PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JAMFLOAT" SEBAGAI UPAYA PENGUATAN IDENTITAS BANGSA INDONESIA MELALUI VARIASI JAMU GENDONG YANG ENAK, NIKMAT DAN BERKHASIAT

BIDANG KEGIATAN :

PKM Kewirausahaan

Diusulkan Oleh:

Ketua Kelompok	: Firza Maudi	(H34060227/t.a 2006)
Anggota Kelompok	: Faisal Nafis	(H34061603/t.a 2006)
	Rifzashani Azzahra	(H34051295/t.a 2005)
	Roch Ika Oktafiyani	(H34050890/t.a 2005)
	Tri Sundari	(I14052816/t.a 2005)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2008

LEMBAR PENGESAHAN
USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : "Jamfloat" Sebagai Upaya Penguatan Identitas Bangsa Indonesia Melalui Variasi Jamu Gendong Yang Enak, Nikmat Dan Berkhasiat
2. Bidang Kegiatan : PKM Kewirausahaan
3. Bidang Ilmu : Pertanian
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Firza Maudi
   b. NIM : H34060227
   c. Jurusan : Agribisnis
   d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah dan No Tel/HP : Jln. Kesatrian No. K52 Jatingaleh Semarang – Jawa Tengah 0856 40810226
   f Alamat email : frz_dretropolist@yahoo.co.id
5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 (empat) orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Tintin Sarianti, SP
   b. NIP : 132 311 854
   c. Alamat Rumah dan No Tel/HP : Villa Ciomas Indah Blok L3/17 Ciomas Bogor telp (0251) 7520926
7. Biaya Kegiatan Total
   a. Dikti : Rp 5.965.000,00
   b. Sumber lain : -

Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 bulan

Bogor, 9 Oktober 2008

Menyetujui,
Ketua Departemen

Dr. Ir. Nunung Kusnadi, MS
NIP. 131415082

Ketua Pelaksana Kegiatan

Firza Maudi
H34060227

Wakil Rektor Bidang
Akademik dan Kemahasiswaan,

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP. 131473999

Dosen Pendamping

Tintin Sarianti, SP
NIP. 132311854

A. JUDUL PROGRAM

"JAMFLOAT" SEBAGAI UPAYA PENGUATAN IDENTITAS BANGSA INDONESIA MELALUI VARIASI JAMU GENDONG YANG ENAK, NIKMAT DAN BERKHASIAT.

B. LATAR BELAKANG MASALAH

Jamu sudah dikenal sejak berabad-abad lalu di Indonesia. Pertama kali jamu dikenal dalam lingkungan istana atau keraton yaitu Kesultanan di Yogyakarta dan Kasunanan di Surakarta. Zaman dahulu resep jamu hanya dikenal di kalangan keraton dan tidak diperbolehkan keluar dari keraton. Tetapi seiring dengan perkembangan zaman, orang-orang lingkungan keraton sendiri yang sudah modern, mereka mulai mengajarkan meracik jamu kepada masyarakat di luar keraton sehingga jamu berkembang sampai saat ini. Tidak saja hanya di Indonesia tetapi sampai ke luar negeri. Bagi masyarakat Indonesia, jamu adalah resep turun temurun dari leluhur agar dapat dipertahankan dan dikembangkan.

Bahan-bahan jamu sendiri diambil dari tumbuh-tumbuhan yang ada di Indonesia baik itu dari akar, daun, buah, bunga, umbi-umbian maupun kulit kayu. Khasiat jamu tidak perlu diragukan lagi. Resep yang terbuat dari daun, akar dan umbi-umbian tersebut dapat menjaga kesehatan dan menyembuhkan berbagai penyakit, serta dapat digunakan untuk perawatan kecantikan wajah dan badan yang lengkap.

Meski jamu telah menjadi tradisi turun-temurun, industri jamu Indonesia masih belum bisa dikatakan sukses. Peningkatan pendapatan yang terjadi dari tahun ke tahun belum signifikan. Pada 2002 pendapatan industri jamu Rp107,9 miliar. Jumlah itu turun menjadi Rp104,3 miliar tahun berikutnya. Beruntung industri jamu kemudian bisa meningkatkan pendapatannya hingga Rp169,1 miliar pada 2006 atau tiga tahun kemudian. Sementara itu, jika dilihat dari jumlah perusahaan industri jamu yang tergolong besar cenderung tidak mengalami peningkatan.

Pada 2002, ada sekitar 110 unit industri. Pada 2004 hingga 2006 jumlahnya sedikit meningkat tetapi tetap sama selama dua tahun, yaitu 130 unit industri. Fakta itu tentu saja sangat ironis mengingat potensi biodiversitas yang dimiliki Indonesia. Indonesia dikenal sebagai tempat tumbuhnya beragam tanaman obat yang bisa digunakan sebagai bahan baku jamu. Setidaknya sebanyak 300.000 jenis tumbuhan dan 7.000 tanaman berkhasiat obat tumbuh di Indonesia. Bahkan sebuah sumber menyebutkan bahwa sebanyak 14 spesies yang digunakan pada 45 obat penting di Amerika Serikat (AS) berasal dari Indonesia.

Hal itu disebabkan oleh Indonesia merupakan negara terbesar kedua setelah Brazil yang menghasilkan bahan baku jamu. Walaupun tidak banyak industri besar yang menggarap bisnis jamu, ternyata pada industri kecil industri jamu sangat berkembang. Saat ini lebih kurang sebanyak 1037 tersebar di Indonesia yang melibatkan rumah tangga dan pengecer.

Keberadaan jamu dalam bentuk industri rumah tangga sangat dekat dengan masyarakat. Hal ini terlihat cukup banyaknya jamu gendong yang berjalan dari rumah ke rumah untuk menawarkan dagangannya. Jamu gendong banyak ditemui terutama di seluruh penjuru daerah pulau Jawa termasuk Jawa Barat. Jamu yang ditawarkan umumnya relatif sama yaitu beras kencur, kunir asem, air jeruk nipis, cabe puyang, kudu laos, kunci suruh, uyup-uyup/gepyokan, kunir asam, pahitan, dan sinom. Bahan-bahan utama yang digunakan serta cara pengolahannya pun relatif sama antara jamu gendong yang satu dengan yang lain.

Namun ada beberapa perbedaan yaitu pada bahan yang bersifat tambahan. Misalnya dalam pembuatan jamu beras kencur, ada yang menambahkan kapulogo dan ada yang tidak memakai kapulogo tetapi menggunakan pala ataupun cengkeh. *(Suharmiati dan Lestari Handayani Pusat Penelitian dan Pengembangan Pelayanan Kesehatan, Depkes RI. 1998)*

Keaslian racikan turun-temurun minuman tradisional jamu gendong masih terjaga sampai dengan sekarang. Maka dapat dikatakan bahwasanya jamu gendong merupakan salah satu khasanah kekayaan budaya dan ilmu pengetahuan asli Indonesia yang patut dilestarikan. Khasiat dari jamu gendong sangat beragam . Dari berbagai jenis jamu yang ditawarkan jamu gendong memiliki khasiat yang bervariasi.

Selama ini jamu diidentikan dengan sesuatu yang kuno, murah, dan hanya untuk kalangan ekonomi bawah. Kondisi ini sangat bertolak belakang dengan negara Cina yang sangat menjunjung obat tradisional herbalnya. Bahkan di Indonesia cukup banyak toko-toko obat Cina yang dikelola oleh seorang *sensei* (tabib Cina) dan lebih banyak digemari masyarakat.

