LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

PEMBUATAN LA ROSSA SYRUP
MINUMAN HERBAL ALAMI KAYA ANTIOKSIDAN

BIDANG
PKM KEWIRUSAHAAN

Oleh:

Cucu Rina Purwaningrum	(F34060347)/2006
Zuli Rohmiati	(F34063220)/2006
Nur Fathonah Sadek	(F24062530)/2006
Damas Esmu Haji	(G14070055)/2007
Anang Wahyudi	(E34070119)/2007

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreatifitas Mahasiswa
Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 Tgl 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KRETIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : La Rossa Syrup, Minuman Herbal Alami Kaya Antioksidan
2. Bidang Kegiatan : PKMK
3. Bidang Ilmu : Sosial Ekonomi
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Cucu Rina Purwaningrum
   b. NIM : F34060347
   c. Departemen : Teknologi Industri Pertanian
   d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah : Rumah Ijo No. Jalan Raya Darmaga
   f. Nomor HP : 02519290089
   g. Alamat Email : Chu_qrenz@yahoo.co.id
5. Anggota Pelaksana Kegiatan:
   a. Nur Fathonah Sadek F24062530
   b. Zuli Rohmiati F34063220
   c. Damas Esmu Haji G14070055
   d. Anang Wahyudi E34070119
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap : Dr.Ir.Sapta Raharja,DEA
   b. NIP. : 131 878 504
   c. Alamat Rumah : Program B, Departemen Teknologi Industri Pertanian, Instititut Pertanian Bogor.
7. Biaya Kegiatan Total
   Dikti : Rp 5.775.000,00
   Sumber Lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksana: 6 bulan

Bogor, 3 Juli 2008

Ketua Pelaksana Kegiatan

Cucu Rina Purwaningrum
NIM. F34060347

Menyetujui
Wakil Dekan

Dr.Ir. Sugiyono, M.App.Sc
NIP. 131878506

Dosen Pembimbing

Dr.Ir.Sapta Raharja,DEA
131 878 504

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

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

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL INSTITUT PERTANIAN BOGOR

ABSTRAK

Dalam program ini dibuat sirup yang berbahan dasar kelopak bunga Rosella dan buah lobi-lobi sehingga menghasilkan suatu produk yang bernilai tinggi dan sangat bermanfaat untuk kesehatan. Buah lobi-lobi yang musim panennya tidak membuatnya tidak bisa dikonsumsi sepanjang tahun. Dengan adanya produk ini masyarakat dapat menikmati manfaat buah lobi-lobi setiap saat ditambah lagi nilai antioksidan yang sangat bermanfaat.

Dalam pelaksanaannya, program ini banyak mengalami kendala antara lain Buah Duwet yang awalnya digunakan sebagai bahan pendamping rosella sangat sulit ditemukan, sehingga digantikan dengan buah lobi-lobi. Penggunaan kelopak Rosella kering karena sulit didapatkannya kelopak basah karena tidak musim. Namun pada dasarnya La Rossa Syrup ini berpotensi untuk dikembangkan karena manfaatnya sebagai antioksidan serta biaya produksi yang tidak terlalu tinggi, sehingga keuntungan yang diperoleh dari produksi La Rossa Syrup ini sangat menjanjikan untuk dikembangkan lebih lanjut.

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Tanaman Rosella tergolong keluarga *Malavaceae* seperti tanaman bunga sepatu. Asal usul tanaman ini belum diketahui secara pasti, namun diduga berasal dari Afrika Barat. Kini Rosella telah tersebar di berbagai penjuru kawasan tropis.

Rosella biasanya megelompok seperti belukar. Daunnya berwarna hijau gelap, dengan batang dan ruas berwarna ungu kemerahan. Kelopak bunga Rosella merupakan bagian dari tanaman yang paling banyak kegunaan. Rosella telah banyak digunakan sebagai bahan pembuat makanan seperti selai, manisan, teh, dan jus. Dalam dunia obat-obatan pun Rosella juga telah banyak digunakan karena kandungannya akan zat-zat penting bagi tubuh manusia.

