LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Judul Program :

Puding Air Tajin dengan Rasa Buah-Buahan Berkhasiat sebagai Pelepas Dahaga, Menyegarkan dan Bergizi

(Es Tajin dengan Rasa Buah-Buahan Berkhasiat sebagai Pelepas Dahaga, Menyegarkan dan Bergizi)

Bidang Kegiatan:

Program Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan

Diusulkan oleh:

Nur Dia Triono	(F14051131/t.a 2005)
Hadi Sucipto	(F14051049/t.a 2005)
Mohamad Jayadi	(F14051016/t.a 2005)
Radit Fatadiata	(F14060522/t.a 2006)
Herman Siregar	(F14062292/t.a 2006)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2008

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Program Kreativitas Mahasiswa No: 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Puding Air Tajin dengan Rasa Buah-Buahan Berkhasiat sebagai Pelepas Dahaga, Menyegarkan dan Bergizi

(Es Tajin dengan Rasa Buah-Buahan Berkhasiat sebagai Pelepas Dahaga, Menyegarkan dan Bergizi)

2. Bidang Kegiatan : (...)PKMP (X) PKMK
   (...)PKMT (...)PKMM
3. Bidang Ilmu : (...)Kesehatan (X) Pertanian (...)MIPA (...)Humaniora
   (...)Teknologi dan Rekayasa (...)Sosial Ekonomi
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Nur Dia Triono
   b. NIM/NRP : F14051131
   c. Jurusan/Universitas : Teknik Pertanian/Institut Pertanian Bogor
   d. Alamat : Jl. Balio 50 RT 01/ RW X, Kel. Balumbang Jaya, Kec. Kota Bogor Barat, Bogor 16680
5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 (Empat) orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr.Ir. Ikeu Tanziha, MS
   b. N I P : 131 628 529
7. Biaya Kegiatan Total : Rp. 3 129 000.00
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 Bulan, Februari – Juni 2008

Bogor, 16 Mei 2008
Ketua Pelaksana Program

(Nur Dia Triono)
NRP. F14051131

Menyetujui,
Ketua Departemen

(Dr. Ir. Wawan Hermawan, MS)
NIP. 131 671 603

Dosen Pendamping

(Dr.Ir. Ikeu Tanziha, MS)
NIP. 131 628 529

Wakil Rektor Bidang
Akademik dan Kemahasiswaan IPB

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL INSTITUT PERTANIAN BOGOR

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

ABSTRAK

Air tajin merupakan air rebusan beras berwarna putih keruh dan kental yang masih mengandung partikel beras bukan air hasil pencucian beras. Air tajin ini tak lain berasal dari pangan nabati yang ternyata mengandung protein dengan susunan asam amino yang tidak selengkap protein hewani (susu). Melalui program ini diusahakan untuk dapat mengoptimalkan potensi yang terkandung dalam air tajin sehingga memiliki nilai tambah yang ekonomis. Dari hasil inovasi, air tajin ini disajikan dalam bentuk puding yang diberi perasa buah-buahan agar lebih menambah selera konsumen dengan tekstur khas seperti adanya gelembung-gelembung udara atau busa dalam puding. Oleh karena itu, perlu diberikan sentuhan nilai tambah yang baik dalam wujud pengemasan, rasa ataupun hal pemasarannya. Produk komersial ini berupa puding tajin yang diolah dan dikemas dalam kemasan cup berukuran 150 ml seharga Rp. 1 000/cup, dengan kapasitas produksi 100 cup/minggu dan hasil sampingan berupa lontong/beras dijual dengan harga Rp.1 000/bungkus. Selama kurang lebih empat bulan keuntungan finansial sebagaimana yang merupakan tujuan utama untuk meningkatkan produksi, penguatan modal usaha beserta pengembangannya, usaha ini mampu memberikan keuntungan sebesar Rp. 400,-/cup dengan harga penjualan Rp. 1 000,-/cup, hal ini belum termasuk penjualan hasil samping sedangkan biaya produksi puding itu sendiri sebesar Rp. 8 750,-/produksi merupakan biaya tidak tetap dan belum termasuk biaya transportasi, gaji pegawai, sewa tempat dan biaya lain-lain. Usaha ini cukup mudah ditiru oleh masyarakat sekitar, sebab proses produksinya cukup mudah dipahami dan biaya produksi pun cukup murah.

Key words : beras, protein, inovasi, puding, busa

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini sebagaimana mestinya.

Laporan ini berjudul "Puding Air Tajin dengan Rasa Buah-Buahan Berkhasiat sebagai Pelepas Dahaga, Menyegarkan dan Bergizi" dimana judul aslinya pada laporan sebelumnya adalah "Es Tajin dengan Rasa Buah-Buahan Berkhasiat sebagai Pelepas Dahaga, Menyegarkan dan Bergizi"

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Ibu Ikeu Tanziha yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan selama program kegiatan ini dan dalam penulisan laporan. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada rekan–rekan dan seluruh pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan program kreatifitas ini.

Penulis sepenuhnya menyadari, bahwa masih ada banyak kekurangan dan jauh dari kata kesempurnaan. Untuk itulah segala bentuk masukan, baik berupa kritik maupun saran, sangat penulis harapkan agar dapat menjadi bahan pembelajaran demi mencapai kesempurnaan pada karya selanjutnya. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan khususnya bagi penulis pribadi dalam rangka pengembangan diri.

Bogor, 25 Juni 2008

Penulis

DAFTAR ISI

I. PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Air tajin merupakan air rebusan beras berwarna putih keruh dan kental yang dulu sering digunakan orang tua khususnya para ibu untuk campuran bubur kacang hijau atau beras merah. Ternyata air tajin juga berfungsi untuk menambah berat badan anak. Air tajin ini sebenarnya masih mengandung partikel beras, juga karbohidrat. Meskipun kandungan gizinya jauh di bawah susu hewan ataupun susu kedelai, air tajin juga dianggap sangat baik untuk membantu mengatasi *dehidrasi* pada bayi ketika mengalami diare. Bahkan saat harga susu semakin melambung dan mengakibatkan sebagian ibu-ibu mengganti susu dengan air tajin untuk anak-anaknya yang masih balita.

