



LAPORAN AKHIR PKMK

PENGEMBANGAN USAHA PRODUKSI DAN PEMASARAN *LETS* *DRINK BANDREK (BANDREK RASA JERUK)*

Oleh:

| | | |
|---------|---------------------|---------------------------|
| Ketua | : Ludy Catur Irawan | F14104066 (Angkatan 2004) |
| Anggota | : Ega Andriawan | F14104048 (Angkatan 2004) |
| | Tenni Oksowela | F24104086 (Angkatan 2004) |
| | Inke Kesumawati | F24104074 (Angkatan 2004) |
| | Reriel Anantria S | F24052317 (Angkatan 2005) |

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa
Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tgl 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Kegiatan : Pengembangan Usaha Produksi dan Pemasaran
Lets Drink Bandrek (Bandrek Rasa Jeruk)

Bidang Kegiatan : () PKMP (x) PKMK
() PKMT () PKMM

1. Bidang Ilmu : () Kesehatan () Pertanian
() MIPA () Teknologi & Rekayasa
(x) Sosial Ekonomi () Humaniora
() Pendidikan

2. Ketua Pelaksana Program

3. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 Orang

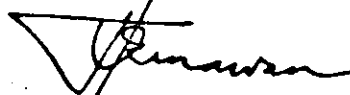
4. Dosen Pendamping

5. Biaya Kegiatan Total :
a. Dikti : Rp.5.995.000

b. Sumber Lain : -

6. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari 2008 – Juni 2008
Bogor , 3 Juli 2008

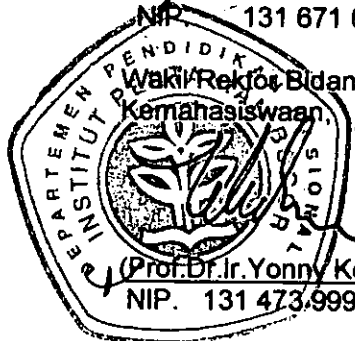
Menyetujui
Ketua Departemen



(Dr. Ir. Wawan Hermawan MS)

NIP. 131 671 603

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan



(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)

NIP. 131 473 999

Ketua Pelaksana Kegiatan



(Ludy Catur Irawan)

NIM. F14104066

Dosen Pembimbing



(Dr. Ir. Yadi Harjadi, M.Sc)

NIP. 130 536 677

ABSTRAK

Indonesia sebagai negara yang beriklim tropis memperoleh intensitas matahari yang cukup tinggi sepanjang tahun, sehingga dapat meningkatkan suhu lingkungan. Akibatnya, kebutuhan air bagi tubuh manusia cenderung meningkat. Oleh karena itu, minuman penyegar di Indonesia memberikan peluang bisnis yang menggiurkan.

Komoditas jahe sangat cocok dengan iklim Indonesia, karena iklimnya yang panas dan lembab dengan curah hujan yang cukup tinggi. Meskipun demikian jahe Indonesia belum begitu dikenal dalam dunia perdagangan internasional, karena hasil eksportnya sedikit bila dibandingkan dengan negara-negara lain penghasil jahe.

Pada umumnya jahe digunakan dalam bentuk tepung atau oleorasinya sebagai bahan pemberi aroma (flavouring agent) dalam industri makanan, antara lain pembuatan gula-gula, biskuit, berbagai macam kue dan sebagainya. Di Indonesia, umumnya digunakan dalam bentuk utuh sebagai rempah-rempah. Disamping itu, jahe biasa digunakan dalam pembuatan jamu, jahe yang muda dimakan sebagai lalap, dibuat acar dan manisan yang ditaburi gula atau direndam dalam air gula. Karena dikenal dapat memberi efek panas pada perut atau dapat menghangatkan badan, maka jahe digunakan dalam berbagai macam minuman yang dikenal di Indonesia yaitu bandrek, sekoteng dan sirup jahe.