Tabel 1.Kandungan ekstrak Rosella setiap 100 gram

Kalori	147,12 kkal
Total Lemak	0 g
Lemak Jenuh	0 g
Kolestrol	0 g
Total Karbohidrat	36,64 g
aSerat	0 g
Gula	37,48 g
Protein	0,14 g
Vitamin A	113,46 g
Vitamin C	214,68 g
Kalsium	13,06 g
Sodium	21,89 g

Sumber: **Chemichal Lab. (Malaysia) Sdn. Bhd.**

Kelopak bunga Rosella direbus dalam air mendidih kemudian diminum sebagai pencegah sakit empedu. Bunganya mengandung gossypetin, anthocyanin, dan glukosa hisbiscin yang mempunyai efek diuretic dan koleretik, menurunkan kekentalan darah, mencegah tekanan darah tinggi, meningkatkan kinerja usus, dan obat pancahar perut. Dari hasil penelitian terbukti bahwa kelopak bunga Rosella mempunyai efek antihipertensi, kram otot, dan anti infeksi bakteri. Selain itu dari hasil eksperimen juga diketahui bahwa ekstrak kelopak bunga Rosella juga mencegah pembentukan batu ginjal, dan memperlambat pertumbuhan jamur, bakteri, atau parasit yang memyebabkan demam tinggi.

Khasiat lain kelopak bunga Rosella diantaranya adalah membantu memperlancar peredaran darah dengan mengurangi derajat kekentalan darah. Hal ini disebabkan asam oranik, polisakarida, dan *falconoid* yang terkandung didalamnya sebagai farmakologi. Hal lain yang tak kalah pentingnya adalah kandungan vitamin C tinggi yang berfungsi untuk meningkatkan daya tahan tubuh. Para pecandu alkohol juga dapat memanfaatkan tanaman ini untuk mengurangi ketergantungan.

Selain bunga Rosella, buah yang masih belum dioptimalkan pemanfaatannya di Indonesia dan sangat potensial untuk kesehatan adalah buah lobi-lobi *(Syzygium cumini)*. Buah ini masih satu famili dengan jambu air dan cengkeh (*Myrtaceae*). Pohonnya tinggi, bisa mencapai 10-20 m, dan kayunya baik digunakan sebagai bahan bangunan. Ini yang menyebabkan orang sering kali lebih suka menebang pohon tersebut untuk diambil kayunya karena buahnya kurang mempunyai nilai ekonomi. Untuk memanennya, orang harus memanjat dan membawa galah yang berkantong karena kalau jatuh ke tanah buahnya mudah hancur.

Buah lobi-lobi ternyata mempunyai aktivitas antioksidan yang tinggi. Bila dibandingkan, aktivitasnya hampir setara dengan BHT-antioksidan sintetik-yang umum digunakan saat ini. Besar kemungkinan hal ini disebabkan oleh warna ungu/pigmen ungu dalam buah tersebut yang dikenal dengan nama antosianin.

Belum banyak penelitian yang dilakukan terhadap buah ini, mungkin karena nilai ekonominya rendah dan sulit memperoleh sampel memadai. Padahal, sebenarnya buah ini mempunyai potensi yang baik sebagai sumber antioksidan alami, rasanya sudah dapat diterima oleh masyarakat, aman, dan sebagai buah bisa dikonsumsi dalam jumlah cukup banyak sehingga bisa berkontribusi terhadap kesehatan.

Antioksidan ini berperan penting dalam mencegah dan memerangi aneka penyakit degeneratif seperti penyakit jantung koroner dan kanker. Antioksidan lobi-lobi dipengaruhi oleh tahapan kematangannya. Buah mentah (berwarna hijau) memiliki aktivitas antioksidan yang rendah. Buah yang hampir masak (merah dan agak keras) punya aktivitas antioksidan sedikit lebih baik. Sedangkan buah masak (berwarna ungu) memiliki aktivitas antioksidan paling tinggi.

Bila kita melihat realita yang terjadi, kondisi kesehatan masyarakat saat ini sangatlah memprihatinkan. Banyak orang yang terjangkit penyakit yang cukup kronis, misalnya kanker, stroke, batu ginjal, infeksi pencernaan, jantung koroner, dan sebagainya. Berbagai macam penyakit di atas disebabkan karena pola makan yang tidak sehat, gaya hidup modern yang tidak sehat, kebiasaan mengonsumsi alkohol dan merokok, kurang olahraga, polusi, serta kurangnya asupan gizi yang sangat diperlukan oleh tubuh. Untuk melindungi diri kita dari radikal bebas, sangat dibutuhkan zat antioksidan yang dapat menjaga keseimbangan tubuh agar tidak mudah terserang penyakit.

