



**LAPORAN AKHIR**

**PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**“PERAH JERMAN” PEMASARAN BUAH JERUK MEDAN DENGAN  
KEMASAN SEBAGAI DAYA TARIK UNTUK PENINGKATAN DAYA  
JUAL PRODUK**

**BIDANG KEGIATAN:  
PKM KEWIRAUSAHAAN**

**Disusun oleh:**

<b>Andal Jumenda Kaban</b>	<b>J3E211157</b>	<b>(2011)</b>
<b>Teger Immanuel Bangun</b>	<b>J3E211157</b>	<b>(2011)</b>
<b>Yohanes Tuahbanta Togatorop</b>	<b>J3P113004</b>	<b>(2013)</b>
<b>Yupri Karelius Sinukaban</b>	<b>I14110070</b>	<b>(2011)</b>

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR**

**BOGOR**

**2013**

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : Pemasaran Buah Jeruk Sumatera dengan Kemasan sebagai Daya Tarik untuk Peningkatan Konsumsi Buah Jeruk
2. Bidang Kegiatan : PKM Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Andal Jumenda Kaban
  - b. NIM : J3E211157
  - c. Departemen : Diploma IPB
  - d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
  - e. Alamat Rumah : Jl.Lincar 5 no. 7
  - f. Alamat e-mail : Immanuel.bangoen@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana : 3 Orang
5. Dosen Pendamping
  - a. Nama Lengkap dan Gelar : Ir. Eddy S. Mudjajanto
  - b. NIDN : 0019116008
  - c. Alamat Rumah/HP : Jl. Palayu no. 8 Bantar Jati Bogor/  
081314166855
6. Biaya Kegiatan Total
  - a. Dikti : Rp. 10.800.000,-
  - b. Sumber lain : Rp.-
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 bulan

Bogor, 20 Juli 2014

Menyetujui  
Ketua Departemen

Ketua Pelaksana Program

(Ir. CC. Nurwitri, DAA)  
NIP. 19580504 198508 2001

(Andal Jumenda Kaban)  
NIM. J3E211157

Wakil Rektor Bidang Akademik  
Dari Kemahasiswaan IPB

Dosen Pembimbing

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

(Ir. Eddy S. Mudjajanto)

**NIP. 19581228 198503 1003**

**NIP. 19601119 198803 1001**

## DAFTAR ISI

PENGESAHAN USULAN PKM- KEWIRAUSAHAAN **Error! Bookmark not defined.**

RINGKASAN .....	v
BAB 1. PENDAHULUAN .....	1
1.1 JUDUL PROGRAM .....	1
1.2 LATAR BELAKANG KEGIATAN.....	1
1.3 RUMUSAN MASALAH .....	2
1.4 TUJUAN PROGRAM KEWIRAUSAHAAN.....	2
1.5 LUARAN YANG DIHARAPKAN .....	2
1.6 KEGUNAAN PROGRAM .....	2
BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA .....	3
2.1 ANALISIS PASAR.....	3
2.2 ANALISIS PELUANG PASAR DAN SUMBERDAYA .....	3
2.3 METODE PELAKSANAAN PROGRAM.....	4
2.4 GAMBARAN USAHA.....	4
BAB 3. METODE PELAKSANAAN .....	4
BAB 4. PELAKSANAAN PROGRAM .....	5
BAB 5. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	7
BAB 6.KESIMPULAN.....	8
DAFTAR PUSTAKA .....	8
LAMPIRAN.....	9

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi.....	9
------------------------------	---

Lampiran 2. Biaya pemasukan dan Pengeluaran .....10

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : PERAH JERMAN ( PEMASARAN  
BUAH JERUK MEDAN DALAM KEMASAN)
2. Bidang Kegiatan : PKM Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Andal Jumenda Kaban
  - b. NIM : J3E211157
  - c. Departemen : Diploma IPB
  - d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
  - e. Alamat Rumah : Jl.Lincar 5 no. 7
  - f. Alamat e-mail : Immanuel.bangoen@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana : 3 Orang
5. Dosen Pendamping
  - a. Nama Lengkap dan Gelar : Ir. Eddy S. Mudjajanto
  - b. NIDN : 0019116008
  - c. Alamat Rumah/HP : Jl. Palayu no. 8 Bantar Jati Bogor/  
081314166855
6. Biaya Kegiatan Total
  - a. Dikti : Rp10.800.000,-
  - b. Sumber lain : Rp.-
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 bulan

