



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**JUDUL PROGRAM
PEMBUATAN MINUMAN ROSELLA KEMASAN DENGAN
MEMANFAATKAN NATA DARI SANTAN KELAPA SEBAGAI BAHAN
ISIANNYA**

**BIDANG KEGIATAN
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Disusun Oleh

Ketua Kelompok : Ujang Hendar F14104901 (2004)
Anggota Kelompok : Ni'ma Kurniah F14104090 (2004)
Reni Setiawati F24051114 (2005)
Hasbi Mubarak F14050514 (2005)
Ali Miftahuddin G44204053 (2004)

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2008**

**Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa
Nomor: 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008**

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul kegiatan : Pembuatan Minuman Rosella Kemasan dengan Memanfaatkan Nata dari Santan Kelapa sebagai Bahan Isiannya
2. Bidang Kegiatan : () PKMP (X) PKMK
() PKMT () PKMM
3. Bidang Ilmu : () Kesehatan () Pertanian
() MIPA (X) Teknologi Rekayasa
() Sosial Ekonomi () Humaniora
() Pendidikan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan

6. Biaya Kegiatan
Dikti : Rp. 5.749.893
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 bulan


Bogor, 1 Juli 2008

Menyetujui,
Ketua Departemen Teknik Pertanian

Ketua Pelaksana Kegiatan

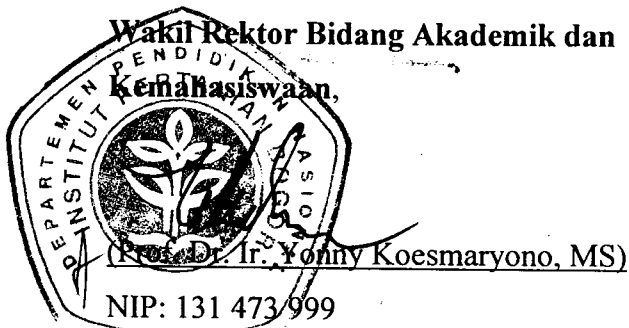

(Dr. Ir. Wawan Hermawan, MS)


NIP. 131 671 603


(Ujang Hendar)

NRP. F14104901

Dosen Pembimbing




(Dr. Ir. Yadi Hariyadi, MSc)

NIP: 130 536 677

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke h
memberikan kesempatan kepada penulis untu
Laporan Akhir Program Kreativitas Mahasiswa
***Minuman Rosella Kemasan dengan Memanfaat
sebagai Bahan Isiannya***”.

Selesainya Laporan Akhir PKM ini tidak te
dan berima... lebih... ini... 10/10

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir Program Kreativitas Mahasiswa yang berjudul *“Pembuatan Minuman Rosella Kemasan dengan Memanfaatkan Nata dari Santan Kelapa sebagai Bahan Isiannya”*.

Selesainya Laporan Akhir PKM ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan dan kerjasama dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Ir. Yadi Hariyadi, MSc, selaku dosen pembimbing, atas arahan dan bimbingannya dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini.
2. Dr. Ir. Wawan Hermawan, MSc sebagai kepala Departemen Teknik Pertanian atas bantuannya selama penulis menjadi mahasiswa di IPB
3. Pak Ocim sebagai pemilik Warung Sahabat, atas kerjasamanya dalam pemasaran produk Kami.
4. Syahri Ramadhani sebagai pemilik PS Galaxy, atas kerjasamanya dalam pemasaran produk Kami.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Akhir PKM ini masih banyak terdapat kekurangan. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Semoga apa yang penulis buat ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Bogor, 1 Juli 2008

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
I. PENDAHULUAN	1
1. Latar Belakang Masalah	1
2. Perumusan Masalah	2
3. Tujuan Program	3
4. Luaran yang Diharapkan	3
5. Kegunaan Program	3
II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	4
III. METODE PENDEKATAN	7
IV. PELAKSANAAN PROGRAM	16
1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan	16
2. Tahapan Pelaksanaan	16
3. Instrumen Pelaksanaan	19
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	21
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	23
LAMPIRAN	24

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Teh Rosella merupakan salah satu minuman kesehatan yang sudah banyak dikonsumsi oleh masyarakat. Hal ini dikarenakan teh rosella memiliki banyak khasiat bagi kesehatan tubuh. Beberapa khasiat teh rosella antara lain:

1. Meningkatkan daya tahan tubuh dan stamina
2. Menurunkan kadar kolestrol, tekanan darah,
3. Menormalkan kadar gula darah,
4. Mengatasi sembelit, asam urat, anemia, asma, dan wasir
5. Meredakan batuk kronis
6. Membantu mengatasi gangguan saluran pernapasan dan sistem pencernaan
7. Mengurangi resiko osteoporosis
8. Melangsingkan tubuh
9. Mencegah penuaan dini
10. Sebagai antiseptik usus
11. Mematikan *mycobacterium tuberculosis* pemacu TBC
12. Baik untuk anak-anak karena mengandung OMEGA3 dan memacu pertumbuhan DHA
13. sumber antioksidan alami yang sangat efektif dalam menangkal berbagai radikal bebas penyebab kanker

Teh rosella berasal dari Rosella (*Hibiscus sabdariffa*, L). Rosella dapat dikonsumsi oleh manusia. Seluruh bagian tanaman rosella mulai buah, kelopak bunga, mahkota bunga, dan daunnya dapat dimakan oleh manusia. Sebagaimana diketahui rosella juga mengandung berbagai senyawa penting antara lain campuran asam sitrat, asam malat, asam askorbat (vitamin C) dan betakaroten yang tinggi merupakan sumber antioksidan alami yang sangat efektif dalam menangkal berbagai radikal bebas penyebab kanker dan berbagai penyakit penting lainnya. Untuk budi dayanya, tanaman rosella dapat diusahakan di segala macam tanah, tetapi paling cocok pada tanah yang subur dan gembur. Selama pertumbuhan, rosella tidak tahan terhadap genangan air. Curah hujan yang dibutuhkan untuk lahan tegal 800-1670 mm/5 bulan atau 180 mm/bulan.

Salah satu pemanfaatan rosella adalah penggunaan kelopak bunga rosella sebagai bahan minuman segar atau sirup. Kelopak bunga rosella dapat diambil sebagai bahan minuman segar berupa sirup dan teh, selai dan minuman, terutama dari tanaman yang berkelopak bunga tebal (juicy). Kelopak bunga tersebut mengandung vitamin C, vitamin A, dan asam amino. Asam amino yang diperlukan tubuh, 18 diantaranya terdapat dalam kelopak bunga rosella, termasuk arginin dan legnin yang berperan dalam proses peremajaan sel tubuh. Selain itu, rosella juga mengandung protein dan kalsium. Bahan penting yang terkandung dalam kelopak bunga rosella adalah *grossy peptin*, *anthocyanin*, dan *gluside hibiscin*. Selain itu kelopak bunga rosella merah juga mengandung asam organik, polisakarida, dan flavonoid yang bermanfaat mencegah penyakit kanker, mengendalikan tekanan darah, melancarkan peredaran darah .

Begitu banyak khasiat teh rosella, sehingga banyak orang yang mengkonsumsinya. Teh rosella kering telah banyak tersedia di pasaran. Namun teh rosella dalam bentuk minuman kemasan belum tersedia di pasaran. Padahal masyarakat cenderung memilih sesuatu yang praktis. Hal inilah yang melatarbelakangi pengajuan proposal PKMK ini.

2. Perumusan Masalah

Dewasa ini banyak orang yang sudah mengkonsumsi minuman rosella. Hal ini dikarenakan rosella sebagai minuman kesehatan yang memiliki khasiat yang banyak. Namun sampai saat ini kita belum menemukan minuman rosella dalam bentuk kemasan. Oleh karena itu, kami mencoba membuat usaha pembuatan minuman rosella kemasan.

3. Tujuan Program

Program pembuatan minuman rosella kemasan ini bertujuan untuk:

1. Mendirikan usaha mandiri dan peluang usaha “profit oriented”
2. Melatih jiwa kewirausahaan
3. Mendapatkan keuntungan secara materi
4. Penganekaragaman produk pangan.
5. Meningkatkan konsumsi minuman kesehatan bagi masyarakat.

4. Luaran yang Diharapkan

Usaha produksi yang dihasilkan adalah minuman rosella kemasan yang berisi nata santan kelapa (*nata the VCO*). Produk ini dikemas dalam gelas plastik berukuran 240 ml. Kapasitas produksi usaha ini adalah 800 cup/bulan.

5. Kegunaan Program

a. Untuk pribadi

- 1) Meningkatkan pengetahuan tentang minuman rosella kemasan.
- 2) Meningkatkan potensi diri untuk mengembangkan produk minuman rosella kemasan.

b. Untuk kelompok

- 1) Meningkatkan kerja sama tim dalam melaksanakan pembuatan minuman rosella kemasan.
- 2) Meningkatkan rasa tanggung jawab anggota kelompok dalam melaksanakan pembuatan minuman rosella kemasan.
- 3) Memperoleh keuntungan dari penjualan produk minuman rosella kemasan.

c. Untuk Masyarakat

- 1) Menyediakan minuman rosella kemasan yang memiliki khasiat utama sebagai anti oksidan, anti bakteri, dan menurunkan kadar kolestrol.
- 2) Meningkatkan kualitas gizi masyarakat dengan mengkonsumsi minuman rosella kemasan.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Peluang Pasar

Produk yang kami produksi adalah minuman rosella kemasan yang diberi tambahan nata de VCO. Bahan bakunya adalah bunga rosella yang sudah kering dan nata yang terbuat dari limbah pada pembuatan VCO.

