LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN PRODUK "OuCi-MAX" MINUMAN FUNGSIONAL *READY TO DRINK* BERBASIS TANAMAN KEMANGI (*Ocimum canum*)

BIDANG

PKM KEWIRAUSAHAAN

Oleh

Tetuko Dito Widarso	**(F24104083 2004)**
Rika Novayanti	**(F24050992 2005)**
Nina Siti Rukoyah	**(F24051621 2005)**
Upik Rasi S.R	**(F24052401 2005)**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

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	:	Strategi Pengembangan dan Pemasaran Produk "Ou-Ci Max" Minuman Fungsional *Ready To Drink* Berbasis Tanaman Kemangi (*Ocimum canum*)
2. Bidang Kegiatan	:	( ) PKMP (x) PKMK ( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu	:	( ) Kesehatan (x) Pertanian ( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa ( ) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora ( ) Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan		
a. Nama Lengkap	:	Tetuko Dito Widarso
b. NIM	:	F24104083
c. Departemen	:	Ilmu dan Teknologi Pangan
d. Universitas	:	Institut Pertanian Bogor
e. Alamat Rumah/HP	:	Jl. Kebon Nanas Selatan RT 15/02 no. 8 Cip. Cempedak Jatinegara Jakarta Timur/ 081315797906
f. Alamat Email	:	t3tuko_id@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan	:	3 orang
6. Dosen Pendamping		
a. Nama Lengkap dan Gelar	:	Nur Wulandari, STP, Msi.
b. NIP	:	132 258 292
c. Alamat Rumah/ HP	:	Vila Citra Bantarjati Blok A10 No 11 Bogor
7. Biaya Kegiatan Total	:	Rp. 5.900.000,00
DIKTI	:	Rp. 5.900.000,00
Sumber Lain	:	-
8. Jangka Waktu Pelaksanaan	:	Maret-Juni 2008

Bogor, Juni 2008

Menyetujui,

a.n Ketua Departemen Ilmu dan Teknologi Pangan

Dr. Ir. Nurheni Sri Palupi
NIP 131 681 402

Ketua Pelaksana Kegiatan

Tetuko Dito Widarso
NRP F2410 4083

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,

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

Dosen Pembimbing

Nur Wulandari, STP, Msi.
NIP 132 258 292

I. JUDUL PROGRAM

Strategi Pengembangan dan Pemasaran Produk "Ou-Ci Max" Minuman Fungsional *Ready to Drink* Berbasis Tanaman Kemangi *(Ocimum canum)*.

II. LATAR BELAKANG

Tanaman kemangi sudah lama dikenal masyarakat Indonesia dan banyak dijumpai baik pasar tradisional maupun pasar swalayan. Harga jualnya relatif murah dan budidayanya juga cukup mudah. Tanaman ini tidak menuntut syarat tumbuh yang rumit dan dapat ditanam di sebagian besar wilayah Indonesia. Kemangi juga toleran terhadap cuaca panas maupun dingin sehingga sangat potensial untuk dikembangkan sepanjang tahun.

Selama ini pemanfaatan daun kemangi di Indonesia hanya sebatas bumbu penyedap masakan dan pelengkap menu makan (lalapan) saja. Secara tradisional daun kemangi dikenal sebagian orang sebagai ramuan yang dapat mengatasi masuk angin dengan mengoleskan remasan kemangi bersama bawang merah dan minyak kelapa pada perut, dada, dan punggung. Kandungan minyak atsirinya yang khas banyak dimanfaatkan sebagai penyegar mulut dan penghilang bau badan. Selain itu, biji kemangi ini mengandung banyak serat dan kaya akan nutrisi, dan dapat digunakan sebagai sumber serat *non-conventional* yang baru.

Di sisi lain, kemajuan zaman telah melahirkan bahan-bahan sintetik yang kini marak digunakan sebagai bahan tambahan pangan. Maraknya kasus penggunaan bahan tambahan pangan yang tidak sesuai aturan kini meresahkan masyarakat, sehingga menimbulkan ketakutan tersendiri dalam mengkonsumsi makanan-makanan tersebut. Masyarakat kini memiliki kecenderungan untuk mengkonsumsi pangan yang berasal dari bahan alami dan memiliki sifat fungsional tertentu terhadap tubuh demi menjaga kesehatan.

