PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM:

PENGOLAHAN TANAMAN KUMIS KUCING MENJADI PRODUK MINUMAN KESEHATAN

BIDANG KEGIATAN:
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan Oleh:

Okto Predi Hutajulu	H24060054 (Angkatan 2006)
Hari Candra	H24062475 (Angkatan 2006)
Corry Adelina M	D24062419 (Angkatan 2006)
Dina Mas E Waruwu	H34060066 (Angkatan 2006)
Juniska Muria S	A14070071 (Angkatan 2007)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2008

HALAMAN PENGESAHAN
USUL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Juduk Kegiatan : Pengolahan Tanaman Kumis Kucing Menjadi Produk Minuman Kesehatan
2. Bidang Kegiatan : PKMK
3. Bidang Ilmu : Sosial Ekonomi
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   - Nama Lengkap : Okto Predi Hutajulu
   - NIM : H24060054
   - Jurusan : Manajemen
   - Universitas : Institut Pertanian Bogor
   - Alamat : Jl.Babakan Raya Dramaga Bogor
   - No HP : 081386030347
   - Alamat email : Ok_freddy87@yahoo.co.id
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 5 (lima) orang
6. Dosen Pendamping
   - Nama Lengkap : Ir. Lidy Herawati, MS
   - NIP : 131 671 600
   - Alamat Rumah dan telepon : Jl. Puspa Pesona Blok P IV No 3 Taman Cimanggu Bogor / 085691413210
7. Biaya Kegiatan Total
   - Dikti : Rp 5.802.500,00
   - Sumber Lain : -
8. Jangka waktu pelaksanaan : 6 Bulan

Menyetujui,
Ketua Jurusan Program Studi INTP
Fakultas Peternakan IPB

Dr. Ir.Idat G. Permana, MSc.
NIP. 131 956 694

Bogor, 6 Oktober 2008
Ketua Pelaksana Kegiatan

Okto Predi Hutajulu
NIM. H24060054

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

DEPARTEMEN PENDIDIKAN INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP. 131 473 999

Dosen Pendamping

Ir. Lidy Herawati, MS.
NIP. 131 671 600

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas segala nikmat-Nya kami dapat menyelesaikan proposal Program Kreativitas Mahasiswa bidang kewirausahaan (PKMK) yang berjudul " *Pengolahan Tanaman Kumis Kucing Menjadi Produk Minuman Kesehatan*". Proposal PKM ini ditujukan untuk mengikuti lomba pada program kreativitas mahasiswa bidang kewirausahaan tahun 2009.

Kami menyadari sepenuhnya bahwa proposal PKM ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat kami harapkan. Terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan proposal PKM ini. Semoga proposal ini dapat memberi gambaran kepada kita mengenai perencanaan suatu bisnis yang bergerak dalam bidang pengelolaan hasil pertanian menjadi suatu produk kesehatan.

Bogor, 06 Oktober 2008

Penulis

DAFTAR ISI

A. Judul Program

PENGOLAHAN TANAMAN KUMIS KUCING MENJADI PRODUK MINUMAN KESEHATAN

B.Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negera yang memeliki keanekaragaman hayati yang sangat tinggi hal ini disebabkan oleh iklim Indonesia yang sangat tropis dan memiliki curah hujan dan intensitas cahaya matahari yang tinggi. Keanekaragaman dari aspek flora dan fauna merupakan salah satu peluang bisnis untuk memajukan perekonomian bangsa, hal inilah yang menjadi latar belakang di dalam penciptaan ide usaha yang berasal tanaman kumis kucing *(Orthosipon sp)*. Bisnis ini bergerak dalam pengolahan minuman kesehatan, karena tanaman kumis kucing merupakan jenis tanaman yang dapat mengobati berbagai jenis penyakit, daunnya mengandung kadar kalium *(boorsma)* yang cukup tinggi..

Kumis kucing merupakan tumbuhan berbatang basah dan tegak yang memiliki khasiat dalam tahap pencegahan maupun tahap penyembuhan berbagai penyakit. Selain mengandung kadar kalium (*boorsma)* , tanaman kumis kucing juga mengandung kalium glikosida orthosiponin yang berkhasiat untuk melarutkan asam urat, fosfat, dan oksalat dari tubuh terutama dari kandungan kemih, empedu , dan ginjal. Oleh karena itu, tanaman ini layak untuk diolah menjadi produk yang bermanfaat untuk kesehatan. Daun kumis kucing basah maupun kering digunakan sebagai bahan obat-obatan. Di Indonesia daun yang kering dipakai (*simplisia*) sebagai obat yang memperlancar pengeluaran air kemih (diuretik) sedangkan di India untuk mengobati rematik. Masyarakat menggunakan kumis kucing sebagai obat tradisional sebagai upaya penyembuhan batuk encok, masuk angin dan sembelit. Disamping itu daun tanaman ini juga bermanfaat untu pengobatan radang ginjal, batu ginjal, kencing manis, albuminuria, dan penyakit syphilis.