Di Indonesia pada tahun 1980 yang lalu, harga jahe menurun dengan tajam sehingga diusulkan untuk mengolah jahe menjadi minuman yang dikemas praktis dan mempunyai variasi rasa seperti minuman yang lain, baru dijual. Dengan demikian para penanam jahe tidak merugi. Dalam penelitian ini dipelajari pembuatan minuman bandrek dengan rasa jeruk yang dikemas "cup" dengan berbagai variasi rasa.

KATA PENGANTAR

Tidak ada kata yang paling indah selain puji dan syukur yang selalu tucurahkan kepada Allah SWT, Robb Yang Maha Pengasih dan Maha Pelimpah Sayang, yang senantiasa memberikan kekuatan baik jasmani maupun rohani setiap hamba-Nya sehingga penulisan laporan akhir Program Kreatifitas Mahasiswa ini dapat diselesaikan.

Pada kesempatan ini kami sebagai penyusun mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada bapak Dr. Ir. Yadi Haryadi M.Sc selaku dosen pembimbing, bapak Dr. Ir. Wawan Hermawan, MS selaku ketua Departemen Teknik Pertanian IPB, bapak Prof.Dr.Ir.Yonny Koesmaryono, MS selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan, Institut Pertanian Bogor dan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional selaku penyandang dana pelaksanaan program ini.

Laporan ini merupakan Laporan Pertanggungjawaban dari Hibah Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Program Kreativitas Mahasiswa Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008. Laporan Akhir ini berjudul "Pengembangan Usaha Produksi dan Pemasaran *Lets Drink Bandrek* (Bandrek Rasa Jeruk). Semoga persembahan kecil ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Penyusun menyadari laporan akhir ini masih banyak kekurangan, maka penyusun memohon maaf yang sebesar-besarnya apabila terdapat kesalahan di dalam penyusunan laporan ini.

Terakhir, penyusun berharap semoga dalam melaksanakan Program Kreatifitas Mahasiswa ini mendapatkan berkat dari Tuhan Yang Maha Esa dan hasil yang terbaik. Amin.

Bogor, Juli 2008

Hormat saya,

Penyusun

A. JUDUL PROGRAM

Pengembangan Usaha Produksi dan Pemasaran *Lets Drink Bandrek* (Bandrek Rasa Jeruk)

B. LATAR BELAKANG MASALAH

Indonesia sebagai negara yang beriklim tropis memperoleh intensitas matahari yang cukup tinggi sepanjang tahun, sehingga dapat meningkatkan suhu lingkungan. Akibatnya, kebutuhan air bagi tubuh manusia cenderung meningkat. Oleh karena itu, minuman penyegar di Indonesia memberikan peluang bisnis yang menggiurkan.

Komoditas jahe sangat cocok dengan iklim Indonesia, karena iklimnya yang panas dan lembab dengan curah hujan yang cukup tinggi. Meskipun demikian jahe Indonesia belum begitu dikenal dalam dunia perdagangan internasional, karena hasil eksportnya sedikit bila dibandingkan dengan negara-negara lain penghasil jahe.

Pada umumnya jahe digunakan dalam bentuk tepung atau oleorasannya sebagai bahan pemberi aroma (flavouring agent) dalam industri makanan, antara lain pembuatan gula-gula, biskuit, berbagai macam kue dan sebagainya. Di Indonesia, umumnya digunakan dalam bentuk utuh sebagai rempah-rempah. Disamping itu, jahe biasa digunakan dalam pembuatan jamu, jahe yang muda dimakan sebagai lalap, dibuat acar dan manisan yang ditaburi gula atau direndam dalam air gula. Karena dikenal dapat memberi efek panas pada perut atau dapat menghangatkan badan, maka jahe digunakan dalam berbagai macam minuman yang dikenal di Indonesia yaitu bandrek, sekoteng dan sirup jahe.

Di Indonesia pada tahun 1980 yang lalu, harga jahe menurun dengan tajam sehingga diusulkan untuk mengolah jahe menjadi minuman yang dikemas praktis dan mempunyai variasi rasa seperti minuman yang lain, baru dijual. Dengan demikian para penanam jahe tidak merugi.

Dalam penelitian ini dipelajari pembuatan minuman bandrek dengan rasa jeruk yang dikemas "cup" dengan .

