



LAPORAN AKHIR PKM – K

“Papilla Ginger” BUBUR SUMSUM KUAH JAHE MERAH SEBAGAI MAKANAN TRADISIONAL KAYA ANTIOKSIDAN DAN UNTUK PENGHANGAT TUBUH

Oleh :

Zakki Mubarok	F34090025	(2009, Ketua Kelompok)
Aldi Maulidiansyah	F34090012	(2009, Anggota Kelompok)
Taufik Nugraha A.	F34090026	(2009, Anggota Kelompok)
A.Alfakhri Salas	F34110011	(2011, Anggota Kelompok)

Dibiayai oleh:

Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2013**

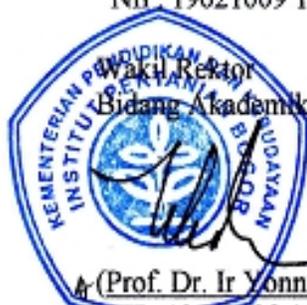
1. Judul Kegiatan : "Papilla Ginger" BUBUR SUMSUM KUAH JAHE MERAH SEBAGAI MAKANAN TRADISIONAL KAYA ANTIOKSIDAN DAN UNTUK PENGHANGAT TUBUH
2. Bidang Kegiatan : () PKM-P () PKM-M () PKM-KC
() PKM-K () PKM-T
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Zakki Mubarok
 - b. NIM : F34090025
 - c. Jurusan : Teknologi Industri Pertanian
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Perumahan Dramaga Regency Blok B25, Bogor. / HP. 085719669334
 - f. Alamat email : zacckkyy@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 3 orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Ir. Dwi Setyaningsih, MSi
 - b. NIDN : 0003017008
 - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Jl. Bantar Kemang 295, Bogor / 0251-8379044/08158314669
6. Biaya Kegiatan Total
 - a. Dikti : Rp 8.800.000,00
 - b. Sumber lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Bogor, 24 Juli 2013

Menyetujui
Ketua Departemen
Teknologi Industri Pertanian



(Prof. Dr. Ir. Nastiti Siswi Indrasti)
NIP. 19621009 198903 2 001



(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 19581228 198503 1 003

Ketua Pelaksana Kegiatan



(Zakki Mubarok)
NIM. F34090025

Dosen Pendamping



(Dr. Ir. Dwi Setyaningsih, MSi)
NIDN.0003017008

Abstrak

Makanan tradisional semakin ditinggalkan oleh masyarakat karena kurang memiliki gengsi dibandingkan dengan makanan – makanan modern cepat saji. Makanan cepat saji memiliki efek berbahaya yang akan terakumulasi di dalam tubuh yang dapat menimbulkan berbagai masalah kesehatan. Bubur sumsum “*Papilla Ginger*” merupakan bubur sumsum dengan kuah jahe merah. Bubur sumsum ini selain sebagai alternatif makanan pokok karena kandungan kalornya yang tinggi juga dapat digunakan sebagai pangan yang bermanfaat bagi kesehatan. Produk ini kaya fitonutrien yang dapat membuat tubuh sehat, hangat dan memiliki antioksidan yang sangat bermanfaat untuk tubuh. Kuah bubur sumsum yang sekarang ada berasal dari santan kelapa yang memiliki umur simpan singkat karena santan dapat teroksidasi dan menghasilkan bau tengik. Kuah jahe merah memiliki umur simpan yang lebih panjang karena jahe mengandung antioksidan yang dapat menghambat oksidasi serta memiliki kemampuan antimikroba. Bubur sumsum “*Papilla Ginger*” ini diolah dengan teknologi pangan yang higienis dan sanitasi yang baik. Program ini dilaksanakan dalam tiga tahapan yaitu tahap persiapan dan produksi, tahap valuasi dan pemasaran, serta tahap evaluasi. Kendala utama yang dihadapi yaitu ketersediaan jahe merah yang tidak selalau tersedia di pasar tradisional. Ketercapaian target program ini yaitu 90% karena masih terkendala pada kapasitas produksi yang hanya 30 produk per hari dari target penjualan 50 produk per harinya.

