



PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

PEMBUATAN DAN KOMERSIALISASI PRODUK “TERAJANA” (TEH RAMBUT JAGUNG BERGUNA) SEBAGAI ALTERNATIF MINUMAN KESEHATAN

BIDANG KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh :

Ketua	: Hadi Guna Praja K.	I14070023/2007
Anggota	: Siti Rohanah	C44070047/2007
	Slamet Riyadi	H24070089/2007
	Susi Nurohmi	I14070137/2007
	Wa Hesty	F34080143/2008

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2010**



LEMBAR PENGESAHAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Pembuatan dan Komersialisasi Produk "Terajana" (Teh Rambut Jagung Berguna) sebagai Alternatif Minuman Kesehatan
2. Bidang Kegiatan : PKM Kewirausahaan
3. Bidang Ilmu : Pertanian
4. Ketua Pelaksana Kegiatan

5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
6. Dosen Pendamping

7. Biaya Kegiatan Total
 - a. Dikti : Rp 6.575.000,00
 - b. Sumber lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 (enam) Bulan

Bogor, 3 Juni 2010

Menyetujui
Ketua Departemen Gizi Masyarakat

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Dr.Ir. Budi Setiawan, MS)
NIP 19621218 198703 1 001

(Hadi Guna Praja Kusuma)
NIM I14070023

Wakil Rektor Bidang
Akademik dan Kemahasiswaan IPB

Dosen Pendamping

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP 19581228 198503 1003

(dr. Mira Dewi, S.Ked, M.Si)
NIP. 19761116 200501 2 001

Hadi Guna Praja Kusuma, Siti Rohanah, Slamet Riyadi, Susi Nurohmi & Wa Hesty. 2010. Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan. **Pembuatan dan Komersialisasi Produk "Terajana" (Teh Rambut Jagung Berguna) Sebagai Alternatif Minuman Kesehatan.**

ABSTRAK

Saat ini pemanfaatan jagung hanya mencakup pada daging buah dan daunnya saja, sedangkan rambut jagung menjadi sampah dan belum dimanfaatkan. Sebagian besar masyarakat sudah memanfaatkan air rebusan rambut jagung sebagai obat tradisional untuk peluruh air seni, penurun tekanan darah, dan bisa menyembuhkan penyakit darah tinggi. Akhir-akhir ini sudah ada beberapa penelitian mengenai manfaat rambut jagung untuk kesehatan. Oleh karena itu, inovasi dapat dihadirkan untuk masyarakat dalam membantu memenuhi kebutuhan minuman herbal yang berguna untuk kesehatan dengan nama program Pembuatan dan Komersialisasi Produk "Terajana" (Teh Rambut Jagung Berguna) Sebagai Alternatif Minuman Kesehatan. Program ini bertujuan untuk pemanfaatan rambut jagung sebagai minuman kesehatan yang dapat membuka peluang bisnis baru.

Program ini dilaksanakan pada bulan Mei-Juni 2010. Tempat produksi terajana dilakukan di Asrama Putri Darmaga dan Seafast Center IPB Darmaga. Pembuatan teh rambut jagung ini diawali dengan pengumpulan rambut jagung dan pembersihan rambut jagung. Proses selanjutnya adalah pembuatan teh rambut jagung dengan aneka rasa, serta pengemasan. Tahapan yang lebih lanjut adalah tahap promosi atau pemasaran Promosi merupakan senjata utama dalam pemasaran produk. Hal ini disebabkan perlunya pengenalan awal pada produk yang tergolong baru ini kepada masyarakat. Promosi yang dilakukan antara lain dengan pemberian informasi secara langsung (*direct promotion*) dengan penjualan langsung (*direct selling*) dan promosi tidak langsung melalui publikasi poster, pamflet, leaflet, blog, dan website serta media cetak.

Dari hasil pelaksanaan dan total produksi yang dihasilkan, pencapaian program ini telah mencapai 85% dari yang direncanakan. Selama empat bulan Terajana telah diproduksi sebanyak 15 kali dan dipasarkan di beberapa tempat diantaranya beberapa bazaar di IPB, pasar Mingguan desa Babakan dan lapangan gymnasium IPB, SMA I Leuwiliang, dan selanjutnya akan ada bentuk kerjasama pemasaran dengan Rumah Makan Bakso "Cwiemie". Hasil dari 15 kali produksi diperoleh keuntungan sejumlah Rp 1.015.000,00 atau sebesar Rp 203.000,00 per individu. Jika penjualan dilakukan setiap hari dengan jumlah 75 cup maka omset per bulan mencapai Rp 5.625.000,00 dan profit bulanan Rp 2.430.000,00.

