

I. Pendahuluan

1. Latar Belakang

Tingginya tingkat kesadaran masyarakat saat ini akan kesehatan, dapat menjadi peluang usaha yang menggiurkan. Saat ini masyarakat sudah mulai pintar memilih makanan. Tidak hanya sekedar menghilangkan rasa lapar dan haus, tetapi juga mampu memenuhi asupan energi serta mempunyai khasiat untuk kesehatan. Hal ini mengarahkan pada suatu tuntutan fungsi bahan pangan yang tidak lagi ada dua tetapi menjadi tiga, yaitu: segi nutrisi, citarasa dan kemampuan fisiologis aktifnya.

Tingginya tingkat kesadaran masyarakat akan kesehatan saat ini dipicu oleh berbagai faktor seperti tingkat polusi yang tinggi dan banyaknya virus-virus dan penyakit endemik baru yg bermunculan. Kecenderungan pola konsumsi masyarakat ini, direspon baik oleh para pelaku bisnis dengan semakin banyaknya produsen yang selalu menciptakan produk pangan dengan *claim* berbagai macam keunggulan dari segi gizi dan khasiat untuk kesehatan. Terinspirasi dari kondisi dan permintaan masyarakat saat ini akan produk pangan yang mempunyai nilai tambah untuk kesehatan, dalam program kreatifitas mahasiswa bidang kewirausahaan, kami merancang suatu bisnis gerai jus kesehatan dengan konsep unik yaitu **De Bloem: Jus Bunga, Buah dan Sayur Segar Berkhasiat**. De bloem merupakan bahasa Belanda untuk bunga. Merk ini kami gunakan agar mudah diingat oleh konsumen. *Jus Bunga, Buah dan Sayur Segar Berkhasiat* merupakan suatu inovasi jus segar yang terbuat dari bunga dengan kombinasi buah-buahan dan sayur. Berawal dari keprihatinan kami pada petani rosella di dekat kampus, dimana penggunaan rosella belum begitu banyak namun supply nya sangat tinggi di hulu karena tanaman rosella dapat tumbuh di semua musim. Oleh karena itu kami ingin meningkatkan pendapatan petani rosella dengan cara memanfaatkan rosella menjadi suatu produk. Potensi yang dimiliki oleh rosella sangat bagus dari sisi supply dan harga. Rosella berkhasiat dalam mencegah dan menyembuhkan beberapa macam penyakit, diantaranya adalah; menurunkan tekanan darah tinggi, menurunkan asam urat, menurunkan kadar gula, menurunkan kolesterol, bersifat penetral racun, mencegah kanker, menghaluskan kulit, menurunkan tingkat penggumpalan lemak di hati, mengurangi pusing/migraine. Buah yang kami gunakan adalah nanas, nanas berkhasiat untuk mengurangi keluarnya asam lambung yang berlebihan, membantu mencernakan makanan di lambung, antiradang, membersihkan jaringan kulit yang mati (skin debridement), mengganggu pertumbuhan sel kanker dan lain-lain. Sedangkan wortel sebagai sayur yang kami gunakan, juga memiliki khasiat diantaranya, mengobati kejang, mengobati penyakit jantung, eksim dan mata minus. Semua khasiat dari buah, bunga dan sayur kami satukan dalam satu botol yang mudah di konsumsi. Mengapa jus? Karena anti oksidan dalam jus akan jauh lebih tinggi di bandingkan dengan proses lain dan jus yang kami buat bebas dari pengawet buatan. Selain itu masyarakat sudah sangat familiar dan gemar mengkonsumsi jus sehingga inovasi unik ini akan sangat mudah diterima oleh pasar dengan keunggulan khasiat dan prosesnya yang alami.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritika atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

2. Perumusan Masalah

- Permintaan yang tinggi atas produk pangan sehat dan berkhasiat
- Pemanfaatan bunga berkhasiat sebagai produk pangan sangat kurang
- Masyarakat membutuhkan pangan yang menyehatkan sekaligus enak untuk dikonsumsi