Tak dapat dipungkiri, lambat laun jamu mulai ditinggalkan. Hanya kalangan ekonomi ke bawah yang masih cukup banyak mengkonsumsi jamu untuk menjaga kebugaran tubuhnya. Kekayaan tradisi dan kebudayaan yang menjadi identitas bangsa ini mulai dilupakan. Maka pada tanggal 27 Mei 2008, yang bertepatan dengan momentum Kebangkitan Nasional, pemerintah menetapkan sebagai Hari Gelar Kebangkitan Jamu Indonesia. Pemerintah meluncurkan berbagai varietas unggul tanaman obat seperti jahe besar Cimanggu 1; kunyit Turina 1, 2, 3; kencur Galesia 1,2,3; dan jahe merah Jahira 1, 2, 3. Selain itu dengan adanya Gelar Kebangkitan Jamu Indonesia akan dicanangkan Jamu Brand Indonesia yang menegaskan jamu sebagai warisan budaya Indonesia, brand milik bangsa Indonesia, dan dikembangkan sebagai produk dengan identitas Indonesia. Jamu dengan brand Indonesia sekarang memiliki posisi yang serupa dengan - misalnya - akupuntur dari Cina atau bentuk-bentuk *Complementary and alternative medicine* lain yang diakui WHO.

Tentu saja hal tersebut juga menuntut peran aktif masyarakat dalam mengembangkan inovasi dan potensi jamu tradisional khususnya jamu gendong. Untuk itu diperlukan suatu strategi yang tepat untuk "mengakrabkan" jamu dengan kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. Salah satu langkah yang dapat diambil ialah dengan mengkreasikan jamu gendong menjadi suatu minuman tradisional yang memiliki nilai tambah dan disesuaikan dengan selera masyarakat saat ini. "**JAMFLOAT**" akan mengemas jamu gendong dengan cara yang lain sehingga kesan tradisional dan ketinggalan zaman yang melekat pada jamu akan segera digantikan menjadi kesan eksklusif, nikmat, berkhasiat, tetapi tetap terjangkau bagi seluruh lapisan ekonomi.

C. PERUMUSAN MASALAH

Masyarakat Indonesia mengidentikan jamu tradisional sebagai obat yang kuno dan rasanya sangat pahit sehingga kurang enak untuk dikonsumsi. Tingkat konsumsi jamu tradisional oleh masyarakat Indonesia masih sangat rendah karena sebagian besar orang yang mengkonsumsi jamu hanya untuk keperluan pengobatan saja. Misalkan metode pengobatan alternatif dengan menggunakan jamu herbal. Maka bukan suatu fenomena yang aneh jika keberadaan jamu tradisional mulai ditinggalkan oleh masyarakat Indonesia.

Padahal tidak semua jamu itu pahit. Beberapa jamu memiliki rasa yang cukup enak misalnya beberapa jamu tradisional yang dijual oleh jamu gendong. Beras kencur memiliki rasa yang manis dan enak. Kunir asam dan temulawak memiliki rasa yang segar. Air jeruk nipis yang biasanya digunakan untuk menghilangkan rasa pahit saat minum jamu, juga memiliki khasiat selain rasanya yang cukup menyegarkan. Beberapa jenis jamu gendong tersebut dapat dikembangkan menjadi suatu resep kreasi minuman tradisional yang enak sehingga dapat lebih sering dikonsumsi dan lebih dekat dengan masyarakat Indonesia. Trend pola hidup *Back to Nature* yang berkembang di masyarakat tentu saja akan sangat menunjang perkembangan kreasi jamu gendong yang akan diusung oleh "**JAMFLOAT**-JAMU FLOAT".

Oleh karena itu, kami mengembangkan "**JAMFLOAT**-JAMU FLOAT" yakni sebuah produk yang berbasiskan kreasi jamu gendong agar dapat dinikmati oleh seluruh masyarakat serta memiliki harga yang terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat. Kami juga mencoba mengembangkan pemasarannya sebagai usaha yang dapat menghasilkan profit.

D. TUJUAN PROGRAM

Program ini bertujuan untuk mendirikan usaha "**JAMFLOAT**-JAMU FLOAT" yang mengemas jamu gendong dalam resep tradisional-modern sehingga dapat diterima dan dinikmati masyarakat luas dalam upaya untuk:

1. Memperkenalkan kreasi jamu gendong khususnya beras kencur, temulawak, kunir asam dan air jeruk nipis bagi masyarakat luas khususnya mahasiswa IPB.
2. Membuka peluang bisnis kreasi jamu gendong yang selama ini belum termanfaatkan.
3. Mengembangkan produk jamu gendong menjadi minuman yang lebih enak, bernilai tambah, dan sesuai dengan selera masyarakat.
4. Memperoleh profit dari pemasaran produk kreasi jamu gendong.
5. Melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha dalam skala industri kecil.

E. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Dengan dilaksanakannya program ini diharapkan dapat memberikan peluang usaha dan menciptakan kreasi minuman tradisional jamu gendong dengan rasa yang enak sehingga dapat lebih sering dikonsumsi dan diterima oleh masyarakat luas. Selain itu, program ini diharapkan dapat menumbuhkan kecintaan masyarakat terhadap khasanah budaya Indonesia melalui kekayaan kuliner khususnya minuman tradisional jamu gendong.

F. KEGUNAAN PROGRAM

1. Untuk Diri Sendiri

Kegiatan ini dapat menjadi langkah awal untuk meningkatkan kreativitas mahasiswa dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan setiap individu dalam kelompok ini. Dengan adanya kegiatan ini mahasiswa dituntut untuk berpikir kreatif agar dapat menghasilkan produk yang enak dan berkhasiat.

2. Untuk Kelompok

Kegiatan ini menjadi sarana untuk melatih kerjasama suatu kelompok, sehingga kelompok tersebut akan terbiasa bekerjasama dalam satu tim dan memungkinkan untuk menghasilkan produk dapat menghasilkan profit yang tinggi.

3. Untuk Masyarakat

Kreasi jamu gendong ini diharapkan dapat membuat masyarakat lebih dekat dengan minuman tradisional jamu. Rasa yang enak menjadi suatu daya tarik tersendiri untuk mengkonsumsi jamu sehingga tingkat konsumsi masyarakat terhadap jamu meningkat. Berbagai macam khasiat yang terkandung dalam minuman tradisional jamu gendong akan membuat masyarakat lebih bugar dan sehat. Harapan lainnya yaitu kreasi jamu gendong ini dapat mendukung trend *Back to Nature* yang selama ini banyak digalakan dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia.

G. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Banyak sekali jenis jamu yang dijual oleh jamu gendong diantaranya beras kencur, kunir asem, air jeruk nipis, cabe puyang, kudu laos, kunci suruh, uyup-uyup/gepyokan, kunir asam, pahitan, dan sinom. Program kreasi jamu gendong ini akan mengadopsi 3 jenis jamu saja yaitu beras kencur, kunir asem, dan air jeruk nipis. Air jeruk nipis digunakan oleh beberapa penjual jamu gendong sebagai penawar rasa pahit. Namun dalam program ini air jeruk nipis akan dikreasikan menjadi minuman yang lebih segar dan menarik. Selain itu juga akan dikembangkan jamu temulawak dimana pada jamu gendong, temulawak hanya sebagai campuran saja dan tidak menjadi jamu tersendiri.

Kreasi yang dilakukan terhadap jenis jamu tersebut meliputi kreasi resep, kreasi *topping*, kreasi isi, dan kreasi penyajian. Hal tersebut akan meningkatkan nilai tambah dari jamu tradisional. Tentu saja akan sangat berbeda antara jamu gendong yang dijajakan dari rumah ke rumah, yang disajikan hanya menggunakan gelas kecil dengan sebuah jamu yang dikemas dalam resep yang unik dan tampilan yang menarik.