Bogor, 24 Juni 2014

Menyetujui  
Koordinator Program Keahlian  
Supervisor Jaminan Mutu Pangan



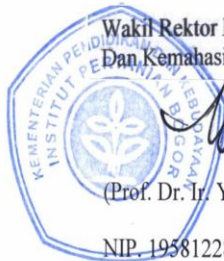
(Ir. CC. Nurwitri, DAA)  
NIP. 19580504 198508 2001

Ketua Pelaksana Program



(Andal Jumenda Kaban)  
NIM. J3E21157

Wakil Rektor Bidang Akademik  
Dan Kemahasiswaan IPB



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

Dosen Pendamping



(Ir. Eddy S. Mudjajanto)  
NIP. 19601119 198803 1001

## RINGKASAN

Jeruk merupakan buah yang berwarna kuning jika telah matang. Konsumsi buah di Indonesia masih dapat dikatakan rendah. Salah satu alasan rendahnya konsumsi buah adalah karena pemasaran buah yang kurang menarik. Oleh karena itu dalam proposal ini dilakukan pemasaran buah khususnya jeruk menggunakan kemasan. Buah jeruk yang digunakan berasal dari Sumatera Utara yang lebih dikenal dengan jeruk Medan. Kemasan yang dibuat berasal dari karton yang akan di desain, kemasan yang digunakan memiliki keunggulan dalam segi mudah dibawa. Setiap kemasan akan diisi buah jeruk seberat 2 kg dan akan dijual dengan harga Rp.45.000 per kemasan hingga menghasilkan pendapatan kotor sebesar Rp.4.500.000,- per bulan. Target umum dalam penjualan adalah masyarakat yang suka mengonsumsi buah, dan target umumnya adalah masyarakat yang tidak mengonsumsi buah karena alasan pemasaran yang kurang baik. Lokasi yang akan menjadi tempat penjualan produk adalah minimarket, warung, dan tempat penjualan buah segar. Kegiatan usaha akan dilakukan selama tiga bulan. Modal usaha yang dibutuhkan dalam menjalankan kegiatan usaha ini adalah Rp.10.800.000. Berdasarkan hasil perhitungan pada akhir kegiatan akan diperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 2.700.000,-, sehingga usaha ini layak dilaksanakan karena memberi keuntungan yang besar.

**Kata kunci : Buah jeruk, Kemasan.**

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 JUDUL PROGRAM**

“PERAH JERMAN” Pemasaran Buah Jeruk Medan Dendan Kemasan Sebagai Daya Tarik Untuk Peningkatan Nilai Jual Produk

### **1.2 LATAR BELAKANG KEGIATAN**

Provinsi Sumatera Utara tepatnya daerah Tanah Karo merupakan salah satu daerah penghasil buah jeruk di Indonesia. Hal ini didasarkan setiap keluarga diperkirakan memiliki kebun jeruk pribadi. Jeruk merupakan buah yang berwarna kuning (jika telah matang), namun akan berwarna hijau jika masih mentah. Buah jeruk memiliki kandungan zat gizi terbesar adalah vitamin C. Kandungan vitamin C pada buah jeruk sebesar 49,0 mg (Depkes RI., 1989). Buah jeruk manis mempunyai nilai gizi yang cukup tinggi, banyak mengandung vitamin C untuk mencegah penyakit sariawan dan menambah selera makan. Selain vitamin C, buah jeruk mengandung vitamin dan mineral lainnya yang berguna untuk kesehatan. Bila kita memakan jeruk manis setiap hari, maka tubuh akan sehat (Pracaya, 2000).

Petani Tanah Karo menanam jeruk sebagai sumber penghasilan utamanya. Jeruk merupakan jenis tanaman yang sifatnya selalu ada. Seluruh hasil panen buah jeruk yang berasal dari Tanah Karo umumnya dijual oleh pengepul ke Pulau Jawa. Jalur yang digunakan dalam pengiriman buah jeruk dengan transportasi darat menggunakan truk. Buah jeruk yang berasal dari Tanah Karo setelah dijual di Pulau Jawa biasa dikenal dengan sebutan “Jeruk Medan”. Beberapa keunggulan buah “Jeruk Medan” jika disbanding dengan jeruk lain adalah rasa yang manis, dan penampilan yang menarik,

Seperti yang telah diketahui tingkat konsumsi buah khususnya buah jeruk di Indonesia relatif rendah. Beberapa alasan rendahnya konsumsi buah adalah harga yang mahal, kurangnya pengetahuan akan manfaat buah, dan pemasaran buah yang kurang baik ataupun tidak menarik perhatian konsumen untuk membeli. Oleh karena itu pemasaran menggunakan kemasan dapat meningkatkan daya beli konsumen terhadap buah jeruk. Sehingga usaha ini memiliki peluang untuk diterima masyarakat sehingga dapat memberikan peluang bisnis yang baik. Disisi

lain, penggunaan kemasan juga bermanfaat bagi konsumen karena kemasan yang digunakan dirancang untuk memudahkan konsumen dalam membawanya.