Ada beberapa hal yang perlu diketahui tentang kondisi dari anak-anak yang berusia di bawah dua tahun salah satunya yakni pentingnya asupan ASI. Kalau tidak bisa memberi ASI maka susu formula-lah yang semestinya digunakan sebagai pengganti. Sebab dari segi kualitas, air tajin tidak dapat menggantikan ASI atau susu formula. Kandungan protein susu formula mungkin setara atau bahkan lebih rendah daripada air beras, demikian pula kandungan vitamin dan mineralnya. Oleh karena itu bisa diperkirakan bila air tajin tidak akan mampu menandingi susu terutama dari segi kandungan kalsium dan fosfor.

Selain itu, air tajin yang tak lain berasal dari pangan nabati ini ternyata mengandung protein dengan susunan asam amino yang tidak selengkap protein hewani (susu). Sebenarnya makanan terlengkap di dunia bagi bayi yang berusia 0 - 4 bulan adalah susu. Susu adalah makanan yang baik dengan mutu gizi tinggi. Namun, susu bukan berarti *magic food* karena yang terbaik bagi kita setelah usia dua tahun adalah aneka ragam makanan yang dikonsumsi secara seimbang. Keseimbangan konsumsi gizi dari beraneka ragam makanan tidak perlu diukur dengan berapa gram kita makan nasi, daging, telur, sayuran dan buah-buahan dalam sehari. Sebab tubuh kita sebenarnya mampu menakar sendiri berapa kebutuhan yang dibutuhkan oleh tubuh kita ini. Seperti halnya bila badan kita terasa tidak enak jika tidak makan sayur atau buah karena metabolisme karbohidrat dari nasi sebenarnya sangat didukung oleh kehadiran vitamin dan mineral yang terdapat dalam sayuran ataupun buah-buahan.

Demikian pula bila kita makan nasi terlalu sedikit maka kita akan terasa cepat lelah karena kurangnya suplai karbohidrat yang akan dibakar menjadi energi tubuh. Dengan teknik toleransi tubuh inilah kita bisa hidup sehat tanpa harus mendewakan bahwa satu jenis makanan mempunyai khasiat lebih tinggi ketimbang lainnya, karena kondisi tubuh yang prima adalah akibat dari konsumsi beraneka ragam makanan yang seimbang. (Dr. Ir. Ali Khomsan, Dosen Jurusan Gizi Masyarakat dan Sumber Daya Keluarga IPB)

Oleh karena itulah kami mencoba mengoptimalkan potensi yang terkandung dalam air tajin ini agar memiliki nilai tambah yang ekonomis. Kami mencoba menyajikan air tajin ini dalam bentuk puding yang diberi rasa buah-buahan agar lebih menambah selera konsumen.

B. PERUMUSAN MASALAH

Air tajin yang berasal dari air rebusan beras berwarna putih keruh dan kental ini dapat di olah sebagai puding yang bergizi juga berkhasiat, sehingga dapat dimanfaatkan sebagai difersivikasi produk yang akan masuk ke pasar. Maka perlu diberi sentuhan nilai tambah baik dalam wujud pengemasan, rasa ataupun hal pemasarannya. Hal ini merupakan salah satu cara untuk mengoptimalkan pemanfaatan bahan hasil pertanian. Oleh karena itu dalam program ini akan dilakukan modifikasi penggunaan bahan tersebut sebagai puding dengan kombinasi rasa buah-buahan. Buah-buahan yang dimaksud adalah sebagai perasa yang merupakan buah-buahan dengan komposisi vitamin pelengkap, seperti kacang hijau, jeruk dan stroberi. Sehingga produk baru ini dapat masuk ke pasar dan bersaing dengan produk lainnya

C. TUJUAN PROGRAM

1. Melatih dan mengembangkan jiwa wirausaha.
2. Mendapatkan keuntungan finansial sebagai upaya pengembangan usaha mandiri.
3. Difersivikasi produk pangan baik kemasan sajian, maupun rasa.

4. Alternatif makanan yang bergizi dan ekonomis untuk masyarakat.
5. Membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat luas.

D. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Produk komersial yang dihasilkan berupa usaha penjualan puding tajin sebagai makanan yang bergizi dan ekonomis. Puding tajin ini terbuat dari air tajin/beras masak yang diberi perasa buah-buahan dan diolah serta dikemas dalam kemasan cup berukuran 150 ml seharga Rp. 1 000/cup untuk kemasan cup, usaha ini beroperasi dengan kapasitas produksi 100 cup/minggu untuk kemasan cup sebanyak 20 kali produksi dengan hasil sampingan berupa lontong/beras sebanyak 150 bungkus dalam 12 kali produksi yang dijual dengan harga Rp.1 000/bungkus.

E. KEGUNAAN PROGRAM

1 Untuk pribadi

Menumbuhkan jiwa entrepreneurship serta meningkatkan kreatifitas dan wawasan tentang proses pengolahan produk pertanian serta menyadarkan diri akan manfaat dari hasil sampingan suatu produk pertanian sehingga dapat dimanfaatkan secara optimal sebagai sebuah trobosan dalam mencari produk baru yang bernilai tambah seperti pemanfaatan air tajin yang merupakan hasil rebusan beras.

2 Untuk kelompok

Meningkatkan *softskill* anggota tim dalam membangun *team work* dan berhubungan dengan dosen serta melatih manajemen diri dalam meningkatkan pengetahuan tentang manfaat dan kandungan gizi yang terkandung dalam air tajin sebagai hasil sampingan dari beras dan buah-buahan sebagai kombinasi perasa serta proses pengolahannya.