Tanaman kumis kucing ini akan diolah menjadi seperti kemasan minuman pada umumnya. Produk ini akan diberi nama *Java Tea*. Proses dalam mengidentifikasi peluang usaha dilakukan dengan melakukan survei pasar yaitu dengan cara mendata semua saluran distribusi yang ada disekitar kampus IPB Dramaga yang akan menjadi saluran pemasaran produk. Hal – hal yang akan dicatat dalam proses survei pasar adalah terkait dengan kondisi ekonomi,sosial,pendapatan masyarakat sekitar,dan mahasiswa serta tingkat selera dan respon pasar terhadap produk inovasi. Adapun gambaran masyarakat yang akan target pasar produk *Java Tea* adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Data Kuantitatif Masyarakat Sasaran Produk *Java Tea*

Jenis Masyarakat Sasaran	Kuantitas	Kualifikasi	Kondisi Sosial - Ekonomi
Mahasiswa IPB	Lebih dari 10000 jiwa	Terdiri dari mahasiswa berbagai jurusan, TPB, yang berasal	Bervariasi, mulai dari menengah ke bawah sampai menengah keatas

		dari berbagai daerah	
Pelajar Komita	Lebih dari dua ratus jiwa	Terdiri dari pelajar SMA	Termasuk golongan ekonomi menengah ke atas
Masyarakat Babakan raya dan Sekitarnya	Lebih dari sepuluh ribu jiwa	Terdiri dari remaja, ibu rumah tangga dan buruh	Mayoritas berasal dari golongan ekonomi yang bervariasi

Data mengenai kondisi sosial ekonomi terkait dengan respon pasar terhadap produk dan ketersediaan terhadap bahan baku akan dijadikan sebagai pedoman dalam mengidentifikasi peluang usaha dengan mengadakan survai pasar. Karena dari hasil penyebaran pengamatan dan penyebaran kusioner menunjukkan bahwa tingkat keinginan untuk masyarakat sekitar lingkar kampus IPB untuk mengkomsumsi minuman sehat cukup tinggi.

Kemajuan teknologi dan perubahan pola pikir masyarakat yang semakin menuntut segala sesuatu harus di buat sesederhana mungkin menjadi alasan dasar dalam membuat minuman teh kumis kucing dalam bentuk minuman kemasan yang akan dikenal dengann merk dagang *Java Tea*. Karena dengan adanya kemasan yang lebih muda dengan rasa yang berbeda maka ketertarikan masyarakat dalam mengkomsumsi minuman sehat ini akan semakin tinggi

C. Perumusan Masalah

Kewirausahaan adalah bidang-bidang bebas yang dapat diolah siapapun dengan menggunakan metode-metode berbasiskan bisnis yang ditujukan untuk pencapaian tujuan suatu kegiatan bisnis. Kewirausahaan memiliki banyak sekali bidang yang dapat diolah diantaranya adalah kesehatan. peternakan, pertanian. Bisnis minuman ini terkait dengan bisnis yang bergerak dalam pengolahan pertanian yang menghasilkan minuman kesehatan. Batasan masalah yang ditetapkan adalah seputar perencanaan bisnis , konsep bisnis berbasiskan pertanian yang mengutamakan nilai manfaat dari segi kesehatan, hingga pelaksanaannya menjadi suatu usaha nyata berbasiskan pertanian dengan terus menerus berkembang hingga memiliki jangkauan pasar yang luas.

Usaha yang akan dijalankan memiliki prospek yang sangat luas, hal ini didukung oleh ketersediaan bahan baku yang sangat memadai untuk menjalankan proses produksi. Selain itu biaya produksi yang dikeluarkan tidak terlalu tinggi untuk menghasilkan satu botol produk. Sebagai suatu permulaan dalam membidik pangsa pasar yang menjadi target untuk konsumen pada produk minuman kesehatan ini adalah masyarakat sekitar kampus IPB Dramaga.