### **1.3 RUMUSAN MASALAH**

Perumusan masalah yang menjadi latar belakang kegiatan usaha ini adalah Perlunya peningkatan konsumsi vitamin C dari buah jeruk dan perlunya inovasi pada segi penjualan terhadap buah Jeruk Medan, karena selama ini penjualan buah Jeruk Medan khususnya di Pulau Jawa masih menggunakan kantong kresek biasa.

### **1.4 TUJUAN PROGRAM KEWIRAUSAHAAN**

Tujuan program kewirausahaan “Perah Jerman” ini adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan jiwa wirausaha mahasiswa.
2. Memberi inovasi baru dalam hal penjualan buah segar kepada konsumen.
3. Memperoleh keuntungan dari hasil penjualan buah jeruk.
4. Meningkatkan popularitas buah “Jeruk Medan” di kalangan konsumen yang berada di luar pulau Sumatera Utara, khususnya di Pulau Jawa.

### **1.5 LUARAN YANG DIHARAPKAN**

Dengan adanya program Kreativitas Kewirausahaan ini diharapkan dapat diperoleh luaran sebagai berikut:

1. Memperoleh kesan positif konsumen terhadap teknik pemasaran yang dilakukan.
2. Menjadi kegiatan usaha yang berkembang hingga dapat menciptakan lapangan kerja baru.
3. Menjadi produk yang dapat bersaing dengan produk sejenis.
4. Menciptakan mahasiswa yang ahli dalam berwirausaha.
5. Menghasilkan buah Jeruk Medan yang dikemas dan siap untuk dipasarkan
6. Menghasilkan Banner dan brosur yang akan menjadi media publikasi dari buah Jeruk Medan

### **1.6 KEGUNAAN PROGRAM**

Program kreativitas mahasiswa ini diharapkan dapat memperoleh manfaat, yaitu sebagai berikut:



Manfaat bagi mahasiswa

1. Meningkatkan jiwa wirausaha mahasiswa
2. Meningkatkan jiwa mahasiswa untuk terus memberi inovasi baru
3. Media bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan ilmu teknologi pangan yang telah diperoleh.

Manfaat bagi kelompok:

1. Meningkatkan kekompakan kelompok dalam merancang suatu bisnis baru
2. Melatih kelompok dalam menjalankan suatu bisnis dengan struktur yang ada
3. Melatih pengalaman kelompok bersaing dengan kompetitor di dunia bisnis.

Manfaat bagi masyarakat:

1. Mengurangi tingginya tingkat penyakit yang dialami masyarakat akibat kekurangan vitamin C dengan mengonsumsi buah.
2. Membuka lapangan pekerjaan baru
3. Menambah pendapatan petani “jeruk medan”

## **BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

### **2.1 ANALISIS PASAR**

Penciptaan teknik pemasaran baru yang dilakukan karena melihat salah satu alasan konsumen yang tidak membeli buah karena pemasaran yang kurang baik atau tidak menarik perhatian konsumen. Lokasi yang akan menjadi titik penjualan adalah minimarket, warung, dan tempat wisata.

### **2.2 ANALISIS PELUANG PASAR DAN SUMBER DAYA**

Peluang keberhasilan terhadap penjualan produk ini dapat dikatakan cukup tinggi karena masih sedikitnya kompetitor. Selain itu bahan baku jeruk yang akan digunakan juga tidak sulit untuk diperoleh. Cara yang akan dilakukan untuk memperoleh bahan baku adalah dengan melakukan komunikasi dan kesepakatan dengan petani jeruk yang berada di Tanah Karo. Setiap kemasan buah akan diisi dengan buah jeruk seberat 2 kg, dan harga yang akan diberikan adalah Rp.45.000,-. Kapasitas produksi yang akan dilakukan sebanyak 100

kemasan per bulan. Oleh karena itu kegiatan usaha ini akan memperoleh omset sebesar Rp.4.500.000,-/bulan.