Usaha Kreasi Jamu Gendong ini diharapkan dapat diterima oleh masyarakat. Rasanya yang enak dan khasiat yang terkandung dalam jamu akan menjadi daya tarik tersendiri untuk mengkonsumsi produk jamu kami setiap hari, kapan saja, dingin atau panas. Untuk mencapai target tersebut, perlu dilakukan promosi secara kontinu kepada masyarakat.

Proses produksi Kreasi Jamu Gendong ini akan dibantu oleh dua orang tenaga kerja yang berasal dari masyarakat di sekitar lingkar kampus IPB Dramaga. Penyediaan bahan utama yakni macam-macam jamu terutama beras kencur dan kunir asam akan dilakukan dengan bekerjasama dengan penjual jamu gendong yang juga berada di lingkar kampus IPB. Secara tidak langsung, program ini akan membantu penjual jamu gendong untuk memasarkan produknya. Kontrol kualitas dan prosedur pembuatan akan kami lakukan untuk menjamin kehigienisan produk kami. Kami mengutamakan penggunaan bahan-bahan segar alami dalam pembuatan jamu tradisional tersebut. Khusus untuk jamu temulawak dan air jeruk nipis akan diproduksi sendiri oleh tim pelaksana program.

H. METODE PELAKSANAAN PROGRAM

1. Perencanaan Produksi

Proses produksi Kreasi Jamu Gendong akan dilakukan di salah satu rumah anggota yakni Ika yang lokasinya berada di daerah Babakan Raya, Dramaga. Proses produksi juga akan bekerja sama penjual jamu gendong yang juga berada di lingkar kampus IPB.

Produksi produk Kreasi Jamu Gendong direncanakan sebanyak 100 gelas perbulan untuk setiap jenis variasi jamu. Produksi akan ditambah jika terjadi permintaan yang ada melebihi target produksi.

Alat dan Bahan yang Digunakan
untuk Pembuatan Jamu Beras Kencur

Alat :	Bahan :
Pisau	Beras di sangrai
Timbangan	Kencur.
Blender	Jahe
Lumpang dan ulekan	Asam
Panci	Gula merah
Pengaduk	Kedawung
Kompor	Keningar
Saringan	
Botol	

Alat dan Bahan yang Digunakan
untuk Pembuatan Kunir Asem

Alat :	Bahan :
Pisau	Kunyit
Timbangan	Asam
Blender	Sinom (daun asam muda)
Lumpang dan ulekan	Temulawak
Panci	Biji kedawung
Pengaduk	Sedikit garam
Kompor	Gula putih (tidak mengubah warna)
Saringan	
Botol	

Alat dan Bahan yang Digunakan
untuk Pembuatan Temulawak

Alat :	Bahan :
Pisau	Temulawak
Timbangan	Gula putih
Blender	(tidak mengubah warna)
Lumpang dan ulekan	
Panci	
Pengaduk	
Kompor	
Saringan	
Botol	

Alat dan Bahan yang Digunakan
untuk Pembuatan Air Jeruk nipis

Alat :	Bahan :
Pisau	Jeruk nipis
Pemeras jeruk	Gula putih
Wadah	
Sendok	

Pada dasarnya cara pembuatan berbagai jenis jamu adalah sama yaitu dengan merebus semua bahan-bahannya atau dengan mengambil atau memeras sari yang terkandung dalam jamu kemudian campur dengan air matang.

Berikut adalah skema pembuatan jamu beras kencur, kunir asem, dan temulawak:

Bahan-bahan dihaluskan

↓

Didihkan air dalam panci

↓

Masukkan bahan yang telah dihaluskan ke dalam panci

↓

Didihkan air beserta bahan-bahan tersebut

↓

Tambahkan gula merah/putih

↓

Angkat panci dan dinginkan ramuan jamu tersebut

↓

Saring dengan saringan

↓

Masukkan dalam botol dan simpan di kulkas

Resep pembuatan Kreasi Jamu Gendong :

1. "BEKEN FLOAT" Beras Kencur Float

Bahan :

200 ml Beras kencur

Krim kocok

Kayu manis bubuk

Kayu manis batangan

Cara membuat:

a. Tuang beras kencur ke dalam gelas
b. Semprotkan krim kocok ke permukaan beras kencur sehingga krim mengapung di atasnya (float).
c. Taburkan kayu manis bubuk di atas float. Hias dengan sebatang kayu manis untuk mempercantik tampilan. Kayu manis batangan

ini dapat pula berfungsi sebagai pengaduk sehingga float dan beras kencur dapat tercampur.

d. "BEKEN FLOAT" dapat dihidangkan dingin atau panas.

2."ORIENTAL ICE KENCUR"

Bahan :

100 gr Es krim vanila

50 ml Beras kencur

1 buah ceri

Kayu manis bubuk

Cara membuat :

a. Ambil es krim vanila dan masukkan ke dalam gelas
b. Tuangkan beras kencur ke dalam gelas dengan proporsi yang tidak begitu banyak sehingga beras kencur hanya berfungsi sebagai kuah (es krim dengan kuah beras kencur).
c. Letakkan buah ceri di atas es krim vanila dan taburkan bubuk kayu manis di atas es krim.

3."NIPIS BIRU PUNCH"

Gambar I

Bahan :

100 ml Air jeruk nipis

400 ml Pepsi blue

60 gr Natta de Coco

1 sendok teh Selasih

Cara membuat :

a. Campur air jeruk nipis, nata de coco dan biji selasih. Aduk rata.
b. Dinginkan dalam kulkas.
c. Sesaat sebelum disajikan, tuang pepsi blue dan potongan es batu, aduk rata.
d. Lebih nikmat disajikan dalam keadaan dingin.

4.“TEMUSLAGER” Temulawak Selasih Agar-agar Seger

Bahan :

150 ml Jamu temulawak

1 sendok teh Selasih

60 gr Agar-agar rasa kombinasi yaitu rasa apel, *strawberry*, jeruk, melon, lecci.

Krim kocok.

Cara membuat :

a. Tuangkan temulawak ke dalam gelas.
b. Masukkan selasih dan agar-agar dengan berbagai rasa ke dalam temulawak
c. Semprotkan krim kocok ke permukaan jamu temulawak.

5.“KUNIR ASAM MAK NYEEES”

Bahan :

30 ml Kunir asem

30 gr Kolang-kaling manis warna-warni

1 sendok teh Selasih

20 gr Natta de Coco

100 mlSoda manis

Cara membuat :

a. Campur kunir asem, nata de coco, selasih, kolang-kaling. Aduk rata.
b. Dinginkan dalam kulkas.
c. Sesaat sebelum disajikan, tuang soda manis dan potongan es batu, aduk rata.
d. Lebih nikmat disajikan dalam keadaan dingin.

2. Aspek Pemasaran

Agar pendistribusian dan pemasaran usaha **"JAMFLOAT"** kami mencapai target, dibutuhkan pengetahuan mengenai analisis pesaing, segmentasi pasar juga strategi pemasaran.