Tabel 2. Data Saluran Distribusi Dilingkungan Kampus IPB

Nama Saluran Distribusi	Jenis Usaha
Indomaret	Semi- Grosir
Al-amin	Semi-Grosir
Agrimart	Semi-Grosir

Kemajuan teknologi dan perubahan pola pikir masyarakat yang semakin menuntut segala sesuatu harus di buat sesederhana mungkin menjadi alasan dasar dalam membuat minuman teh kumis kucing dalam bentuk minuman kemasan yang akan dikenal dengann merk dagang *Java Tea*. Karena dengan adanya kemasan yang lebih muda dengan rasa yang berbeda maka ketertarikan masyarakat dalam mengkomsumsi minuman sehat ini akan semakin tinggi. Hal ini dapat terlihat dari pola hidup masyarakat sekitar kampus yang cendrung mengkomsumsi makanan dan minuman yang serba *instan*. Sehingga hal ini sangat memungkinkan untuk menjadi daerah lingkar kampus IPB Dramaga sebagai pangsa pasar dalam memasarkan produk *java tea*.

D. Tujuan Program

Tujuan program ini dibedakan menjadi dua yaitu tujuan umum dan tujuan khusus.

Tujuan Umum :

Mengembangkan potensi tanaman herba Indonesia khususnya tanaman kumis kucing menjadi sebuah produk yang bernilai tinggi dan menghasulkan profit dalam jangka lama dan berkesinambungan. Selain untuk menghasilkan profit kegiatan ini juga sebagai wadah dalam peningkatan budidaya tanaman kumis kucing dikalangan petani Indonesia.

Tujuan Khusus

1. Mempelajari proses produksi teh yang berasal dari bahan baku teh kumis kucing
2. Mempelajari kelayakan usaha baik dari segi financial, potensi pasar terkait dengan strategi pemasaran, dan kelayakan produksi terhadap produk minuman yang berasal dari tanaman kumis kucing
3. Memperkenalkan produk minuman baru yang berasal dari tanaman kumis kucing sebagai minunan yang berfungsi dalam menjaga kesehatan tubuh.

E. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari dari kegiatan ini adalah menghasilkan suatu produk yang inovatif yang berasal dari tanaman kumis kucing (*Orthosipon sp)* yang berbentu minuman kesehatan dalam bentuk kemasan siap minum dengan merk dagang *Java Tea*.

F.Kegunaan Program

Manfaat yang diperoleh dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

Segi Ekonomi :

1. Harga yang relatif murah sehingga konsumen sasaran tidak perlu untuk mengeluarkan biaya tambahan yang begitu besar untuk memperoleh produk minuman kesehatan
2. Pusat-pusat perbelanjaan seperti al-amin , alfamart akan mendapatkan pendapatan tambahan dari hasil penjualan produk *Java Tea.*

Segi IPTEK

1. Menimbulkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan melalui pola hidup yang sehat yaitu dengan mengkomsumsi minuman yang berasal dari tanaman herba yaitu tanaman kumis kucing
2. Bagi mahasiswa dapat menimbulkan jiwa bisnis dan mampu untuk menganalisis peluang pasar dan strategi untuk memasarkan produk baru kepada konsumen sehingga menimbulkan kesan terhadap konsumen
3. Meningkatkan kemauan petani untuk lebih membudidayakan tanaman kumis kucing karena karena tanaman ini merupakan tanaman yang memiliki prospek yang sangat baik untuk kedepannya

G. Gambaran Umum Rencana Usaha

Potensi sumberdaya pertanian kita sangat beragam, hal ini terbukti bahwa Indonesia merupakan negara yang menghasilkan banyak anekaragam hasil pertanian. Salah satu hasil pertanian yang dihasilkan oleh negara Indonesia adalah tanaman kumis kucing. Tanaman kumis kucing merupakan tanaman pertanian yang banyak dibudidayakan di pulau jawa dari dataran rendah sampai pada ketinggian 700m dpl. Proses pembudidayaan tanaman ini tidak begitu sulit kerana tanaman ini biasa tumbuh liar sepanjang selokan atau dipakai sebagai tanaman pagar, bunganya menarik perhatian karena mempunyai benangsari dan putik yang panjang yang mencuat keluar sehingga menyerupai kumis kucing. Adapun daerah produksi tanaman kumis kucing di Jawa Barat adalah Bogor dan Sukabumi sehingga untuk memperoleh bahan baku dasar pembuatan *Java Tea* tidak menjadi kendala dalam proses produksi.