Kata-kata kunci : teh rambut jagung, minuman, kesehatan



KATA PENGANTAR

Segala puji kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan kesempatan yang telah diberikan kepada kita semua sehingga laporan akhir Program kreativitas mahasiswa (PKM) kewirausahaan ini dapat diselesaikan dengan sebaik-baiknya.

PKM kewirausahaan ini berjudul “Pembuatan dan Komersialisasi Produk Terajana (Teh Rambut Jagung Berguna) sebagai Alternatif Minuman Kesehatan” ini memiliki tujuan untuk memberikan inovasi dalam pemanfaatan limbah pertanian kepada masyarakat.

Dalam kesempatan ini, kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pembimbing kami, dr. Mira Dewi, S.Ked, M.Si atas bimbingan dan dukungan yang telah diberikan. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung membantu dalam program kami.

Seperti kata pepatah, “tak ada gading yang tak retak”, kami memohon maaf apabila dalam laporan akhir ini terdapat kesalahan maupun kekurangan. Saran dan kritik yang membangun sangat kami harapkan untuk laporan yang lebih baik lagi.

Bogor, 3 Juni 2010

Tim Penyusun

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 kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang kaya akan hasil pertanian, salah satu hasil pertanian utama yang saat ini tercatat memiliki laju produksi yang lebih besar dari kebutuhan tiap tahunnya adalah jagung. Saat ini pemanfaatan jagung hanya mencakup pada daging buah dan daunnya saja, sedangkan rambut jagung menjadi sampah dan belum dimanfaatkan. Sebagian besar masyarakat sudah memanfaatkan air rebusan rambut jagung sebagai obat tradisional untuk peluruh peluruh batu, penurun tekanan darah, dan bisa menyembuhkan penyakit darah tinggi.

Beberapa penelitian menunjukkan ditemukan adanya kandungan flavonoid yang bermanfaat sebagai peluruh batu empedu pada rambut jagung. Hal inilah yang melatar belakangi program pemanfaatan limbah rambut jagung sebagai minuman teh sekaligus mengkomersialisasikannya kepada masyarakat sebagai inovasi baru dalam pemanfaatan limbah rambut jagung dilakukan. Program ini diberi nama **Pembuatan dan Komersialisasi Produk "Terajana" (Teh Rambut Jagung Berguna) Sebagai Alternatif Minuman Kesehatan.**

Perumusan Masalah

1. Jagung merupakan makanan pokok dengan tingkat produksinya cukup tinggi dan selalu tersedia sepanjang tahun.
2. Pemanfaatan jagung hanya sebatas pada daging dan daunnya saja sedangkan rambut jagung hanya sebagai sampah yang tidak dimanfaatkan.
3. Rambut jagung memiliki zat flavonoid yang bermanfaat sebagai peluruh batu empedu.
4. Minuman seperti teh banyak disukai dan dikonsumsi oleh masyarakat.
5. Masih mahalnya minuman-minuman kesehatan yang dipasarkan bagi masyarakat kalangan menengah kebawah.

Tujuan

1. Pemanfaatan limbah rambut jagung sebagai bahan pembuatan minuman alami.
2. Mengidentifikasi proses produksi minuman rambut jagung berguna bagi kesehatan.
3. Memberikan inovasi baru dan sumbangsih pengetahuan di bidang kuliner dan minuman herbal.
4. Meningkatkan nilai tambah produk pertanian
5. Menganalisis strategi pasar, termasuk aspek keuangan dan kelayakan usaha
6. Menciptakan peluang usaha melalui penjualan produk minuman teh alami berkhasiat dari rambut jagung.

Luaran yang diharapkan

Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah produk minuman Terajana dengan pemanfaatan limbah rambut jagung sebagai alternatif minuman kesehatan. Produk dibuat dalam kemasan yang menarik berupa cup dan botol, tahan lama serta harga yang terjangkau diharapkan mampu menjadi usaha bisnis produksi

yang mandiri, kompetitif dan berdaya saing sehingga mampu membuka peluang kerja sekaligus mengurangi tingkat pengangguran.