3 Untuk masyarakat

Memberikan alternatif makanan yang bergizi dan ekonomis seperti puding tajin yang dikemas dalam kemasan yang menarik, harga yang terjangkau dan berbagai rasa yang ditawarkan sehingga masyarakat dapat merasakan khasiat nilai gizi yang terkandung dalam puding tajin sehingga produk hasil usaha ini dapat dirasakan seluruh lapisan masyarakat dalam memenuhi nilai gizinya. Serta memberikan pengetahuan akan manfaat dari produk sampingan hasil pertanian sehingga tidak ada produk pertanian yang terbuang sia-sia.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Jenis Produksi

Produk yang akan dihasilkan adalah puding dalam kemasan cup berukuran 150 ml dengan harga Rp. 1 000/cup, untuk kemasan cup yang diproduksi sebanyak 100 cup/minggu dalam 20 kali produksi diantaranya dalam kemasan cup dengan hasil sampingan berupa lontong/beras sebanyak 150 bungkus selama produksi tersebut dan dijual dengan harga Rp. 1 000/bungkus.

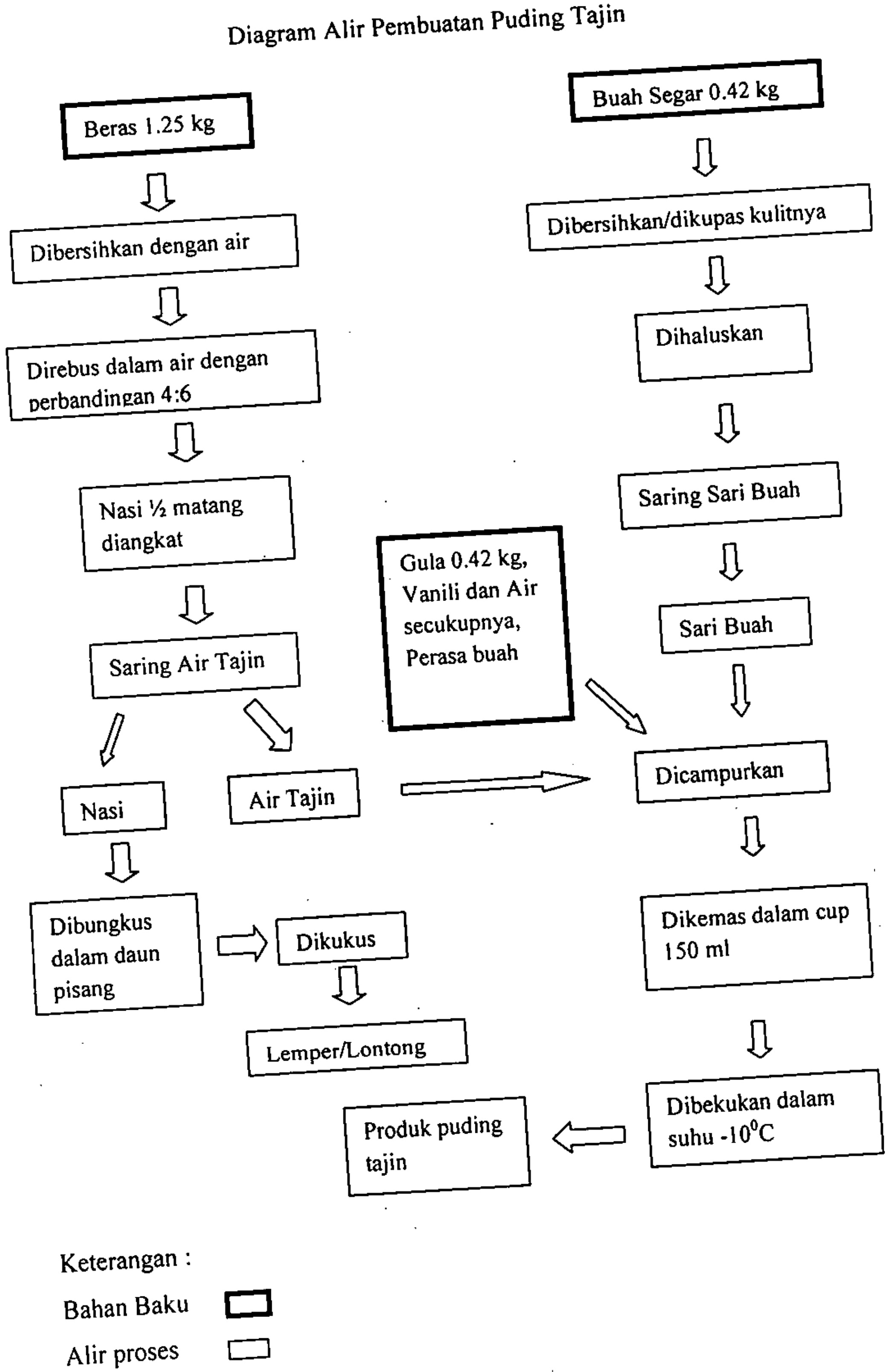
2. Neraca Laba Rugi

No.	Keterangan	Debet	Kredit
1.	**Modal Awal**	**Rp. 3 840 000.00**	
2.	**Biaya Tetap**		
	Kompor Minyak		Rp. 150 000.00
	Minyak tanah		Rp. 70 000,00
	Timbangan		Rp. 50 000.00
	Ember 3 buah		Rp. 60 000,00
	Perlengkapan dapur		Rp. 100 000,00
	Panci (2 buah @ Rp. 60 000)		Rp. 120 000.00
	Tempat penyimpanan produk		Rp. 320 000.00
	Total cost		**Rp. 870 000.00**