Kata kunci : Makanan tradisional, bubur sumsum, jahe merah, dan antioksidan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat, karunia, dan ridho-Nya sehingga kami dapat menjalankan program PKM Kewirausahaan dengan judul “Papilla Ginger” Bubur Sumsu Kuah Jahe Merah sebagai Makanan Tradisional Kaya Antioksidan dan untuk Pehangat Tubuh serta menyelesaikan penulisan laporan akhirnya dengan baik dan lancar.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Dr. Ir. Dwi Setyaningsih, MSi, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, masukan, dan saran sehingga kami dapat menyelesaikan laporan ini. Ucapan terima kasih juga penyusun sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan ini.

Kami menyadari masih terdapat kekurangan dalam penyusunan laporan akhir ini, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan laporan akhir program PKM ini.

Bogor, Juli 2013

Tim Penyusun

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Makanan tradisional semakin ditinggalkan dan tidak diminati oleh masyarakat. Makanan tradisional tersebut dianggap kurang memiliki gengsi dibandingkan dengan makanan – makanan modern yang cepat saji. Makanan cepat saji tersebut memiliki efek yang berbahaya yang akan terakumulasi di dalam tubuh sehingga dapat menimbulkan berbagai masalah kesehatan. Berbeda dengan makanan cepat saji tersebut makanan tradisional mengalami pengolahan yang lebih baik sehingga kandungan gizinya lebih bisa dijaga dan efek berbahaya yang ditimbulkannya terhadap tubuh lebih sedikit karena makanan ini berasal dari kearifan tradisional suatu daerah. Permasalahan yang kebanyakan dialami oleh makanan tradisional adalah dalam pemasarannya karena penampilannya yang kalah menarik dari makanan cepat saji tersebut. Bubur sumsum ini merupakan salah satu makanan tradisional yang dikenal luas oleh masyarakat Jawa. Bubur sumsum “*Papilla Ginger*” merupakan bubur sumsum dengan kuah berupa jahe merah sehingga menimbulkan campuran warna merah putih. Kuah bubur sumsum yang ada saat ini berasal dari santan kelapa yang memiliki waktu simpan yang singkat karena mengandung minyak yang dapat teroksidasi sehingga menghasilkan bau tengik. Selain itu sistem emulsi santan tidak stabil sehingga dapat terpisah antara air dengan minyaknya sehingga merusak penampilan dari santan. Kuah jahe merah memiliki umur simpan yang lebih panjang karena jahe mengandung antioksidan yang dapat menghambat oksidasi oleh oksigen serta memiliki kemampuan antimikroba yang dapat merusak kuah tersebut.

Trend “*Back to Nature*” menjadi gaya hidup masyarakat modern saat ini. Masyarakat semakin memperhatikan kesehatannya, sehingga pola makan juga sangat diperhatikan. Tetapi dalam kenyataannya makanan yang beredar dan dikonsumsi oleh masyarakat mengandung bahan yang bersifat racun bagi tubuh manusia. Trend “*Back to Nature*” ini salah satunya yaitu dengan mengkonsumsi makanan yang mengandung bahan yang bermanfaat bagi kesehatan selain kandungan gizi utamanya. Konsumsi herbal ini semakin meningkat karena trend tersebut. Hal ini menjadi pasar yang besar untuk produk olahan herbal salah satunya yaitu jahe merah. Bubur sumsum “*Papilla Ginger*” ini selain sebagai alternatif makanan pokok karena kandungan kalornya yang tinggi juga dapat digunakan sebagai pangan yang bermanfaat bagi kesehatan yang didapat dari kandungan jahe merah tersebut

1.2 Perumusan Masalah

Makanan tradisional kurang diminati masyarakat karena penampilannya yang kurang menarik sehingga makanan tersebut harus dibuat semenarik mungkin agar diminati oleh masyarakat. Bubur sumsum “*Papilla Ginger*” memiliki penampilan yang lebih menarik dibandingkan dengan bubur sumsum pada umumnya. Bubur sumsum ini berkuah jahe merah dengan masa simpan yang lebih lama untuk menggantikan kuah santan yang memiliki umur simpan yang singkat. Selain itu kuah jahe merah memiliki kandungan yang baik untuk kesehatan tubuh.