Kegunaan Program

1. Bagi Perguruan Tinggi

Dengan adanya produk minuman teh alami berkhasiat berbahan dasar limbah rambut jagung ini akan meningkatkan jiwa kreatif mahasiswa dalam menciptakan sebuah produk pangan olahan baru yang bermanfaat bagi tubuh, sehat dan praktis. Kondisi seperti ini dapat menimbulkan iklim kompetitif dikalangan mahasiswa untuk bersaing melalui pengembangan intelektualitas dan kreativitas, sehingga secara tidak langsung dapat meningkatkan kualitas perguruan tinggi.

2. Bagi Mahasiswa

Program ini akan menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam berkarya dan menerapkan teknologi sederhana yang berhasil guna serta dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa, dan peka terhadap tuntutan konsumen khususnya dalam bidang pangan.

3. Bagi Masyarakat

Adanya produk ini akan membantu konsumen dalam pemenuhan kebutuhan minuman kesehatan yang sesuai dengan tren pangan dan tuntutan masyarakat, membantu masyarakat untuk memberi alternatif minuman alami dalam mempertahankan kesehatan. Selain itu, program ini diharapkan dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Analisis Produksi

Pembuatan teh rambut jagung ini diawali dengan pengumpulan rambut jagung dan pembersihan rambut jagung proses selanjutnya adalah pembuatan teh rambut jagung dengan aneka rasa, serta pengemasan. Produksi teh rambut jagung berlokasi di Asrama Putri Darmaga (APD) Jl. Rasamala No.2 Rt. 09/05 Kompleks Perumahan kampus IPB dan seafast center IPB Darmaga-Bogor 16680. Lokasi ini dipilih karena tempatnya strategis dan cukup luas untuk dapat melakukan proses produksi dengan baik. Produksi Terajana dilaksanakan setiap minggunya dengan target produksi 600 gelas. Produk berupa minuman berkhasiat dengan rasa yang beragam dan dikemas menarik sesuai segmentasi pasarnya.

2. Strategi Pemasaran

Pemasaran dilakukan dengan *Segmentation, targetting & Positionin*. *Segmentation* dilakukan dengan memilah-milah kelompok konsumen berdasarkan potensial penawaran produk yang berbeda-beda. Pangsa pasar dibagi menjadi tiga segmen yaitu kelompok mahasiswa, pelajar, dan kelompok masyarakat umum. Target utama pemasaran produk ini adalah segmen pertama dan ketiga yaitu kelompok mahasiswa dan kelompok umum. Trend pemasaran produk diarahkan pada kepedulian kesehatan dan slogan *back to nature*. Selain itu dibuat citra produk yang mewah melalui kemasan yang menarik sesuai segmentasi pasar. Bagi segmen remaja dibuat *image* produk kesehatan yang modern dan *trendy*. Sedangkan bagi kelompok umum ditonjolkan pada *image* kesehatan dan *back to nature*-nya.

Dalam memasarkan produk, maka dipilih beberapa tempat di daerah lingkaran kampus IPB. Penentuan lokasi pemasaran didasarkan pada kriteria sebagai berikut : strategis, akses masuk mudah, dan pengeluaran *cost* sekecil mungkin. Berdasarkan kriteria tersebut kami menetapkan beberapa lokasi dengan membuka *outlet* mini pemasaran produk kami, yaitu Kantin Asrama Putra dan Asrama Putri TPB, Kantin Tiap-tiap Fakultas, Kantin Sekolah dan Rumah Makan.