Usaha produksi minuman rosella ini memiliki pasar yang sangat luas, baik dari kalangan mahasiswa maupun masyarakat, anak-anak sampai orang dewasa dapat mengkonsumsi minuman rosella kemasan ini.

Beberapa pertimbangan yang memungkinkan usaha ini memiliki peluang yang besar adalah sebagai berikut:

- a) Produk minuman rosella kemasan ini merupakan produk minuman kesehatan yang baru berkembang di pasaran.
- b) Produk minuman rosella kemasan ini memiliki banyak khasiat bagi kesehatan tubuh manusia.
- c) Kondisi masyarakat kita cenderung untuk memilih produk pangan yang memiliki manfaat bagi tubuh, menarik untuk dikonsumsi dan harganya terjangkau.
- d) Masyarakat kita sebagian besar adalah masyarakat dari kalangan menengah ke bawah membutuhkan produk pangan yang bergizi tinggi namun harganya dapat terjangkau.
- e) Produk minuman rosella kemasan ini mudah dan praktis untuk dibawa kemana-mana.

2. Analisis Kelayakan Usaha

URAIAN	BULAN												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INFLOW													
1. PENJUALAN		1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000
TOTAL INFLOW	0	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000
OUTFLOW													
1. BIAYA INVESTASI													
Mesin parut	150000												
Kompor	70000												
Panci 10 L	45000												
Heat sealer manual	500000												
nampan	48000												
baskom	30000												
iklan koran kampus	55000												
leaflet	400000												
TOTAL BIAYA INVESTASI	1298000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. BIAYA PRODUKSI													
1. Biaya Tetap													
penyusutan peralatan		22573.3	22573.3	22573.3	22573.3	22573.3	22573.3	22573.3	22573.3	22573.3	22573.3	22573.3	22573.3
sewa tempat		100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000
listrik		30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Total Biaya Tetap		152.573	152.573	152.573	152.573	152.573	152.573	152.573	152.573	152.573	152.573	152.573	152.573

III. METODE PENDEKATAN

Dalam rangka pencapaian tujuan atau target yang diharapkan, disusunlah beberapa metode pendekatan, antara lain sebagai berikut:

1. Survei Pasar

Survei pasar dilakukan dengan cara pembagian kuisioner untuk mengetahui tingkat kesukaan masyarakat terhadap minuman rosella kemasan.

Poin-poin yang ingin dicapai adalah:

- a. Mengetahui kebutuhan konsumen akan minuman rosella kemasan.
- b. Mengetahui tingkat kesukaan terhadap minuman rosella.
- c. Tingkat harga minuman kemasan yang terjangkau.

2. Produksi Nata de VCO

a. Alat-alat yang digunakan

Alat-alat yang digunakan dalam pembuatan nata de VCO ini adalah sebagai berikut:

- a) panci
- b) kompor
- c) wadah
- d) gelas piala
- e) saringan
- f) gallon kosong
- g) kertas Koran
- h) nampan
- i) karet
- j) ember

b. Bahan baku yang digunakan

Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan nata de VCO ini adalah sebagai berikut:

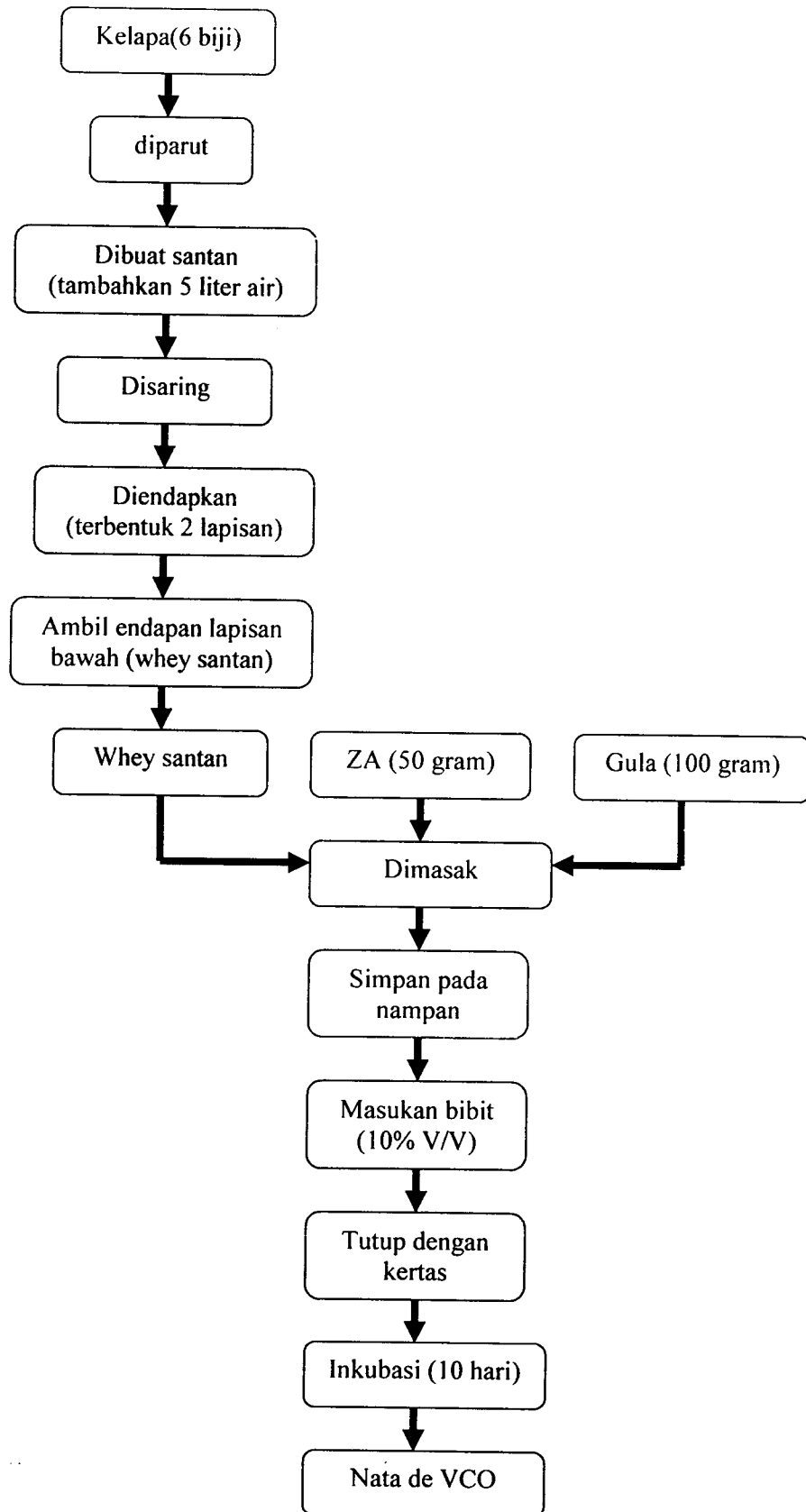
- 1) Kelapa yang sudah diparut (6 biji)
- 2) Bibit nata
- 3) Air (5 liter)
- 4) gula pasir (100 gram)

5) ZA (50 gram)

c. Proses pembuatan

- 1) Siapkan kelapa yang sudah diparut (6 biji).
- 2) Campurkan air sebanyak 5 liter ke dalam kelapa yang sudah diparut.
- 3) Campuran tersebut disaring sehingga diperoleh santan kelapa.
- 4) Santan kelapa didiamkan selama 3 jam sehingga terbentuk dua lapisan cairan pada santan kelapa. Cairan lapisan atas adalah bahan untuk pembuatan VCO dan cairan lapisan bawah (whey santan) sebagai bahan untuk pembuatan nata de VCO.
- 5) Cairan lapisan bawah (whey santan) dipisahkan dari wadah dengan cara disedot dengan menggunakan selang plastik. Kemudian whey santan ditampung di dalam ember.
- 6) Whey santan dimasak sampai mendidih.
- 7) setelah mendidih, masukkan gula sebanyak 100 gram dan ZA sebanyak 50 gram.
- 8) Simpan santan pada nampan, tutup dengan kertas koran
- 9) Setelah dingin, masukkan bibit nata dengan formulasi 10 % (V/V) ke dalam nampan, tutup lagi dengan kertas koran dan inkubasikan selama 10-14 hari pada suhu kamar.
- 10) Nata yang sudah jadi tersebut dinamakan nata de VCO. Nata yang sudah jadi dipotong-potong kecil dengan ukuran 1 cm x 1 cm x 1 cm.