1) Analisis Pesaing

Berdasarkan pengamatan yang kami lakukan, di lingkar kampus IPB Dramaga terdapat beberapa penjual jamu gendong dan toko jamu tradisional yang menyediakan berbagai jamu instant dengan beraneka khasiat. Produk yang mereka jajakan biasanya hanya berupa jamu instant yang hanya diseduh dengan air panas saja sedangkan jamu gendong hanya dihidangkan di sebuah gelas tanpa tambahan atau variasi apapun. Sebagian besar dari jamu gendong datang dari rumah ke rumah dan pelanggannya adalah ibu-ibu rumah tangga. Jarang sekali mahasiswa mengkonsumsi jamu gendong secara rutin. Mahasiswa, terutama mahasiswi, lebih memilih mengkonsumsi jamu dalam kemasan modern dalam botol, misalnya kiranti. Sedikit sekali jumlah mahasiswa (pria) yang mengkonsumsi jamu. Padahal jamu tersebut dapat diminum bagi siapa saja dan sangat berguna untuk menjaga kebugaran tubuh.

Oleh karena itu, variasi yang kami lakukan terhadap jamu gendong tentu saja akan mendapat perhatian dari masyarakat di sekitar lingkar kampus IPB. Produk jamu gendong yang kami variasikan adalah produk-produk yang memiliki rasa yang enak dan tidak pahit diantaranya beras kencur, temulawak, kunir asem, dan air jeruk nipis. Hal ini dapat menjadi sebuah peluang untuk mendirikan usaha dengan produk variasi jamu gendong. Keunikan yang kami tawarkan dan harga yang trejangkau tentu saja akan membuat produk kami tetap menjadi alternatif bagi konsumen untuk mengkonsumsi jamu dengan rasa yang enak dan dengan frekuensi yang lebih sering. Strategi pemasaran yang kami terapkan harus disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Di dalam memasarkan suatu produk adalah STP (*Segmenting, Targeting,* dan Positioning) dan 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) yang merupakan bauran pemasaran harus diperhatikan.

2) STP

1. Segmentasi Pasar

Pangsa pasar kami bagi dalam tiga segmen yaitu :

a. Mahasiswa

Jumlah mahasiswa IPB yang banyak merupakan pangsa pasar "**JAMFLOAT**" yang paling baik. Lokasi kampus yang dekat dengan tempat produksi menjadi nilai lebih segmen ini ini karena memberikan kemudahan dalam promosi dan pemasaran produk.

b. Pelajar

Pelajar di sekitar kampus IPB Darmaga Bogor dapat dijadikan pasar bagi "**JAMFLOAT**". Kecenderungan pelajar yang suka jajan dan mencoba makanan baru menjadi salah satu faktor pendukung pemasaran pada segmen pasar ini. Apalagi dikemas dalam kemasan yang menarik dan disajikan dalam keadaan yang dingin. Tentu saja kesegaran yang ditawarkan akan menarik minat mereka untuk membeli produk kami. Pemasaran pada pelajar ini sekaligus memberikan alternatif minuman yang berkhasiat dan baik untuk kesehatan mereka.

c. Masyarakat Umum

Pemasaran ke masyarakat umum merupakan awal dari pemasaran "**JAMFLOAT**" secara luas. Segmen masyarakat yang dituju berasal dari seluruh lapisan masyarakat. Target awal pemasaran pada kelompok ini adalah kepada masyarakat yang ada di sekitar kampus Darmaga IPB. Pemasaran (*direct selling*) kepada masyarakat umum akan dilakukan pada waktu ada pusat keramaian yang melibatkan banyak massa. Misalnya adalah saat hari Minggu di pasar kaget sepanjang Jalan Babakan Raya.

2. Targetting

Target pertama pemasaran "**JAMFLOAT**" adalah segmen pelajar, mahasiswa. Hal ini didasarkan pada kedua pasar di atas memililiki ukuran pasar yang besar. Setelah produk ini dapat diterima dan beredar maka akan dilakukan perluasan pasar.

3. Positioning

Konsumen diharapkan akan melihat **"JAMFLOAT"** sebagai wajah baru dari jamu gendong yang enak, nikmat dan berkhasiat. Pemasaran produk ini akan diarahkan pada kepedulian untuk menjaga kebugaran tubuh melalui minuman tradisional dengan tampilan baru, penyajian yang unik dan menarik.

3) 4P

1. *Product*

Product merupakan kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar sasaran. **"JAMFLOAT"** merupakan suatu produk kreatif yang mengemas jamu dalam bentuk tradisional-modern. Produk jamu gendong yang kami usung adalah produk jamu yang memiliki rasa asli yang manis, segar, dan enak untuk dikonsumsi. Jamu yang kami pilih diantaranya beras kencur, kunir asam, temulawak, dan air jeruk nipis. **"JAMFLOAT"** menyajikan jamu dengan kekhasan bahan-bahan alami dipadu dengan kreasi *topping*, isi, dan hiasan sehingga membuat produk kami lebih menarik daripada hanya sekedar jamu yang ditawarkan di jamu gendong atau depot jamu. Rasa yang ditawarkan dalam variasi jami gendong yang kami tawarkan tentu saja **"JAMFLOAT"** menawarkan berbagai resep jamu tradisional-modern diantaranya. *Oriental Ice Kencur, Beken Float, Nipis Biru Punch, Temuslager, Kunir Asem.* Selain itu, tampilan saat penyajian dan kemasan berserta logo yang menarik merupakan senjata bagi pemasaran **"JAMFLOAT"** sehingga konsumen tertarik untuk membelinya. Sebagai produk yang kreatif, **"JAMFLOAT"** akan menarik konsumen untuk mencoba dan berlangganan terhadap produk ini.

2. *Price*

Price merupakan jumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh produk. Sebagai produk yang memiliki perputaran cepat, harga merupakan salah satu faktor yang menentukan penjualan produk ini. Penetapan harga "**JAMFLOAT**" dilakukan dengan mempertimbangkan semua biaya baik *fix cost* (biaya tetap) maupun *variable cost* (biaya variabel). Adapun daftar harga ***JAMFLOAT*** berdasarkan jenisnya adalah sebagai berikut :

Harga penjualan "Oriental Ice Kencur"	= Rp 4.500,00
Harga penjualan "Beken Float"	= Rp 4.500,00
Harga penjualan "Nipis Biru Punch"	= Rp 4.500,00
Harga penjualan "Temuslager"	= Rp 4.500,00
Harga penjualan "Kunir asem Mak Nyees"	= Rp 4.500,00

3. *Place*

Place mencakup aktivitas perusahaan untuk menyediakan produk bagi konsumen sasaran. Kami akan menjual langsung produk kami kepada konsumen di saat *bazar* dan pendirian *stand-stand* pada acara-acara seminar dan pameran, serta pusat-pusat keramaian di akhir pekan seperti Lapangan Sempur, dan Pasar Kaget di Jalan Bara setiap hari Minggu.

4. *Promotion*

Hal terakhir dalam pemasaran yang harus dipentingkan dan paling menonjol dalam memasarkan suatu produk adalah *Promotion*. *Promotion* merupakan aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya. Di dalam mempromosikan produk, perusahaan harus mengetahui kebutuhan, keinginan, dan permintaan konsumen. Selain itu, nilai dan kepuasan serta kualitas produk terhadap konsumen harus diperhatikan.

Strategi promosi "**JAMFLOAT**" dilakukan dengan berbagai cara. Hal ini bertujuan untuk mengenalkan dan memberi gambaran kepada konsumen tentang kreasi jamu tradisional yang berkhasiat dan sangat enak untuk dikonsumsi serta ekonomis sehingga berdampak pada penjualan dan permintaan produk.