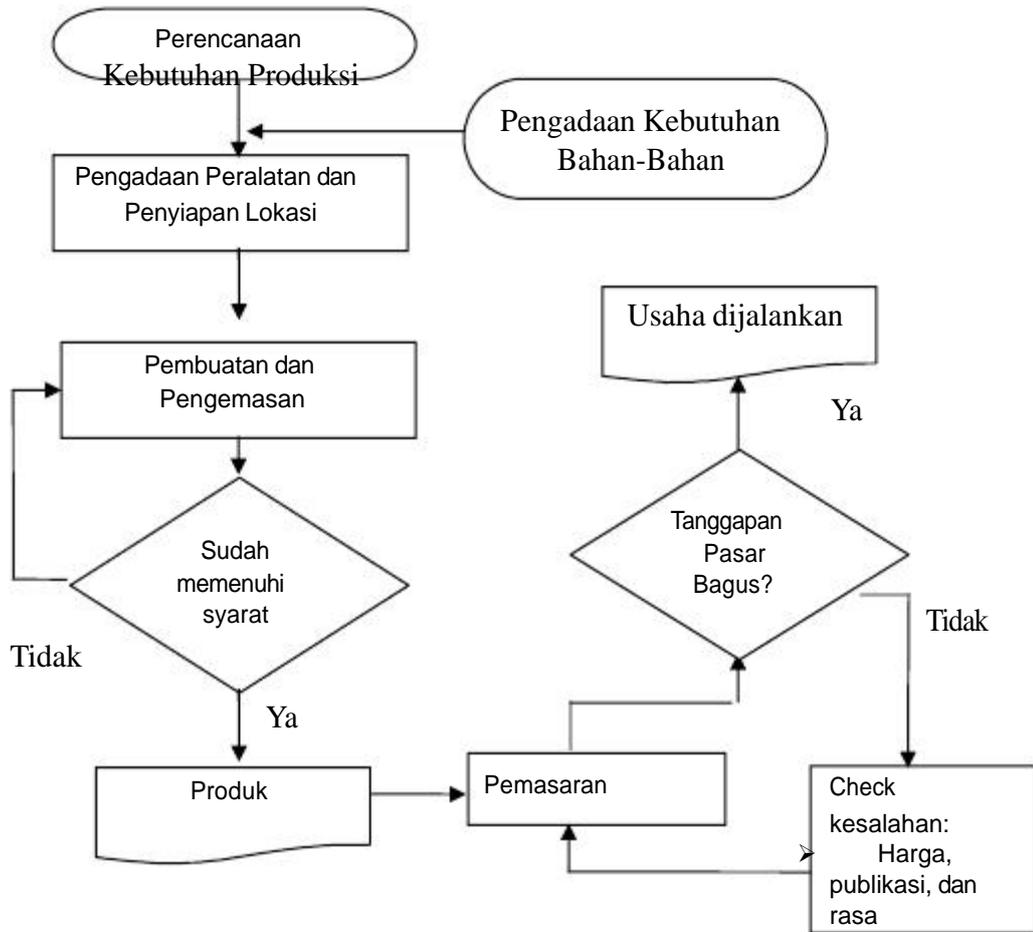
3. Tahapan promosi

Promosi merupakan senjata utama dalam pemasaran produk. Hal ini disebabkan perlunya pengenalan awal pada produk yang tergolong baru ini kepada masyarakat. Promosi yang dilakukan antara lain Pemberian informasi secara langsung (*direct promotion*) dan tidak langsung (*Indirrect Promotion.*) Pemberian informasi secara langsung dilakukan dengan penjualan langsung (*dirrect selling*) dan promosi tidak langsung melalui publikasi poster, pamflet, leaflet, blog, dan website serta media cetak.

III. METODE PENDEKATAN

Pelaksanaan program ini diawali dengan tahap persiapan produksi yang meliputi pembelian alat - alat produksi dan pengadaan bahan-bahan yang diperlukan dalam pro produksi. Semua alat produksi yang telah dibeli kemudian ditata dalam sebuah ruangan produksi (Asrama Putri Darmaga IPB). Selanjutnya, setelah semua peralatan produksi tersedia maka dilakukan pembelian bahan baku produksi. Tahap selanjutnya adalah proses produksi “Terajana” (Teh Rambut Jagung Berguna) . Produksi “Terajana” pada tahap awal adalah untuk mengetahui tanggapan pasar melalui program *launching* produk. *Launching* produk dimaksudkan untuk mengenalkan produk ini kepada konsumen khususnya pada segmentasi mahasiswa. Proses produksi kedua adalah produksi yang dimaksudkan untuk mendistribusikan produk “Terajana” ke pasar.