### **2.3 METODE PELAKSANAAN PROGRAM**

Kegiatan yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan usaha ini diantaranya adalah melakukan survey harga jeruk, komunikasi dan kesepakatan dengan petani jeruk untuk memperoleh stok bahan baku, disamping itu kegiatan lain yang dilakukan adalah melakukan survey pasar, menemukan jenis kemasan yang terbaik untuk jeruk, serta desain kemasan yang menarik. Kegiatan usaha ini akan dilakukan selama 3 bulan untuk mengetahui peluang dan kemajuan kegiatan usaha.

### **2.4 RENCANA PEMASARAN**

Strategi pemasaran yang akan dilakukan pada kegiatan dengan pengenalan produk melalui penyebaran brosur kepada masyarakat. Disamping itu penempatan benner di beberapa tempat penjualan juga akan dilakukan. Produk ini akan ditempatkan di beberapa minimarket dan warung, serta di beberapa tempat penjualan buah segar

## **BAB 3. METODE PELAKSANAAN**

Program Kreativitas Mahasiswa bidang kewirausahaan ini terbagi menjadi tiga tahap:

1. Tahap persiapan dan pengolahan
2. Tahap pelaksanaan pemasaran
3. Tahap evaluasi

Tahap persiapan meliputi persiapan bahan dan perlengkapan untuk membuat produk.

1. Alat dan bahan yang digunakan meliputi:

#### **Alat:**

- Gunting
- Lem

- Karton
- Pelastik

**Bahan :**

- Buah jeruk medan segar

**Cara Kerja**

Dalam membuat produk Buah Jeruk Medan Dalam Kemasan langkah-langkah yang harus dikerjakan meliputi :

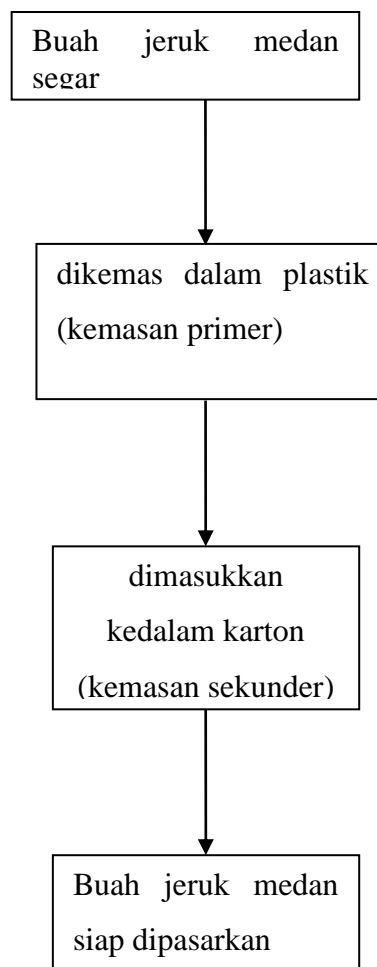


Diagram alir pembuatan Buah Jeruk Medan Dalam Kemasan

## **BAB 4. PELAKSANAAN PROGRAM**

- **Waktu dan Tempat Pelaksanaan**

<b>NO</b>	<b>Waktu Pelaksanaan</b>	<b>Tempat Pelaksanaan</b>
1	1-Maret-2014	Jln. Lincar 5 No. 7 Bogor

2	5-Maret-2014	Jln. Jend. A. Yani. No 68 bogor
3	06-Maret-2014	Jln. Lincar 5 No. 7 Bogor
4	09-Maret-2014	Jakarta
5	10 Maret 2014	Cimahpar
6	10 Maret 2014	Cimahpar
7	10 Maret 2014	Bantarjati
8	15 April 2014	Jakarta
9	16 April 2014	Jln. Jend. A. Yani. No 68 bogor
10	19 April 2014	Toko Buah Cimahpar
11	19 April 2014	Toko Buah Cimahpar
12	19 April 2014	Toko Buah Bantarjati

- **Waktu dan Tempat Penjualan**

No	Waktu Penjualan	Tempat Penjualan
1	10 Maret 2014	Toko Buah Cimahpar
2	10 Maret 2014	Toko Buah Cimahpar
3	10 Maret 2014	Toko Buah Bantarjati
4	19 April 2014	Toko Buah Cimahpar
5	19 April 2014	Toko Buah Cimahpar
6	19 April 2014	Toko Buah Bantarjati