Diagram 1. Alur pembuatan nata de VCO



3. Produksi Minuman Rosela Kemasan(untuk produksi 50 cup)

1) Alat-alat yang digunakan

Alat-alat yang digunakan untuk pembuatan minuman rosella kemasan adalah sebagai berikut:

- 1) cup sealer
- 2) panci
- 3) kompor
- 4) baskom
- 5) gelas piala

2) Bahan baku yang digunakan

Bahan-bahan yang digunakan untuk pembuatan minuman rosella kemasan adalah sebagai berikut:

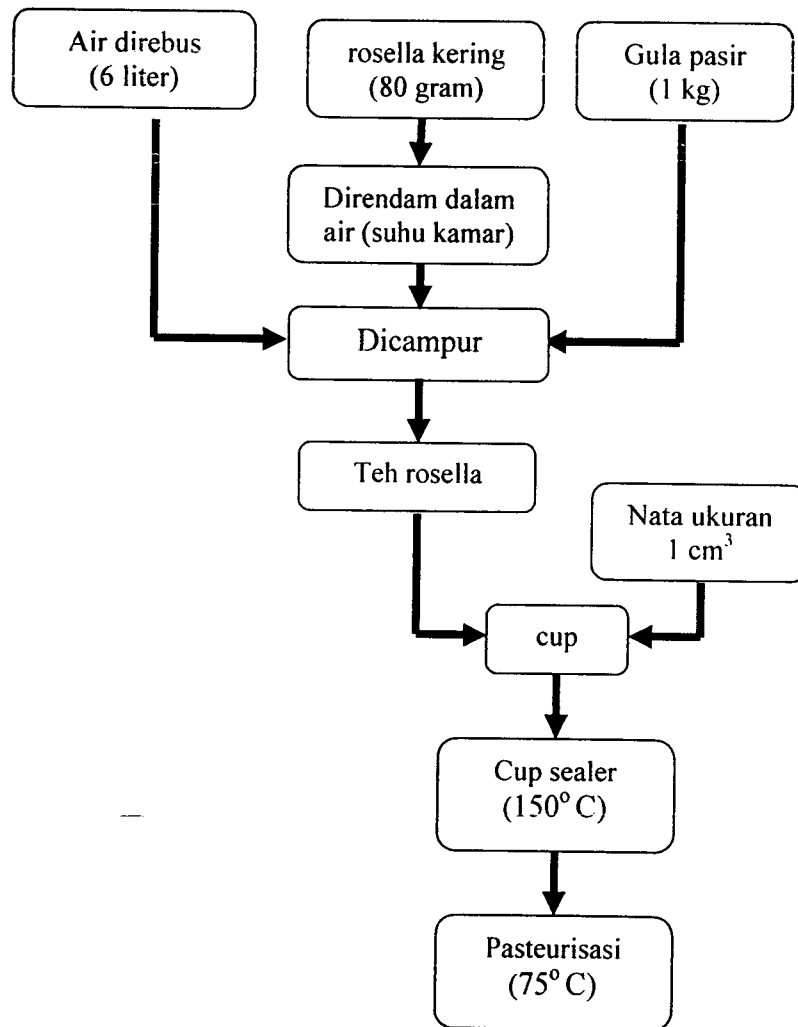
- 1) cup (50 buah)
- 2) plastik penutup cup (4 meter)
- 3) rosella kering (80 gram)
- 4) gula pasir (1 kg)
- 5) nata yang sudah dipotong-potong dengan ukuran 1 cm^3 (2 bungkus plastik)
- 6) air galon

3) Proses pembuatan

- 1) air gallon direbus sebanyak 6 liter.
- 2) bunga rosella kering sebanyak 80 gram direndam dalam air (pada suhu kamar) selama 5 menit, kemudian ditiriskan.
- 3) setelah air mendidih, bunga rosella dimasukkan ke dalam air mendidih, kemudian diaduk.
- 4) dimasukkan 1 kg gula ke dalam larutan bunga rosella.
- 5) setelah mendidih, panci diangkat.
- 6) nata dimasukkan sebanyak 8 buah ke dalam cup.
- 7) minuman rosella yang masih panas dimasukkan ke dalam cup yang telah berisi nata.

- 8) cup ditutup dengan plastik penutup cup kemudian dimasukkan kedalam cup sealer untuk dilakukan proses pengepresan(suhu cup sealer adalah 150° C).
- 9) cup yang telah berisi rosella dipasteurisasi dalam air pada suhu 75° C.

Diagram 2. Alur pembuatan minuman rosella kemasan



4. Mencari Investor dan Mitra Pemasaran

a. Investor

Membantu dalam proses produksi. Dapat berupa suplai bahan baku atau dalam penyediaan biaya produksi.

b. Mitra Pemasaran

Mitra pemasaran membantu dalam proses pemasaran itu sendiri. Targetnya adalah supermarket, toko-toko kecil, warung atau catering makan. Sistem yang diterapkan adalah sistem bagi hasil.

5. Uji Coba Produk

Uji coba produk minuman rosella kemasan dilakukan sebagai tindak lanjut dari survei pasar. Hal ini dilakukan untuk mengetahui tingkat kesukaan konsumen terhadap minuman rosella kemasan.

6. Perkenalan Produk

Produk minuman rosella kemasan diperkenalkan dengan cara penyebaran pamflet dan leaflet, dan pemasangan iklan di koran kampus. Hal yang terpenting dari perkenalan produk tersebut adalah memberikan informasi tentang keunggulan-keunggulan dan khasiat produk minuman rosella kemasan.

7. Pemasaran Produk

Produk minuman rosella kemasan merupakan produk baru di pasaran. Sehingga diperlukan usaha yang cukup intensif untuk memasarkan produk ini. Sistem pemasaran dilakukan dalam tiga tahap, yaitu rencana jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Untuk rencana jangka pendek, tahap awal yang dilakukan adalah mengenalkan produk kepada lingkungan sekitar kampus IPB. Caranya adalah dengan menjual langsung kepada mahasiswa yang ada di kampus. Selain itu, produk minuman ini akan dititipkan ke kantin-kantin yang ada di fakultas. Dalam hal ini akan diterapkan sistem bagi hasil dengan pihak kantin. Evaluasi hasil dari pemasaran jangka pendek ini adalah dengan mendengarkan saran dan kritik dari konsumen. Hal ini merupakan salah satu parameter tingkat keberhasilan produk. Jika ada kekurangan maka akan segera diperbaiki agar mendapatkan mutu produk yang lebih baik.

Untuk rencana jangka menengah, produk rosella kemasan akan diikutsertakan dalam beberapa bazar yang diadakan di lingkungan kampus. Lalu akan disebarakan famplet-famplet tentang produk ini. Selanjutnya produk ini akan

dipasarkan di daerah bogor. Yang tidak kalah penting adalah pemasaran di sekolah-sekolah mulai dari tingkat sekolah dasar sampai sekolah menengah atas. Metode yang digunakan adalah dengan menitipkan produk di kantin atau koperasi sekolah.

Rencana jangka panjang yang akan dilakukan adalah dengan memasang iklan mengenai produk minuman kesehatan rosella di media cetak maupun media elektronik.

8. Monitoring dan Evaluasi

a. Monitoring penjualan

Monitoring penjualan dilaksanakan selama proses penjualan berlangsung. Untuk mengetahui tingkat kelancaran maupun hambatan-hambatan yang terjadi selama penjualan.

b. Evaluasi

1) Evaluasi awal

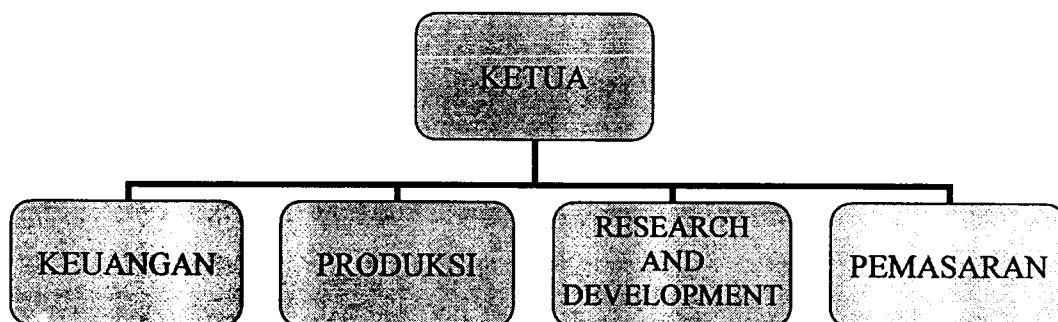
Dilakukan setelah uji coba produk. Untuk mengetahui kekurangan apa yang harus diperbaiki pada saat produksi.

2) Evaluasi akhir

Dilakukan setelah 6 bulan produksi berjalan .dimaksudkan agar diperoleh optimasi produksi selanjutnya.