3. Tujuan

- Menciptakan lapangan kerja
- Meningkatkan gizi masyarakat dengan vitamin dan antioksidan yang mudah diterima berbagai kalangan
- Meningkatkan popularitas minuman kesehatan lokal
- Peningkatan kondisi ekonomi petani rosella akibat peningkatan pemanfaatan rosella
- Pembuatan jus bunga sebagai salah satu pangan fungsional

4. Luaran

Target Produk

D'Bloem: Jus Bunga, buah dan sayur. Sebuah minuman fungsional, yang dapat mencukupi kebutuhan vitamin dan gizi masyarakat. Kombinasi unik dan pertama kalinya dalam sebuah jus yaitu buah, sayur dan bunga. Jus yang mempunyai khasiat bagi tubuh dengan rasa yang menarik. kualitas jus ini termasuk premium karena diolah dari buah, bunga dan sayur asli tanpa penambahan perisa dan bahan pengawet, serta didukung oleh proses pembuatannya yang higienis. Target produksi setiap minggunya adalah 500 botol.

Target konsumen

Target konsumen kami dibagi berdasarkan wilayah, yaitu kalangan kampus yang terdiri dari mahasiswa dan dosen, masyarakat diluar sekitar kampus khususnya bogor dan konsumen diluar kota bogor. Selain itu konsumen target kami terbagi berdasarkan kalangan menengah dan kalangan menengah keatas sesuai dengan lokasi penjualan.

Target pendapatan

Target pendapatan kami pada setiap produksi adalah mencapai BEP dan melampau BEP setiap kali produksi.

5. Kegunaan

Manfaat Secara Ekonomi

- meningkatkan pendapatan petani rosella
- terdapat lapangan kerja baru
- meningkatkan nilai jual produk lokal

Manfaat Bagi Lingkungan Masyarakat

- Memberikan alternatif cara mengkonsumsi minuman kesehatan dengan cara yang praktis dan lezat.
- memberikan motivasi pada industri hilir rosella untuk terus mencari produk olahan rosella.
- Mengedukasi masyarakat tentang khasiat bunga yang dapat dikonsumsi.

II. Gambaran Umum Rencana Usaha

Masyarakat saat ini semakin sadar akan kesehatan dan mulai memilih-milih makanan, mana makanan yang bernilai gizi tinggi dan mempunyai manfaat untuk tubuh. Sehingga jika ada sumber makanan baru yang mempunyai banyak vitamin lagi khasiat pasti mereka akan tertarik untuk mengkonsumsinya.

Bogor sebagai kota target awal usaha adalah kota dengan cuaca yang sangat panas, matahari bersinar sangat terik setiap harinya. Malam haripun cuaca tidak begitu dingin. Oleh karena itu penjualan minuman jus segar yang dingin sangat laku dan cocok di bogor sebagai pelepas dahaga.

Seperti kita ketahui lahan Indonesia yang subur memudahkan berbagai jenis bunga untuk tumbuh. Sudah banyak petani bunga mawar yang ada serta ketersediannya sangat berlimpah. Sedangkan rosella sendiri masa panennya tidak tergantung pada musim sehingga sepanjang tahun *supply* akan terus mengalir.

Peluang pasar jus sehat masih sangat terbuka lebar karena masyarakat terus mencari inovasi makanan atau minuman yang menyehatkan. Respon masyarakat terhadap produk dengan *brand image* sehat selalu positif.

III. Metodologi Pendekatan

Permintaan yang tinggi akan produk pangan yang sehat berkhasiat kami jawab dengan membuat suatu produk jus bunga, buah dan sayur. Pemanfaatan rosella yang berkhasiat kami wujudkan dalam jus ini. Selain khasiatnya untuk kesehatan, kami pun tidak melupakan untuk memformulasikan jus ini menjadi jus yang enak dan dapat diminum oleh semua orang.

Dalam bisnis ini, kami telah menciptakan lapangan kerja dengan memperbantukan karyawan di technopark yang kami beri insentif setiap kali produksi. Selain itu kondisi perekonomian petani rosella menjadi meningkat dengan dimanfaatkannya hasil pertanian mereka menjadi jus. Disini pun, kami mencoba mengangkat popularitas jus dengan buah-buah lokal yang tidak kalah enaknya dengan jus buah-buah import.