1.3 Tujuan Program

Membuat produk bubur sumsum yang lebih menarik dari segi penampilan juga baik untuk kesehatan tubuh sehingga menarik minat masyarakat untuk mengkonsumsi makanan tradisional sekaligus mendapatkan manfaat dari jahe merah bagi kesehatan.

1.4 Luaran yang Diharapkan

Kegiatan PKM – K ini menghasilkan bubur sumsum “*Papilla Ginger*” yang berpenampilan menarik dan baik bagi kesehatan. Bubur sumsum “*Papilla Ginger*” ini diolah dengan teknologi pangan yang higienis dan sanitasi yang baik sehingga menghasilkan bubur yang bermutu tinggi. Selain itu, produk ini kaya akan fitonutrien yang dapat membuat tubuh sehat, hangat dan memiliki antioksidan untuk tubuh.

1.5 Kegunaan Program

Memberikan peluang bisnis dan membuka peluang kerja bagi mahasiswa yang bersangkutan dan masyarakat luas. Menaikkan kembali pamor makanan tradisional. Meningkatkan nilai tambah dari tepung beras dan jahe merah. Memperbaiki umur simpan dari bubur sumsum.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

“*Papilla Ginger*” merupakan bubur sumsum dengan kuah jahe merah. Penyajian bubur dengan kuah sari jahe merah merupakan sebuah inovasi dan daya tarik tersendiri terhadap konsumen. Bahan fitofarmaka dari jahe merah akan menambah manfaat dari bubur ini karena jahe merah memiliki berbagai khasiat dan sebagai antioksidan yang dapat menangkal radikal bebas sekaligus sebagai penghangat tubuh. Biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi “*Papilla Ginger*” pada tahap awal sebesar Rp 12.441.583,00. Biaya tersebut sudah termasuk alat-alat produksi yang akan digunakan selama kegiatan produksi setiap bulan. Setiap bulannya, produksi mencapai 1500 cup. Dari hasil produksi tersebut, maka pemasukan kotor yang didapat sebesar Rp 7.500.000,00 per bulan dari hasil penjualan “*Papilla Ginger*” (1500 buah x Rp 5.000,00). Untuk setiap bulannya, dibutuhkan biaya produksi sebesar Rp 4.732.000,00. Laba bersih yang kami peroleh adalah sebesar Rp 2.768.000,00. (Tabel 1, 2, dan 6).

Analisis R/C Ratio yang kami peroleh adalah 1,19. Hal ini menjelaskan bahwa kami memperoleh penerimaan sebesar Rp 1,19 pada setiap pengeluaran Rp 1,00 nya. Sehingga usaha ini efisien untuk dijalankan.

Perkiraan jangka waktu pengembalian biaya tetap “*Papilla Ginger*” dapat ditunjukkan dengan menghitung nilai *payback period*. *Payback period* pada usaha “*Papilla Ginger*” ini adalah 2,14 bulan. Hal ini menunjukkan usaha ini sangatlah prospektif, karena dalam jangka waktu 2,14 bulan biaya tetap (investasi) dapat tertutupi.

Dengan keuntungan Rp 2.768.000,00 per bulan dan persentase keuntungan mencapai 58,5%, dapat dikatakan bahwa kegiatan kewirausahaan ini sangat layak untuk dilaksanakan dan usaha ini dapat diperluas.

Usaha bubur sumsum kuah jahe merah ini terdiri dari empat komponen utama yaitu : Investasi, Produksi, Marketing dan Promosi.