9. Organisasi Usaha

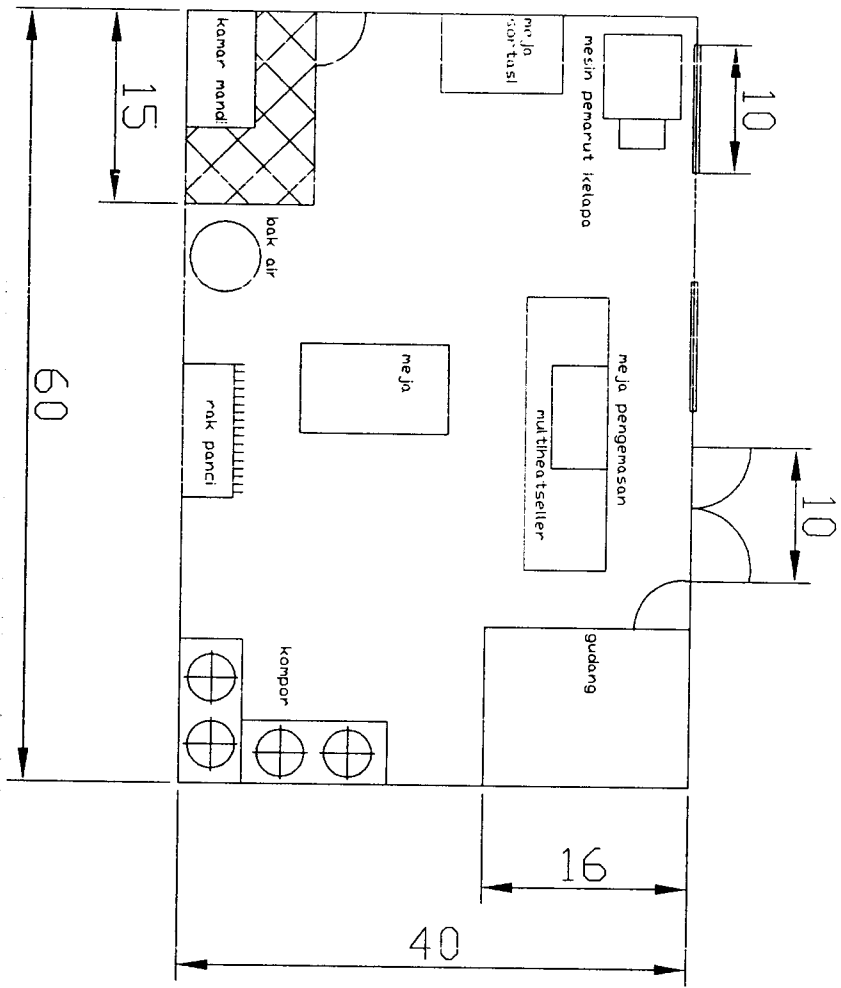
Pembuatan minuman rosella kemasan ini dilaksanakan oleh lima orang. Terdiri dari ketua, bagian keuangan, bagian produksi, bagian *research and development (R & D)*, dan bagian pemasaran.



Gambar 1. Organigram usaha pembuatan minuman rosella kemasan

Keterangan:

1. Ketua : Ujang Hendar
Pusat koordinasi dari tiap bagian dalam organisasi usaha.
2. Bagian Keuangan : Reni Setiawati
Mengatur keuangan usaha. membuat neraca untung rugi, membuat perencanaan pengeluaran, cash flow, dan membuat laporan keuangan tiap bulan.
3. Bagian Produksi : Ni'ma Kurniah
Sebagai koordinator dalam pembuatan produk minuman rosella kemasan. Mendata kebutuhan bahan baku yang diperlukan dan kelengkapan peralatan penunjang produksi.
4. R & D : Ali Miftahuddin
Bertanggung jawab dalam peningkatan mutu produk minuman rosella kemasan.
5. Bagian Pemasaran : Hasbi Mubarak S
Memasarkan/menjual produk sesuai dengan rencana pemasaran yang telah disusun sebelumnya.



Gambar 2. Denah tempat kegiatan produksi minuman rosella kemasan

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Lokasi dan Waktu

Pembuatan minuman rosella kemasan dilaksanakan di Wisma Edelweiss Jalan Babakan Raya gang No.169A Darmaga-Bogor. Waktu pembuatan minuman rosella kemasan dimulai dari minggu ke-4 bulan Maret sampai dengan bulan Agustus.

2. Tahapan Pelaksanaan

1) Survei Pasar

Berdasarkan survei terhadap pasar, dapat diketahui bahwa masyarakat yang sudah mengetahui khasiat dari minuman rosella, cenderung berminat untuk mengkonsumsi minuman rosella. Salah satunya adalah minuman rosella kemasan.

2) Produksi Nata de VCO

Pembuatan nata de VCO, dilaksanakan sebanyak 2 kali. Pembuatan nata de VCO yang pertama dilaksanakan pada tanggal 29 Maret 2008. Hasilnya adalah tidak terbentuk nata de VCO dengan kata lain produksi nata de VCO gagal. Hal ini mungkin disebabkan terjadi kontaminasi pada proses pembuatan. Pembuatan nata yang kedua dilaksanakan pada tanggal 16 Mei 2008. Hasilnya adalah terbentuk nata de VCO (pembuatan nata berhasil).

Dalam rangka efisiensi biaya, dilakukan perbandingan antara biaya pembuatan nata de VCO dengan nata de VCO yang dibeli dari toko. Ternyata, biaya pembelian nata de VCO di toko lebih murah dibandingkan biaya pembuatan nata de VCO. Oleh karena itu, bahan baku nata de VCO dibeli dari toko. Apabila pembuatan nata de VCO dalam skala besar, biaya produksinya akan lebih kecil.

3) Produksi Minuman Rosela Kemasan

Jumlah minuman rosella kemasan yang diproduksi adalah sebagai berikut:

- a) Pada minggu ke-4 bulan Maret, diproduksi minuman rosella kemasan sebanyak 50 cup.
- b) Pada minggu pertama bulan April, Jumlah produk yang diproduksi sebanyak 200 cup. Hal ini dilakukan sehubungan dengan diikutinya

Pameran Produk PKM di Koridor FEMA pada tanggal 31 Maret-4 April 2008.

- c) Pada minggu ke-3 dan ke-4 bulan April diproduksi minuman rosella kemasan masing-masing sebanyak 50 cup.
 - d) Pada minggu ke-1 dan ke-2 bulan Mei diproduksi minuman rosella kemasan masing-masing sebanyak 50 cup.
 - e) Pada minggu ke-4 bulan Mei diproduksi minuman rosella sebanyak 100 cup.
 - f) Pada minggu ke-1, ke-2, dan ke-4 bulan Juni diproduksi minuman rosella kemasan masing-masing sebanyak 100 cup.
- 4) Uji Coba Produk
- Uji coba produk minuman rosella kemasan dilakukan dengan cara menjual produk dengan harga murah (Rp. 1000/cup) kepada mahasiswa di dalam kampus dan masyarakat di sekitar kost-kostan. Penjualan dengan harga murah tersebut hanya dilakukan pada saat produksi yang pertama.
- 5) Mencari Investor dan Mitra Pemasaran
- a) Investor

Adanya kerjasama antara pihak produsen dengan pihak pemasok bahan baku bunga rosella kering. Dimana pihak pemasok menjual bahan baku bunga rosella kering dengan harga di bawah harga pasar.
 - b) Mitra Pemasaran
 - ❖ Kerjasama dengan pihak “Warung Sahabat” yang terletak di daerah Balio, Darmaga-Bogor untuk memasarkan produk minuman rosella kemasan.
 - ❖ Kerjasama dengan rental PS “Galaxy PS” yang terletak di Bara tengah, Darmaga-Bogor untuk memasarkan produk minuman rosella kemasan.
 - ❖ Kerjasama dengan 4 tempat kos (Wisma Al-Munawar, Wisma Edelweiss, Wisma Rahmat, dan Wisma Reni untuk memasarkan produk minuman rosella kemasan.

6) Perkenalan Produk

Perkenalan produk dilakukan dengan cara menjual produk secara langsung ke konsumen. Dalam produk tersebut terdapat label yang berisi nomor telepon produsen untuk layanan konsumen. Perkenalan produk ini terutama dilakukan pada saat mengikuti Pameran Produk PKM di Koridor FEMA pada tanggal 31 Maret-4 April 2008. Selain itu dilakukan penyebaran brosur produk pada saat pameran.

7) Pemasaran Produk

Produk minuman rosella kemasan merupakan produk baru di pasaran. Sehingga diperlukan usaha yang cukup intensif untuk memasarkan produk ini. Sistem pemasaran dilakukan dalam tiga tahap, yaitu

a) Rencana jangka pendek

Tahap awal yang dilakukan adalah mengenalkan produk kepada mahasiswa dan masyarakat di sekitar kampus IPB. Caranya adalah dengan menjual langsung produk kepada mahasiswa di dalam kampus dan memperkenalkan kepada masyarakat pada saat diadakannya “Pasar Kaget” setiap hari minggu. Selain itu, produk minuman rosella juga dititipkan ke warung dan kost-kostan mahasiswa. Dalam hal ini diterapkan sistem bagi hasil dengan pihak warung. Tempat pemasaran produk minuman rosella kemasan adalah sebagai berikut:

- ❖ Warung Sahabat yang terletak di daerah Balio, Darmaga-Bogor.
- ❖ Rental PS “Galaxy PS” yang terletak di Bara tengah, Darmaga-Bogor.
- ❖ Wisma Al-Munawar yang terletak di daerah Balio, Darmaga-Bogor.
- ❖ Wisma Edelweiss yang terletak di Bara 4, Darmaga-Bogor.
- ❖ Wisma Rahmat yang terletak di Bara 6, Darmaga-Bogor.
- ❖ Wisma Reni yang terletak di Bara 6, Darmaga-Bogor

b) Rencana jangka menengah

Produk minuman rosella kemasan diikutsertakan dalam bazar yang diadakan di lingkungan kampus yaitu pada acara Pameran Produk

PKM di Koridor FEMA pada tanggal 31 Maret-4 April 2008. dalam pameran itu disebarkan brosur-brosur kepada pengunjung.

c) Rencana jangka panjang

Rencana jangka panjang belum dapat direalisasikan.