Tanaman kumis kucing memiliki manfaat yang sangat besar didalam proses pencegahan dan penyembuhan penyakit diantaranya obat ginjal, melancarkan pengeluaran urine sebagai obat sengal atau pirai encok pengapuran dalam pembuluh darah dan radang kandung kencing , batuk dan penyakit encok. Tanaman ini memiliki kandungan glucosida ortosiponin dan bahan lainnya adalah kalium (0,6 – 3,5 %). Proses pengolahan tanaman kumis kucing pada saat ini hanya terfokus pada pemakaian secara tradisional dan perdagangkan sebagai jamu dan dalam pembuatan obat dalam bidang kesehatan.

Masyarakat Indonesia telah mengenal tanaman kumis kucing sebagai tanaman yang memiliki manfaat yang tinggi untuk menjaga kesehatan. Hanya saja, variasi pengolahan produk ini masih sangat terbatas yaitu produk obat-obatan dan jamu sehingga menurunkan minat masyarakat untuk mengkomsumsi produk ini. Pengolahan tanaman kumis kucing untuk menjadi suatu produk inovatif dalam bentuk minuman kemasan merupakan alternatif pemilihan usaha yang sangat strategis karena hal ini dapat meningkatkan kemauan masyarakat untuk mengkomsumsi tanaman obat. Kemasan produk ini akan dibuat sedemikian rupa sehingga memiliki tampilan yang menarik dan meningkatkan minat beli masyarakat.

Inovasi dalam produk ini adalah menghasilkan produk minuman kumis kucing yang dibentuk dalam minuman kemasaan yang berkapasitas 200 ml. Olahan produk ini tidak akan mengubah manfaat tanaman kumis kucing sebagai minuman kesehatan tetapi mempermudah masyarakat untuk mengkomsumsi karena masyarakat yang menggunakan tinggal menggunakan produk ini tanpa mengalami pengolah lebih lanjut. Produk olahan diatas akan mampu menjawab isu pangan fungsional, sehingga apabila dipasarkan dengan baik akan mendatangkan keuntungan yang menjanjikan. Inovasi pun dilakukan dalam proses dan strategi pemasaran produk. Inovasi tersebut dilakukan dengan cara mensosialisasikan manfaat tanaman kumis kucing kepada masyarakat sebagai minuman kesehatan yang berfungsi dalam proses pencegahan dan penyembuhan penyakit. Produk *Java Tea* yang telah disosialisasikan kemudian dipasarkan kepusat-pusat perbelanjaan.

Proses perkembangan usaha yang dicanangkan dalam program ini diawali dengan menarik minat konsumen dan memulai penjualan produk dalam skala kecil. Keuntungan yang didapat sebagian besar akan diinvestasikan sebagai modal pengembangan usaha lebih lanjut. Dalam prosesnya, program ini juga merencanakan untuk menggaet beberapa mitra bisnis terutama dalam penyediaan modal dan bahan baku. Program ini juga membuka prospek kerjasama dalam pemasaran untuk meluaskan pendistribusian produk.

H. Metode Pelaksanaan Program

H.1. Penyediaan Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan untik menghasilkan minuman kesehatan dengan merk dagang *Java Tea* adalah tanaman kumis kucing. Tanaman Kumis Kucing tersebar di pulau Jawa dari dataran rendah sampai ketinggian 700 m dpl. Tanaman ini biasa tumbuh liar sepanjang selokan atau dipakai sebagai tanaman pagar, bunganya menarik perhatian karena mempunyai benangsari dan putik yang panjang yang mencuat keluar sehingga menyerupai kumis kucing. Daerah Produksi di Indonesia ialah Jawa Barat yaitu Bogor dan Sukabumi, daerah lainnya ialah Sumatera Timur, Sumatera Barat, Aceh, dan Sulawesi Utara. Selain Indonesia juga Vietnam, Cina, Kepulauan Polinesia dan Australia

H.2. Survey dan Kelayakan Pasar

Gambaran kelayakan pasar sangat penting karena hal ini ini dapat membantu untuk mengetahui sikap konsumen terhadap produk baru dan mengetahui jumlah produk yang akan diproduksi. Ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha terhadap suatu produk baru yaitu **metode nilai factor tertimbang** dan **model multiatribut dari fishbein.** Metode ini digunakan sebagai dasar untuk memperoleh data primer untuk mengetahui perilaku konsumen dan kelayakan produk baru dipasar tujuan.