2.1 Investasi

Investasi dalam usaha ini merupakan salah satu modal awal dalam pelaksanaan usaha yang dijadikan sebagai biaya tetap.

2.2 Produksi

Proses produksi merupakan fase pembuatan produk mulai dari perisapan bahan baku sampai produk siap dijual. Proses produksi meliputi segala komponen dalam biaya variable.

2.3 Marketing

Marketing merupakan salah satu poin yang menentukan keberhasilan usaha karena berkaitan dengan untung atau tidaknya pelaksanaan dari usaha. Papilla ginger menggunakan sistem pemasaran *direct selling*. *Direct selling* meliputi penjualan langsung secara tatap muka dengan konsumen yang biasa dilakukan dalam berbagai event seperti bazaar, expo, dan melalui gerobak (*booth*).

2.4 Promosi

Promosi merupakan salah satu langkah dalam peningkatan penjualan. Promosi yang telah dilakukan dalam usaha permen mahadewa ini yaitu melalui penyebaran brosur dan melalui jejaring social.

III. METODE PENDEKATAN

Program ini dilaksanakan dalam tiga tahapan yaitu tahap persiapan dan produksi, tahap valuasi dan pemasaran, serta tahap evaluasi.

3.1 Tahap Persiapan dan Produksi

Tahap persiapan dan produksi meliputi kegiatan – kegiatan untuk mencari informasi sekaligus pengadaan bahan dan peralatan. Hal ini penting dilakukan karena bahan dan peralatan merupakan komponen utama untuk berlangsungnya formulasi produk dan sekaligus proses produksi. Pengadaan bahan dan peralatan pertama dilakukan untuk tujuan formulasi produk yaitu untuk mendapatkan formula terbaik dari bubur sumsum dan kuah jahe merah. Setelah didapatkan formula terbaik maka diadakan perbesaran skala untuk proses produksinya. Tahap ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat kualitas dari produk yang dihasilkan pada skala besar apakah sama dengan produksi pada skala kecil. Apabila telah sama maka produksi telah siap dilakukan dan apabila belum sama maka tahap ini dilakukan terus sampai didapatkan kualitas produk yang sesuai dengan formulasi awal. Setelah didapatkan formula terbaik dalam skala besar maka langkah selanjutnya yaitu menentukan tempat produksi.

3.2 Tahap Valuasi dan Pemasaran

Tahap ini terbagi menjadi dua kegiatan besar yaitu penentuan target penjualan dan tahap pemasaran. Penentuan target penjualan dilakukan dengan melihat nilai yang dapat dihasilkan dari produk ini yaitu dengan mengadakan riset terhadap konsumen dengan cara memberi produk kepada konsumen dan menanyakan tanggapannya tentang produk tersebut. Setelah riset selesai dilakukan maka ditentukan target penjualan dengan melihat besarnya pasar yang tersedia untuk produk ini. Setelah tahapan ini selesai dilakukan maka dilakukan langkah – langkah pemasaran dengan strategi *segmentation*, *targetting*, dan *positioning* serta *marketing mix*.

1. *Segmentation*

Segmentasi pemasaran “*Papilla Ginger*” dibagi berdasarkan kemampuan ekonomi atau daya beli masyarakat. Hal ini bertujuan agar produk dapat terdistribusi dan diterima secara merata oleh seluruh lapisan masyarakat dengan kelas sosial yang berbeda. Konsumen produk ini adalah masyarakat umum di berbagai kota dan daerah di Indonesia. Pangsa pasar produk terdiri atas dua kelompok masyarakat, yaitu:

a. Konsumen Ekonomi Menengah

Produk “*Papilla Ginger*” sangat potensial untuk dipasarkan pada kelas menengah dengan kualitas, dan kemasan yang lebih baik. Hal ini didasarkan atas daya beli konsumen yang lebih tinggi. Kemasan cup menunjukkan keunikan produk sehingga dapat menarik konsumen karena praktis. Selain itu harga jual yang tidak terlalu tinggi akan meningkatkan peluang pasar. Konsumen kelas menengah ini antara lain para mahasiswa, pelajar dan pegawai kantoran.