Oleh karena itu penyusun ingin mengembangkan potensi kemangi dan mempopulerkannya dalam bentuk minuman yang siap dikonsumsi, yaitu teh herbal sari kemangi. Minuman teh herbal merupakan minuman yang saat ini sedang populer, sudah memasyarakat, dan sering dikonsumsi oleh semua kalangan pada semua jenjang umur. Hal ini menunjukkan prospek usaha minuman teh kemangi dalam kemasan sangat menjanjikan terutama jika dikaji dari segi nilai ekonomis.

III. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian di atas, maka dirumuskan usaha untuk mengembangkan tanaman kemangi sebagai produk minuman fungsional alternatif yang baik bagi kesehatan, murah, praktis, dan mempunyai nilai jual tinggi. Tanaman kemangi akan menjadi lebih dari sekadar lalapan jika diolah lebih lanjut. Minuman fungsional "Ou-Ci Max" yang berbasis tanaman kemangi ini mempunyai nilai tambah industri dan tentu saja membuka berbagai peluang usaha.

Persepsi konsumen terhadap tanaman kemangi merupakan tantangan tersendiri bagi suatu kegiatan usaha yang bergerak di bidang pangan fungsional. Pendekatan pemasaran yang tepat sangat dibutuhkan dalam mengembangkan dan memasarkan produk ini agar dapat diterima dalam kebutuhan konsumsi masyarakat.

Berdasarkan identifikasi di atas, maka perumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sikap konsumen terhadap kehadiran produk minuman fungsional berbasis kemangi "Ou-Ci Max"
2. Bagaimana strategi pemasaran yang tepat dan optimal untuk mengembangkan dan memasarkan produk minuman fungsional "Ou-Ci Max"

IV. TUJUAN PROGRAM

Tujuan yang ingin dicapai antara lain:

1. Mengembangkan potensi kemangi dan mempopulerkannya sebagai minuman teh herbal dalam kemasan cup siap saji (*ready to drink*).
2. Memperkenalkan konsumen terhadap minuman fungsional "Ou-Ci Max"
3. Menyusun strategi pemasaran yang tepat dan optimal dalam mengembangkan dan memasarkan produk minuman fungsional "Ou-Ci Max"

4. Mengajak konsumen untuk terbiasa mengkonsumsi pangan alami yang sehat dan murah.
5. Melatih mahasiswa untuk berwirausaha sehingga tidak lagi berorientasi mencari pekerjaan tetapi membuka lapangan kerja sendiri
6. Melatih kerjasama dan kekompakan tim

V. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah inovasi produk minuman fungsional teh herbal sari kemangi dalam kemasan, bersifat fungsional (menyehatkan), dan praktis dikonsumsi. Produk yang dihasilkan dibuat dalam kemasan yang menarik, awet serta harga yang terjangkau untuk semua kalangan masyarakat. Selain itu, luaran yang diharapkan adalah menjadi unit usaha yang mampu membuka peluang kerja sekaligus mengangkat perekonomian masyarakat dengan meningkatkan nilai guna dan nilai ekonomi dari bahan baku kemangi.

VI. KEGUNAAN PROGRAM

Program ini diharapkan memberikan manfaat antara lain:

1. Manfaat bagi mahasiswa
   a. Menambah wawasan dan pengalaman dalam melakukan seluruh proses kegiatan PKM.
   b. Sarana pengembangan serta penerapan ilmu dan teknologi dari berbagai disiplin ilmu terutama ilmu dan teknologi pangan.
   c. Merangsang mahasiswa untuk berkreasi dan berfikir inovatif
   d. Melatih mahasiswa untuk berwirausaha
   e. Mendapatkan profit
2. Manfaat bagi perguruan tinggi
   a. Perwujudan tridharma perguruan tinggi
   b. Meningkatkan kompetensi dan kualitas ilmu pengetahuan.dan teknologi yang dikembangkan oleh perguruan tinggi.

c. Meningkatkan citra positif perguruan tinggi sebagai salah satu pencetak generasi perubah yang positif bagi bangsa

3. Manfaat bagi lingkungan dan masyarakat

a. Memberikan alternatif minuman fungsional yang murah dan praktis berbahan baku lokal.

b. Prototipe usaha sejenis bagi masyarakat yang berminat berusaha di bidang minuman fungsional.

VII. GAMBARAN UMUM DAN RENCANA USAHA

A. Deskripsi Produk

Minuman sari kemangi dibuat dari ekstrak tanaman kemangi yang dikeringkan, ditambah flavor buah-buahan, gula halus, pemanis buatan siklamat, biji kemangi, asam sitrat, asam askorbat, dan asam benzoat.