3. Instrumen Pelaksanaan

a. Produksi Nata de VCO

1) Alat-alat yang digunakan

Alat-alat yang digunakan dalam pembuatan nata de VCO ini adalah sebagai berikut:

- a) panci
- b) kompor
- c) wadah
- d) gelas piala
- e) saringan
- f) gallon kosong
- g) kertas Koran
- h) nampan
- i) karet
- j) ember

2) Bahan baku yang digunakan

Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan nata de VCO ini adalah sebagai berikut:

- a) Kelapa yang sudah diparut (6 biji)
- b) Bibit nata
- c) Air (5 liter)
- d) gula pasir (100 gram)
- e) ZA (50 gram)

a. Produksi Minuman Rosella Kemasan (untuk produksi 50 cup)

1) Alat-alat yang digunakan

Alat-alat yang digunakan untuk pembuatan minuman rosella kemasan adalah sebagai berikut:

- a) cup sealer
- b) panci
- c) kompor
- d) baskom
- e) gelas piala

2) Bahan baku yang digunakan

Bahan-bahan yang digunakan untuk pembuatan minuman rosella kemasan adalah sebagai berikut:

- a) cup (50 buah)
- b) plastik penutup cup (4 meter)
- c) rosella kering (80 gram)
- d) gula pasir (1 kg)
- e) nata yang sudah dipotong-potong dengan ukuran 1 cm³ (2 bungkus plastik)
- f) air galon

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk minuman rosella kemasan merupakan produk minuman kesehatan yang memiliki khasiat yang sangat banyak untuk kesehatan tubuh. Salah satu hal yang penting dalam produksi minuman rosella kemasan ini adalah ketersediaan bahan baku bunga rosella kering dan kelapa.

Untuk kelancaran produksi, bunga rosella kering harus selalu tersedia. Apabila musim panen rosella tiba, pembelian bunga rosella kering dilakukan dalam jumlah besar. Hal ini dilakukan agar harga beli bunga rosella menjadi lebih murah sehingga biaya produksi menjadi lebih kecil.

Kelapa digunakan sebagai bahan untuk pembuatan nata de VCO. Di pasaran, harga kelapa cukup mahal yaitu Rp. 3000. Setelah dilakukan pembuatan nata de VCO, ternyata hasil yang diperoleh sedikit. Nata de VCO yang diproduksi, hasilnya tidak sebanding dengan biaya produksinya. Apabila nata de VCO ini dijual, maka harga jualnya akan tinggi. Sebenarnya biaya pembuatan nata de VCO akan kecil apabila kita bekerjasama dengan produsen VCO. Kita memanfaatkan limbah dari pembuatan VCO itu. Untuk sementara waktu, kita memilih inisiatif untuk membeli nata de VCO yang sudah jadi di toko. Harganya Rp. 8000 tiap bungkusnya. Satu bungkus dapat digunakan untuk memproduksi 25 cup minuman rosella kemasan. Jumlah total produksi minuman rosella kemasan adalah sebanyak 850 cup.

Pengenalan produk minuman rosella kemasan dilakukan dengan cara mengikuti kegiatan bazar di dalam kampus IPB. Kegiatan bazar yang kami ikuti adalah Pameran Produk PKM di Koridor FEMA pada tanggal 31 Maret-4 April 2008. Pengenalan produk melalui bazar ini dinilai sangat efektif untuk memperkenalkan produk kepada mahasiswa, dosen, dan staf IPB.

Produk minuman rosella kemasan dipasarkan dengan beberapa cara yaitu; dipasarkan langsung kepada mahasiswa, dititipkan ke tempat kost mahasiswa, dititipkan di warung, dan dititipkan ke rental PS. Berdasarkan analisis kami, masyarakat yang sudah mengetahui khasiat rosella cenderung untuk mengkonsumsi minuman rosella kemasan. Yang menjadi permasalahan adalah harga produk minuman rosella kemasan belum dapat bersaing dengan minuman

kemasan dengan ukuran yang sama. Harga minuman kemasan yang beredar di pasaran harganya berkisar Rp. 1000. Sementara harga jual minuman rosella kemasan adalah Rp. 2000. Penyebab utama tinggi harga jual produk adalah adanya penambahan nata de VCO ke dalam produk minuman rosella kemasan. Apabila produk minuman rosella kemasan dijual dengan tanpa menambahkan nata de VCO, maka harga jualnya dapat mencapai Rp.1000 tiap cupnya.

Agar produk minuman rosella kemasan dapat di pasarkan secara luas, maka produk minuman rosella kemasan ini harus memiliki hak paten. Hal ini dalam rangka memudahkan distribusi produk minuman rosella kemasan ke toko-toko dan super market.

Kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa ini memiliki beberapa kendala diantaranya adalah kurangnya waktu yang tersedia dari anggota kelompok dalam melakukan kegiatan produksi. Hal ini menyebabkan kapasitas produksi belum optimum dan targetan produksi tiap bulannya belum tercapai. Salah satu pemecahan masalah ini adalah dengan melakukan penjadwalan ulang mengenai waktu kontribusi tiap anggota kelompok dan merekrut pegawai baru.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Hasil yang diperoleh dari Program Kreativitas Mahasiswa bidang kewirausahaan dari kelompok kami adalah usaha pembuatan minuman rosella kemasan dengan bahan isiannya nata de VCO. Usaha pembuatan produk ini memiliki prospek usaha yang sangat baik. Hal ini dikarenakan minat konsumen yang cukup tinggi terhadap minuman kesehatan, salah satunya adalah minuman rosella kemasan. Yang menjadi kendala dari pemasaran produk ini adalah harga jualnya yang relatif mahal dibandingkan dengan harga jual produk minuman kemasan dengan ukuran yang sama.

2. Saran

- a. Program Kreativitas Mahasiswa ini sangat bermanfaat dalam rangka mengembangkan jika kewirausahaan mahasiswa, sehingga diharapkan pemerintah terus mendukung kegiatan ini.
- b. Usaha pembuatan minuman rosella kemasan sangat baik untuk dikembangkan.
- c. Agar minuman rosella kemasan ini laku di pasaran, maka harga jualnya harus diturunkan agar dapat bersaing dengan produk minuman kemasan yang lainnya.
- d. Perlu adanya pembuatan hak paten untuk produk minuman rosella kemasan.

Lampiran 1. Jadwal kegiatan

No	Kegiatan	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus
1	Survei Pasar						
2	Pembelian alat						
3	Pembelian Bahan						
4	Pembuatan nata de VCO						
5	Pembuatan minuman rosela						
6	Mencari Mitra Pemasaran						
7	Perkenalan Produk						
8	Pemasaran Produk						
9	Monitoring Penjualan						
10	Monitoring Pusat						
11	Evaluasi						
12	Penyusunan Laporan						

Lampiran 2. Laporan keuangan

Uraian	Minggu ke-4 Maret 2008				Minggu ke-1 April 2008			
	jumlah	harga satuan	D	K	jumlah	harga	D	K
<i>Pemasukan</i>								
Penjualan	50 cup	1000/cup	50000		200 cup	1500/cup	300000	
<i>Pengeluaran</i>								
Bunga rosella kering	80 gram	15000/80 gram		15000	320 gram	15000/80 gram		60000
Gula	1 kg	6000/kg		6000	4 kg	6000/kg		24000
nata	2 bungkus	8000/bungkus		16000	8 bungkus	8000/bungkus		64000
air galon	6 liter	3000/galon(19 liter)		947	24 liter	3000/galon(19 liter)		3789
cup	50 buah	200/cup		10000	200 buah	200/cup		40000
plastik cup	4 meter	500/meter		2000	16 meter	500/meter		8000
kantong plastik	1 bungkus	1000/bungkus		1000	4 bungkus	1000/bungkus		4000
sendok plastik	2 bungkus	1000/bungkus		2000	8 bungkus	100/bungkus		8000
es balok	2 bungkus	500/bungkus		1000	8 bungkus	500/bungkus		4000
minyak tanah	1 liter	2700/liter		2700	4 liter	2700/liter		10800
penyusutan				1486				1486
label	50 lembar	200/lembar		10000	200 lembar	200/lembar		40000
<i>Total Pemasukan</i>			50000				300000	
<i>Total Pengeluaran</i>				68133				268075
Labar/Rugi				-18133				31925

Uraian	Minggu ke-3 April 2008				Minggu ke-4 April 2008			
	jumlah	harga	D	K	jumlah	harga	D	K
Pemasukan								
Penjualan	50 cup	1500/cup	75000		50 cup	1500/cup	75000	
Pengeluaran								
Bunga rosella kering	80 gram	13000/80 gram		13000	80 gram	13000/80 gram		13000
Gula	1 kg	6000/kg		6000	1 kg	6000/kg		6000
nata	2 bungkus	8000/bungkus		16000	2 bungkus	8000/bungkus		16000
air galon	6 liter	3000/galon(19 liter)		947	6 liter	3000/galon(19 liter)		947
cup	50 buah	160/cup		8000	50 buah	160/cup		8000
plastik cup	4 meter	200/meter		800	4 meter	200/meter		800
kantong plastik	1 bungkus	1000/bungkus		1000	1 bungkus	1000/bungkus		1000
sendok plastik	2 bungkus	100/bungkus		2000	2 bungkus	100/bungkus		2000
es balok	2 bungkus	500/bungkus		1000	2 bungkus	500/bungkus		1000
minyak tanah	1 liter	2700/liter		2700	1 liter	2700/liter		2700
penyusutan				1486				1486
label	50 lembar	200/lembar		10000	50 lembar	200/lembar		10000
Total Pemasukan			75000				75000	
Total Pengeluaran				62933				62933
Labai/Rugi				12067				12067