B. Perumusan Masalah

Saat ini telah banyak ditemukan penyakit baru seiring dengan perkembangan waktu. Hal ini disebabkan oleh pola konsumsi masyarakat yang kurang alami dan banyaknya kandungan zat berbahaya dalam makanan dan minuman seperti zat pengawet, penyedap rasa buatan, zat pewarna, pemanis buatan, dll. Di era globalisasi ini masyarakat cenderung mengonsumsi makanan dan minuman yang dianggap elit, mahal dan berkelas untuk mengangkat statusnya dalam lingkungan. Padahal makanan dan minuman tersebut belum tentu terjamin kesehatanya untuk tubuh.

Selama ini pemanfaatan bahan-bahan alami sebagai bahan baku makanan dan minuman belum optimal, yang pada kenyataanya lebih memberikan manfaat untuk kesehatan. Bunga Rosella adalah bahan alami yang mengandung antioksidan penting bagi tubuh . Namun manfaat ini belum terlalu dikenal dalam masyarakat. Sama halnya dengan bunga Rosella, buah Lobi-lobi selama ini dikenal oleh masyarakat hanya sebagai buah yang kurang mempunyai manfaat, padahal buah ini juga mengandung antioksidan yang tinggi. Buah ini bersifat tidak tahan lama, setelah pemanenan akan segera mengalami kebusukan jika tidak segera dikonsumsi.

Dalam program ini akan dibuat sirup yang berbahan dasar kelopak bunga Rosella dan buah lobi-lobi sehingga menghasilkan suatu produk yang bernilai tinggi dan sangat bermanfaat untuk kesehatan. Buah lobi-lobi yang musim panennya tidak membuatnya tidak bisa dikonsumsi sepanjang tahun. Dengan adanya produk ini masyarakat dapat menikmati manfaat buah lobi-lobi setiap saat ditambah lagi nilai antioksidan yang sangat bermanfaat.

LA ROSSA Syrup terbuat dari bahan-bahan alami, yaitu bunga Rosella dan buah lobi-lobi yang mengandung antioksidan tinggi, tanpa pengawet dan pemanis buatan sehingga sangat cocok dikonsumsi untuk menjaga kesehatan.

C. Tujuan Program

Program yang kami kerjakan bertujuan untuk

1. Sebagai sarana untuk mengembangkan kreativitas dan mencari keuntungan.
2. Mebentuk citra bunga Rosella dan buah Lobi-lobi sebagai minuman herbal kaya vitamin C dan antioksidan yang sarat kasiat.
3. Memberikan edukasi pada masyarakat tentang pentingnya antioksidan bagi tubuh.
4. Membantu memajukan petani Rosella dan buah Lobi-lobi dengan meningkatkan nilai tambah hasil panennya.

D. Luaran

- Didapatkannya produk yang memiliki bnyak manfaat (antioksidan dan vitamin C).
- Penyediaan Rosella dalam bentuk syrup siap konsumsi.
- Pemanfaatan buah lobi-lobi yang mulai langka dan musiman supaya dapat dikonsumsi sepanjang tahun.

E. Kegunaan Program

1. Melatih bekerja sama dalam tim.
2. Menambah pengalaman dan memperbanyak relasi.
3. Mengetahui lebih banyak manfaat tanaman Rosella dan buah Lobi-lobi.
4. Melatih cara berpikir ilmiah dan berwirausaha.
5. Memberdayakan bunga dan buah Lobi-lobi sebagai olahan berkualitas tinggi.
6. Meningkatkan konsumsi bahan antioksidan alami mayarakat.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Lokasi Produksi

Lokasi yang gunakan sebagai tempat produksi minuman La ROSSA Syrup adalah rumah kontrakan salah satu anggota kami yang terletak di daerah Balio, Darmaga Kabupaten Bogor.