"JAMFLOAT" merupakan produk baru dan keberadaannya memerlukan sosialisasi dan promosi secara tepat. Media promosi harus dikemas secara menarik, berjiwa muda karena target ini adalah mahasiswa dan mahasiswi IPB yang suka atau tidak menyukai jamu. Keunggulan dari kreasi jamu gendong ini harus dapat disampaikan kepada konsumen sehingga konsumen merasa tertarik untuk membeli produk racikan "**JAMFLOAT**". Rasa yang enak, nikmat dan berkhasiat menjadi poin utama yang perlu disampaikan kepada konsumen. Hal ini mengingat kondisi bahwa preferensi mahasiswa maupun mahasiswi terhadap jamu sangat kurang. Faktor yang paling mempengaruhi preferensi ini adalah anggapan bahwa jamu merupakan minuman tradisional yang pahit dan hanya berfungsi sebagai obat sehingga sangat rendah konsumsi jamu dan bahkan mulai ditinggalkan.

Di sinilah fungsi promosi, tujuannya adalah mendekatkan produk yang mulai terlupakan ini melalui suatu produk inovatif sehingga mahasiswa atau mahasiswi menggemari jamu.Selain itu dalam promosi kami akan menyampaikan suatu pesan untuk "Hidup Sehat Bersama Jamu Gendong" dan tentu saja untuk memperkuat hal ini kami perlu mencantumkan khasiat masing-masing jamu di setiap media promosi. Promosi produk **"JAMFLOAT"** kami lakukan secara langsung maupun tidak langsung. Kegiatan pemasaran akan lebih efektif dan efisien bila didukung dengan berbagai media promosi dibandingkan dengan perkataan (promosi langsung) saja. Disamping itu, penggunaan media ini juga tidak mengeluarkan biaya yang besar dan efeknya tidak jauh dari media pemasaran visual lainnya.

Promosi secara tidak langsung dilakukan melalui penyebaran leaflet, pamflet, dan poster ke beberapa lokasi strategis di daerah pemasaran seperti di sekitar kampus IPB Darmaga dan juga pusat-pusat keramaian lainnya. Hal ini akan memberikan suatu informasi kepada konsumen mengenai produk baru dan akan menarik perhatian mereka untuk mengkonsumsi jamu tradisional-modern ini.

I. Grand Strategy

Menghasilkan produk yang memiliki ciri khas untuk diingat konsumen. Kesuksesan suatu produk di pasar didukung oleh citra yang diberikan terhadap konsumen. Citra tersebut dapat diwujudkan dengan cara :

1. Icon dan Logo

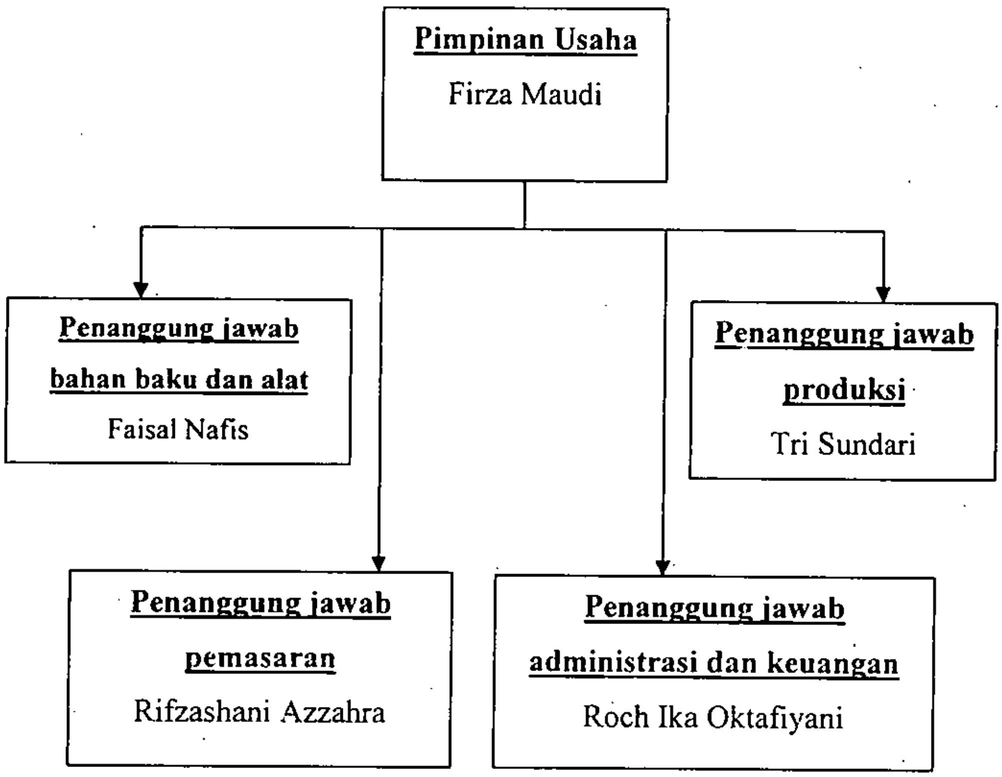
   Merk **"JAMFLOAT"** akan membuat icon dengan gambar "mbok Jamu gendong" lengkap dengan keranjang jamunya serta akan dilengkapi dengan gambar berbagai macam bahan-bahan pembuat jamu yani beras, kencur, kunir, dan temulawak. Logo tulisan **"JAMFLOAT"** akan dibubuhkan di icon tersebut sehingga saat masyarakat melihat icon dan logo tersebut masyarakat akan langsung teringat dengan produk kami.

2. Kemasan yang menarik

   Merk yang menarik jika tidak ditunjang dengan kemasan yang menarik pun akan mempengaruhi daya tarik konsumen terhadap suatu produk. Oleh karena itu, kemasan yang menarik berupa gelas (untuk minuman) dan berupa mangkuk stereofom (untuk es krim) yang disertai logo icon yang didesain semenarik mungkin juga turut menjadi daya jual **"JAMFLOAT".**

J. Aspek Manajemen

Struktur organisasi usaha produk **JAMFLOAT**ini dapat dilihat pada bagan berikut :



Pimpinan usaha dipegang langsung oleh ketua kelompok. Penanggung jawab tiap bidang masing – masing dipegang oleh anggota. Tenaga kerja yang direkrut dari luar untuk membantu penyediaan bahan baku serta membantu proses produksi. Kegiatan praoperasi dan proses produksi dilakukan bersama – sama oleh pimpinan usaha dan penanggung jawab dari tiap bidang. Selain itu kegiatan kerjasama juga akan dilakukan dengan para penjual jamu gendong yang ada di sekitar lingkar kampus IPB Darmaga.

K. JADWAL KEGIATAN PROGRAM

Kegiatan ini akan dilaksanakan selama 4 bulan sesuai dengan jadwal yang tercantum dalam tabel 1.