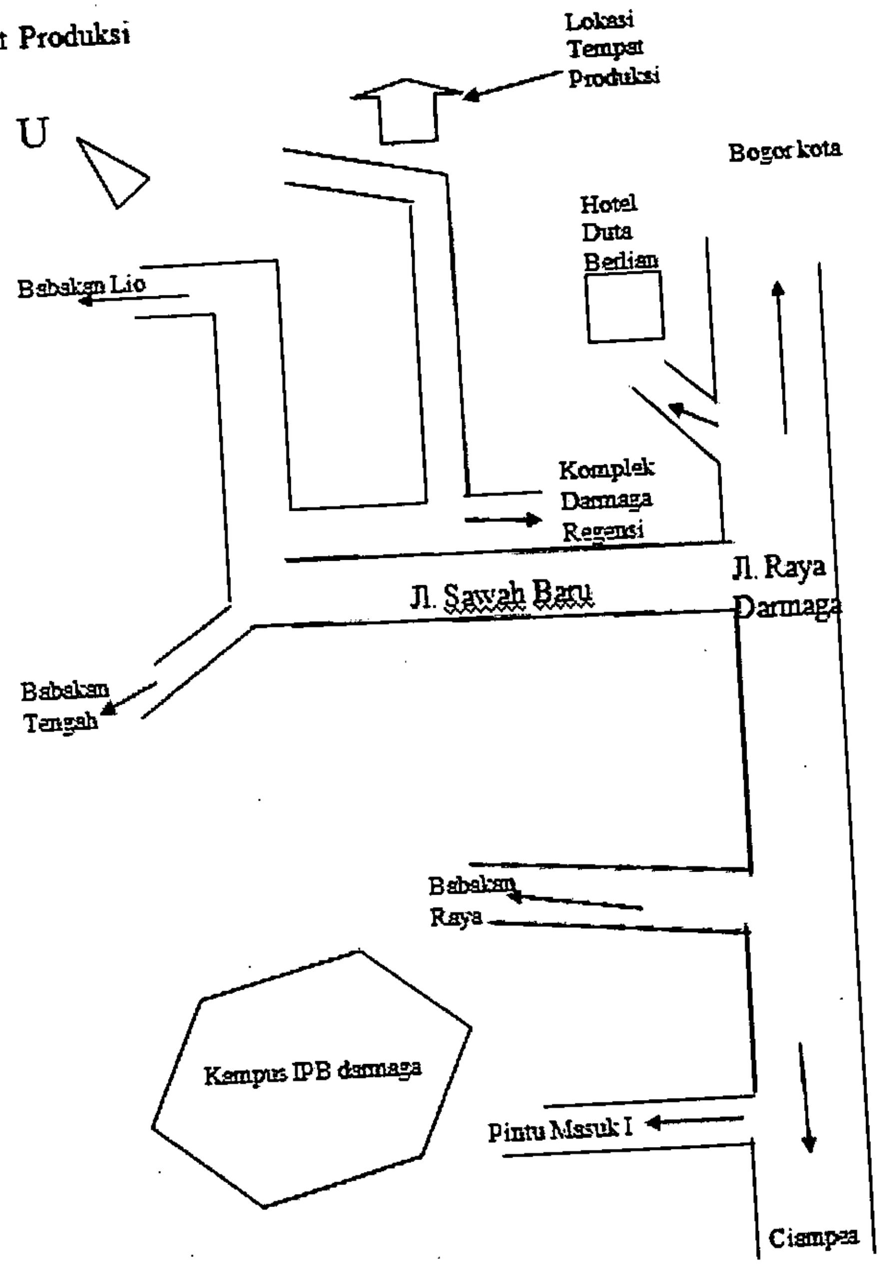
3.	**Biaya Tidak Tetap**		
	Beras (30kg x Rp. 5 000/Kg)		Rp. 150 000.00
	Gula (10kg x Rp. 8 000/Kg)		Rp. 80 000.00
	Perasa Buah		Rp. 40 000.00
	Susu		Rp. 150 000,00
	Vanili		Rp. 20 000.00
	Sewa Freezer		Rp. 150 000.00
	Sewa Tempat (Rp.300 000/Bulan x 5 Bulan)		Rp.1 500 000.00
	Sendok plastik (1200buahxRp50,-)		Rp. 60 000.00
	Cup (1200buah x Rp.200/buah)		Rp. 240 000.00
	Daun pisang		Rp. 50 000.00
	Perawatan Alat		Rp. 100 000.00
	Transportasi		Rp. 150 000.00
	Promosi :		
	➢ Leaflet		Rp. 50 000.00
	➢ Bazar		Rp. 150 000.00
	➢ Iklan		Rp. 50 000.00
	Total Cost		**Rp.2 690 000**

4.	**Penjualan** • Penjualan puding air tajin dalam kemasan cup Rp.1000/150ml x 100 bungkus/minggu x 12 produksi • Penjualan nasi/lontong dari 30kg beras Rp1000/bungkus x 150 bungkus/minggu x 20 produksi	Rp. 1 200 000.00 Rp. 3 000 000.00	
	Jumlah	**Rp.8 040 000.00**	**Rp.3 560 000**
	Laba	**Rp. 4 480 000,00**	

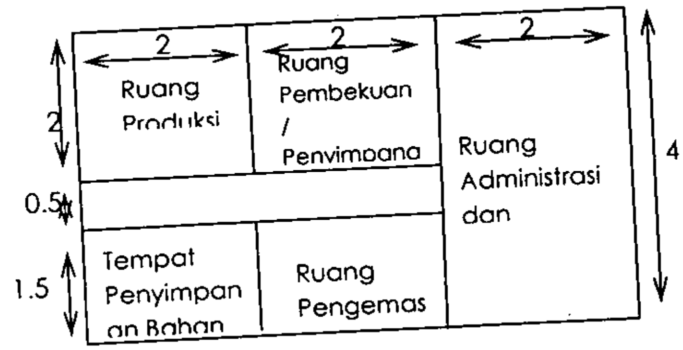
3. Diagram Alir Pembuatan Puding Air Tajin