Adapun untuk mengetahui sikap dan kepuasan konsumen tehadap produk *Java Tea* maka telah dilakukan studi kelayakan pasar terhadap 100 orang responden dengan kondisi sosial-ekonomi , usia , jenis kelamin yang berbeda sehingga didapat beberapa data primer sebagai berikut :

Tabel .3. Hasil angket 100 orang responden terhadap pengukuran sikap dan perilaku kepuasan konsumen terhadap produk *Java Tea*

Atribut	3	2	1	-1	-2	-3	Rata–rata tertimbang
a	39	43	13	2	3	0	2.08
b	67	28	2	1	1	1	2.53
c	42	37	17	1	2	1	2.09
d	72	21	7	0	0	0	2.65
e	36	25	29	7	0	0	1.86
f	52	36	8	3	1	0	2.33
g	69	31	0	0	0	0	2.69
h	41	27	15	11	6	0	1.69

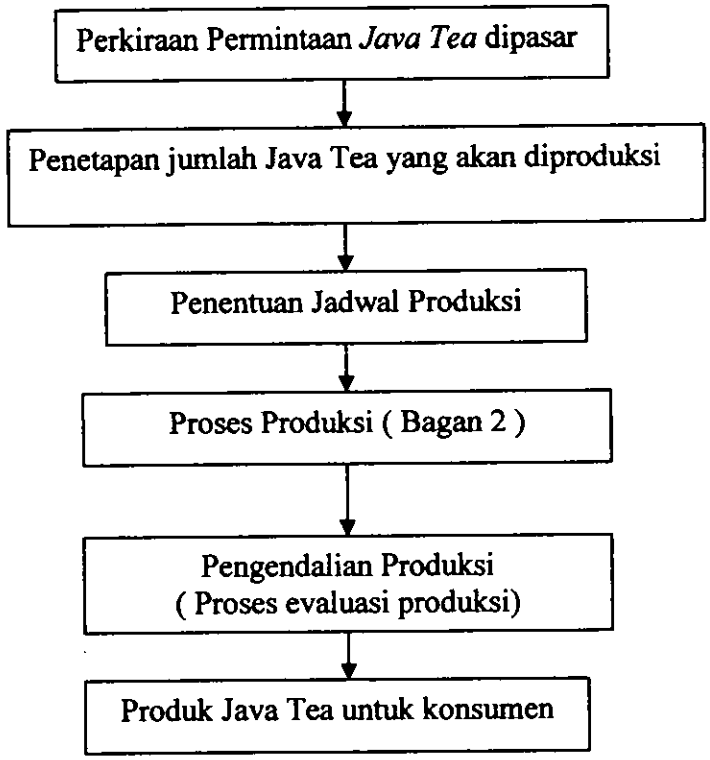
Keterangan :
+3 = sangat setuju ; +2 = setuju ; +1 = agak setuju ; -1 = agak tidak setuju ; -2 = tidak setuju ; -3 = sangat tidak setuju

a : Warna the yang menarik
b : Aroma teh yang khas
c : Rasa yang cocok dengan selera
d : Manfaat sebagai minuman ringan dan kesehatan
e : Tidak mengadung zat-zat berbahaya
f : Kekentalan the yang tidak berlebihan
g : Efek segar dari minuman (Kondisi sebelum didinginkan)
h : efek segar dari minuman (kondisi setelah didinginkan)

Berdasarkan data untuk sementara dapat diketahui kecendrungan konsumen untuk mengkomsumsi produk minuman kesehatan dari tanaman kumis kucing adalah sangat baik . Karena dari hasil perhitungan sementara sebelum proses produksi menjelaskan bahwa hasilnya berada diantara rentang setuju dan sangat setuju. Jadi dari hasil analisis kelayakan perilaku konsumen maka dapat diberikan kesimpulan bahwa produk ini layak untuk diproduksi.

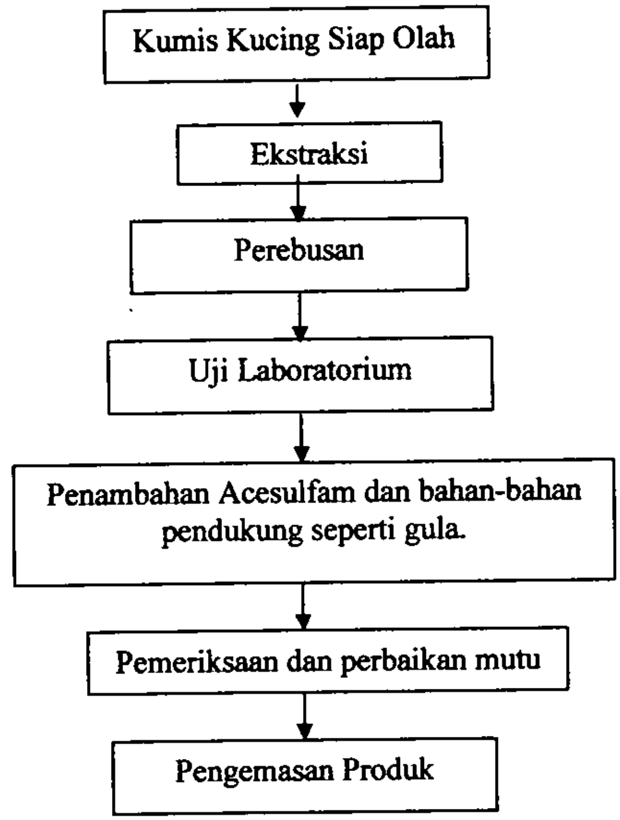
H.3. Rancangan Produksi dan Produk yang Dihasilkan