- **Rancangan Biaya dan Realisasi Biaya Investasi Awal yang Diperlukan**

Buah Jeruk 20 kg @ Rp: 20.000,00	Rp: 400.000,00
Gunting 2 Buah @ Rp: 18.000,00	Rp: 36.000,00
Lakban 3 Buah @ Rp: 5.000,00	Rp: 15.000,00
Desain kemasan	Rp: 200.000,00
<u>Kemasan 20 Buah @ Rp: 7.000,00</u>	<u>Rp: 140.000,00</u>
<b>Total</b>	<b>Rp: 791.000,00</b>

- **Realisasi Biaya**  
**BIAYA PENGELUARAN**  
**ALAT:**

Gunting 2 Buah @ Rp: 18.000,00	Rp: 36.000,00
<u>Selotip 3Buah @ Rp: 5.000,00</u>	<u>Rp: 15.000,00</u>
<b>Total Biaya Pengeluaran Alat</b>	<b>Rp: 51.000,00</b>

**Bahan:**

No	Tanggal Pengeluaran	Nama Bahan	Jumlah	Harga
1	1 Maret 2014	Desain Kemasan	-	Rp. 200.000,00
2	9 Maret 2014	Jeruk	20 Kg	Rp. 400.000,00
3	9 Maret 2014	Kemasan	20 Pcs	Rp. 140.000,00
4	15 April 2014	Jeruk	50 Kg	Rp.1.200.000,00

5	16 April 2014	Kemasan	60 Pcs	Rp. 450.000,00
6	30 April 2014	Pulsa Total	-	Rp. 100.000,00
7	30 April 2014	Transportasi Total	-	Rp. 300.000,00
<b>Total Biaya Pengeluaran</b>				<b>Rp. 2.490.000,00</b>

### BIAYA PEMASUKAN

No	Tanggal Pemasukan	Jumlah	Harga
1	26 April 2014	5 Kemasan	Rp. 175.000,00
2	3 Mei 2014	5 Kemasan	Rp. 175.000,00
<b>Total Biaya Pemasukan</b>			<b>Rp: 350.000,00</b>

**Total: Biaya Biaya Pemasukan – Pengeluaran**

**= Rp: 350.000,00 - Rp. 2.541.000,00**

**= Rp. -2.191.000,00**

### Bab 5 Hasil dan Pembahasan

Luaran dari program kewirausahaan ini adalah meningkatkan nilai jual buah jeruk medan dengan kemasan sebagai daya tarik produk. Program kewirausahaan ini meningkatkan kreatifitas mahasiswa karena mahasiswa dapat menemukan inovasi baru berupa produk buah jeruk yang dikemas dalam karto yang sebelumnya belum ada beredar dipasaran. Selama tiga bula produksi yaitu mulai dari Februari hingga Mei telah terjual produk Buah Jeruk Medan Dalam Kemasan sebanyak 10 kotak. Hal ini masih jauh dari perhitungan penjualan awal yang diperkirakan. Penjualan yang sedikit disebabkan karena ongkos produksi yang terlalu mahal seperti harga buah jeruk Medan yang belum stabil dan belum ditemukannya jenis kemasan karton yang *single craft*, sehingga produksi masih menggunakan jenis karton biasa dan harganya yang sangat mahal. Program kewirausahaan ini diupayakan keberlanjutannya karena telah dibentuk rencana jangka pendek dan jangka panjangnya. Rencana jangka pendeknya adalah mencari supplier buah jeruk medan yang murah dan mengganti kemasan karton *single craft* serta akan memproduksi buah medan dengan skala besar akan menjual Buah Jeruk Medan Dalam Kemasan keluar kota bogor. Rencana jangka panjangnya

adalah akan membuat badan hokum untuk usaha agar produk akan menjual Buah Jeruk Medan Dalam Kemasan dapat di jual ke supermarket dan took buah yang besar.

### **Bab 6 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil yang diperoleh selama tiga bulan produksi buah jeruk medan dalam kemasan kelompok kami masih mengalami kerugian yang disebabkan oleh factor harga jeruk yang belum stabil, kemasan yang terlalu mahal dan ruanglingkup pemasaran yang masih sempit. Sehingga usaha ini belum dapat dikatakan berhasil.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Depkes RI. (1989). *Materia Medika Indonesia*. Jilid V. Jakarta: Direktorat Jenderal Pengawasan Obat Dan Makanan. Halaman 194-197, 513-520, 536, 539-540,549-552.

Pracaya, 2000. *Jeruk Manis, Varietas, Budidaya dan Pascapanen*. Penebar Swadaya, Jakarta