4. Denah Tempat Produksi



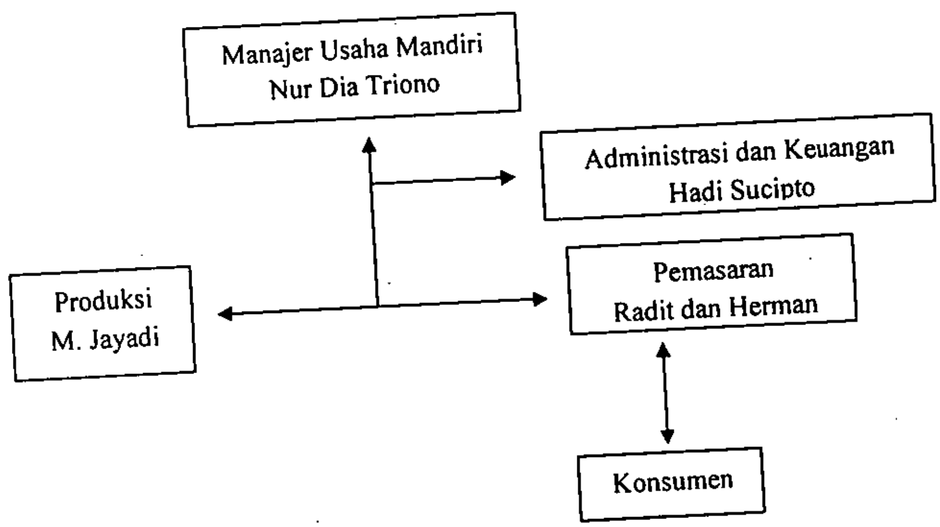
5. Tata Letak Ruang Produksi



Skala 1:100
Satuan :

6. Struktur Organisasi Usaha

Dalam pelaksanaan usaha puding tajin ini akan dijalankan oleh lima divisi yang merupakan tugas dari setiap anggota kelompok diantaranya adalah manajer usaha mndiri, administrasi dan keuangan, bagian produksi dan pemasaran.



Struktur Organisasi Usaha Puding Air Tajin

a. Manajer Usaha Mandiri

- Menjaga koordinasi segala aspek penjualan, produksi, keuangan, dan pemasaran.

b. Administrasi dan keuAngan

- Mengatur segala aspek usaha yang berhubungan dengan keuangan dan administrasi
- Melakukan audit keungan usaha

c. bagian produksi

- mengatur segala aaspek produksi
- melakukan pengecekan dan pemeliharaan peralatan produksi
- menentukan kapasitas produksi

d. Pemasaran

- Melakukan distribusi produk
- Menentukanharga jual produk
- Menyusun strategi pemasaran

7. Desain Kemasan Produk

Contoh Desain Kemasan Plastik

III. METODE PENDEKATAN

1. Lokasi Produksi

Produksi puding tajin akan dilaksanakan disebuah kontrakan di wilayah Babakan Lio, Dramaga, Bogor. Lokasi ini dipilih karena dekat dengan tempat tinggal anggota kelompok dan daerah pemasaran sehingga memudahkan jalannya proses produksi serta pemasaran produk.

2. Alat dan Bahan

a. Peralatan yang digunakan

1. Freezer, untuk proses pembekuan dan penyimpanan produk.
2. Panci, untuk merebus beras.
3. Kompor minyak, untuk memasak beras dan bahan lainnya.
4. Tempat penyimpanan produk, tempat penyimpanan sementara produk es tajin hingga terjual ke konsumen
5. Ember, tempat menyimpan bahan baku.
6. Perlengkapan dapur.

b. Bahan

1. Beras
2. Perasa buah Jeruk, stroberi
3. Kacang hijau
4. Gula
5. Air
6. Plastik dan cup tempat es
7. Daun pisang untuk bungkus lontong
8. Vanili

3. Proses Produksi

- Beras dicuci bersih lalu rebus dalam air dengan perbandingan beras dan air 1:2. Kemudian Aduk-aduk sesekali, sampai mengental.
- Bahan diangkat kemudian disaring hingga didapatkan air tajin. Dan masukan lagi air dengan perbandingan 1:1
- Siapkan bahan gula, susu, air, vanila
- Bahan di dicampurkan dengan air tajin yang telah disaring serta bahan lainnya (gula, vanili, air, dan perasa buah).
- Letakkan dalam kemasan cup ukuran 150 ml.
- Hasil adonan yang sudah dimasukkan ke dalam cup kemudian didinginkan dalam freezer dengan suhu -10^{0}C.
- Setelah membeku pindahkan produk ke tempat penyimpanan sementara untuk memulai pemasaran.

4. Rencana Pemasaran

Produk ini merupakan produk baru yang akan diperkenalkan ke masyarakat. Dengan keunggulan rasa dan kandungan gizi yang terdapat dalam kemasan puding tajin ini harapannya dapat diperkenalkan dan dipasarkan kepada masyarakat luas. Serta biaya produksi yang relatif murah menyebabkan produk ini dapat dijual dengan harga yang terjangkau. Adapun rencana pemasaran yang akan dilakukan yaitu uji coba produk terhadap beberapa sampel konsumen, promosi produk di masyarakat, dan melakukan penjualan produk kepada masyarakat. Selain itu, produk ini akan dipasarkan dalam bentuk puding dalam kemasan cup plastik dengan ukuran 150 ml seharga Rp. 1 000/cup dan berproduksi sebanyak 100 cup dalam 24 kali produksi selama periode 6 bulan dengan hasil sampingan produksi berupa nasi yang kemudian dimanfaatkan sebagai produk sampingan yang ditawarkan ke konsumen dalam bentuk lemper/lontong sebanyak 150 bungkus dengan harga Rp. 1000/bungkus. Ada beberapa cara pemasaran yang akan dilakukan yakni:

- Rencana Promosi

  Upaya yang dilakukan agar mempermudah rencana pemasaran, hal ini dilakukan dengan cara :

  1. Memberikan informasi dari mulut ke mulut, dimulai dari teman-teman anggota kelompok, mengingat produk baru dipasarkan.
  2. Membuat media publikasi berupa leaflet yang disebarkan disekitar kampus, kios-kios dan rumah makan.
  3. Promosi produk melalui media cetak seperti koran kampus dan buletin mahasiswa.
  4. Publikasi produk melalui media internet dengan akses gratis melalui mailist, blog dan sebagainya.