Proses produksi secara histories merujuk pada produksi barang yaitu memproduksi produk – produk berwujud. Begitu halnya dengan pembuatan *Java Tea* harus mengalami tahap-tahap produksi mulai dari tahap pemilihan baku tanaman kumis kucing yang siap olah sampai pada tahap pengemasan produk. Dalam proses produksi *Java Tea* diperlukan perencanaan yang sangat spesifik sehingga dapat meminimalisasi biaya produksi. Adapun alur perencanaan produksi *Java Tea* adalah sebagai berikut :



Bagan 1 . Alur Perencanaan Produksi Java Tea

Adapun gambaran produksi untuk menghasilkan produk *Java Tea* mulai dari tahap pemilihan tanaman kumis kucing yang siap olah sampai menghasilkan suatu produk kemasan Java Tea adalah sebgai berikut :



Bagan 2. Gambaran Produksi Produk *Java Tea*

H.4. Rencana Anggaran Produksi

H.4.1. Penentuan Harga Pokok Produk/Unit

Harga pokok produk merupakan harga yang dibebankan kepada konsumen untuk memperoleh suatu jenis barang. Perkiraan harga penjualan untuk 3600 gelas @ 200 ml adalah sebagai berikut :

Biaya baku baku (200 kg x Rp 4.000,00)		Rp 800.000,00
Biaya bahan pendukung		
Gula pasir	Rp 140.000,00	
Natrium benzoat	Rp 50.000,00	
Air bersih	Rp 120.000,00	
Total biaya bahan pendukung		Rp 310.000,00
		-------------------- +
Total bahan mentah		**Rp1.110.000,00**
Biaya Pengemasan		
Cup (150 x 36000)	Rp 540.000,00	
Biaya desain	Rp 100.000,00	
Total biaya pengemasan		**Rp 540.000,00**
Biaya Iklan dan Promosi		**Rp 182.500,00**
Harga Pokok Penjualan		**Rp 1.832.500,00**
Keuntungan (40 %)		Rp 733.000,00

	--------------------- +
Harga Pokok Produk (3600 Cup)	Rp 2.565.500,00
Harga Pokok Produksi/Unit	**Rp 712,00**

H.4.2. Laporan Laba Rugi

Laporan laba – rugi merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengetahui laba suatu perusahaan. Laporan laba rugi yang akan disajikan dibawah ini adalah sebuah rencana keuangan kegiatan produksi sebagai pedoman dalam meminimalisasi biaya produksi. Adapun laporan laba – rugi kegiatan usaha jika jumlah produk yang diproduksi sebanyak 3600 dengan asumsi semua produk habis terjual adalah sebagai berikut :

Rencana Laporan Laba Rugi
Persiklus Produksi

Pendapatan		
Pendapatan dari saluran distribusi		
(3600 Cup x Rp 1000,00)		Rp 3.600.000,00
Beban bahan baku	Rp 800.000,00	
Beban pengemasan	Rp 460.000,00	
Beban Sewa	Rp 500.000,00	
Beban perlengkapan	Rp 50.000,00	
Beban Penyusutan		
Peralatan	Rp 12.500,00	
Mesin	Rp 50.000,00	
Total Beban		Rp 1.872.000,00
Laba Bersih		**Rp 1.728.000,00**

Jadi ditinjau dari segi aspek penganggaran kegiatan usaha pengolahan tanaman kumis kucing menjadi produk minuman kesehatan memiliki keuntungan yang cukup besar untuk sekali siklus produksi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.

H.5. Bauran Pemasaran

Peluang pasar ini dapat diraih dengan menggunakan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, distribusi dan promosi.

1. Produk

   Produk yang dihasilkan adalah produk minuman kesehatan yang memilki merk dagang *Java Tea* dengan kemasan dominan berwarna hijau muda. Kemasannya berbentuk cup dengan kapasitas 200 ml dan kualitas produk diuji dalam laboratorium.