2. Perencanaan Produksi

1. Bahan

- Kelopak bunga segar
- Buah Lobi-lobi segar
- Gula pasir
- Air
- Asam sitrat
- CMC
- Gas tabung
- Botol kemasan
- Label kemasan
- Tutup botol kemasan
- Kaporit
- Detergen

2. Proses Produksi

2.1 Pembuatan LA ROSSA Syrup

a) Kelopak Rosella dan buah Lobi-lobi dibersihkan dari kotoran-kotoran yang menempel lalu tiriskan sampai sisa air cucian hilang.
b) Kupas buah Lobi-lobi dan ambil daging buahnya.
c) Kelopak Rosella dan buah Lobi-lobi dihancurkan dengan menggunakan blender secara terpisah.
d) Ekstrak hasil blenderan kemudin disaring.
e) Ekstrak Rosella dan ekstrak buah Lobi-lobi dicampurkan.
f) Ditambahkan air ke dalam campuran.
g) Ditambahkan gula secukupnya.
h) Campuran dimasak hingga mendidih.
i) Ditambahkan CMC.
j) Ditambahkan asam sitrat.
k) Larutan sirup diaduk hingga merata.

2.2 Pengemasan

a) Pengemasan awal yaitu menggunakan botol kaca dengan isi bersih 650ml dan dikemas dengan tutup botol menggunakan alat segel.
b) Botol kemasan diberi label tampak dua sisi.

3. Alat dan Mesin

3.a. Pisau

Pisau digunakan untuk memotong kelopak bunga Rosella dan mengupas buah Lobi-lobi serta memisahkannya dari kulit dan bijinya. Jenis pisau yang digunakan adalah pisau ukuran sedang dan memiliki mata pisau yang melengkung untuk memudahkan pemotongan.

3.b. Ember

Ember digunakan sebagai tempat untuk membersihkan kelopak Rosella dan buah Lobi-lobi serta sebagai tempat menampung sebelum bahan diolah.

3.c. Baskom plastik

Baskom plastik digunakan untuk menyimpan sementara bahan yang telah diekstrak dan sebagai tempat pencampuran bahan-bahan.

3.d. Kain saring

Kain saring ini digunakan untuk menyaring hasil ekstraksi bahan-bahan yang sudah diblender agar didapatkan campuran yang lebih homogen.

3.e. Panci tahan asam

Panci ini digunakan untuk menyimpan sirup yang sudah jadi sebelum dimasukkan ke dalam kemasan botol. Panci yang digunakan berukuran besar agar dapat menampung hasil sirup yang sudah jadi.

3.f. Alat segel

Alat ini digunakan untuk menyegel tutup botol. Dengan alat ini kemasan akan menjadi sangat kuat dan rapat agar sirup yang dikemas tidak terkontaminasi dengan udara luar

3.g. Sikat botol

Sebelum digunakan untuk mengemas, botol dibersihkan dahulu. Untuk menjangkau bagian dalam dan seluruh sisi botol digunakan sikat botol ini.

3.h. Panci serbaguna

Panci serbaguna digunakan untuk memasak hasil ekstraksi bahan-bahan sirup sampai suhu dimana campuran bahan tersebut matang dan bakteri yang berada di dalamnya mati.

3.i. Corong dan gayung

Corong dan gayung digunakan untuk mempermudah masuknya cairan sirup ke dalam botol-botol kemasan.

3.j. Timbangan

Alat ini digunakan untuk menghitung ukuran bahan-bahan sirup agar sesuai dengan komposisi yang diharapkan.

3.k. Blender

Blender dipakai sebagai alat penghalus kelopak Rosella dan buah Lobi-lobi agar dapat diambil ekstraknya.

3.l. Kompor gas dan perlengkapannya

Kompor gas digunakan untuk memasak campuran ekstrak bahan-bahan. Kompor gas dipilih dengan tujuan untuk mendapatkan pemanasan yang stabil dan merata pada proses pemasakan.

3. Kapasitas Produksi

Produksi dilaksanakan empat kali dam sebulan dengan kapasitas 150 botol tiap tahapnya. Artinya dalam satu bulan dihasilkan produk sebanyak 600 botol.