- Strategi Pemasaran

  1. Daerah kampus Dramaga

  - Dititipkan ke kantin-kantin setiap fakultas

- Dijual di komplek perumahan dosen dengan cara mendatangi rumah dosen tersebut
- Mengikuti bazar dan expo yang diadakan di lingkungan kampus
- Menitipkan produk ke rumah makan mahasiswa di sekitar lingkar kampus, dan
- Menitipkan produk ke kantin-kantin SD, SMP, dan SMA yang ada di sekitar

2. Di daerah Bogor Kota secara umum

- Dititipkan di toko-toko yang menjual beraneka ragam makanan dan minuman.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

a. Waktu dan Tempat Pelaksaanaan

Lokasi produksi puding tajin ini berada disebuah rumah yang bertempat di Wisma Indramayu, Babakan Lio 49 RT 1/RW X, Kelurahan Balumbang Jaya, Kecamatan Kota Bogor Barat, Bogor 16680 dan waktu pelaksaan produksi telah berjalan selama empat bulan sejak bulan maret hingga juni.

Table Hasil Kegiatan Usaha Puding Tajin

No.	Kegiatan	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Uji Coba Produk	■	■	■	■												
2	Pembelian Bahan	■				■				■				■			
3	Pembelian Alat	■	■														
4	Produksi	■				■		■		■		■		■		■	
5	Pemasaran			■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6	Evaluasi				■				■				■				■

b. Tahapan Pelaksanaan

- Pembelian alat dan bahan yang diperlukan seperti kompor minyak, timbangan, saringan, sendok kuah, kocokan kue, laci susun, sendok sayur, corong, lakban, kain lap, centong, cup, baskom, panci, termos, toples, dan sendok plastik

- Pembuatan formula produk seperti yang telah dijabarkan sebelumnya dalam bagan alir produksi
- Uji coba produksi dan pemasaran
- Evaluasi formula dan observasi konsumen
- Penyempurnaan formula
- Produksi dan pemasaran
- Evaluasi dan inovasi produk baik rasa maupun takaran bahan baku

c. **Instrumen Pelaksanaan**

Peralatan yang mendukung proses produksi:

- Alat pengemasan produk berupa cup plastik

  Berguna untuk mengemas produk
- Baskom

  Wadah tempat melakukan pencucian pada saat pengolahan, dan tempat pencampuran bahan-bahan.
- Panci

  Digunakan untuk melakukan perebusan beras untuk mendapatkan air tajin.
- Timbangan

  Alat untuk menakar komposisi bahan.
- Kompor minyak

  Sumber api dalam proses produksi.
- Termos

  Tempat untuk menyimpan sementara hasil produksi sebelum dijual ke konsumen
- Saringan

  Alat yang digunakan untuk menyaring air tajin dari beras yang dimasak sebelumnya
- Sendok sayur dan Centong

  Alat yang digunakan untuk mengaduk-aduk bahan saat bahan di masak.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil program yang telah dilaksanakan selama kurang lebih empat bulan ini telah berhasil diproduksi sebuah inovasi baru berupa puding air tajin yang berasal dari air rebusan beras masak yang disaring sebelum beras tersebut menjadi nasi. Air tajin yang dimaksudkan adalah air tajin hasil rebusan beras yang berwarna putih keruh dan kental bukan air hasil pencucian beras sebagaimana yang menjadi anggapan oleh sebagian masyarakat. Dalam pelaksanaannya memang cukup sulit untuk mendapatkan air tajin ini apabila beras tidak dijaga dengan hati-hati saat proses pemasakannya.

Bila diasumsikan beras yang dimasak sekitar 1 liter maka air tajin yang bisa diperoleh adalah sekitar 0.4 -0.5 liter air tajin sebagai bahan baku. Dengan jumlah air tajin tersebut tentunya untuk meningkatkan nilai tambah produk maka dalam komposisi bahan ditambahkan beberapa bahan tambahan seperti agar-agar powder, susu, vanili dan pemanis serta perasa buah-buahan. Sehingga didapatkan tekstur khas air tajin seperti adanya gelembung-gelembung udara atau busa dalam puding, hal ini dimaksudkan untuk menarik perhatian konsumen. Oleh karena itu, puding tajin ini cukup cocok bila disajikan sebagai alternatif makanan yang bergizi dan ekonomis untuk dikonsumsi oleh masyarakat, juga berkhasiat untuk mengatasi dehidrasi dan menambah berat badan anak, walaupun kandungan terbesar dalam air tajin itu sendiri adalah karbohidrat dengan adanya bahan tambahan tentu nilai gizi yang terkandung dalam puding tajin ini menjadi lebih baik dan lengkap.

Keuntungan finansial sebagaimana yang merupakan tujuan utama dari usaha apa pun, menuntut untuk dapat meningkatkan produksi dalam rangka penguatan modal usaha beserta pengembangannya agar dapat bersaing dengan produk pasaran lainnya. Dari hasil pelaksanaan program ini, usaha penjualan puding tajin ini mampu memberikan keuntungan sebesar Rp. 400,-/cup yang dijual dengan harga Rp. 1 000,-/cup dengan kata lain bila diproduksi sebanyak 1000 cup per minggu maka akan dihasilkan keuntungan sebesar Rp. 400 000,-/minggu untuk produksi puding saja belum termasuk hasil samping berupa nasi yang diolah menjadi lontong dan dijual ke warung-warung nasi yang menjadi mitra usaha sedangkan biaya produksi puding itu sendiri adalah sebesar Rp. 8 750,-/produksi dan biaya tersebut akan menjadi Rp.61 250,- bila diproduksi per minggu yang merupakan biaya tidak tetap dari produksi tersebut, hal ini belum termasuk biaya transportasi, gaji pegawai untuk lima orang pegawai, sewa tempat dan biaya lain-lain yang tak terduga. Oleh karena itu, untuk memperkuat modal maka perlu dilakukan manajerial keuangan yang baik dan strategi pemasaran serta *softskill* pegawai untuk dapat mengembangkan usaha mandiri ini. Usaha ini cukup mudah ditiru oleh masyarakat sekitar, sebab proses produksinya cukup mudah dipahami dan biaya produksi pun cukup murah, sehingga usaha mandiri seperti ini memiliki andil dalam membuka lapangan kerja baru dan menarik masyarakat untuk membangun usaha mandiri.