C. PERUMUSAN MASALAH

1. Harga jahe yang tergolong murah.
2. *Kurangya pengolahan pada jahe menjadi barang yang lebih bernilai.
3. Bandrek yang ada di pasaran tidak mempunyai variasi pada rasa.
4. Masih jarang bandrek yang dikemas dalam bentuk sudah diseduh dalam keadaan panas atau dingin.

D. TUJUAN PROGRAM

Program pembuatan bandrek dengan rasa jeruk ini bertujuan untuk :

1. Mendapatkan keuntungan secara materi
2. Melatih jiwa berwirausaha
3. Mendirikan usaha mandiri dan peluang usaha "profit oriented"
4. Penganekaragaman produk pangan.
5. Menghasilkan minuman tradisional yang dikemas dan bergaya modern serta baik bagi kesehatan.
6. Menghasilkan minuman bandrek dengan rasa jeruk.

E. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Melalui program ini diharapkan mahasiswa mampu mengembangkan jiwa entrepreneurshipnya sebelum terjun ke masyarakat, dihasilkan produk olahan bandrek yang lebih bervariasi dalam hal rasa dan tahan lama serta terjangkau oleh masyarakat dengan teknologi yang sederhana. Keluaran yang diharapkan adalah minuman bandrek dengan rasa jeruk yang telah diseduh dan ditempatkan pada cup, yang disajikan dalam keadaan panas atau dingin.



Gambar 1. Produk Minuman Bandrek

F. KEGUNAAN PROGRAM

1. Untuk Pribadi

Melatih jiwa wirausaha, meningkatkan wacana dan pengetahuan tentang pengolahan minuman bandrek dengan rasa jeruk, dan menguntungkan secara pribadi.

2. Untuk Kelompok

Meningkatkan kerjasama antar tim dan hubungan dengan dosen, dan belajar manajemen.

3. Untuk Masyarakat

Meningkatkan kepekaan sosial, bermanfaat bagi kesehatan masyarakat, dan meningkatkan konsumsi bandrek dengan mensosialisasikan hasil olahannya, membuka lapangan kerja bagi masyarakat, yang berarti secara sosial ekonomi telah membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat.

G. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Seperti diketahui produk bandrek yang ada di pasaran masih banyak dalam bentuk sachet. Hal ini dirasa kurang praktis bagi sebagian konsumen. Untuk itu kami menciptakan peluang usaha baru untuk memenuhi kebutuhan konsumen tersebut. Selain itu produk bandrek yang ada di pasaran tidak mempunyai variasi rasa. Oleh karena itu kami membuat produk bandrek dengan rasa jeruk.

Selain itu bahan baku berupa rempah-rempah selama ini masih dimanfaatkan sebagai bumbu dapur saja dan sebagian masyarakat tidak terlalu mengetahui manfaat dari rempah-rempah. Oleh karena itu dengan adanya produk bandrek ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada masyarakat akan manfaat rempah-rempah. Dengan diperolehnya informasi tersebut masyarakat diharapkan membeli bandrek kami untuk memperoleh manfaat dari rempah-rempah yang terdapat dalam minuman bandrek.

H. METODE PELAKSANAAN PROGRAM

Metode pelaksanaan kegiatan ini berisi langkah-langkah untuk merealisasikan tujuan dari usulan PKM kewirausahaan. Langkah-langkah tersebut diantaranya :

1. Lokasi Produksi

Sebagai tahap awal produksi, lokasi yang digunakan untuk memproduksi bandrek rasa jeruk ini dilakukan di rumah salah satu anggota. Tujuannya agar lebih mudah dalam mengerjakan dan menjalankan program dan menghemat anggaran pengeluaran. Lokasi produksi minuman bandrek dengan rasa jeruk ini berada di Rumah Kost Mahasiswa "Komando" (Lampiran 3), Babakan Tengah, Dramaga Bogor. Selain itu produksi juga dilakukan di Laboratorium Pengolahan Pangan Departemen Ilmu Teknologi Pangan, Fakultas Teknologi Pertanian, IPB.