4. Perencanaan Pemasaran (*Marketing Mix*)

a. STP (*Segmentation, Targetting, Positioning*)

1. *Segmentation*

Berdasarkan aspek ekonomis dan demografis, kami membagi pasar menjadi tiga segmen, yaitu :

a. Segmen Pertama merupakan orang tua dan golongan menengah ke atas yang konsumtif dalam hal pemenuhan gizi.
b. Segmen Kedua, yaitu wisatawan yang sedang berkunjung ke Bogor.
c. Segmen Ketiga, termasuk di dalamnya adalah masyarakat ekonomi menengah ke bawah dan kelompok mahasiswa.

2. *Targetting*

Target utama dari pemasaran La Rossa Syrup adalah segmen pertama dan segmen kedua. Kedua segmen ini dipilih karena memiliki daya beli yang tinggi terhadap produk makanan dan minuman.

3. *Positioning*

Dalam melakukan pemasaran, kami mencoba membangun *image* La Rossa Syrup adalah minuman kesehatan yang mengandung bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh.

b. Perencanaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

b.1. *Product.*

Dalam upaya membidik semua segmen yang ada, La Rossa Syrup hadir dalam satu ukuran, bentuk dan harga. Kemasan terbuat dari botol kaca dengan berat bersih per produk 650 ml serta berlabel.

Adanya persamaan kemasan ini diharapkan dapat menekan biaya produksi yang pada akhirnya bertujuan untuk menjangkau semua segmen pasar yang ada., termasuk segmen ketiga.

b.2. *Place*

Untuk mendukung strategi pemasaran yang ditetapkan, La Rossa Syrup akan didistribusikan ke beberapa tempat strategis yang mewakili semua segmen yang ada, antara lain:

- Untuk menjangkau segmen pertama, La Rossa Syrup akan dipasarkan di pusat-pusat perbelanjaan di beberapa perumahan yang bersifat strategis. Kami juga berusaha memasukkan produk ini ke beberapa swalayan di kota Bogor.
- Untuk menjangkau segmen kedua, La Rossa Syrup akan hadir di pusat-pusat perbelanjaan oleh-oleh khas Bogor serta di stasiun dan terminal yang menjadi pintu gerbang memasuki wilayah Bogor.
- Untuk menjangkau segmen pasar ketiga, kami berusaha untuk lebih memaksimalkan distribusi ke pengecer-pen gecer kue, warung-warung di pusat pemukiman warga serta *direct selling*

b.3. *Price*

Dalam pemasaran La Rossa Syrup tidak ada diferensiasi harga. Strategi ini dipilih untuk membuat produk ini terjangkau oleh semua kalangan serta untuk memaksimalkan margin laba yang didapatkan.

b.4. *Promotion*

Salah satu elemen penting untuk mendukung usaha pencitraan produk adalah strategi promosi. Promosi akan dilakukan secara intensif dan efektif sebagai upaya membangun citra La Rossa Syrup sebagai minuman kesehatan yang mengandung bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh. Usaha promosi yang kami rencanakan antara lain:

- Penyabaran pamphlet dan leaflet di stasiun, terminal, agen penjualan, restoran, lingkungan kampus serta hotel-hotel strategis di kota Bogor..
- Ikut serta dalam event-event bazar yang akan diselenggarakan oleh Institut Pertanian Bogor.

5. Grand Strategy

a. Menciptakan produk yang adaptif terhadap selera pasar.

Kunci kesuksesan pemasaran adalah kemampuan produk tersebut untuk diterima oleh konsumen. Adanya perubahan trend serta variable-variabel lain yang mempengaruhi selera pasar menuntut kami untuk mengetahui selera pasar dari konsumen.kami berencana untuk terus melakukan inovasi dan meningkatkan mutu dari LA ROSSA syrup agar dapat menguasai *mind share* sebagai komoditi yang berkualitas internasonal. Usaha yang kami lakukan adalah penyebaran angket selera konsumen secara berkala, *quality control* yang baik serta membuka layanan informasi kepada konsumen.

b. Membangun kerjasama dengan beberapa mitra kerja, yang didefinisikan sebagai:

1. Mitra lokasi penjualan

Mitra lokasi penjualan adalah tempat-tempat yang dipilih berdasarkan beberapa kriteria, antara lain:

- Memiliki lokasi yang strategis.
- Ramai dikunjungi orang.
- Memiliki kesesuaian dengan positioning yang dikembangkan, yaitu sebagai minuman kesehatan yang mengandung bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh.