2. Harga

   Penetapan harga produk *Java Tea* ditetapkan dengan menggunakan perhitungan harga pokok produksi sehingga didapatkan harga eceran produk sebesar Rp 1000/cup.

3. Distribusi

Ada tiga aspek yang harus diperhatikan dalam hal keputusan distribusi produk *Java Tea* yaitu

- Sistem transpotrasi untuk distribusi produk pada pemasok
- Sistem penyimpanan produk
- Pemilihan saluran distribusi

4. Promosi

Adapun jenis promosi yang akan digunakan adalah penjualan tatap muka dengan konsumen dengan cara menjelaskan kepada konsumen mengenai manfaat produk terhadap kesehatan. Selain itu jenis promosi lain yang digunakan adalan penyebaran pamphlet dan leaflet kepada masyarakat disekita kampus sehingga konsumen mengenal jenis produk yang kita tawarkan dan mengetahui kandungan yang terdapat didalam produk *Java Tea*.

I. Jadwal Kegiatan Program

Tabel 4. Jadwal Kegiatan Program

Kegiatan	bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3				Bulan ke-4				Bulan ke-5				Bulan ke-6			
	Minggu				minggu				minggu				Minggu				minggu				minggu			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Survay Bahan Baku dan Perencanaan Produksi																								
Perencanaan Pemasaran dan Evaluasi Pasar																								
Proses Produksi dan Pemasaran Produk																								
Monitoring dan Evaluasi																								
Pengukuran tingkat keberhasilan program																								
Penulisan Laporan akhir																								
Presentasi Laporan																								

J.NAMA DAN BIODATA KETUA SERTA ANGGOTA KELOMPOK

Ketua Pelaksana Kegiatan

a. Nama Lengkap	: Okto Predi Hutajulu
b. NIM	: H24060054
c.Fakultas/Program Studi	: Ekonomi Dan Manajemen/ Manajemen
d.Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e.Waktu untuk kegiatan PKM	: 15 jam/minggu

Anggota Pelaksana

• a. Nama Lengkap	: Hari Chandra
b. NIM	: H24062475
c.Fakultas/Program Studi	: Ekonomi dan Manajemen/ Manajemen
d.Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e.Waktu untuk kegiatan PKM	: 15 jam/minggu
• a. Nama Lengkap	: Dina Mas Eirene Waruwu
b. NIM	: H34060066
c.Fakultas/Program Studi	: Ekonomi dan Manajemen/ Agribisnis
d.Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e.Waktu untuk kegiatan PKM	:15 jam/minggu
• a. Nama Lengkap	: Corry Adelina Marpaung
b. NIM	: D24062419
c.Fakultas/Program Studi	: Peternakan/ Nutrisi Pakan
d.Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e.Waktu untuk kegiatan PKM	: 15 jam/minggu
• a. Nama Lengkap	: Juniska Muria Sariningpuri
b. NIM	: F14060138
c.Fakultas/Program Studi	: Teknologi Pertanian/ Teknik Pertanian
d.Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e.Waktu untuk kegiatan PKM	: 15 jam/minggu

K. NAMA DAN BIODATA DOSEN PEMBIMBING

Nama Lengkap dan Gelar	:	Ir.Lidy Herawati, MS.
Golongan Pangkat/NIP	:	Lektor Golongan III C /131 671 600
Fakultas/Program Studi	:	Ilmu Nutrisi dan Teknologi Pakan/ Peternakan
Perguruan Tinggi	:	Institut Pertanian Bogor
Bidang Keahlian	:	Perencanaan Bisnis
Waktu untuk kegiatan PKM	:	5 jam/minggu