Tabel 1. Jadwal Rencana Kerja

No	Uraian	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Bulan 4
1	Persiapan kegiatan				
2	Koordinasi dengan supplier bahan baku (jamu)				
3	Pengadaan alat dan bahan				
4	Proses produksi dan pemasaran				
5	Evaluasi kegiatan				
6	Pelaporan				

L. NAMA DAN BIODATA KETUA SERTA ANGGOTA KELOMPOK

1. Ketua Pelaksana Kegiatan
   - a. Nama Lengkap : Firza Maudi
   - b. NIM : H34060227
   - c. Fakultas/ Departemen : FEM/Agribisnis
   - d. Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor
   - e. Waktu untuk kegiatan PKM : 10 jam/minggu

2. Anggota Pelaksana
   - a. Nama Lengkap : Faisal Nafis
   - b. NIM : H34061603
   - c. Fakultas/ Departemen FEM/Agribisnis
   - d. Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor
   - e. Waktu untuk kegiatan PKM : 10 jam/minggu

3. Anggota Pelaksana

a. Nama Lengkap	: Rifzashani Azzahra
b. NIM	: H34051295
c. Fakultas/ Departemen	: FEM/Agribisnis
d. Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Waktu untuk kegiatan PKM	: 10 jam/minggu

4. Anggota Pelaksana

a. Nama Lengkap	: Roch Ika Oktafiyani
b. NIM	: H34050890
c Fakultas/ Departemen	: FEM/Agribisnis
d. Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Waktu untuk Kegiatan PKM	: 10 jam/minggu

5. Anggota Pelaksana

a. Nama Lengkap	: Tri Sundari
b. NIM	I14052816
c. Fakultas/ Departemen	: FEMA/Gizi Masyarakat
d. Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Waktu untuk kegiatan PKM	: 10 jam/minggu

M. NAMA DAN BIODATA DOSEN PENDAMPING

1. Nama Lengkap dan Gelar	: Tintin Sarianti, SP
2. Golongan Pangkat dan NIP	: IIIa/ Penata Muda/132 311 854
3. Jabatan Fungsional	: Asisten ahli
4. Jabatan Struktural	: -
5. Fakultas/Departemen	: Ekonomi dan Manajemen/ Agribisnis
6. Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
7. Bidang Keahlian	: Agribisnis
8. Waktu untuk kegiatan PKM	: 4 jam/minggu

N. BIAYA

1. Biaya Penunjang PKM

Pembuatan dan perbanyakan proposal	5 buah X Rp 15.000,00	Rp 75.000,00
Pembuatan dan perbanyakan laporan akhir	5 buah X Rp 15.000,00	Rp 75.000,00
Transportasi	Selama 6 bulan	Rp 150.000,00
	Total	Rp 300.000,00

2. Biaya Produksi

Tabel 2. Biaya Peralatan (Biaya Investasi)

Jenis	**Jumlah**	**harga/unit**	**Nilai Investasi**
Gerobak	1 unit	Rp.1.000.000,00	Rp.1.000.000,00
Panci Stainless Steel ukuran besar	2 buah	Rp. 63.900,00	Rp. 127.800,00
Saringan	1 buah	Rp. 20.000,00	Rp. 20.000,00
Pisau	2 buah	Rp. 13.900,00	Rp. 27.800,00
Talenan	1 buah	Rp. 20.900,00	Rp. 20.900,00
Blender	1 buah	Rp. 250.000,00	Rp. 250.000,00
Mangkok kecil	4 buah	Rp. 5.500,00	Rp. 22.000,00
Kompor gas	1 buah	Rp. 200.000,00	Rp. 200.000,00
Tabung gas 3 kg	1 buah	Rp. 140.000,00	Rp. 140.000,00
Wadah bahan plastik	4 buah	Rp. 10.000,00	Rp. 40.000,00
Ice Box 6 L	1 buah	Rp. 180.500,00	Rp. 180.500,00
Promosi X-Banner	1 buah	Rp 236.000,00	Rp. 236.000,00
		Total	Rp.2.265.000,00

3. Biaya Variabel

Tabel 3. Biaya Variabel "Beken Float" (40 gelas)

No	**Uraian**	**Kebutuhan**	**Harga /per**		**Jumlah**
1	Jamu beras kencur	4 L	Rp. 7.000,00	1 L	Rp. 28.000,00
2	Krim kocok	175 ml	Rp. 27.000,00	200 ml	Rp. 23.625,00
3	Kayu manis bubuk	50 gr	Rp. 2.000,00	100 gr	Rp. 1.000,00
4	Es batu	10 plastik	Rp. 1.000,00	2 plastik	Rp. 5.000,00
5	Gelas plastik	40 buah	Rp. 15.000,00	25 gelas	Rp. 24.000,00

6	Sedotan	40 buah	Rp. 3.000,00	Isi 40	Rp. 3.000,00
Total biaya					Rp. 84.625,00

Biaya produksi "Beken Float" selama 6 bulan sebanyak 295 gelas

=295/40 x Rp 84.625,00 = Rp 624.109,38

Tabel 4. Biaya variabel "Oriental Ice Kencur" (40 gelas)

No	Uraian	Kebutuhan	Harga /per		Jumlah
1	Jamu beras kencur	1,25 L	Rp 7.000,00	1 L	Rp. 8.750,00
2	Es Campina Vanila	375 ml	Rp 25.000,00	1 L	Rp. 9.375,00
3	Kayu manis bubuk	50 gr	Rp 2.000,00	100 gr	Rp. 1.000,00
4	Mangkok plastik	40 buah	Rp 12.000,00	Isi 20	Rp. 24.000,00
5	Sendok plastik	40 buah	Rp 3.900,00	Isi 10	Rp. 15.600,00
Total biaya					Rp. 58.725,00

Biaya produksi "Oriental Es Kencur" 6 bulan sebanyak 427 gelas

=427/40 x Rp 58.725,00 = Rp 626.889,38

Tabel 5. Biaya Variabel "Nipis Biru Punch" (40 gelas)

No	Uraian	Kebutuhan	Harga /per		Jumlah
1	Jeruk nipis	1 kg	Rp 14.000,00	1 kg	Rp 14.000,00
2	Pepsi blue	2,5 L	Rp 14.000,00	1,5 L	Rp 23.333,33
3	Natta De Coco	250 gr	Rp 5.900,00	360 gr	Rp 4.097,22
5	Sendok plastik	40 buah	Rp 3.900,00	Isi10	Rp 15.600,00
6	Gelas plastik	40 buah	Rp 15.000	25 gelas	Rp 24.000,00
7	Es batu	10 plastik	Rp 1.000,00	2 plastik	Rp 5.000,00
Total biaya					Rp86.030,55

Biaya produksi "Nipis Biru Punch" selama 6 bulan sebanyak 291 gelas

=291/40 x Rp 86.030,55 = Rp 625.872,25

Tabel 6. Biaya Variabel "Temuslager" (40 gelas)

No	Uraian	Kebutuhan	Harga /per		Jumlah
1	Jamu Temulawak	4 L	Rp 7.000,00	1 L	Rp 28.000,00
2	Es Campina Vanila	375 ml	Rp 25.000,00	1 L	Rp 9.375,00
3	Agar-agar aneka rasa				Rp 8.000,00

4	Es batu	10 plastik	Rp 1.000,00	2 plastik	Rp 5.000,00
5	Sendok plastik	40 buah	Rp 3.900,00	Isi10	Rp 15.600,00
6	Gelas plastik	40 buah	Rp 15.000	25 gelas	Rp 24.000,00
Total biaya					Rp89.975,00

Biaya produksi "Temuslager" selama 6 bulan sebanyak 280 gelas

= 280/40 x Rp 89.975,00 = Rp 629.825,00

Tabel 7. Biaya Variabel "Kunir Asem Mak Nyeees" (40 gelas)

No	Uraian	Kebutuhan	Harga /per		Jumlah
1	Jamu kunir asem	2 L	Rp 7.000,00	1 L	Rp 14.000,00
3	Kolang-kaling	1 plastik	Rp 6.200,00	1 plastik	Rp 6.200.00
4	Soda manis	2,5 L	Rp 12.000,00	1,5 L	Rp 20.000,00
5	Natta De Coco	200 gr	Rp 5.900,00	360 gr	Rp 4.097,22
6	Es batu	10 plastik	Rp 1.000,00	2 plastik	Rp 5.000,00
7	Gelas plastik	40 buah	Rp 15.000	25 gelas	Rp 24.000,00
8	Sendok plastik	40 buah	Rp 3.900,00	Isi10	Rp 15.600,00
Total biaya					Rp82.697,22

Biaya produksi "Kunir Asem Mak Nyesssss" selama 6 bulan sebanyak 303 gelas = 303/40 x Rp 82.697,22 = Rp 626.431,44

Sehingga biaya variabel untuk kegiatan produksi selama 6 bulan ialah

Biaya variabel total = Rp 624.109,38 + Rp 626.889,38 + Rp 625.872,25 + Rp 629.825,00 + Rp 626.431,44

= Rp 3.133.127,50

Tabel 8. Biaya Tetap selama 6 Bulan

No	Uraian	Rincian biaya	Jumlah
1	Biaya Listrik, air, gas	6 bulan x Rp 50.000,00	Rp 300.000,00
Total			Rp 300.000,00

Total biaya yang diusulkan = Rp 300.000,00 + Rp 2.265.000,00 + Rp 3.133.127,50+ Rp 300.000,00

= Rp 5.998.127,50

O. DAFTAR PUSTAKA

Suharmiati. 1998. *Khasiat Berbagai Jenis Jamu Indonesia*. Malang : Pusat Penelitian dan Pengembangan Pelayanan Kesehatan, Depkes RI.