Selama pelaksanaan program ini ada beberapa kendala yang dihadapi seperti pola pemasaran yang masih mengandalkan pertemanan dan kekerabatan sehingga omzet kurang maksimal dikarenakan tidak kontinunya produksi dan kurangnya strategi dalam pemasaran. Selain itu, kurang fokus dalam menjalankan usaha dikarenakan kesibukan akademik dan organisasi yang diikuti. Sehingga kesulitan pula dalam memasarkan produk bahkan hasil sampingan (nasi) dikarenakan kandungan gizinya yang telah berkurang dan naiknya harga-harga bahan sehingga pencapaian target pendapatan menjadi kurang maksimal. Ada juga kendala dalam hal pemasaran seperti pola pikir masyarakat bahwa air tajin yang diproses merupakan air cucian beras dan ini memberikan respon yang kurang bagus untuk produk yang ditawarkan untuk dikonsumsi oleh masyarakat.

Perlunya pengetahuan tentang manajemen produksi dan strategi pemasaran serta kekuatan modal dan SDM, cukup menentukan kesuksesan dari usaha yang baru atau pun yang sedang berjalan dalam usia muda usaha tersebut karena cukup banyak tantangan dalam hal pemasaran produk baru. Bahkan kepuasan konsumen menjadi hal yang cukup penting dalam dunia usaha seperti ini sehingga perlu dilakukan pencarian inovasi-inovasi produk baik berupa rasa, komposisi bahan maupun penyajian produk sehingga harapannya dapat lebih memikat konsumen untuk tetap setia terhadap produk yang ditawarkan beserta inovasi-inovasinya.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Air tajin yang merupakan air rebusan beras berwarna putih keruh dan kental ini dapat dimanfaatkan sebagai makanan alternatif seperti puding, bahkan dalam skala usaha rumah tangga pun dapat memberikan keuntungan yang cukup besar yakni sebesar Rp.400/cup dengan harga jual seharga Rp. 1 000,-. Usaha kecil seperti ini memerlukan manajemen produksi, pemasaran dan kekuatan modal serta SDM yang cukup baik untuk dapat terus bersaing dengan produk lainnya karena kepuasan konsumen adalah hal terpenting dalan dunia usaha.

Saran

- Perlu adanya promosi tentang khasiat yang terkandung dari produk untuk meningkatkan harga jual dan menarik minat konsumen,
- Aroma, penampilan produk, dan komposisi yang terkandung perlu lebih ditonjolkan untuk menampilkan keunggulan produk dimata konsumen
- Perlu dilakukan penyusunan strategi dan pencapaian yang jelas dalam produksi dan pemasaran produk, sehingga dicapai target omzet maksimum tiap bulannya

LAMPIRAN

Lampiran 1. JADWAL KEGIATAN PROGRAM

No.	Kegiatan	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV				Bulan V				Bulan VI			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Survey pasar	■																							
2	Pembelian Bahan	■				■				■				■				■				■			
3	Pembelian dan penyewaan Alat	■	■																						
4	Uji Coba Produk	■	■	■	■																				
5	Produksi					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6	Pemasaran					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7	Konsultasi			■			■																■		
8	Evaluasi				■				■				■				■				■				■
9	Laporan Akhir																								■

Lampiran 2. **LAPORAN KEUANGAN**

Keterangan	Jumlah	Harga Rp.	Total Rp.
Pengeluaran :			
Kompor minyak	1 buah	50 000	
Timbangan	1 buah	25 000	
Saringan	1 buah	8 000	
Sendok kuah	1 buah	5 000	
Kocokan kue	1 buah	7 000	
Laci susun	1 buah	9 500	
Sendok sayur	1 buah	4 000	
Kain lap	2 buah	3 500	
Centong	1 buah	4 000	
Corong	1 buah	2 500	
Panci	2 buah	60 000	
Baskom	2 buah	8 000	
Termos	1 buah	30 000	
Toples	1 buah	17 000	
Lakban	1 buah	4 000	
Administrasi	-	300 000	
Gaji pegawai	2 orang	200 000	
Cup	30 buah	9 500	

Minyak tanah	1 liter	5 600	
Beras	5kgxRp.4400/kg	22 000	
	5kgxRp.4800/kg	24 000	
Gula	1 kg	6 000	
Agar-agar powder	1 pak	13 500	
Coklat bubuk	1 pak	4 800	
Vanili	6 sachet	3 000	
Garam	1 bungkus	1 000	
Susu	1 kaleng	7 000	
Total Pengeluaran			**833 900**
Pemasukan			
Dana dari Dikti		**3 129 000**	
Dana Tersisa			**2295100**

Lampiran 3. Inflow-Outflow

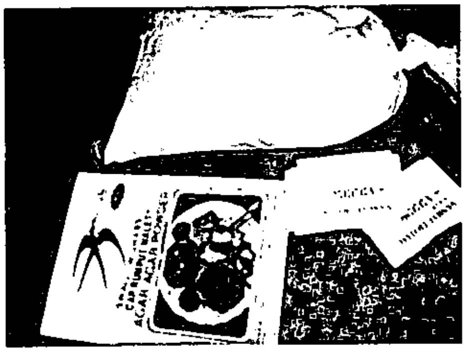
Inflow-Outflow Produksi I

Outflow			Inflow			
Keterangan	Jumlah	Pengeluaran Rp.	Produksi	Jumlah	Harga Rp./cup	Hasil penjualan Rp.
Vanili	1 bks	200	I	15	1 000	
Powder	1 bks	1 500				
Gula	120 gr	800				
Susu	50 gr	900				
Beras	300 gr	1 600				
		5 000				
Sendok plastik	15 buah	750				
Cup	15 buah	3 000				
		3 750				
Total Outflow		**8 750**				
Total Inflow						**15 000**
Net Balance		**6 250**				