2. Investor

Pengembangan skala usaha merupakan hal penting yang harus dilakukan untuk tetap menjaga eksistensi dari sebuah bisnis. Untuk itu kami berusaha mencari investor yang bersedia memberikan tambahan modal dari bisnis yang kami dirikan. kriteria investor yang kami tetapkan adalah:

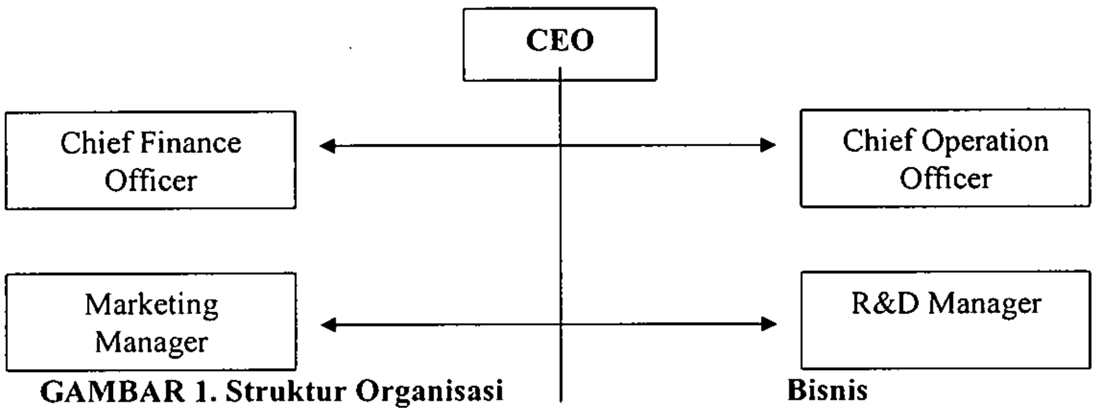
- Memiliki pemikiran yang sejalan dengan organisasi bisnis.
- Menunjukkan keseriusan terhadap bisnis.
- Dapat dipercaya..

3. Mitra Pendukung

Mitra pendukung yang kami maksud adalah institusi atau perorangan yang mendukung proses pemasaran produk namun tidak terikat kerjasama secara hukum. Misalnya, kami berencana untuk menjalin hubungan dengan beberapa kumpulan arisan yang bertujuan untuk mempromosikan sekaligus melakukan kegiatan penjualan produk secara *direct selling*.

6. Organisasi Usaha

Sebagai tahap awal, pembuatan La Rossa Syrup akan dilakukan oleh 5 orang yang merupakan anggota kelompok. Terdiri dari *CEO, Chief Finance Officer*, *Chief Operation Officer*, *Marketing Manager*, dan *R&D Manager*. Dengan bagan organisasi sebagai berikut:



GAMBAR 1. Struktur Organisasi Bisnis

Tugas dan Wewenang

1. *Marketing Manager*
   a. Melakukan riset pasar.
   b. Membuat grand strategi pemasaran.
   c. Penentuan harga jual produk.
   d. Melakukan koordinasi atas proses penjualan produk.
   e. Melakukan promosi produk.
   f. Melakukan dirtribusi produk.
   g. Memperluas pasar.

2. *Chief operation officer*
   a. Mengatur proses produksi.
   b. Mempersiapkan segala keperluan untuk produksi.
   c. Melakukan cek dan pemeliharaan mesin-mesin produksi.
   d. Menentukan kapasitas produksi.

3. *Chief Finance Officer*
   a. Mengatur seluruh aktivitas kelompok yang berhubungan dengan keuangan.
   b. Membuat laporan keuangan per bulan.
   c. Melakukan audit keuangan.

4. *R & D manager*
   a. Melakukan penelitian untuk pengembangan produk
   b. Membuat desain proses produksi

5. *Chief Executive Officer*

a. Menjaga koordinasi dari aspek penjualan, produsi, keuangan dan R&D.

b. Memimpin rapat evaluasi mingguan usaha.

c. Mengambil keputusan tertinggi yang berkaitan dengan organisasi bisnis.