b. Konsumen Ekonomi Menengah Keatas

Konsumen kelas atas selalu menginginkan sesuatu yang praktis dan berkhasiat tinggi. Oleh karena itu produk ini dibuat untuk memberikan khasiat berupa penghangat tubuh dan pencegah stroke karena berbahan dasar jahe. Khasiat ini membuat nilai tambah yang tinggi dibanding bubur sumsum umumnya. Produk ini menyasarkan pada konsumen ekonomi atas dengan bahan baku jahe merah yang sangat bermutu dan berkhasiat tinggi.

2. *Targetting*

Target pertama pemasaran “*Papilla Ginger*” ini adalah segmen pelajar, masyarakat umum, pegawai kantoran. Target pemasaran yang lain adalah masyarakat sekitar kampus IPB, Darmaga, Bogor. Setelah produk ini dapat diterima dan beredar maka akan dilakukan perluasan pasar.

3. Positioning

Konsumen diharapkan menjadikan “*Papilla Ginger*” sebagai produk makanan yang sehat, lezat, bermanfaat dan tanpa pengawet. Pemasaran produk ini akan diarahkan pada adanya diversifikasi rasa, warna, dan penambahan zat antikoagulan berbahan dasar jahe bagi masyarakat. Kemasan juga akan dirancang sedemikian rupa sehingga dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk ini.

4. Marketing Mix

a. Produk

Produk berupa bubur sumsum kuah jahe merah dengan pengemasan menarik sesuai dengan segmentasi pasar. Keunggulan dari produk ini adalah terletak pada rasa, warna, khasiat dan penampilannya. Dengan variasi unik dan cita rasa serta khasiat jahe merah seperti ini otomatis produk akan menjadi senjata ampuh untuk menarik minat konsumen. Merek yang kami gunakan adalah “*Papilla Ginger*”. Kata ini menggambarkan bahan utama produk kami yaitu jahe merah yang sangat berkhasiat baik untuk tubuh. Sehingga nama ini akan sangat diingat oleh para konsumen.

b. Harga

“*Papilla Ginger*” ini akan dijual dengan harga Rp 5000/cup. Harga ini sangat terjangkau oleh masyarakat terutama kalangan mahasiswa dan pelajar serta pegawai kantoran.

c. Tempat

Pemasaran produk akan diawali di kampus IPB, Dramaga, Bogor dan daerah sekitar kampus IPB, Darmaga, Bogor. Penentuan lokasi awal pemasaran didasarkan pada letaknya strategis, akses masuk mudah, dan pengeluaran biaya sekecil mungkin. Berdasarkan kriteria tersebut kami menetapkan beberapa lokasi pemasaran produk seperti kantin, kost, asrama, dan Babakan Raya.

d. Promosi

Promosi merupakan senjata utama dalam pemasaran produk. Hal ini disebabkan perlunya pengenalan awal pada produk yang tergolong baru kepada masyarakat. Promosi dilakukan dengan berbagai cara yaitu:

1) Pemberian Informasi Secara Langsung

Pemberian informasi secara langsung dilakukan oleh para personil tim ketika melakukan penjualan langsung kepada konsumen (*direct selling*). Promosi secara langsung dianggap cukup efektif karena adanya interaksi langsung antara konsumen dan produsen. Selain itu promosi dilakukan dari mulut ke mulut (*word of mouth*)

yang akan dilakukan oleh konsumen yang merasa puas terhadap produk. Selain itu promosi produk dilakukan melalui selebaran.

2) Pemberian Informasi Secara Tidak Langsung

Pemberian informasi secara tidak langsung (*indirect promotion*) kami lakukan dalam beberapa bentuk, diantaranya melalui jejaring sosial *facebook* dan *twitter*, website, beriklan di media massa seperti koran kampus maupun radio kampus, pemasangan poster, dan penyebaran pamflet serta leaflet.