Inflow-Outflow Produksi II

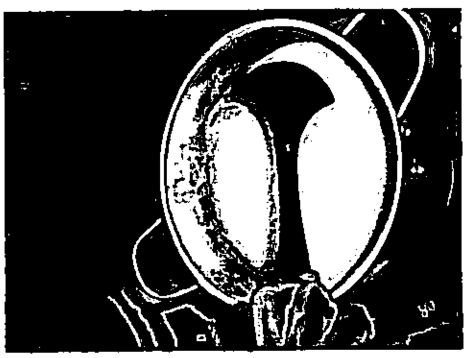
Outflow			Inflow			
Keterangan	Jumlah	Pengeluaran Rp.	Produksi	Jumlah	Harga Rp./cup	Hasil penjualan Rp.
Vanili	2 bks	400	II	20	1 000	
Powder	2 bks	3 000				
Gula	300 gr	2 000				
Susu	100 gr	1 800				
Coklat	2 sdm	300				
Beras	300 gr	1600				
		9 100				
Sendok plastik	20 buah	1 000				
Cup	20 buah	4 000				
		5 000				
Total Outflow		**14 100**				
Total Inflow						**20 000**
Net Balance		**5 900**				

Lampiran 4. Gambar peng`olahan bahan dan pengepakan

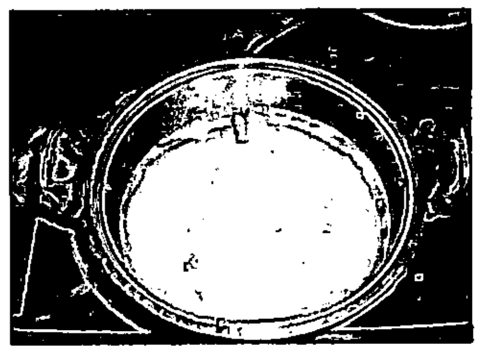


Bahan tambahan

Bahan utama beras

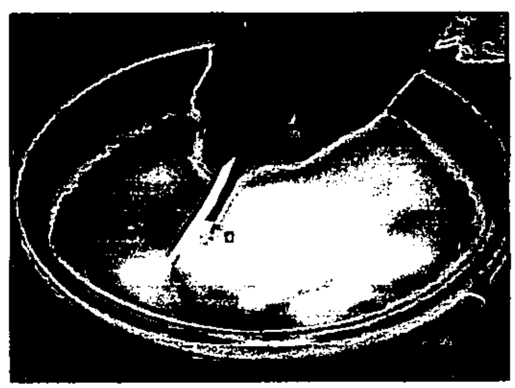


Perebusan beras



Pencucian beras

pengepakan



Pencampuran bahan

Lampiran 5. Biodata Pelaksana Program dan Pendamping

I. NAMA DAN BIODATA KETUA SERTA ANGGOTA

1. Ketua Pelaksana Kegiatan

a. Nama Lengkap	: Nur Dia Triono
b. NIM /Angkatan	: F14051131/ 2005
c. Fakultas/Program Studi	: Teknologi Pertanian / Teknik Pertanian
d. Perguruan Tinggi	: Insitut Pertanian Bogor
e. Alamat	: Jl. Balio 50 RT.01/X, Kel. Balumbang Jaya, Kec. Kota Bogor Barat, Bogor 16680
f. Telepon / HP	: 081314861960
g. Waktu untuk kegiatan PKM	: 10 jam/minggu

2. Bagian Administrasi & Keuangan

a. Nama Lengkap	: Hadi Sucipto
b. NIM /Angkatan	: F14051049/2005
c. Fakultas/Program Studi	: Teknologi Pertanian / Teknik Pertanian
d. Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Alamat	: Asrama Mahasiswa Indramayu 2, Balio 49 RT.1/X, Kel. Balumbang Jaya, Kec. Kota Bogor Barat, Bogor 16680
f. Telepon / HP	: (0251) 621741 / 081807516562
g. Waktu untuk kegiatan PKM	: 10 jam/minggu

3. Bagian Produksi

a. Nama Lengkap	: Mohamad Jayadi
b. NIM /Angkatan	: F14051016/2005
c. Fakultas/Program Studi	: Teknologi Pertanian / Teknik Pertanian
d. Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Alamat	: Jl. Babakan Raya, Gg. Bara 4 Wisma 82
f. Telepon	: 081807844515
g. Waktu untuk kegiatan PKM	: 10 jam/minggu

4. Bagian Pemasaran I

a. Nama Lengkap : Herman Siregar
b. NIM /Angkatan : F14062292/2006
c. Fakultas/Program Studi : Teknologi Pertanian / Teknik Pertanian
d. Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor
e. Alamat : Al – Izzah A No. 2.14 Babakan Lebak
f. Telepon : 085281243078
g. Waktu untuk kegiatan PKM : 10 jam/minggu

5. Bagian Pemasaran II

a. Nama Lengkap : Radit Fatadiata
b. NIM /Angkatan : F14060522/2006
c. Fakultas/Program Studi : Teknologi Pertanian / Teknik Pertanian
d. Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor
e. Alamat : Jl. Babakan Lebak
f. Telepon : 085693524264
g. Waktu untuk kegiatan PKM : 10 jam/minggu

II. NAMA DAN BIODATA DOSEN PENDAMPING

1. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Ir. Ikeu Tanziha, MS
2. Golongan Pangkat dan NIP : IV A, 131 628 529
3. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
4. Jabatan Struktural : -
5. Fakultas/Program Studi : Fakultas Ekologi dan Masyarakat, Gizi Masyarakat
6. Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor
7. Bidang Keahlian : Epidemiologi Gizi
8. Waktu untuk kegiatan PKM : 2 jam/minggu
9. Alamat : Jl. Jabun II No.51 Rt.02/05 Pasir Kuda, Bogor Barat
10. Telp. : 08128592154