III. Metode atau Program

1. Pembelian Keperluan Produksi

Pembelian alat-alat produksi dilakukan di awal bulan selama dua minggu pertama. Tempat pembelian berada di daerah terdekat dengan lokasi produksi. Hal ini dilakukan dengan alasan agar memiliki stok bahan baku sehingga memudahkan proses produksi dan memiliki kontinuitas tersedianya bahan baku untuk produksi.

2. Riset Pasar

Riset pasar dilakukan pada awal-awal kegiatan. Riset pasar dilakukan dengan penyebaran kuisioner ke masyarakat dengan ruang sampel mahasiswa Institut Pertanian Bogor dan masyarakat lingkar kampus. Riset pasar ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar tingkat ketertarikan pasar terhadap produk.

3. Penyablonan Merk untuk Label Kemasan

Penyablonan dilakukan di mitra usaha pendukung yaitu di usaha percetakan yang sudah ditunjuk. Penyablonan dilakukan tiap awal bulan sebanyak kapasias produksi yang sudah ditetapkan yaitu 60 botol/bulan. Penyablonan merk ini dilakukan dengan tujuan menambah eksklusivitas dan membangun citra produk.

4. Uji Organoleptik

Uji organoleptik dilakukan dengan memberikan produk secara gratis yang disertai dengan kuisioner yang telah dipersiapkan.

5. Produksi

Produksi dilakukan setiap minggu dengan kapasitas produksi 150 botol/minggu.

6. Promosi

Promosi dilakukan dengan metode penyebaran pamflet. Selain itu untuk memperkuat citra produk LA ROSSA Syrup, usaha promosi akan dilakukan dengan ikut serta dalam event-event bazar yang akan diselenggarakan oleh Institut Pertanian Bogor.

7. Pembuatan Pamflet

Pembuatan pamphlet bertujuan untuk menjadi sarana promosi produk dilakukan di mitra lokasi penjualan produk. Pembuatan pamflet dilakukan setiap bulan di minggu ketiga.

8. Pemasaran

Pemasaran dilakukan setiap minggu dengan metode yang telah dijelaskan pada perencanaan pemasaran gambaran umum usaha.

9. Evaluasi

Evaluasi dilakukan setiap minggu yang bertujuan menentukan strategi pemasaran ke depannya.

10. Konsultasi

Konsultasi dilakukan setiap akhir bulan dengan tujuan meminta pertimbangan dari dosen pembimbing mengenai permasalahan usaha selama satu bulan ke belakang dan strategi usaha selama satu bulan ke depan.

IV. Pelaksanaan Program

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Pembuatan La Rossa Syrup dilakukan di Pandawa, Balio. Kegiatan ini dilakukan setiap akhir minggu atau pada hari lain apabila tidak bisa dilakukan pada hari tersebut.

2. Prosedur dan Tahapan Pelaksanaan

Pemilihan bahan
↓
Pencucian dan penghilangan biji bunga Rosella
↓
Didihkan air bersama gula pasir
↓
Masukkan kelopak bunga Rosella
↓
Didihkan sampai larutan sirup menjadi merah lalu matikan api
↓
Dinginkan, tambahkan asam sitrat dan CMC
↓
Masukkan ke dalam botol yang telah disterilisasi
↓
Tutup botol dengan alat seal tutup kaleng
↓
Pamasangan segel dan pemberian label

3. Materi

Bahan berupa kelopak bunga Rosella, buah lobi-lobi, gula pasir, asam sitrat, CMC, dan air. Peralatan yang digunakan: panci, alat seal tutup botol kaleng, sikat botol, corong, kain saring, timbangan, blender, dan kompor gas. Kemasan menggunakan dengan botol 630 ml dengan segel dan label stiker.

4. Pelaksanaan

- Buah Lobi-lobi sangat sulit ditemukan, sehingga digantikan dengan buah lobi-lobi, sehingga nama produk diubah menjadi La Rossa Syrup.
- Produk yang telah terjual dalam bentuk kemasan saschet (300ml) dan kemasan botol 630 ml dalam bazar mahasiswa, penawaran ke teman, alumni, dan penitipan syrup di toko-toko Babakan Raya..
- Penggunaan kelopak Rosella kering karena belum musim Rosella sehingga sulit didapatkannya kelopak basah.
- Telah diproduksi 20 syrup kemasan saschet dan 35 syrup kemasan botol.