Sutopo, Anik Dwiyanti dkk.2008. *Identifikasi Jenis dan Angka Kuman pada Jamu Gendong di Kabupaten Karanganyar*. Karanganyar : Dinas Kesehatan Kabupaten Karanganyar

--------------.2008. *Gelar Kebangkitan Jamu.* http://balittro.litbang.deptan.go.id/index.php?option=com_. tanggal akses 11 September 2008

--------------.2008. *Tahun 2008 : Kebangkitan Jamu.* http://www.ekon.go.id/content/view/144/1/index.php. tanggal akses 11 September 2008.

P. LAMPIRAN

Umur proyek :

1. Analisis Usaha

a. Harga Pokok Produksi Rp 587.250,00

"Oriental Ice Kencur" $= \dfrac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total produksi}}$

$$= \frac{\text{Rp } 626.889{,}38 + \text{Rp } 300.000{,}00 + \text{Rp } 113.250{,}00}{427}$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.040.139{,}40}{427}$$

$$= \text{Rp } 2.435{,}92$$

Biaya tetap

"Beken Float" $= \dfrac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total produksi}}$

$$= \frac{\text{Rp } 624.109{,}38 + \text{Rp } 300.000{,}00 + \text{Rp } 113.250{,}00}{295}$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.037.359{,}40}{295}$$

$$= \text{Rp } 3.516{,}47$$

"Nipis Biru Punch" $= \dfrac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total produksi}}$

$$= \frac{\text{Rp } 625.872{,}25 + \text{Rp } 300.000{,}00 \text{ Rp } 113.250{,}00}{291}$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.039.122{,}30}{291}$$

$$= \text{Rp } 3.570{,}87$$

"Temuslager" $= \dfrac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total produksi}}$

$$= \frac{\text{Rp } 629.825{,}00 + \text{Rp } 300.000{,}00 \text{ Rp } 113.250{,}00}{280}$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.043.075{,}00}{280}$$

$$= \text{Rp } 3.725{,}27$$

"Kunir asem Mak Nyees" $= \dfrac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total produksi}}$

$$= \frac{\text{Rp } 626.431{,}44 + \text{Rp } 300.000{,}00 \text{ Rp } 113.250{,}00}{303}$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.039.681{,}40}{303}$$

$$= \text{Rp } 3.431{,}29$$

Harga penjualan

Harga penjualan "Oriental Ice Kencur"	= Rp 4.500,00
Harga penjualan "Beken Float"	= Rp 4.500,00
Harga penjualan "Nipis Biru Punch"	= Rp 4.500,00
Harga penjualan "Temuslager"	= Rp 4.500,00
Harga penjualan "Kunir asem Mak Nyees"	= Rp 4.500,00

Keuntungan per jenis minuman

"Oriental Ice Kencur"	= Rp 4.500,00- Rp 2.435,92	= Rp 2.064,08
"Beken Float"	= Rp 4.500,00- Rp 3.516,47	= Rp 983,53
"Nipis Biru Punch"	= Rp 4.500,00- Rp 3.570,87	= Rp 929,13
"Temuslager"	= Rp 4.500,00- Rp 3.725,27	= Rp 974,73
"Kunir asem Mak Nyees"	= Rp 4.500,00- Rp 3.431,29	= Rp 968,71

Tabel Biaya Penyusutan

Diasumsikan biaya penyusutan per tahun masing-masing peralatan adalah 10% dari nilai investasi masing-masing peralatan.

Jenis	**Nilai Investasi**	**Penyusutan/tahun**	**Penyusutan/bulan**
Gerobak	Rp1.000.000,00	Rp100.000,00	Rp 8.333,33
Panci Stainless Steel ukuran besar	Rp 127.800,00	Rp 12.780,00	Rp 1.065,00
Saringan	Rp 20.000,00	Rp 2.000,00	Rp 166,67
Pisau	Rp 27.800,00	Rp 2.780,00	Rp 231,67
Talenan	Rp 20.900,00	Rp 2.090,00	Rp 174,17
Blender	Rp 250.000,00	Rp 25.000,00	Rp 2.083,33
Mangkok kecil	Rp 22.000,00	Rp 2.200,00	Rp 183,33
Kompor gas	Rp 200.000,00	Rp 20.000,00	Rp 1.666,67
Tabung gas 3 kg	Rp 140.000,00	Rp 14.000,00	Rp 1.166,67
Wadah bahan plastik	Rp 40.000,00	Rp 4.000,00	Rp 333,33
Ice Box 6 L	Rp 180.500,00	Rp 18.050,00	Rp 1.504,17
X-Banner	Rp 236.000,00	Rp 23.600,00	Rp 1.966,67
Total		Rp 226.500,00	Rp 18.875,00

Total penyusutan 6 bulan = 6 x Rp 18.875,00 = Rp 113.250,00

Nilai sisa investasi setelah 6 bulan = Nilai investasi – penyusutan selama 6 bulan

= Rp 2.265.000,00 – Rp 113.250,00

= Rp 2.151.750,00

Tabel Proyeksi Rugi/Laba Periode Komersil selama Enam Bulan

Keterangan	Rincian	Jumlah
Hasil Penjualan		1180
"Oriental Ice Kencur"	427 x Rp 4.500,00	Rp 1.921.500,00
"Beken Float"	295 x Rp 4.500,00	Rp 1.327.500,00
"Nipis Biru Punch"	291 x Rp 4.500,00	Rp 1.309.500,00
"Temuslager"	280 x Rp 4.500,00	Rp 1.260.000,00
"Kunir asem Mak Nyees"	303 x Rp 4.500,00	Rp 1.363.500,00 +
Total penjualan		Rp 7.182.000,00
Biaya produksi		
"Oriental Ice Kencur"	Rp 1.040.139,40	
"Beken Float"	Rp 1.037.359,40	
"Nipis Biru Punch"	Rp 1.039.122,30	
"Temuslager"	Rp 1.043.075,00	
"Kunir asem Mak Nyees"Total	Rp 1.039.681,40+	
Total biaya produksi		Rp 5.199.377,50
Laba		Rp 1.982.622,5
Laba rata-rata per bulan		Rp 330.437,08

Analisis *break even point* (BEP)

BEP terjadi jika total biaya produksi **JAMFLOAT** sama dengan nilai jual ***JAMFLOAT***

BEP "Oriental Ice Kencur"= $\frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Harga jual per kemasan}}$

$= \frac{\text{Rp } 1.040.139,40}{\text{Rp } 4.500,00}$

= 231,14= 232 gelas

BEP "Beken Float"= $\frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Harga jual per kemasan}}$

