Status	Keterangan
2019	Pendirian PT, NIB & SIUP	✓	Legalitas resmi
2024 Q4	Uji laboratorium rutin	✓	Berjalan
2025 Q2	Pendaftaran BPOM produk kapsul & teh	🕒	Dalam proses
2025 Q3	Implementasi & sertifikasi GMP	🕒	Dalam proses
2025 Q4	Sertifikasi Halal (MUI)	✓	Dalam proses
2026 Q2	Registrasi produk di FDA (USA)	🎯	Target
2026 Q3	Compliance EMA (EU)	🎯	Target
2027	Audit & re-sertifikasi berkelanjutan	🎯	Target



Produk dan Lini Usaha

Kami menghadirkan berbagai produk turunan kratom yang siap konsumsi dengan standar internasional.

- 1.Kapsul Kratom Premium – 100% serbuk murni, kemasan botol 60/100 kapsul, target nutraceutical & apotek global.
- 2.Teh Herbal Kratom – teh celup varian rasa, target retail, restoran, hotel, kafe.
- 3.Serbuk Kratom (bulk powder) – kemasan 1–25 kg, target importir & distributor herbal.
- 4.Ekstrak & Liquid Kratom (roadmap 2026) – untuk farmasi & wellness global.

Tabel Spesifikasi Produk

Produk	Bentuk	Kemasan	Target Pasar	Keunggulan
Kapsul Kratom Premium	Kapsul isi serbuk murni	Botol 60/100 kapsul	Nutraceutical, apotek	Praktis, higienis, dosis terukur
Teh Herbal Kratom	Teh celup	Sachet kemasan retail	Retail, restoran, hotel	Varian rasa, mudah diseduh, kemasan modern
Serbuk Kratom	Serbuk halus	1–25 kg (bulk)	Importir, distributor	Bahan baku fleksibel, kualitas terstandar
Ekstrak & Liquid Kratom	Ekstrak pekat/cair	Botol cair/bulk	Farmasi, wellness global	Kadar alkaloid terstandar, margin tinggi

Kapasitas dan Infrastruktur

- Lokasi: Bogor, Jawa Barat – dekat akses logistik utama.
- Kapasitas Produksi: 27 ton/bulan serbuk kratom.
- Fasilitas: pabrik pengolahan (blending, milling, sieving), laboratorium QC, gudang dengan sistem FIFO/FEFO. Lokasi pontianak
- SDM: 20+ tenaga kerja terlatih di produksi, QC, gudang, administrasi.
- Kemitraan: jaringan petani kratom Kalimantan & Sumatera, dengan kontrak jangka panjang & standar mutu pasca-panen.

Pasar dan Potensi

- Pasar global kratom diproyeksikan tumbuh CAGR 8–12% hingga 2030 (>USD 3 miliar).
- Negara tujuan utama: Amerika Serikat, Kanada, Jerman, Belanda, Jepang Australia, Malaysia.
- Pasar domestik: tren herbal & nutraceutical meningkat, terutama pasca-pandemi.
- Segmen buyer: farmasi, nutraceutical, herbal retail, serta F&B/hospitality.

Portofolio dan Pencapaian

- 2019–2021: Riset & pengembangan produk, uji formulasi, SOP awal, jaringan petani.
- 2022–2023: pilot project kapsul & teh herbal, uji laboratorium rutin.
- 2024: Legalitas & Kerja sama kemitraan dengan petani di Kalimantan & Sumatera, sistem grading.
- 2025: Siap ekspor perdana produk kapsul & serbuk dengan sertifikasi domestik & buyer global.

Strategi dan Roadmap

- 2025 – Fokus kapsul & teh herbal (domestik + ekspor).
- 2026 – Sertifikasi global (FDA, GMP), peluncuran ekstrak/liquid.
- 2027 – Ekspansi pasar Asia & Eropa.
- 2028 – Target menjadi Top 3 eksportir kratom Indonesia.



Mitigasi Resiko

- Regulasi: Compliance BPOM, GMP, FDA, EMA, uji lab rutin per batch.
- Pasokan: kontrak kemitraan jangka panjang dengan petani kratom.
- Persaingan: diferensiasi produk (kapsul, teh, ekstrak), branding premium, partisipasi pameran.
- Keuangan: skema pembiayaan terukur, fokus produk bernilai tambah, diversifikasi pasar.

Matriks Resiko dan Mitigasi

Kategori Risiko	Potensi Dampak	Strategi Mitigasi
Regulasi	Penolakan produk, hambatan distribusi	Compliance roadmap (BPOM, GMP, FDA, EMA), uji lab rutin, dokumentasi batch
Pasokan	Fluktuasi pasokan, kualitas tidak konsisten	Kontrak jangka panjang, pendampingan panen, buffer stock
Persaingan	Tekanan harga, kehilangan daya tarik	Diferensiasi produk, branding premium, networking global
Keuangan	Arus kas terganggu, margin menurun	Pembiayaan terukur, produk bernilai tinggi, diversifikasi pasar

Penutup

Kratom menawarkan peluang besar baik untuk pasar domestik maupun ekspor, terutama di AS dan Eropa, dengan margin tinggi pada produk olahan seperti ekstrak dan kapsul. Tantangan utama meliputi regulasi yang kompleks, persaingan ketat, dan ketergantungan pada rantai pasok. Untuk sukses, fokus pada:

1. Kepatuhan Regulasi: Peroleh sertifikasi (BPOM, FDA, GMP) dan uji lab rutin.
2. Diversifikasi Produk: Kembangkan ekstrak, kapsul, atau teh untuk nilai tambah.
3. Pasar Ganda: Manfaatkan permintaan lokal sekaligus ekspor ke negara dengan regulasi jelas.
4. Mitigasi Risiko: Bangun kemitraan petani dan kontrak jangka panjang dengan buyer. Dengan strategi ini bisnis kratom dapat tumbuh berkelanjutan dan kompetitif di pasar global.



“Warisan Nusantara
Indonesia, Untuk Dunia”



Phone

+62 857 10455098



Address

Bogor, Indonesia



Website

www.kratomheal.com



Email

pestahijauabadi@gmail.com