V. Hasil dan Pembahasan

1. Hasil yang Diperoleh

La Rossa Syrup telah dipasarkan melalui bazar, teman, alumni dan penitipan di toko-toko Babakan Raya. Total pengeluaran selama produksi adalah sebesar Rp 1.293.400,00. Dari pemasaran yang dilakukan telah terjual 12 syrup kemasan plastik (300ml) dan 17 kemasan botol (630ml) sehingga memberikan pemasukan sebesar Rp245.000,00, sehingga total saldo saat ini sebesar Rp 3.791.350,00

2. Kendala yang Dihadapi

Kendala yang dihadapi adalah produk sulit dipasarkan di toko-toko besar karena belum ada tanggal kadaluarsa, lisensi dari badan POM dan sertifikasi halal. Hal ini dikarenakan pada bulan ke-5 dan ke-6 sedang berlangsung ujian akhir semester jadi penentuan kadaluarsa, pengurusan lisensi dari badan POM dan sertifikasi halal untuk mendapatkan kepercayaan konsumen belum bisa dilakukan.

3. Solusi yang Telah Diupayakan

-Menerapkan sistem penitipan produk ke toko-toko.
-Penggalakan penawaran produk ke alumni-alumni untuk memperluas jaringan pemasaran produk.
-Keikutsertaan pada setiap kegiatan bazar-bazar yang diadakan di IPB dan di luar IPB.

4. Harapan

Kami berharap dapat mendapatkan lisensi dari Badan POM RI secepatnya supaya La Rossa Syrup bisa lebih dipercaya masyarakat dan semakin memperlancar pemasaran dapat dipasarkan secara luas.

VI. Kesimpulan dan Saran

La Rossa sangat berpotensi untuk dikembangkan karena manfaatnya sebagai antioksidan serta biaya produksi yang tidak terlalu tinggi, sehingga keuntungan yang diperoleh dari produksi La Rossa Syrup ini sangat menjanjikan untuk dikembangkan lebih lanjut.

Untuk memperlancar proses produksi dan pemasaran, maka diperlukan totalitas waktu untuk mendapatkan hasil yang optimal.

LAMPIRAN

1. **Jadwal Kegiatan**

No	Kegiatan	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV				Bulan V				Bulan VI			
1.	Pembelian alat																								
2.	Pembelian bahan																								
3.	Riset pasar																								
4.	Penyablonan label produk																								
5.	Uji organoleptik																								
6.	Produksi																								
7.	Promosi																								
8.	Pembuatan pamphlet																								
9.	Pemasaran																								
10.	Evaluasi																								
11.	Konsultasi																								
12.	Pembuatan laporan																								
13.	Penyerahan laporan																								

2. Laporan Keuangan

Pemasukan	
Dana DIKTI	Rp 5.775.000,00
Hasil penjualan la Rossa Syrup	Rp 245.000,00
	Rp 6.020.000,00
Potongan	
Pajak 11% dari IPB	Rp 635.250,00
Persiapan Poster Dari IPB	Rp 300.000,00
	Rp 935.250,00
Total Pemasukan	Rp 5.084.750,00

Pengeluaran	
Pembelian bunga Rosella	Rp 68.000,00
Bensin	Rp 29.000,00
Gula 12 kg	Rp 96.000,00
Kemasan plastik	Rp 125.000,00
Pembelian alat seal	Rp 544.000,00
Fotokopi, print, dan jilid	Rp 56.800,00
Panci, saringan, dan corong	Rp 34.500,00
Plastik mika	Rp 2.500,00
Sablon	Rp 20.000,00
Nampan dan gelas plastik	Rp 15.000,00
Air	Rp 6.500,00
Tissue	Rp 1.600,00
Bayar Stand Pameran	Rp 75.000,00
Banner Untuk Promosi	Rp 33.000,00
Botol	Rp 6.000,00
Tutup botol	Rp 25.000,00
Pembersih botol	Rp 2.000,00
Buah lobi-lobi	Rp 22.500,00
Segel	Rp 50.000,00
Alkohol 70%	Rp 11.000,00
Label	Rp 20.000,00
Lain-lain	Rp. 50.000,00
	Rp 1.293.400,00
Saldo	Rp 3.791.350,00

3. Dokumentasi Kegiatan