L . Biaya

1. Bahan habis pakai		
Pembuatan pamphlet(200 Lembar)		: Rp 17.500,00
Pembuatan angket (100 angket)		: Rp 40.000,00
Pembuatan leaflet (2500 Lembar)		: Rp 125.000,00
Bahan baku (200 kg X Rp 4000,00)		: Rp 800.000,00
Bahan pendukung		
Gula (20 Kg X Rp 7000/Kg)	Rp 140.000,00	
Natrium Benzoat	Rp 50.000,00	
Air bersih	Rp 120.000,00	
Total biaya bahan pendukung		: Rp 310.000,00
Biaya pengemasan		
Cup (3600X Rp 150,00)	Rp 540.000,00	
Biaya desain	Rp 100.000,00	
Total biaya pengemasan		: Rp 640.000,00
Gas (12 Tabung x Rp 20.000,00)		: Rp 240.000,00
Total biaya bahan habis pakai		**: Rp 2.172.500,00**
2. Peralatan penunjang		
Cup Sealer (2 buah @ Rp 750.000,00)		: Rp 1.500.000,00
Kompor gas		: Rp 400.000,00
Tabung gas 3 kg		: Rp 100.000,00
Peralatan Tambahan		
Panci	Rp 150.000,00	
Baskom	Rp 50.000,00	
Pisau	Rp 20.000,00	
Terpal	Rp 100.000,00	
Saringan	Rp 50.000,00	
Total biaya peralatan tambahan		: Rp 360.000,00
Total biaya peralatan tambahan		**: Rp 2.360.000,00**
3. Uji Laboratorium		: Rp 300.000,00
4. Transportasi dan Survey Pasar		: Rp 200.000,00
5. Sewa Tempat		: Rp 500.000,00
6. Proposal dan Laporan Akhir		: Rp 100.000,00
7. Biaya lain – lain		: Rp 170.000,00
Total Biaya		**: Rp 5.802.500,00**

M. Lampiran
M.1. Daftar Riwayat Hidup

Ketua :

Nama	: Okto Predi Hutajulu
Tempat/Tanggal lahir	: P.Siantar, 06 Oktober 1988
Alamat	: Jl. Babakan Dramaga Bogor
Kewarganegaraan	: Indonesia
Agama	: Kristen Protestan
Status	: Belum Menikah
No HP	: 081386030347
Email	: Ok_freddy87@yahoo.co.id
Riwayat Pendidikan	
1. 2006-sekarang	: Institut Pertanian Bogor
2. 2003-2006	: SMA Negeri 4 P.Siantar
3. 2000-2003	: SMP Negeri 6 P.Siantar
4. 1994-2000	: SD Negeri 122378 P.Siantar
5. 1993-1994	: TK HKBP Nazaret

Anggota

1. Nama	: Hari Chandra
Tempat/ Tanggal lahir	: Bogor, 26 April 1988
Alamat	: Jl.Kedung Halang Talang Bogor
Kewarganegaraan	: Indonesia
Agama	: Budha
Status	: Belum Menikah
No HP	: 081807447573
Riwayat Pendidikan	
1. 2006- Sekarang	: Institut Pertanian Bogor
2. 2003-2006	: SMA Regina Pacis Bogor
3. 2000-2003	: SMP Regina Pacis Bogor
4. 1994-2000	: SD Regina Pacis Bogor
5. 1993-1994	: TK Regina Pacis Bogor

2. Nama	: Dina Mas Eirene Waruwu
Tempat/ Tangggal lahir	:
Alamat	: Jl. Babakan Doneng Wisma Novia Bogor
Kewarganegaraan	: Indonesia
Agama	: Kristen Protestan
Status	: Belum Menikah
No HP	: 085282604176
Riwayat Pendidikan	
1. 2006- Sekarang	: Institut Pertanian Bogor
2. 2003-2006	: SMA Negeri 4 P.Siantar
3. 2000-2003	: SMP Sw GKPS
4. 1994-2000	: SD N 091358

5. 1993-1994 : TK St. Fransiskus

3. Nama : Corry Adelina Marpaung
   Tempat/ Tangggal lahir : Sei Beletu, 20 Agustus 1989
   Alamat : Jl. Babakan Doneng Wisma Novia Bogor
   Kewarganegaraan : Indonesia
   Agama : Kristen Protestan
   Status : Belum Menikah
   No HP : 087877461950
   Riwayat Pendidikan
   1. 2006- Sekarang : Institut Pertanian Bogor
   2. 2003-2006 : SMA Negeri 1 Dolok Batu Nanggar
   3. 2000-2003 : SMP Negeri 1 Dolok Batu Nanggar
   4. 1994-2000 : SD N 091588

4. Nama : Juniska Muria Sariningpuri
   Tempat/ Tangggal lahir : Pati , 30 Juni 1989
   Alamat : Jl. Perwira No 44 Bogor
   Kewarganegaraan : Indonesia
   Agama : Kristen Protestan
   Status : Belum Menikah
   No HP : 08563610617
   Riwayat Pendidikan
   1. 2007- Sekarang : Institut Pertanian Bogor
   2. 2003-2006 : SMA Negeri 2 Jombang
   3. 2000-2003 : SMP Negeri Mojowarno Jombang Jawa Timur
   4. 1994-2000 : SDK YBPK Mojowarno Jombang Jawa Timur
   5. 1993-1994 : TK Pancasila Cepu Jawa Tengah

M.2.Lampiran Teknologi yang digunakan