Uraian	Minggu ke-1 Mei 2008				Minggu ke-2 mei 2008			
	jumlah	harga satuan	D	K	jumlah	harga	D	K
<i>Pemasukan</i>								
Penjualan	50 cup	1500/cup	75000		50 cup	1500/cup	75000	
<i>Pengeluaran</i>								
Bunga rosella kering	80 gram	13000/80 gram		13000	80 gram	13000/80 gram		13000
Gula	1 kg	6000/kg		6000	1 kg	6000/kg		6000
nata	2 bungkus	8000/bungkus		16000	2 bungkus	8000/bungkus		16000
air galon	6 liter	3000/galon(19 liter)		947	6 liter	3000/galon(19 liter)		947
cup	50 buah	160/cup		8000	50 buah	160/cup		8000
plastik cup	4 meter	200/meter		800	4 meter	200/meter		800
kantong plastik	1 bungkus	1000/bungkus		1000	1 bungkus	1000/bungkus		1000
sendok plastik	2 bungkus	100/bungkus		2000	2 bungkus	100/bungkus		2000
es balok	2 bungkus	500/bungkus		1000	2 bungkus	500/bungkus		1000
minyak tanah	1 liter	2700/liter		2700	1 liter	2700/liter		2700
penyusutan				1486				1486
label	50 lembar	200/lembar		10000	50 lembar	200/lembar		10000
<i>Total Pemasukan</i>			75000				75000	
<i>Total Pengeluaran</i>				62933				62933
<i>Labar/Rugi</i>			12067				12067	

Uraian	Minggu ke-4 mei 2008				Minggu ke-1 juni 2008			
	jumlah	harga	D	K	jumlah	harga	D	K
Pemasukan								
Penjualan	100 cup	2000/cup	200000		100 cup	2000/cup	200000	
Pengeluaran								
Bunga rosella kering	160 gram	13000/80 gram		26000	160 gram	13000/80 gram		26000
Gula	2 kg	6000/kg		12000	2 kg	6000/kg		12000
nata	4 bungkus	8000/bungkus		32000	4 bungkus	8000/bungkus		32000
air galon	12 liter	3000/galon(19 liter)		1894	12 liter	3000/galon(19 liter)		1894
cup	100 buah	160/cup		16000	100 buah	160/cup		16000
plastik cup	8 meter	200/meter		1600	8 meter	200/meter		1600
kantong plastik	2 bungkus	1000/bungkus		2000	2 bungkus	1000/bungkus		2000
sendok plastik	4 bungkus	100/bungkus		4000	4 bungkus	100/bungkus		4000
es balok	4 bungkus	500/bungkus		2000	4 bungkus	500/bungkus		2000
minyak tanah	2 liter	2700/liter		5400	2 liter	2700/liter		5400
penyusutan				1486				1486
label	100 lembar	200/lembar		20000	100 lembar	200/lembar		20000
Total Pemasukan			200000				200000	
Total Pengeluaran				124380				124380
Labar/Rugi			75620				75620	

Uratan	Minggu ke-2 Juni 2008				Minggu ke-4 Juni 2008			
	jumlah	harga	D	K	jumlah	harga	D	K
Pemasukan								
Penjualan	100 cup	2000/cup	200000		100 cup	2000/cup	200000	
Pengeluaran								
Bunga rosella kering	160 gram	13000/80 gram		26000	160 gram	13000/80 gram		26000
Gula	2 kg	6000/kg		12000	2 kg	6000/kg		12000
nata	4 bungkus	8000/bungkus		32000	4 bungkus	8000/bungkus		32000
air galon	12 liter	3000/galon(19 liter)		1894	12 liter	3000/galon(19 liter)		1894
cup	100 buah	160/cup		16000	100 buah	160/cup		16000
plastik cup	8 meter	200/meter		1600	8 meter	200/meter		1600
kantong plastik	2 bungkus	1000/bungkus		2000	2 bungkus	1000/bungkus		2000
sendok plastik	4 bungkus	100/bungkus		4000	4 bungkus	100/bungkus		4000
es balok	4 bungkus	500/bungkus		2000	4 bungkus	500/bungkus		2000
minyak tanah	2 liter	2700/liter		5400	2 liter	2700/liter		5400
penyusutan				1486				1486
label	100 lembar	200/lembar		20000	100 lembar	200/lembar		20000
Total Pemasukan			200000					
Total Pengeluaran				124380				124380
Labai/Rugi			75620					75620

Lampiran 3. Penyusutan peralatan

Peralatan Produksi	harga satuan (Rp)	jumlah	satuan	total harga (Rp)
cooler box	290000	1	buah	290000
wadah	15000	1	buah	15000
gelas piala	22500	1	buah	22500
saringan	3000	1	buah	3000
nampan	8000	5	buah	40000
Total Peralatan				370500

Peralatan	harga awal	harga akhir	umur ekonomis (tahun)	Penyusutan/ tahun	Penyusutan/ bulan	Penyusutan/ minggu
cooler box	290000	50000	5 tahun	48000	4000	1000
wadah	15000	1000	3 tahun	4667	389	97.25
gelas piala	22500	5000	3 tahun	5833	486	121.5
saringan	3000	500	3 tahun	833	69	17.25
nampan	40000	4000	3 tahun	12000	1000	250
Total Penyusutan				71333	5944	1486

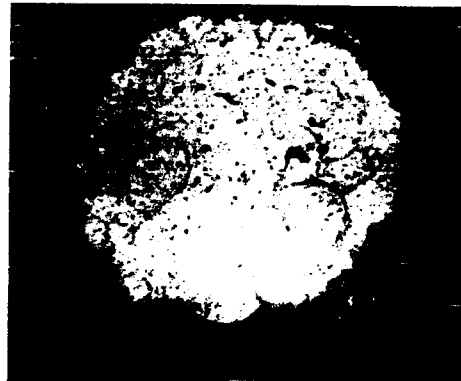
Lampiran 4. Pengeluaran dana

Pengeluaran	jumlah	satuan	harga satuan (Rp)	total
transportasi	1		102,000	102,000
rosella	5	bungkus	15,000	75,000
rosella	12	bungkus	13,000	156,000
cup	250	cup	200	50,000
cup	600	cup	160	96,000
plastik penutup cup	20	meter	500	10,000
plastik penutup cup	500	meter	200	100,000
ZA	2	kg	1,500	3,000
bibit nata	2	botal	20,000	40,000
glas piala	1	buah	22,500	22,500
nata	34	bungkus	8,000	272,000
nampan	5	buah	8,000	40,000
wadah	1	buah	15,000	15,000
saringan	1	buah	3,000	3,000
kelapa	12	biji	3,000	36,000
gula	17	kg	6,000	102,000
minyak tanah	17	liter	2,700	45,900
label	800	buah	200	160,000
sewa stand	1		150,000	150,000
sendok	36	bungkus	1,000	36,000
kantong plastik	18	bungkus	1,000	18,000
es balok	36	bungkus	500	18,000
cup sealer	1	buah	750,000	750,000
cooler box	1	buah	290,000	290,000
galon	6	galon	3,000	18,000
Total pengeluaran				2,608,400

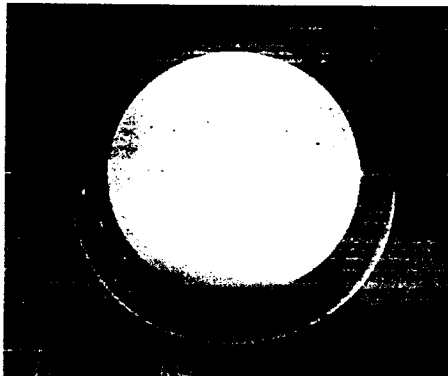
Total	Pengeluaran	2,608,400
	Total Pemasukan	4,788,655
	Saldo	2,180,255