Bisnis ini kami jalankan dengan tahapan sebagai berikut:



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritika atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

1. Survei Pasar

Kami juga melakukan sampling jus setelah itu memberikannya kepada konsumen secara cuma-cuma untuk mengetahui respon mereka. Ternyata dari berbagai kalangan menyukai produk kami. Konsumen, banyak tertarik karena khasiat rosella dan keunggulan rasanya. Selain itu keunggulan tanpa bahan pengawet juga membuat konsumen menyukai produk kami.

2. Pra Kegiatan Produksi

Kegiatan pra produksi terdiri dari pembelanjaan alat-alat dan bahan yang akan digunakan untuk produksi. Suply rosella yang kami dapatkan dari petani rosella langsung yang mempunyai kebun di dekat kampus IPB darmaga. Wortel dan nanas kami dapatkan dari pasar induk bogor. Gula kami dapatkan dari supplier khusus bahan-bahan pokok dibogor partai besar. Air yang digunakan dalam produksi ini berasal dari air mineral yang diproduksi oleh FATETA sehingga supply lancar dan harga bisa ditekan. Selain itu kami berkonsultasi dengan dosen pembimbing mengenai rancangan pabrik dan bagan alir produksi.

3. Kegiatan produksi

Perlakuan awal pada rosella, nanas dan wortel adalah sortasi termasuk pemotongan dan pemisahan bagian yang akan diolah. Rosella diletakkan dalam keranjang besi, cuci rosella dengan air yang mengalir dan timbang rosella. Sedangkan pada nanas, potong mahkota buah nanas, kupas kulit nanas tanpa harus mengambil mata nya, potong nanas menjadi 2 bagian saja, timbang berat total. Pada wortel, buang ujung wortel yang kotor, dan potong menjadi beberapa bagian. Semua bahan diatas di blansir dengan mencelupkan kedalam air panas selama beberapa detik dengan tujuan menginaktifkan enzim dan mematikan mikroba yang ada pada permukaan buah, selain itu blansir bertujuan untuk menghilangkan bau langu dari wortel dan rosella. *Crushing* atau penghancuran dilakukan dengan menggunakan alat yang akan menghancurkan bahan menjadi pure. Selanjutnya pure tersebut di press dengan tujuan mengeluarkan sari yang terdapat didalam bahan. Setelah didapatkan sari nya campurkan dengan air gula yang telah dipasturisasi sampai 100°C kemudian dilakukan pasturisasi menggunakan suhu 85°C. Pada proses pasturisasi ini ditambahkan kalsium laktat dan CMC sebagai penstabil jus.

Kunci agar jus kami tetap awet tanpa menggunakan bahan pengawet buatan adalah pada proses hot filling, yaitu pembotolan ketika suhu jus 85°C, sehingga pada suhu ini dan dengan kondisi jus yang asam, tidak ada mikroorganisme yang dapat tumbuh. Setelah dilakukan pembotolan, langsung botol dimasukan kedalam air dingin, proses inilah yang dinamakan *thermal shock*, botol yang panas karena hot filling langsung dimasukan ke air dingin sehingga mikroba tidak sempat beradaptasi untuk tumbuh dalam produk kami.

Kami menstock produk dan dimasukan ke dalam refrigerator (Lampiran 5, gambar 18). Bagan alir produksi dapat dilihat pada lampiran 4, gambar 1.

4. Pemasaran

Strategi dalam pemasaran produk ini adalah dengan menentukan segmentasi, sasaran, dan posisi produk. Setelah itu maka dapat ditentukan aspek bauran pemasaran (*marketing mix*) yang tepat untuk memenuhi kepuasan konsumen yang menjadi sasaran produk ini.