2. Proses Produksi

a. Pemasokan bahan baku

Langkah awal dalam membuat minuman bandrek dengan rasa jeruk ini dengan membeli jahe dari petani kecil dan mempersiapkan bahan dan alat.

Semua bahan dan alat yang dibutuhkan dipersiapkan terlebih dahulu terutama bahan baku dalam pembuatan minuman bandrek dengan rasa jeruk ini.

- Bahan : Bahan-bahan utama yang digunakan dalam PKM ini adalah jahe, cabe jawa, air, cengkeh, akuades, jeruk, gula aren dan gula putih. Bahan-bahan tersebut dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Bahan baku

- Alat : Peralatan yang digunakan dalam PKM ini meliputi peralatan pembuatan produk yaitu, pisau, tupperware untuk jahe kupas, timbangan, alas pemotong jahe, gelas ukur plastik 500 ml, blender, pengaduk, panci penyeduh dan pelarut gula, penyaring, kain saring, penyaring, kertas saring dan kompor gas, cup dan tutup cup.
- b. Tahap pendahuluan.
- Dalam tahap pendahuluan ini dilakukan analisis komposisi larutan gula, ekstrak jahe dan sari jeruk. Hal ini dimaksudkan untuk menentukan komposisi yang tepat agar didapatkan rasa bandrek yang sesuai dengan selera konsumen pada umumnya.

c. Tahap utama

Proses pembuatan ekstrak jahe dilakukan dengan mencampurkan jahe, cabe jawa, air, cengkeh dan 8 liter air. Campuran tersebut diblender sampai hancur, selanjutnya, disaring dengan penyaring kasar dan kain saring, serta penyaring halus, untuk memisahkan ekstrak jahe dan ampas.

Sari jeruk dibuat dengan cara jeruk dikupas dan diperas menggunakan alat pemeras jeruk sampai didapatkan sari jeruknya. Sari jeruk yang masih bercampur dengan ampasnya disaring dengan menggunakan penyaring kasar dan kain saring. Sari jeruk yang telah didapatkan nantinya dicampur dan dimasak bersamaan dengan ekstrak jahe.

Pembentukan larutan gula dilakukan dengan mencampurkan gula arean, gula putih dan air. Gula aren memiliki perbandingan lebih banyak daripada gula putih agar didapatkan warna coklat. Pembentukan larutan gula dimulai dengan memanaskan air dimulai dengan memanaskan air sampai suhu 70 °C. Gula pasir dan gula aren dilarutkan dalam air sambil diaduk sampai seluruh gula larut. Larutan gula yang terbentuk, disaring secara bertahap menggunakan penyaring kasar dan penyaring halus. Diagram alir produksi bandrek rasa jeruk disajikan pada Lampiran 1.

Ketiga larutan tersebut (ekstrak jahe, sari jeruk dan larutan gula) dicampur dan ditampung di dalam panci pencampur. Campuran tersebut disajikan dalam dua kondisi, yaitu panas dan dingin. Untuk kondisi panas bandrek tersebut dihangatkan dengan menggunakan kompor gas, karena apabila menggunakan kompor minyak tanah tidak dapat dimatikan dan dinyalakan sesuai kebutuhan. Selain itu bahan bakar minyak tanah sudah semakin langka. Jika minuman bandrek rasa jeruk disajikan dalam kondisi dingin, disajikan dengan menambahkan es. Penyajian ini langsung ditempatkan pada cup dan langsung disajikan. Bila konsumen membeli untuk dibawa, cup ditutup dengan penutup cup.

d. Produk akhir

Produk akhir yang diharapkan adalah minuman bandrek dengan rasa jeruk yang disajikan dalam keadaan panas atau dingin.

e. Promosi dan Pemasaran

Dalam setiap proses produksi bidang promosi dan pemasaran ini mempunyai peranan yang penting. Metode promosi dan pemasaran yang dilakukan antara lain:

1. Promosi dilakukan dengan menyebarkan leaflet dan brosur tentang pentingnya rempah-rempah bagi manusia yang terdapat dalam produk minuman bandrek.
2. Pemasaran dilakukan dengan cara menjual langsung produk kepada mahasiswa, dosen, maupun karyawan. Selain itu juga dilakukan penawaran ke perumahan-perumahan, kelompok pengajian dan arisan ibu-ibu.
3. Memasarkan produk minuman bandrek di stand penjualan dalam keadaan panas maupun dingin. Gambar stand penjualan disajikan pada Lampiran 2.