3.3 Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi merupakan kegiatan untuk mengevaluasi dua tahapan sebelumnya, terutama yang berkaitan dengan ketercapaian target penjualan dengan pelaksanaan strategi pemasaran yang telah dilakukan

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

4.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Maret hingga bulan Juli bertempat di Perumahan Dramaga Regency Blok B25, Dramaga, Bogor.

4.2 Tahapan Pelaksanaan/Jadwal Faktual Pelaksanaan

No	Uraian	Maret	April	Mei	Juni	Juli
1	Persiapan kegiatan	■				
2	Pengadaan alat dan bahan	■				
3	Formulasi produk		■			
4	Proses produksi dan pemasaran		■	■	■	
5	Evaluasi kegiatan		■	■	■	■
6	Monitoring					■
7	Pelaporan					■

4.3 Instrumen Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan kegiatan ini, instrument yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini yaitu peralatan produksi dan penunjang produksi seperti panci, kompor, timbangan, dan lain sebagainya. Berbagai media cetak dan elektronik juga digunakan dalam berpromosi.

4.4 Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya

1. Biaya Tetap

No.	Komponen Pengeluaran	Jumlah	Satuan	Harga per satuan (Rp)	Harga total (Rp)
1	Tabung gas 3 kg	1	unit	145,000.00	145,000.00
2	Kompor gas	1	unit	265,000.00	265,000.00
3	Panci	1	unit	35,000.00	35,000.00
4	Panci	1	unit	60,000.00	60,000.00
5	Timbangan	1	unit	109,000.00	109,000.00
6	Saringan	1	unit	3,900.00	3,900.00
7	Pisau	1	unit	2,900.00	2,900.00
8	Pengaduk	1	unit	5,000.00	5,000.00
9	Sendok sayur	1	unit	10,000.00	10,000.00
10	Regulator kompor gas	1	unit	82,000.00	82,000.00
11	Talenan	1	unit	15,000.00	15,000.00
12	Sewa stand	1	unit	150,000.00	150,000.00
13	Desain	1	unit	350,000.00	350,000.00
14	Sealer	1	unit	250,000.00	250,000.00
15	Termos	1	unit	75,000.00	75,000.00
16	Gelas ukur	1	unit	18,000.00	18,000.00
17	Sewa tempat (4 bulan)	1	unit	4.000.000,00	4.000.000,00
18	Gerobak (<i>booth</i>)	1	unit	2.000.000,00	2.000.000,00
	Total Biaya Tetap				7,575,800.00

2. Biaya Variabel

No.	Komponen Biaya	Jumlah	Satuan	Harga per satuan (Rp)	Harga total (Rp)
1	Tepung beras	20	500 gram	4.500,00	90.000,00
2	Santan	4	200 ml	4.750,00	19.000,00
3	Susu kental manis sachet	2	unit	5.300,00	10.600,00
4	Susu kental manis kaleng	6	unit	7.300,00	43.800,00
5	Susu krimer	1	unit	6.750,00	6.750,00
6	Jahe merah segar	3	kg	24.000,00	72.000,00
7	Gula merah	3	kg	16.000,00	48.000,00
8	Sunlight botol	1	unit	6.600,00	6.600,00
9	Sunlight isi ulang	1	unit	3.195,00	3.195,00
10	Santan	4	200 ml	6.350,00	25.400,00
11	Jahe merah instan	1	unit	9.090,00	9.090,00
12	Gula semut	5	kg	21.000,00	105.000,00
13	Gula pasir	5	1 kg	12.000,00	60.000,00
14	Kelapa parut	12	buah	5.000,00	60.000,00
15	Kemasan cup	3	50 unit	23.500,00	70.500,00
16	Tutup kemasan	3	50 unit	15.000,00	45.000,00
17	Sendok Plastik	20	unit	1.000,00	20.000,00
18	Brosur	1	rim	225.000,00	225.000,00
19	Print logo kemasan	65	unit	3.500,00	210.000,00
	Total Biaya Variabel				1.129.935,00
	Total Keseluruhan Biaya				8.705.735,00