Tahap ketiga adalah tahap pengembangan bisnis “Terajana”. Rencana usaha jangka panjang ini merupakan bukti komitmen untuk menambah nilai guna produk sampingan jagung sebagai minuman yang dapat dikonsumsi dan bermanfaat bagi kesehatan. Rencana jangka panjang untuk bisnis ini adalah merubah sistem pemasaran dengan sistem pembukaan cabang outlet menjadi sistem waralaba. Tujuan pembukaan bisnis waralaba “Terajana” adalah untuk membuka kesempatan seluas-luasnya kepada masyarakat yang berminat untuk berwirausaha melalui bisnis “Terajana”. Dengan sistem ini, bisnis “Terajana” akan cepat berkembang baik di pasar lokal maupun nasional. Apabila sistem administrasi, keuangan, dan logistik sudah stabil dan handal maka sistem waralaba akan diberlakukan.



Gambar 3. Bagan Metode Pendekatan

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan program adalah bulan Mei-Juni 2009. Tempat produksi terajana dilakukan di Asrama Putri Darmaga dan Seafast Center IPB Darmaga.

Tahapan Pelaksanaan/Jadwal Faktual Pelaksanaan

1. Tahapan Persiapan
2. Tahapan Produksi
3. Tahapan Pemasaran

Pelaksanaan

1. Tahapan Persiapan

Tahapan persiapan merupakan tahap awal pengadaan bahan dan alat produksi. Melakukan survey pasar serta menjalin kerjasama dengan petani dan pedagang jagung dalam penyediaan bahan baku.

2. Tahapan Produksi

Tahapan produksi program adalah pembuatan produk terajana yang berlokasi di Asrama Putri Darmaga. Cara pembuatan produk terajana sebagai berikut :

- Dipilih dan disiapkan rambut jagung tawar atau manis, gula pasir 3 kg, dan Essens (penambah rasa) untuk membuat terajana menjadi lebih terasa segar.

- Rambut jagung dibersihkan dengan cara dicuci.
 - didihkan air sebanyak 30 liter.
 - Rambut jagung dimasukkan sebanyak 1 kg dalam rebusan air.
 - Diambil air rebusan rambut jagung tersebut dengan disaring.
 - Dimasukkan gula sebanyak 3 kg dan essens secukupnya.
 - Terajana siap dihidangkan dalam kondisi hangat-hangat dan dingin (es). Kemudian terajana di jual (dipasarkan).
3. Tahapan Pemasaran

Pemasaran produk “Terajana” dilakukan ke berbagai tempat berbeda agar “Terajana” di sukai oleh semua kalangan. Berikut adalah tempat pemasaran “Terajana”.

Tabel 1. Tempat pemasaran “Terajana”

No	Tempat Pemasaran	Target Konsumen	Waktu Penjualan
1.	Bazar mahasiswa, Event IPB	mahasiswa	Maret-April 2010
2.	Pasar Mingguan desa Babakan dan lapangan GYM	masyarakat umum	April 2010
3.	Rumah Makan Bakso “Cwiamie”	Masyarakat umum	26 April 2010- dst
4.	Proyek Kerjasama : 1. Mata Kuliah Kewirausahaan dan Advokasi Bisnis dan Program KKP department HPT IPB	Mahasiswa dan Masyarakat umum dalam pengenalan Pemanfaatn limbah	April dan Juli mendatang

Instrument Pelaksanaan

Instrumen dalam penelitian ini adalah berupa alat dan bahan. Alat yang digunakan terdiri atas: kompor, timbangan, panci perebusan, kain kasa (sebagai penyaring), box dasn stand penjualan serta botol atau cup pengemasan. Sedangkan bahan yang dibutuhkan antara lain: rambut jagung, air minum, gula, dan essens.

Rancangan dan Realisasi Biaya

▪ Pengadaan alat produksi	= Rp 2.100.000
▪ Transportasi	= Rp 200.000
▪ Pengadaan bahan produksi Awal	= Rp 175.000
▪ Laboratorium seafast dan technopark	= Rp 350.000
▪ Biaya Laboran	= Rp 50.000
▪ Pembelian botol dan cup (kemasan)	= Rp 250.000
▪ Pembuatan publikasi (spanduk, banner, koran,lftleat)	= Rp 500.000
▪ Pembuatan laporan awal 10 x 8.000	= Rp 80.000
▪ Laporan monitoring 5 x 7.000	= Rp 35.000
▪ Dokumentasi 9 x 50.000	= Rp 50.000
▪ Seragam terajana 8 x 45.000	= Rp 360.000
▪ Pengadaan outline mini	= Rp1.700.000
▪ Biaya BPOM dan LPPM (surat izin industri)	= Rp 725.000
TOTAL	Rp. 6.575.000,00