HAL YANG SUDAH DILAKUKAN

Perkembangan Produk dan Metode Produksi

1. proses produksi

a. Formulasi Minuman Bandrek Rasa Jeruk

Formulasi dilakukan untuk mendapatkan formula dari bahan-bahan pembuat bandrek rasa jeruk yang disukai konsumen. Formula pertama dilakukan untuk mengetahui kadar jahe yang pas agar rasa pedasnya sesuai dengan keinginan konsumen. Selain itu dilakukan formulasi bandrek untuk mendapatkan rasa manis yang sesuai dengan selera konsumen. Pada proses produksi yang kedua ditambahkan jeruk lemon ke dalam bandrek yang berfungsi sebagai variasi rasa dan pengawet alami. Setelah mendapatkan

takaran yang sesuai, produk tersebut coba ditawarkan ke konsumen. Ternyata mendapat tanggapan positif dari konsumen. Namun setelah dilakukan beberapa kali produksi ternyata usaha ini mengalami perkembangan, dimana penambahan jeruk lemon ke dalam bandrek lebih berfungsi ke variasi rasa daripada sebagai pengawet. Hal ini dikarenakan karena produk bandrek lebih laku terjual dalam keadaan panas dan diminum pada waktu itu juga. Selain itu produk bandrek ini juga mengalami perkembangan dengan bertambahnya variasi rasa pada bandrek atas permintaan konsumen dan gagasan kelompok kami sendiri. Melalui perkembangan tersebut didapatkan empat variasi rasa pada bandrek yaitu bandrek rasa lemon, bandrek rasa kopi, bandrek rasa madu dan bandrek original. Dari hasil pemasaran yang dilakukan ternyata bandrek tersebut mendapat respon positif dari konsumen.

b. Optimalisasi Proses

Kegiatan produksi diawali dengan percobaan pembuatan produk untuk mendapatkan formulasi yang tepat. Kegiatan percobaan ini kami lakukan dari bulan Januari. Produksi direncanakan dilakukan pada bulan Februari 2008 sesuai dengan jadwal PKM-K. Kendala yang dihadapi pada awal produksi pembuatan minuman bandrek adalah sulitnya mencari bahan baku terutama jahe merah karena kurangnya survey masalah bahan ke pasar. Selain itu tempat membeli jahe (pasar) letaknya terlalu jauh apabila stok jahe habis pada saat produksi kita terlambat dalam menyediakan jahe kembali.

2. Metode Produksi

Pada awal pembuatan produk, kami memakai metode yang sesuai dengan acuan pada daftar pustaka dan mengatasi kekurangan yang ada melalui formulasi bandrek agar sesuai dengan selera konsumen. Caranya dengan melakukan percobaan beberapa kali dan meminta pendapat dari beberapa konsumen sehingga didapatkan formula bandrek yang sesuai.

Pada awal produksi, terutama minggu pertama penjualan, rata-rata penjualan bandrek mencapai 20 cup perhari. Dengan waktu penjualan dalam satu minggu

selama 6 hari mulai hari minggu sampai hari jumat selama 6 jam penjualan mulai jam 19.00 sampai jam 01.00.