$= \frac{\text{Rp } 1.037.359,40}{\text{Rp } 4.500,00}$

=230,52 = 231 gelas

BEP "Nipis Biru Punch"= $\frac{\text{Total biaya produksi+biaya penyusutan}}{\text{Harga jual per kemasan}}$

$= \frac{\text{Rp } 1.039.122,30}{\text{Rp } 4.500,00}$

=230,92= 231 gelas

BEP "Temuslager" $= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Harga jual per kemasan}}$

$= \frac{\text{Rp } 1.043.075,00}{\text{Rp } 4.500,00}$

= 231,79= 232 gelas

BEP "Kunir Asem" $= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Harga jual per kemasan}}$

$= \frac{\text{Rp } 1.039.681,40}{\text{Rp } 4.500,00}$

=231,04= 231 gelas

Dari hasil perhitungan BEP tersebut diketahui bahwa produsen akan mencapai titik impas bila dapat menjual produk sebanyak 232 gelas "Temuslager" /6 bulan, 232 gelas "Oriental Ice Kencur" /6 bulan, 231 gelas "Kunir Asem" /6 bulan, 231 gelas "Nipis Biru Punch" /6 bulan dan 231 gelas "Beken Float" /6 bulan masing-masing dengan harga Rp 4.500,00

Analisis R/C Ratio

Analisi R/C ratio adalah untuk mengetahui perbandingan antara total penerimaan dengan biaya produksi yang dikeluarkan pada satu periode produksi yaitu enam bulan

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}} = 2,54$$

Perbandingan penerimaan dengan biaya adalah 2,52 artinya setiap mengeluarkan biaya Rp 1,00 akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 2,54 sehingga usaha ini efisien untuk dijalankan.

Analisis *Payback Period*

Estimasi jangka waktu pengembalian investasi industri pengolahan *JAMFLOAT* dapat ditunjukkan dengan menghitung nilai *payback period*. *Payback period* pada usaha pengolahan *JAMFLOAT* ini adalah :

$$Payback\ period = \frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Keuntungan per bulan}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.265.000{,}00}{\text{Rp } 330.437{,}08}$$

$$= 6{,}85 \text{ bulan}$$

Dari hasil perhitungan *payback period* di atas, dihasilkan angka sebesar 6,85 bulan. Artinya, dalam jangka waktu 6,85 bulan modal usaha pengolahan **JAMFLOAT** akan kembali.

Tabel Perincian Pemasukan (Inflow) dalam 6 bulan

Uraian	Bulan ke-					
	1	2	3	4	5	6
INFLOW						
1.Penjualan Beken float	221,250.00	221,250.00	221,250.00	221,250.00	221,250.00	221,250.00
2.Penjualan Oriental Ice Kencur	320,250.00	320,250.00	320,250.00	320,250.00	320,250.00	320,250.00
3.Penjualan Nipis Biru Punch	218,250.00	218,250.00	218,250.00	218,250.00	218,250.00	218,250.00
4.Penjualan Temuslager	210,000.00	210,000.00	210,000.00	210,000.00	210,000.00	210,000.00
5.Penjualan Kunir Asam	227,250.00	227,250.00	227,250.00	227,250.00	227,250.00	227,250.00
6.Nilai sisa						2,151,750.00
TOTAL INFLOW	1,197,000.00	1,197,000.00	1,197,000.00	1,197,000.00	1,197,000.00	3,348,750.00

Tabel Perincian Pengeluaran (Outflow) dalam 6 bulan

Uraian	Bulan ke-					
	1	2	3	4	5	6
1.BIAYA TETAP						
Biaya Listrik, air, gas	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
TOTAL BIAYA TETAP	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00

Uraian	Harga	Uraian	Harga
2. BIAYA INVESTASI			
Gerobak	1,000,000.00	Blender	250,000.00
Panci stainless steel	127,800.00	Mangkok kecil	22,000.00
Saringan	20,000.00	Kompor gas	200,000.00
Pisau	27,800.00	Tabung gas 3 kg	140,000.00
Talenan	20,900.00	Wadah bahan plastik	40,000.00
X-Banner	236,000.00	Ice Box 6 L	180,500.00
TOTAL BIAYA INVESTASI			**2,265,000.00**

Uraian	Bulan ke-					
	1	2	3	4	5	6
3. BIAYA VARIABEL						
a.Pembuatan Beken Float						
Jamu beras kencur	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00
Krim kocok	23,625.00	23,625.00	23,625.00	23,625.00	23,625.00	23,625.00
Kayu manis bubuk	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00

Es batu	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Gelas plastik	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Sedotan	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Total biaya Beken Float	**84,625.00**	**84,625.00**	**84,625.00**	**84,625.00**	**84,625.00**	**84,625.00**
b.Pembuatan Oriental Ice						
Jamu beras kencur	8,750.00	8,750.00	8,750.00	8,750.00	8,750.00	8,750.00
Es Campina Vanila	9,375.00	9,375.00	9,375.00	9,375.00	9,375.00	9,375.00
Kayu manis bubuk	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Mangkok plastik	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Sendok plastik	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00
Total biaya Oriental Ice	**58,725.00**	**58,725.00**	**58,725.00**	**58,725.00**	**58,725.00**	**58,725.00**
c.Pembuatan Nipis Biru						
Jeruk nipis	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00
Pepsi blue	23,333.33	23,333.33	23,333.33	23,333.33	23,333.33	23,333.33
Natta De Coco	4,097.22	4,097.22	4,097.22	4,097.22	4,097.22	4,097.22
Sendok plastik	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00
Gelas plastik	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Es batu	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Total biaya Nipis Biru	**86,030.55**	**86,030.55**	**86,030.55**	**86,030.55**	**86,030.55**	**86,030.55**
d.Pembuatan Temuslager						

Jamu Temulawak	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00
Es Campina Vanila	9,375.00	9,375.00	9,375.00	9,375.00	9,375.00	9,375.00
Agar-agar aneka rasa	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
Es batu	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Sendok plastik	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00
Gelas plastik	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Total Biaya temuslager	**89,975.00**	**89,975.00**	**89,975.00**	**89,975.00**	**89,975.00**	**89,975.00**
e.Pembuatan Kunir Asem						
Jamu kunir asem	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00
Kolang-kaling	Rp 6.200.00	Rp 6.200.01	Rp 6.200.02	Rp 6.200.03	Rp 6.200.04	Rp 6.200.05
Soda manis	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
Natta De Coco	4,097.22	4,097.22	4,097.22	4,097.22	4,097.22	4,097.22
Es batu	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Gelas plastik	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Sendok plastik	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00
Total biaya kunir asem	**82,697.22**	**82,697.22**	**82,697.22**	**82,697.22**	**82,697.22**	**82,697.22**
Total biaya variabel	402,052.77	402,052.77	402,052.77	402,052.77	402,052.77	402,052.77
Total biaya operasional	702,052.77	702,052.77	702,052.77	702,052.77	702,052.77	702,052.77
TOTAL OUTFLOW	2,967,052.77	702,052.77	702,052.77	702,052.77	702,052.77	702,052.77
Net Benefit	-1,770,052.77	494,947.23	494,947.23	494,947.23	494,947.23	2,646,697.23

Discount Factor 8%	0.99	0.99	0.98	0.97	0.97	0.96
PV/Bulan	-1,757,748.53	488,090.05	484,697.17	481,327.88	477,982.00	2,538,209.35
NPV	2,712,557.93					
IRR	0.30					
PV Positif	4,470,306.46					
Pv Negatif	-1,757,748.53					
NET B/C	2.54					