Lampiran 5. Dokumentasi kegiatan

a. Dokumentasi Proses Pembuatan Nata



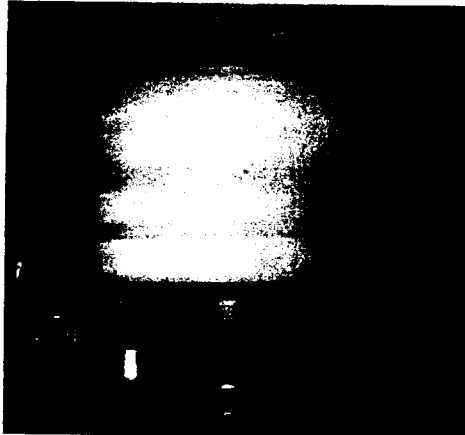
Kelapa yang sudah diparut



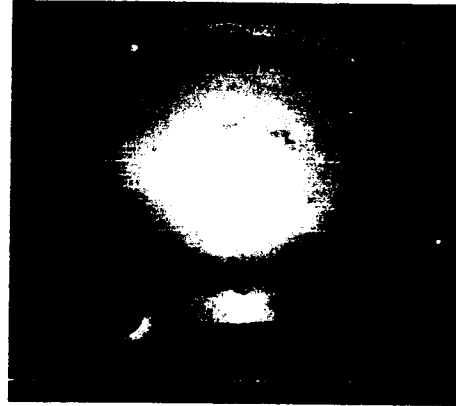
Air yang dicampur dengan kelapa parut



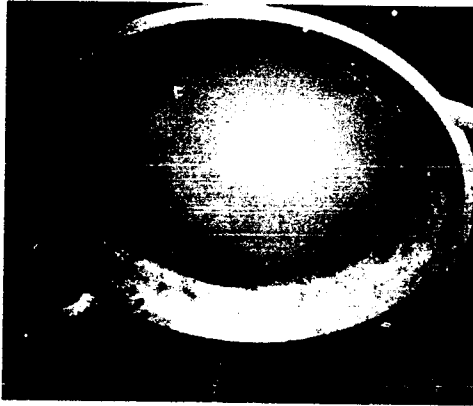
Santan kelapa



Pemisahan whey santan

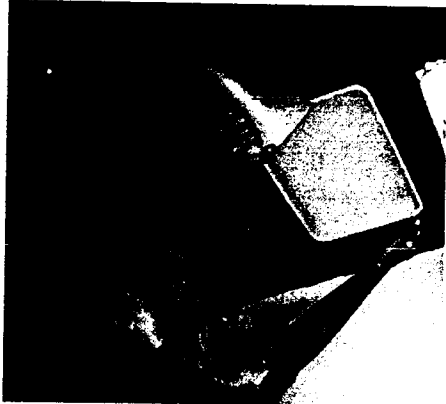


Whey santan sebelum direbus

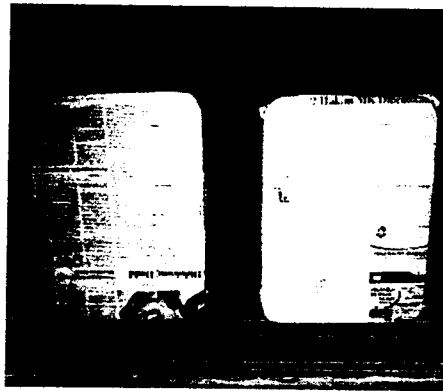


Whey santan setelah direbus

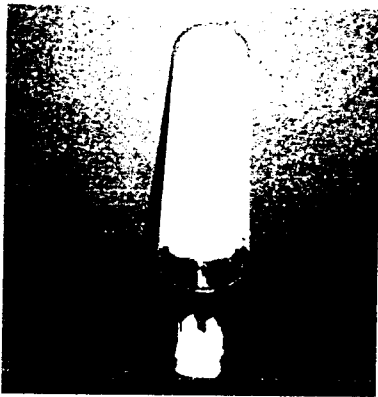
Pengukuran volume bibit nata Bibit nata dimasukkan ke dalam nampan



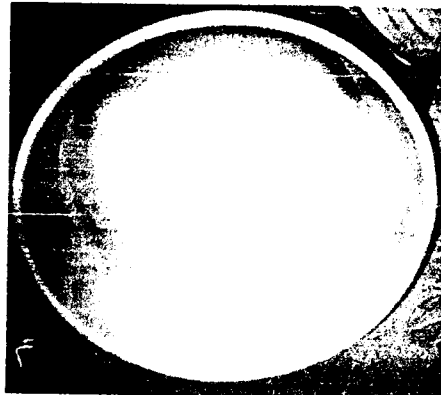
Why santan ditutup dengan kertas koran



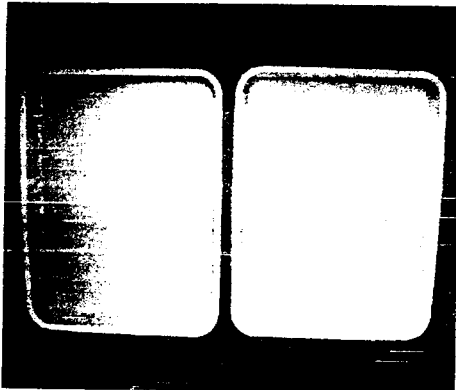
Bibit nata



Why santan siap untuk dibuat nata



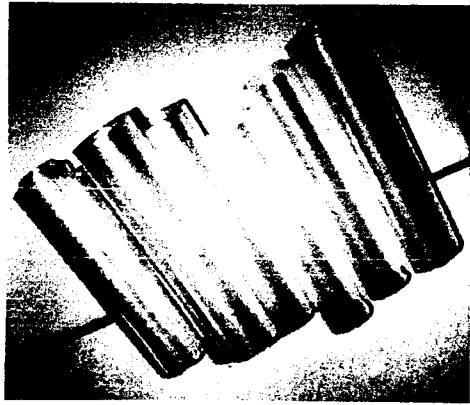
Why santan dalam nampan



Cup



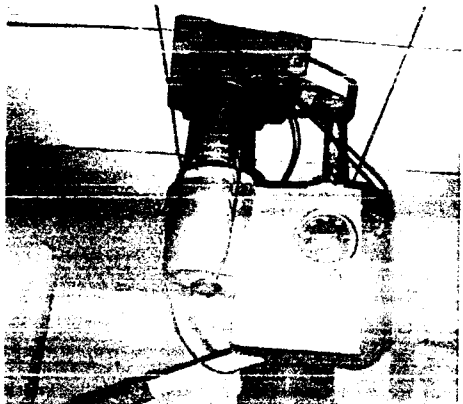
Plastik penutup cup



Kompor dan panci



Cup sealer



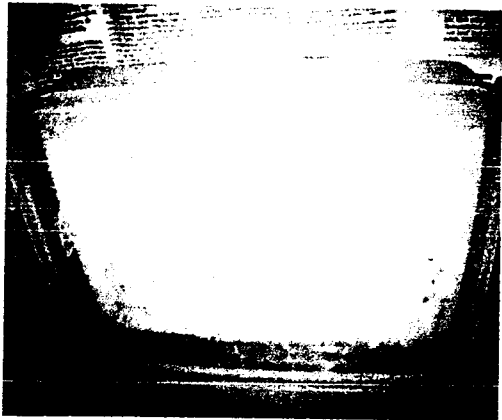
Gelas praia



Bunga rosella kering



nata



Label yang ditempel pada cup



Desain label yang ditempel pada cup

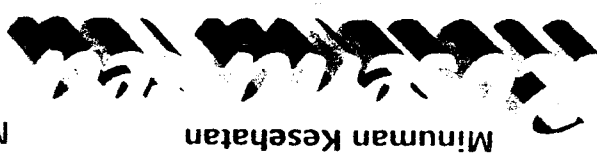
Khasiat: Meningkatkan daya tahan tubuh

Pelayanan Konsumen : 0852 8310 3790



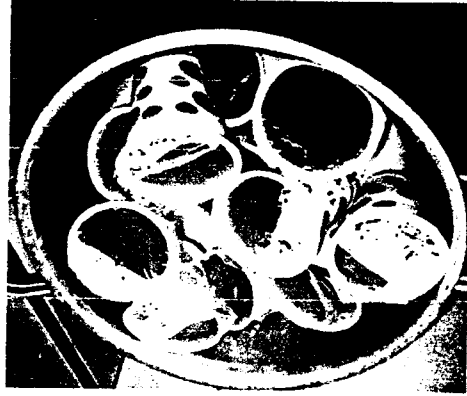
Tanpa Pewarna,
Bergawet dan
Bermanis buatan