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan Terajana ini secara garis besar telah berhasil melakukan kegiatan-kegiatan yang sesuai dengan perencanaan sebelumnya. Hal sesuai dengan program-program yang telah dilaksanakan seperti yang tercantum di bawah ini:

- a. Analisis kelayakan usaha
- b. Produk Terajana ini telah dipresentasikan pada dua mata kuliah di Departemen Agribisnis, yakni mata kuliah Kewirausahaan dan Negosiasi dan Advokasi Bisnis
- c. Produk Terajana akan diikutlombakan pada ajang kompetisi Bisnis Plan oleh salah seorang mahasiswa IPB.
- d. Produk Terajana ini telah dipublikasikan melalui media massa yaitu Koran kampus IPB, facebook, dan iklan baris gratis online, standing banner, banner, dan leaflet.
- e. Terajana telah dikemas dalam dua kemasan, yaitu cup 500 ml dan botol 330 ml dan 250ml,
- f. Terajana telah memiliki pakaian seragam baik untuk anggota terajana maupun karyawan.
- g. Pemasaran sudah dilakukan pada bazar yang diadakan oleh koperasi mahasiswa IPB, Badan Eksekutif Mahasiswa FEM dan FPIK, serta dilakukan pada pasar minggu.
- h. Program Terajana ini telah berhasil memperkerjakan masyarakat sejumlah tiga orang
- i. Melakukan kerjasama dengan pihak Seafast IPB untuk melakukan produksi skala kecil dalam pengemasan terajana melalui botol
- j. Melakukan system control produk untuk menjaga mutu produk
- k. Kerjasama dalam program KKP department HPT IPB dalam sosialisasi pemanfaatan jagung serta limbah dari jagung.

Dari hasil pelaksanaan dan total produksi yang dihasilkan, pencapaian program ini telah mencapai 85% dari yang direncanakan. Beberapa hal yang belum tercapai salah satunya adalah pembutan outlet mini Terajana. Selain itu, keterlambatan survey pasar dan pencarian *supplier* bahan baku rambut jagung juga menjadi penyebab sehingga outlet mini tidak diprioritaskan selama 6 bulan pengembangan program komersialisasi terajana ini. Prioritas akhir dari program ini adalah dengan melakukan pengemasan menarik melalui botol minuman dan melakukan suplai produk untuk dijual kepada beberapa kios, kantin, dan mini market.

Beberapa hal yang menjadi target ke depan untuk usaha produk Terajana ini, yakni:

- a. Menjadikan terajana memiliki unit usaha yang memiliki pangsa pasar yang lebih luas dan berkelanjutan
- b. Mempekerjakan banyak pekerja
- c. Meperoleh sertifikasi secara bertahap mulai dari izin produksi industry rumah tangga, sertifikasi halal dari MUI dan keamanan minuman dari BPOM RI
- d. Memiliki outlet mini tetap terajana
- e. Memiliki sistem penjualan waralaba dengan membuka cabang baru dengan sumber pendanaan oleh investor yang tertarik dan ingin menanamkan modalnya usaha produk Terajana.

Terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi dalam pelaksanaan program ini, namun bersama dengan permasalahan tersebut terdapat solusi yang diharapkan mampu memecahkan permasalahan yang dihadapi, diantaranya adalah:

a. Administratif

Produk terajana merupakan produk baru berbahan dasar limbah rambut jagung dan perlu adanya sertifikasi dari POM atau Departemen Kesehatan, agar keberadaannya lebih diterima oleh konsumen. Selain itu, surat izin produksi perlu dilakukan guna menjamin keberlangsungan usaha.