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan program PKM Kewirausahaan ini terdapat berbagai kendala seperti halnya sulitnya mencari bahan baku jahe merah, yang tidak setiap hari tersedia di pasar tradisional sehingga harus menyimpan bahan baku untuk beberapa kali produksi. Kesulitan lain yang didapat yaitu berupa tempat untuk berjualan sehingga terpaksa menyewa tempat dalam jangka waktu yang lama yaitu 12 bulan karena hanya tempat ini yang kosong. Penyelesaiannya yaitu dengan mengadakan kerja sama dengan teman sehingga harga sewa yang didapat yaitu hanya sepertiga dari biaya 12 bulan tersebut. Tetapi, hal ini memiliki kekurangan karena kami harus berbagi tempat dengan orang lain untuk berjualan. Hal ini diatasi dengan kesepakatan bahwa tidak ada produk yang sejenis yang dijual dalam satu tempat tersebut. Ketercapaian target program ini yaitu 90% karena masih terkendala pada kapasitas produksi yang hanya 30 produk per hari dari target penjualan 50 produk per harinya. Hal ini disebabkan oleh lamanya proses produksi untuk setiap *batch* dan kurangnya peralatan serta tenaga kerja.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini yaitu telah tercipta produk berupa bubur sumsum dengan kuah jahe merah dengan merek dagang Papilla Ginger. Ketercapaian penjualan yaitu 30 produk per hari dari target awal yaitu 50 produk per hari. Ketercapaian target dari program ini yaitu 90%.

6.2 Saran

Agar dalam proses pembuatannya lebih efisien dan ekonomis sehingga tercapai kapasitas produksi yang maksimal dibutuhkan lebih banyak lagi tenaga kerja dan peralatan.

LAMPIRAN

Dokumentasi Kegiatan



Proses Pembuatan bubur sumsum



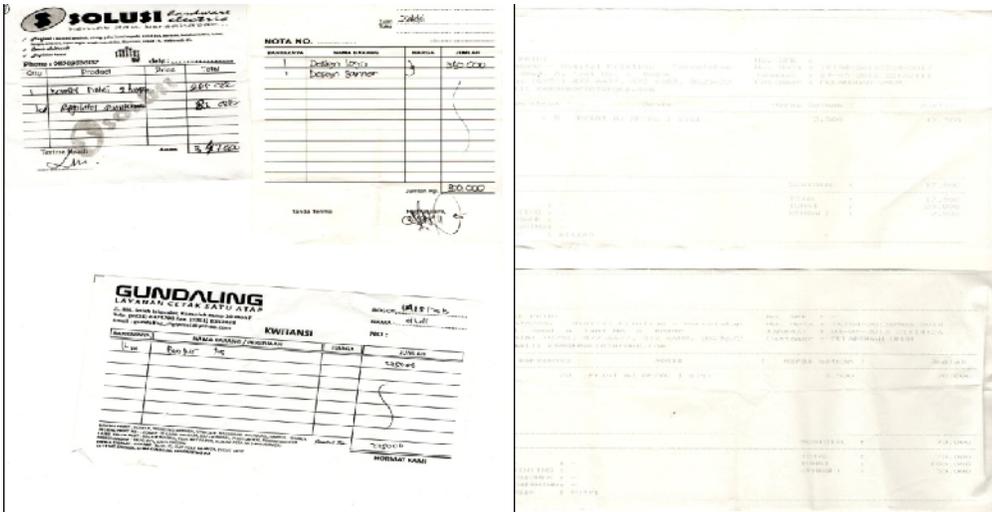
Produk jadi "Papilla Ginger



Kuah Jahe Merah



Penjualan Produk dengan berkeliling dan bazar



Bukti Pembelian Peralatan dan Bahan Baku