KENDALA YANG DIHADAPI

Karena biaya yang turun dari dikti terhambat, maka proses pelaksanaan ini pun menjadi terhambat. Selain kendala pada dana terdapat pula kendala-kendala pada saat proses produksi. Kendala-kendala tersebut antara lain:

1. Kurangnya pengetahuan pasar
Kurangnya survey bahan di pasar menyebabkan kami bergantung pada satu penjual, sehingga menyebabkan pasokan bahan kurang.
2. Kualitas cup kurang bagus
Sampai saat ini kualitas cup yang ada didapatkan di pasaran kurang bagus untuk kemasan bandrek yang relative panas dalam penyajiannya. Akibat panas tersebut kadang kami mengalami kesusahan ketika kami harus menutup cup tersebut. Selain itu kualitas cup yang jelek menyulitkan pembeli dalam membawa bandrek, apalagi ketika konsumen membeli dalam jumlah banyak (lebih dari 2).
3. Kendala tenaga kerja dan waktu
Kurangnya tenaga kerja sangat dirasakan karena mulai dari produksi sampai pemasaran kami melakukannya sendiri. Kadang aktivitas perkuliahan juga membuat aktivitas produksi terhambat karena jadwal yang tidak bisa dikompromikan antara kuliah dan usaha bandrek tersebut.

SOLUSI YANG TELAH DIUPAYAKAN

Beberapa solusi yang telah diupayakan untuk mengatasi kendala-kendala yang terjadi dalam proses pembuatan sari mentimun ini, antara lain:

1. Peningkatan survey pasar
Survey pasar terus dilakukan untuk mencari sumber-sumber baru dalam measok bahan baku. Selain itu dilakukan juga survey penjual yang jaraknya tidak terlalu jauh dari rumah produksi.
2. Penggantian jenis cup
Sampai saat ini terus diupayakan untuk mendapatkan cup dengan kualitas yang lebih baik, untuk meminimalisir kerugian.
3. Penjadwalan ulang
Upaya yang telah dilakukan untuk mengatasi kendala waktu ini adalah dengan penjadwalan ulang. Dimana produksi dilakukan tiap hari. Sementara pemasaran dilakukan dengan metode dua kali shift, shift pertama jam 19.00 sampai jam 22.00 dan shift kedua jam 22.00-01.00. untuk anggota perempuan lebih fokus terhadap proses produksi sedangkan anggota laki-laki lebih fokus ke pemasaran.
4. Perekrutan tenaga kerja
Upaya untuk mengatasi kurangnya tenaga kerja adalah dengan mempekerjakan orang untuk membantu dalam hal pemasaran. Karena dua orang di pemasaran dirasakan kurang untuk memasarkan produk bandrek tersebut.

I. TABEL JADWAL KEGIATAN PROGRAM

| No | Kegiatan | Bulan ke- | | | | | |
|----|---|-----------|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Pembelian alat | ■ | | | | | |
| 2 | Pembelian bahan | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 3 | Penentuan Komposisi bandrek yang sesuai | ■ | | | | | |
| 6 | Produksi | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 7 | Pembuatan stand | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 8 | Promosi | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 9 | Pemasaran | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 10 | Evaluasi | | | ■ | ■ | ■ | ■ |

1. Price

Produk ini kami jual seharga Rp 3500,00 per cup. Penentuan biaya produksi adalah sebagai berikut :

Asumsi, untuk 50 cup/produk

| | | |
|-----------------------|---------------------|------------------|
| Gula aren | 0.75 kg x @Rp 10000 | =Rp 7500 |
| Jahe merah | 2 kg x @Rp 15000/kg | =Rp30000 |
| Gula putih | 0.25 gr x @Rp 7000 | =Rp 1750 |
| Cabe jawa | 2 buah x @Rp 1000 | =Rp 2000 |
| Cengkeh | Rp 1000 | =Rp 1000 |
| Jeruk lemon | 7 buah x @Rp 3000 | =Rp 21000 |
| Garam | 10 gr x @Rp 3000,00 | = Rp 30 |
| Cup | Rp 10000/50 | = Rp 10000 |
| Plastik | Rp 2000/50 | = Rp 2000 |
| Biaya sablon cup | Rp 350 x 50 cup | = Rp 17500 |
| Penyusutan peralatan | Rp 3000 | = Rp 3000 |
| Minyak tanah | Rp 3000/liter | = <u>Rp 3000</u> |
| Biaya produksi/50 cup | | Rp 98780 |
| Beban per cup | | Rp 1975.6 |

Kelompok kami menetapkan harga bandrek rasa jeruk sebesar Rp 3500/cup dengan beberapa pertimbangan sebagai berikut :

- a. Untuk membentuk citra atau *image* produk bandrek rasa jeruk sebagai minuman kesehatan yang berkualitas dan tidak murahan.
- b. Untuk mendorong rasa kepuasan dari para konsumen atas manfaat yang telah diperoleh dari harga yang telah ditetapkan (*Customer Value*).
- c. Keinginan untuk mendapatkan profit yang besar.