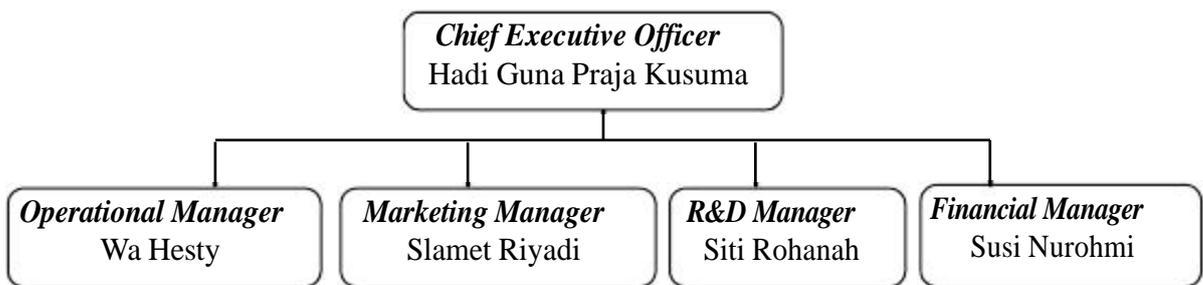
Upaya yang perlu dilakukan adalah dengan melakukan registrasi secepat mungkin kepada BPOM dalam melakukan pengujian, namun yang terjadi adalah POM tidak bisa melakukan sertifikasi jika hanya satu produk. Untuk saat ini kami sedang menunggu konfirmasi dari pihak BPOM serta melakukan upaya izin produksi kepada LPPM.

b. Teknis

Permasalahan teknis yang terjadi adalah membuat terajana menjadi produk yang tahan lama atau memiliki daya simpan yang cukup lama untuk dikonsumsi masyarakat. Pengemasan terajana masih menjadi kendala karena keterbatasan biaya dalam pengadaan mesin pengemasan. Pengembangan produk menjadi prioritas untuk terus dilakukan

c. Organisasi Pelaksana

Pelaksanaan kegiatan penelitian ini telah dilaksanakan dengan baik. Namun berbagai kendala utama adalah mengenai jadwal masing-masing anggota pelaksana yang berbeda. Hal ini diatasi melalui pembagian tugas dan berkumpul pada waktu libur serta berkomunikasi secara efektif. Organisasi pelaksanaan perusahaan terajana sebagai berikut :



Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan perusahaan yang bertugas dalam mengawasi dan penanggung jawab terhadap keberlangsungan usaha. *Operasional Manager* adalah kepala produksi yang bertugas dalam menentukan berapa banyak terajana yang akan diproduksi sekaligus membawahi karyawan dalam melakukan proses produksi. *Marketing Manager* bertugas dalam strategi pemasaran produk hingga konsumen mengenali produk terajana. *Research and Development Manager* bertugas dalam hal pengembangan dan penelitian produk. *Financial Manager* bertugas dalam hal keuangan, menghitung keuntungan, serta omset yang ada. Peranan dosen pembimbing sangat berpengaruh sebagai pengarah organisasi ini, terutama dalam

pengembangan produk Terajana itu sendiri, sehingga Terajana yang diperoleh saat ini tidak terlepas dari peranan dosen pembimbing terutama dalam sifat fisik dan kimia dari produk.

Berikut ini akan disajikan data penjualan yang telah dilakukan selama pelaksanaan program:

Tabel 1 Hasil Penjualan dan Keuntungan Selama Produksi

PRODUKSI	HASIL PENJUALAN	BIAYA	TENAGA KERJA	KEUNTUNGAN
1	187500	81500	25000	81000
2	150000	81500	25000	43500
3	187500	81500	25000	81000
4	187500	81500	25000	81000
5	160000	81500	25000	53500
6	160000	51500	25000	83500
7	150000	51500	25000	73500
8	150000	51500	25000	73500
9	170000	51500	25000	93500
10	150000	51500	25000	73500
11	160000	81500	25000	53500
12	150000	81500	25000	43500
13	162500	81500	25000	56000
14	150000	81500	25000	43500
15	187500	81500	25000	81000
TOTAL	2462500	1072500	375000	1015000

Hasil dari 15 kali produksi diperoleh keuntungan sejumlah Rp 1.015.000,00 atau sebesar Rp 203.000,00 per individu. Jika penjualan dilakukan setiap hari dengan jumlah 75 cup maka omset per bulan mencapai Rp 5.625.000,00 dan profit bulanan Rp 2.430.000,00.

Tempat penjualan dan pemasaran yang telah diperoleh dari berbagai kerjasama yang dilakukan memungkinkan usaha ini untuk terus dikembangkan. Keberlanjutan usaha ini dapat terlihat dari bahan yang banyak tersedia di daerah Bogor dan pemasok yang telah bersedia untuk bekerjasama sehingga memungkinkan untuk produksi skala menengah dan besar.