Pemasaran pun sudah dilakukan di wilayah kampus dengan sistem konsinyasi di warung-warung atau minimarket yang berada dan tersebar di sekitar kampus. Selain itu kami menyuplai jus kami juga pada fakultas sebagai minuman untuk menyambut tamu dan konsumsi dalam rapat dosen di fakultas. Pasar diluar IPB kami jaring dengan cara menitipkan produk kami di kantin sekolah atau minimarket yang lokasinya strategis. Berikut daftar warung/kios/minimarket yang telah menjadi costumer kami:

Dalam Kampus

- Café TFI FATETA
- Toko di masjid Al-Huriyah
- Kantin FPIK
- Kantin FKH
- Toko LSI
- Agri Kantin
- Agrimart
- Dekanat

- Executive Lounge FATETA

Luar Kampus

- Toko di Perumahan Bubulak
- Toko snack di bara
- Warung di bara
- Kantin Yu’Nani di Bara
- Tempat fotokopi di Bara
- Mall BSD City
- Griya Bintaro
- Rumah Makan Ponyo Bandung

5. Positioning

D’Bloom adalah minuman kesehatan segar berkhasiat bagi gaya hidup masyarakat sekarang.

IV. Pelaksanaan Program

1. Jadwal pelaksanaan faktual

No.	Kegiatan	Bulan ke 1				Bulan ke 2				Bulan ke 3				Bulan ke 4				Bulan ke 5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengumpulan data dan informasi	■	■																		
2	Analisis kelayakan usaha		■	■		■	■	■	■					■				■			
3	Persiapan alat				■																
7	Proses promosi				■	■	■	■		■		■		■	■					■	
6	Proses produksi dan penjualan					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
8	Proses Evaluasi dan laporan																			■	■

2. Waktu Pelaksanaan Program

Jadwal produksi setiap minggu nya kami laksanakan dalam 3 hari yaitu

Senin, jam 13.00-17.00

Sabtu, jam 08.00-13.00

3. Tempat Pelaksanaan

Kami memilih Techno Park sebagai pusat pengembangan produk di FATETA IPB kampus Darmaga (lampiran 5, gambar 21-22) karena dana yang diperoleh belum mencukupi untuk investasi alat, sehingga kami memilih tecno park yang didalamnya banyak alat-alat pembuat jus dalam skala besar yang kami butuhkan Kerjasama kami bangun dengan saling menguntungkan.

Tempat pemasaran produk kami berada di wilayah dalam kampus, kota bogor serta BSD city.

4. Instrumen Pelaksanaan

Alat yang kami gunakan dalam produksi jus diantaranya adalah, crusher, pengepress, tabung pasturisasi beserta impeller, panci-panci besar, dan lain-lain (lihat lampiran 5, gambar 6 - 15)

5. Rancangan Biaya

Lihat Lampiran 1- 4.

V. Hasil dan Pembahasan

Bisnis yang kami jalankan selama 5 bulan ini telah memperoleh omset yang meningkat setiap bulannya. Kami sudah dapat meningkatkan kapasitas produksi kami dari hanya 50 botol setiap kali produksi pada awalnya, menjadi 600 botol setiap produksi (lihat lampiran 4, grafik 1 dan 2), dengan cara penggunaan alat-alat yang kapasitasnya lebih besar serta efisiensi waktu. Seiring dengan peningkatan produksi dan omset, kami sangat optimis bisnis ini dapat dikembangkan lebih jauh karena potensinya yang masih begitu besar. Perkembangan selama lima bulan ini tidak luput dari berbagai permasalahan yang kami alami. Berikut permasalahan dan penyelesaian yang telah kami atasi;

1. Administratif

Pada awalnya, pencatatan keuangan hanya dilakukan dibuku biasa, sehingga perhitungan tidak bisa dilakukan secara otomatis, namun sekarang pencatatan telah terkomputerisasi namun sesuai dengan saran pembimbing, tetap dilakukan pencatatan secara manual dalam buku kas.

2. Teknis

Terdapat banyak masalah teknis yang terjadi pada proses produksi. Diantaranya adalah efektifitas produksi dan waktu. Pada awalnya dalam satu hari kami hanya mampu memproduksi 100 botol, tetapi dengan pengalaman dan penggunaan alat dengan kapasitas yang lebih besar serta menggunakan tenaga kerja tambahan, kami mampu meningkatkan produksi jus kami dari 100 botol sehari menjadi 600 botol dalam sehari.