2. Place

Tempat-tempat yang kami pilih untuk memasarkan produk ini adalah :

- a. Lingkar kampus IPB, terutama daerah babakan tengah.

Kriteria pemilihan tempat penjualan :

1. Letak yang strategis
2. Ramai dikunjungi oleh konsumen yang berdaya beli.
3. Belum terdapat kompetitor dengan produk yang sama.

b. Luar Kampus :

Produk bandrek rasa jeruk rencananya akan dipasarkan di daerah kota bogor terutama di kampus-kampus swasta di Bogor. Karena mahasiswa merupakan target utama pasar produk kami.

Promotion

Produk bandrek rasa jeruk adalah produk baru yang belum dikenal oleh masyarakat sehingga kami sangat mengedepankan unsur promosi. Hal-hal yang kami lakukan untuk berpromosi antara lain :

- a. Pemberian informasi secara langsung (*direct promotion*)

Pemberian informasi secara langsung dilakukan oleh para personil tim ketika melakukan *dirrect selling*.

- b. Pemberian informasi secara tidak langsung (*undirect promotion*)

Promosi tidak langsung dilakukan dalam bentuk:

- Penyebaran stiker yang tertempel pada kemasan

Sepanjang Februari-Mei 2006, kelompok kami telah menyebarkan 200 stiker yang terdapat pada kemasan bandrek.

Promosi secara langsung dianggap cukup efektif karena adanya interaksi langsung antara konsumen dan produsen. Usaha promosi tidak langsung juga ditambah dengan terjadinya promosi mulut ke mulut (*Word to Mouth*) yang akan dilakukan oleh konsumen yang merasa puas akan produk kami.

Tabel 2. Hasil penjualan Bandrek

| Produksi ke- | Waktu | Jumlah cup terjual |
|--------------|-------------------|--------------------|
| 1 | April minggu ke-4 | 186 cup |
| 2 | Mei minggu ke-1 | 69 cup |
| 3 | Mei minggu ke-2 | 131 cup |
| 4 | Mei minggu ke-3 | 109 cup |