Arah pengembangan usaha Terajana ini adalah menjadikannya sebagai industri minuman teh skala menengah untuk jangka satu tahun, dan skala besar setelah tahun berikutnya. Usaha Terajana dikembangkan melalui sistem waralaba dan bagi hasil dengan pihak yang ingin terlibat untuk penjualan Terajana.

Nilai guna yang diperoleh dari usaha ini adalah terciptanya peluang usaha dari pengolahan limbah rambut jagung. Limbah ini menghasilkan produk Terajana yang memiliki kandungan antioksidan kuat yaitu dari kandungan flavonoid yang baik untuk menjaga kesehatan.

Produk Terajana dari nilai keunggulannya memiliki positioning yang bagus karena brand "Terajana" yang mudah diingat oleh konsumen. Brand ini telah menyebarluas di kampus IPB, dikarenakan nama Terajana yang berasal dari

lagu lawas yang terkenal di Indonesia. Terajana juga memiliki rasa dan aroma yang unik, sehingga memiliki rasa tersendiri dibanding teh-teh yang lainnya.

Usaha Terajana ini hakikatnya memberikan gambaran kepada masyarakat luas bahwa ditengah arus eksploitasi sumberdaya lahan saat ini, masih terlihat kearifan lokal dalam penanganan limbah kembali (daur ulang) seperti halnya produk teh rambut jagung ini, sehingga bisa memberikan stimulus pada masyarakat untuk dapat mengembangkan sendiri usaha pengelolaan limbah agar bisa dimanfaatkan kembali dan pengelolaan ini bisa berpotensi untuk dijadikan sebagai unit usaha yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar/ lokal dari indikator perekonomian.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Rambut jagung dapat digunakan sebagai bahan pembuatan minuman alami yang berfungsi dalam menjaga kesehatan. Produk ini dapat meningkatkan nilai tambah memberikan inovasi baru dan sumbangsih pengetahuan di bidang kuliner dan minuman herbal. Bisnis minuman ini pada dasarnya menguntungkan jika strategi produksi dan pemasaran dilakukan dengan baik. Ini juga merupakan salah satu cara untuk menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat.

Saran

hendaknya segera dilakukan pendaftaran ke Badan Pengawas Obat dan Makanan serta MUI untuk memperoleh kepastian tentang keamanan produk dan sertifikasi halal. Selain itu, perlu adanya izin usaha yang jelas agar usaha ini legal dan bisa berkelanjutan.

VII. LAMPIRAN**FORM A**

Nomor :

Tanggal :

FORMULIR PERMINTAAN SERTIFIKASI HALAL

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Alamat lengkap Tempat usaha, Pabrik, Gudang :

1. Jl. Rasamala No. 2 Rt. 09 Rw. 05 Kompleks perumahan dosen IPB
Darmaga Bogor 16680
2. Sea Fast IPB Darmaga

FORM A hal. 2**MENGAJUKAN PERMOHONAN SERTIFIKASI HALAL**

Pada Produk : Terajana

Jenis Produk : 1. Teh Rambut Jagung

Nama Produk : “Terajana”

Taksasi Produksi per Minggu :

1. Terajana Original 150 botol
2. Terajana rasa Tutty Fruty 150 botol
3. Terajana rasa Lemon 150 botol
4. Terajana rasa Leci 150 botol

Bersama ini juga kami lampirkan syarat-syarat yang diperlukan seperti yang tersebut dalam *Syarat-Syarat Pendaftaran Sertifikasi Produk Halal dari LP POM MUI Prop. Jawa Barat*

Bogor, 23 Mei 2010

Penerima Pendaftaran,

Hormat saya,

Hadi Guna Praja Kusuma

(nama, tanda tangan dan cap perusahaan)

Gambar dan Logo Produk Terajana



Gambar 1. Logo Terajana



Gambar 2. Cup Produk Terajana

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 kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Gambar 3. Kemasan Botol Produk Terajana



Gambar 4. Penjualan Terajana

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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 kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

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 kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Gambar 5. Tampilan Publikasi Media Elektronik



Gambar 6. Iklan media Masa

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 kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Gambar 7. Iklan baris Online