Mengandung :
Anti Oksidan
Vitamin C
Serat

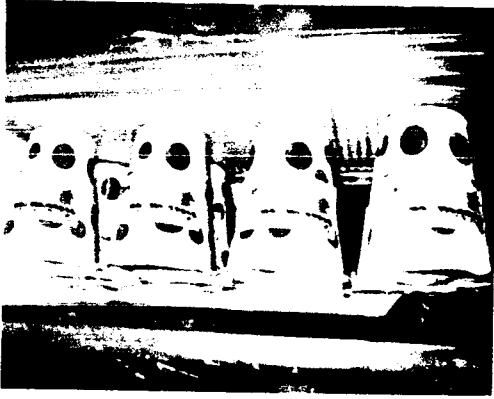


Minuman Kesehatan

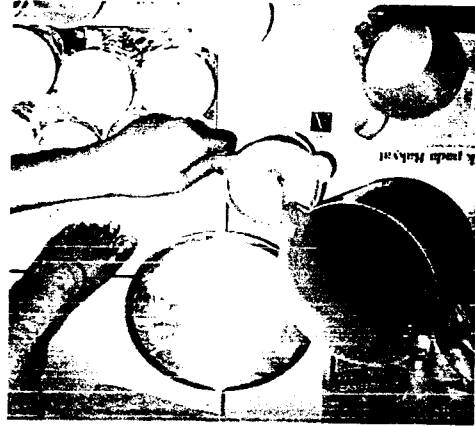
Proses pasteurisasi



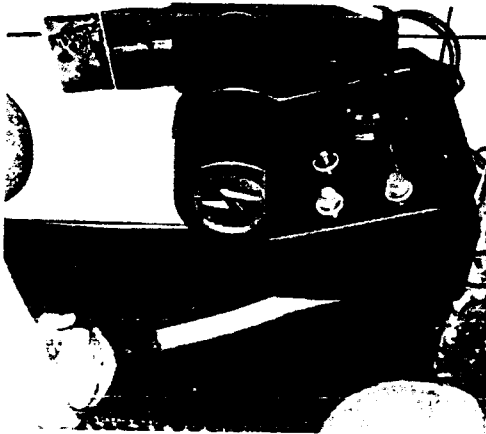
Minuman rosella siap dijual



Rosella cair dimasukkan ke cup



peneprasan dengan cup sealer



Proses perebusan rosella



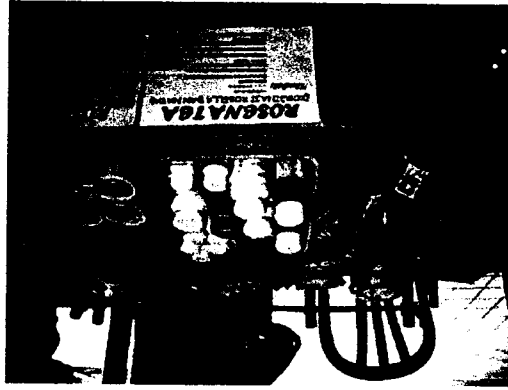
Nata dimasukkan ke cup



Pameran Produk PKM



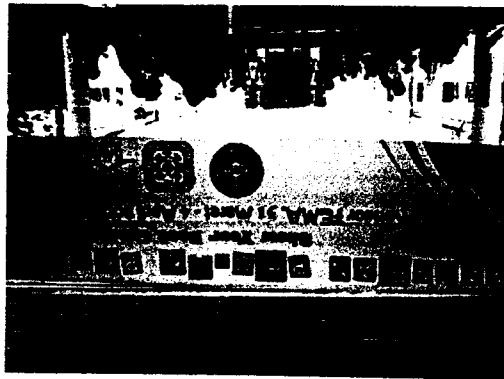
Minuman rosella dengan produk lainnya



konsumen sedang membeli rosella



Pameran Produk PKM



Produk yang dijual dalam pameran



d. Dokumentasi pada Saat Berjualan di Pasar Kaget di Kampus IPB

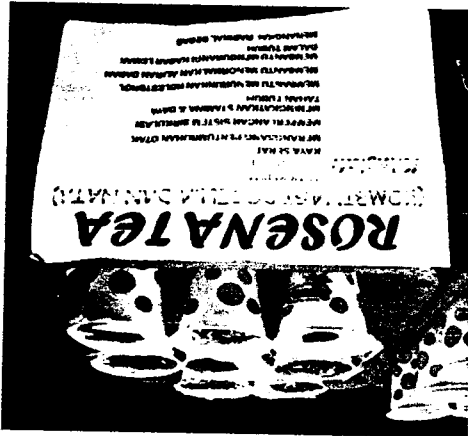
Darmaga-Bogor



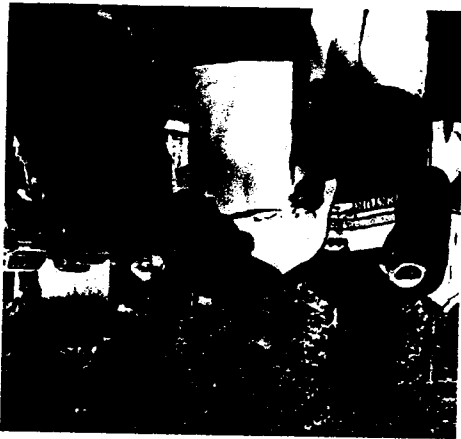
Konsumen sedang membeli rosela

Penjual sedang mempromosikan produk

Produk yang dijual



Konsumen sedang membeli rosela



e. Dokumen dua tempat penitipan produk minuman rosela kemasan

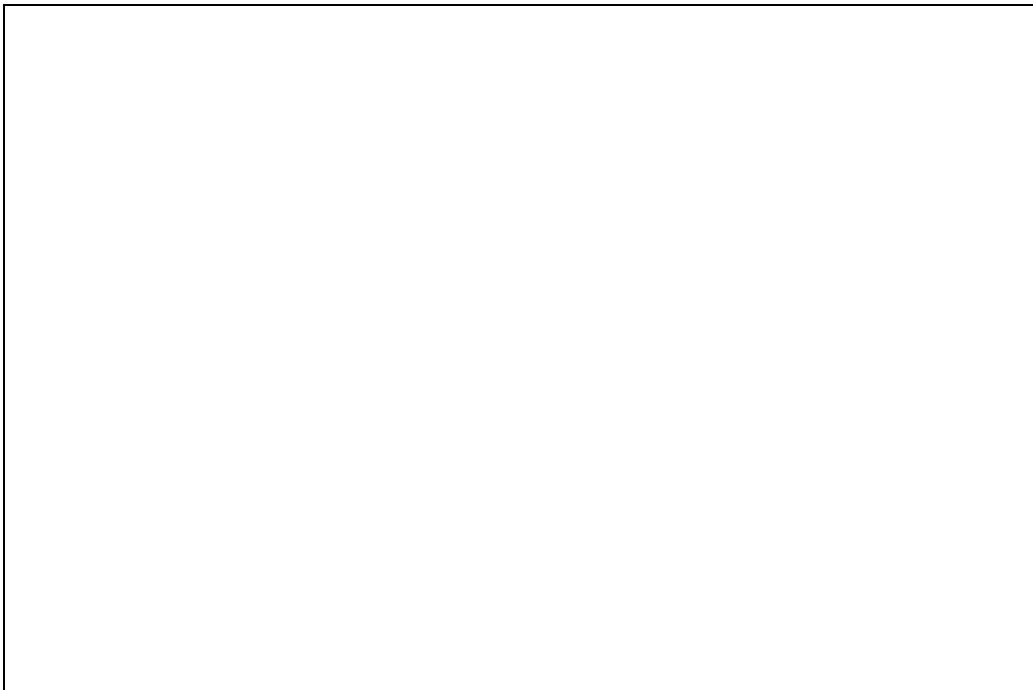


Warung Sahabat



Galaxy Play Station

KESEPAKATAN KERJASAMA USAHA

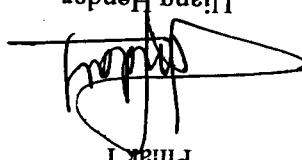



Yang selanjutnya disebut sebagai pihak II,

Pihak I dan pihak II sepakat melakukan kerjasama. Dimana pihak II bersedia memasarkan produk minuman rosella kemasan dari pihak I. Hal-hal yang menyangkut harga, cara pembayaran dan lain-lain akan dibicarakan lebih lanjut secara profesional dan menganut prinsip-prinsip kekeluargaan.

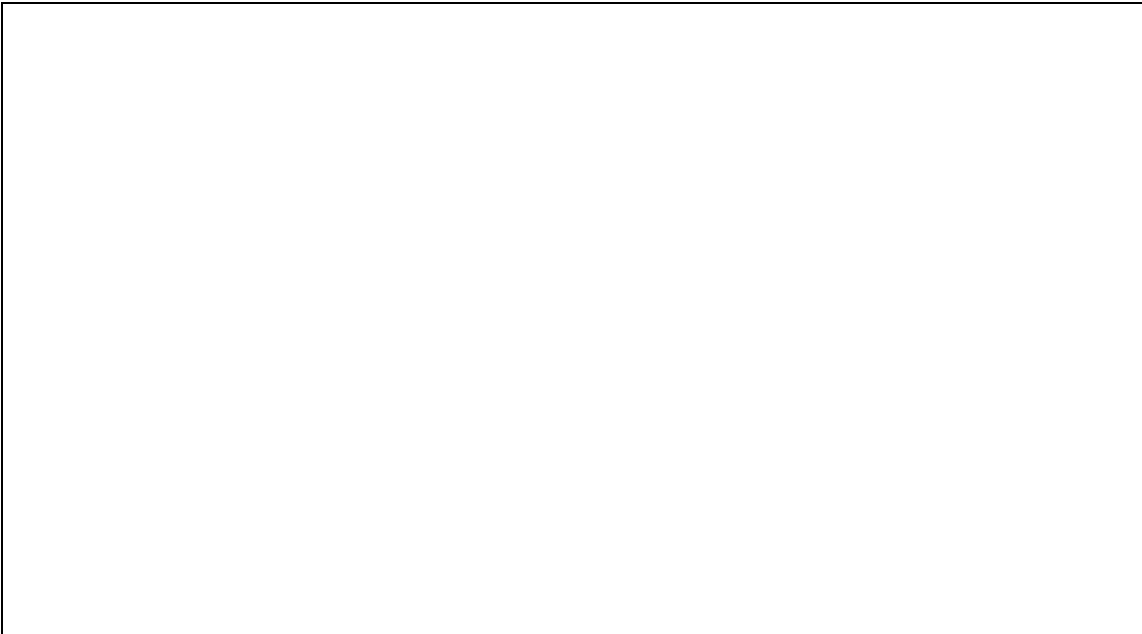
Demikian kesepakatan kerjasama ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak lain.

Bogor, 20 Juni 2008
Yang melakukan kesepakatan

Pihak I

Ujang Hendar

Pihak II

Syahri Ramadani

KESEPAKATAN KERJASAMA USAHA



Yang selanjutnya disebut sebagai pihak II,

Pihak I dan pihak II sepakat melakukan kerjasama. Dimana pihak II bersedia memasarkan produk minuman rosella kemasannya dari pihak I. Hal-hal yang menyangkut harga, cara pembayaran dan lain-lain akan dibicarakan lebih lanjut secara profesional dan mengannut prinsip-prinsip kekeluargaan.

Demikian kesepakatan kerjasama ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak lain.

Bogor, 6 Juni 2008
Yang melakukan kesepakatan

Pihak I
Uyang Hendar

Pihak II
Pak Ocim