Masalah yang sering terjadi pada fresh juice adalah mengendapnya serat dalam juice sehingga produk tampak tidak homogen lagi, terdapat banyak endapan di dasar botol dan warna menjadi tidak homogen. Hal ini kami selesaikan dengan saran dari dosen pembimbing kami dengan cara proses pengadukan yang baik dan menggunakan alat pengaduk yang sesuai. Penambahan CMC dan kalsium laktat sebagai penstabil dimasukkan bersamaan dengan gula pasir, sehingga pelarutan kedua komponen tadi dapat sempurna dan produk menjadi lebih stabil.

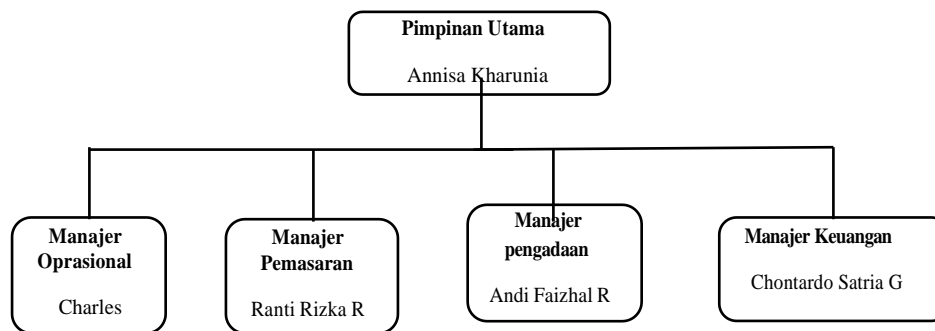
Pengawetan produk tanpa bahan kimia penawet apapun kami lakukan dengan teknik hot filling, yaitu membotolkan jus pada suhu 85°C sehingga mikroba tidak dapat tumbuh di dalam botol. Selanjutnya dilakukan thermal

shock yaitu memasukan botol yang baru diisi dengan jus yang masih panas ke dalam sebuah bak air dingin, sehingga mencega mikroba thermofil dapat tumbuh juga.

3. Organisasi Pelaksana

Manajer keuangan bertugas mengatur arus masuk dan keluarnya kas perusahaan. Manajer operasional dan produksi adalah penanggung jawab operasional produksi sehingga produk yang dihasilkan memiliki mutu yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Manajer pemasaran (*marketing*) berwenang dalam pendistribusian produk hingga sampai ke tangan konsumen. Ia juga bertanggung jawab dalam memberikan citra produk yang baik di mata konsumen. Sedangkan manajer pengadaan (*purchasing*) adalah pihak yang bertanggung jawab dalam pengadaan bahan baku dan penyediaan alat yang dibutuhkan dalam proses produksi.

Gambar 1. Bagan struktur organisasi perusahaan



4. Pendanaan

Dana yang diberikan oleh DIKTI cukup untuk melakukan produksi De' Bloem yang lebih digunakan sebagai biaya produksi dan biaya tetap serta pembelian peralatan yang terjangkau. Untuk peralatan mesin pembuatan jus, uang yang diberikan dikti memang belum cukup untuk berinvestasi alat-alat berat seperti pada gambar 6-15, lampiran 5, oleh karena itu untuk pengadaan mesin pemrosesan jus, masih bekerjasama dengan pihak teknopark yang memang disediakan oleh Institut Pertanian Bogor sebagai inkubasi bisnis awal. Kerjasama dilakukan secara professional sehingga hubungan baik dapat dibina. Selanjutnya, sampai usaha kami stabil, pengadaan peralatan dapat dilakukan dengan cara peminjaman modal kepada pihak lain untuk melengkapi peralatan produksi.



VI. Kesimpulan dan Saran

Melalui produk D'Bloem: Jus Bunga, Buah dan Sayur yang berkhasiat ini, kami telah mampu menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan pendapatan petani rosella. Melalui program ini, kami telah menciptakan suatu inovasi pemanfaatan rosella menjadi jus yang segar sebagai pangan fungsional yang tidak hanya enak di lidah tetapi juga mempunyai nutrisi dan khasiat yang baik bagi tubuh. Dari segi bisnis, produk kami masih akan terus berkembang baik dari segi produk maupun dari segi pemasaran, karena permintaan pasar yang tinggi serta banyaknya permintaan kerja sama.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritika atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.