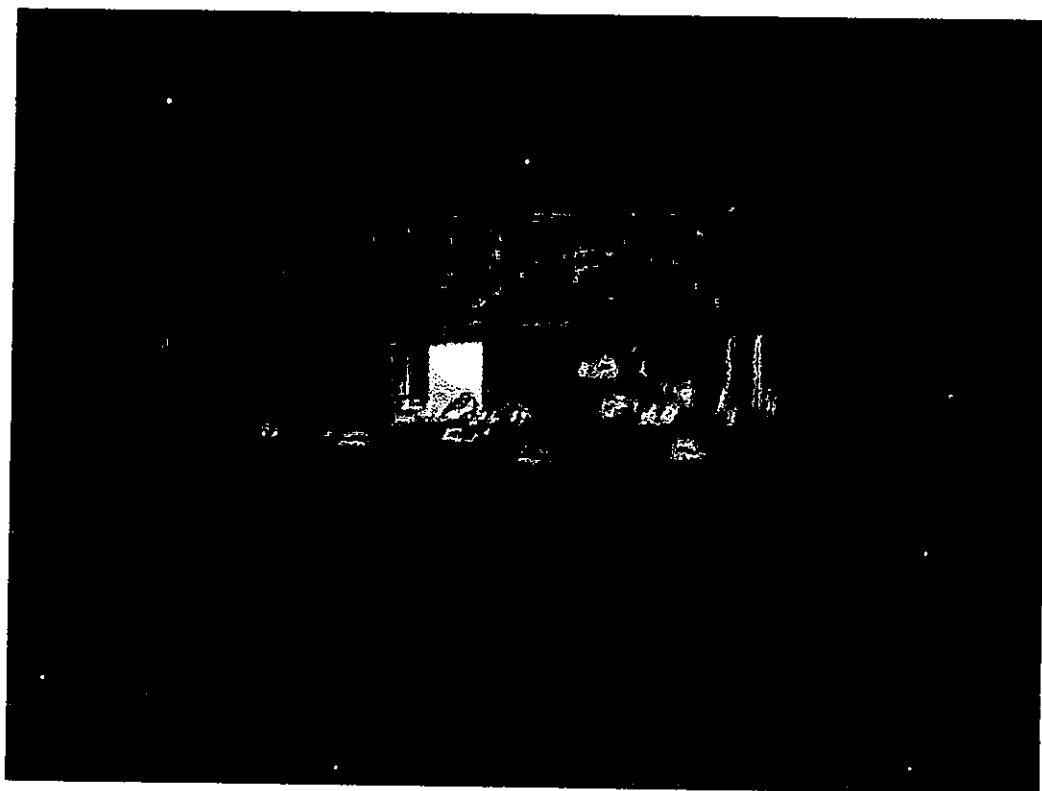
J. KESIMPULAN

Pelaksanaan program PKM Kewirausahaan bandrek rasa jeruk dapat berjalan dengan baik. Program ini dimulai dari bulan januari sampai juni 2008. Program itu dimulai dari persiapan (yang meliputi pembelian alat, pembuatan stand penjualan dan pembelian bahan), proses produksi dan pemasaran. Untuk menyempurnakan produk, tim PKMK terus melakukan penelitian untuk pengembangan produk. Hasilnya adalah penyempurnaan dari segi rasa, penambahan variasi rasa, tampilan, dan kemasan produk berdasarkan masukan konsumen melalui wawancara langsung dengan konsumen. Hal ini menyebabkan produk ini bisa diterima pasar setelah sebelumnya sempat diragukan oleh kebanyakan konsumen. Keadaan ini berkorelasi positif terhadap hasil penjualan produk bandrek rasa jeruk.

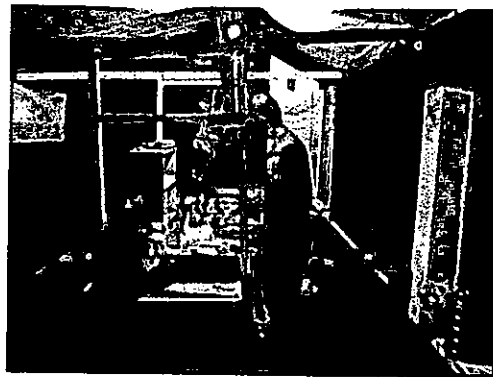
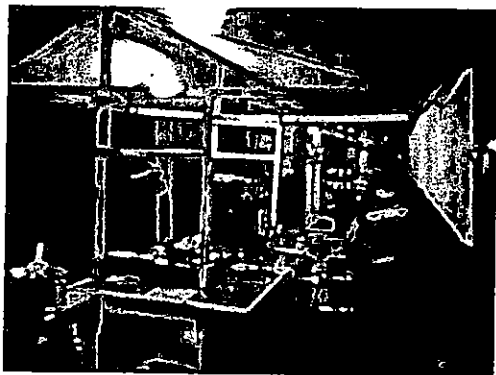
Promosi yang baik merupakan awal dari proses penjualan yang sukses. Untuk itu, tim PKMK berencana akan membuka cabang stand penjualan di lokasi lain yang memiliki nilai strategis.

Dalam upaya pengembangan usaha, dibutuhkan keseriusan dan kerja yang lebih profesional agar dapat lebih meningkatkan skala usaha, selain itu penyediaan alat dan mesin harus lebih ditingkatkan sehingga produk yang dihasilkan dapat lebih maksimal.

LAMPIRAN



Gambar 3. Stand penjualan bandrek "kedai bandrek"



Gambar 4. Kegiatan pemasaran bandrek