Minuman ini dikemas dalam cup plastik polipropilen, isi bersih 200 ml, ditutup dengan plastic yang di-*sealer*. (desain lihat Lampiran 4)

Standar yang digunakan mengacu pada SNI minuman teh dalam kemasan SNI 01-3143-1992, kecuali kadar theine/tannin, dengan *benchmarking* produk adalah Mount Tea. SNI ini digunakan karena belum ditemukan SNI khusus minuman kemangi dalam kemasan.

B. Analisis Produksi

1. Proses Produksi

Pembuatan minuman sari kemangi dalam cup terbagi menjadi 3 tahapan.

a. Pengeringan Batang dan Daun Kemangi

Batang dan daun kemangi muda yang telah dipanen kemudian dikeringkan dengan menggunakan oven udara panas konveksi. Sebelum pengeringan dilakukan, batang dan daun kemangi dicuci dan dipotong-potong. Pengeringan batang dan daun dilakukan dengan cara memasukkan

Tabel.1 SNI minuman teh dalam kemasan (SNI 01-3143-1992)

No	Uraian	Satuan	Persyaratan
1	Keadaan		
	1.1 Penampakan		Jernih
	1.2 Bau dan rasa		Khas teh
2	Gula total sebagai sakarosa,		Khas teh
3	Bahan tambahan makanan :		
	3.1 Pengawet		Sesuai SNI 0222-M dan peraturan Men Kes.No.722/Men.Kes/Per/IX/88
	3.2 Pemanis buatan		
4	Cemaran logam		
	4.1 Timbal (Pb), mg/kg		Maks. 0.2
	4.1 Tembaga (Cu), mg/kg		Maks 2.0
	4.2 Seng (Zn), mg/kg		Maks. 5.0
	4.3 Timah (Sn), mg/kg		Maks 40.0
	4.4 Raksa (Hg), mg/kg		Maks. 0.03
5	Cemaran mikroba		
	5.1 angka lempeng total	Koloni/	Maks. 2.0 x 10^2
	5.2 bakteri koliform		
	5.3 E. Coli		
	5.4 Salmonella		
	5.5 C. Perfringens		

batang dan daun yang ditempatkan pada wadah berbentuk loyang ke dalam oven pada suhu 60°C. Pengeringan tersebut dilakukan selama lebih kurang 6 jam agar diperoleh batang dan daun kemangi yang benar-benar kering.

b. Proses Ekstraksi Daun dan Batang Kemangi Kering

Daun dan batang Kemangi yang sudah kering kemudian diekstraksi. Proses ekstraksi dilakukan dengan cara memasukkan batang dan daun kemangi kering ke dalam air mendidih. Perendaman batang dan daun di dalam air panas tersebut dilalukan selama 2 jam.

c. Proses Pencampuran dan Pengemasan

Larutan ekstrak kemangi ditambah asam sitrat, gula halus, siklamat, biji kemangi yang sudah direbus, asam benzoat, dan flavor (sesuai formulasi). Larutan kemudian dikemas dalam cup plastik PP lalu ditutup dengan plastik menggunakan sealer.

d. Proses Pasteurisasi dan Pelabelan Umur Simpan

Minuman dalam cup lalu dipasteurisasi dalam wadah berisi air panas suhu 80°C selama 15 menit (*holding*). Setelah didinginkan, dikeringkan, diberi cap/label kadaluarsa.

Tahapan di atas dapat dilihat pada diagram berikut.

Tanaman kemangi

↓

Dicuci bersih

↓

Dipotong-potong

↓

Dikeringkan dengan oven selama 6 jam pada 60C

↓

Potongan kemangi kering

↓

Perebusan dalam air mendidih selama 2 jam

↓

gula halus, asam sitrat, asam askorbat → Ekstrak kemangi ← biji kemangi, flavor, asam benzoat

↓

@

@

↓

Pendinginan sampai suhu 60^0C

↓

Penuangan ke dalam cup

↓

Penutupan dengan plastik dan *sealer*

↓

Pasteurisasi pada suhu 80^0C 15 menit

↓

Pendinginan dan pengeringan

↓

Pelabelan umur simpan

↓

Minuman sari kemangi dalam cup

Diagram 1. Proses pembuatan minuman sari kemangi dalam cup

2. Lokasi Produksi

Lokasi yang kami jadikan sebagai tempat produksi adalah laboratorium Pilot Plant Seafast Center dan laboratorium PT. FITS Seafast Center. Lokasi ini dipilih karena tempatnya cukup luas untuk dapat melakukan proses produksi dengan baik.

3. Kapasitas Produksi

Produksi akan dilaksanakan selama dua kali setiap bulannya. Satu kali produksi membutuhkan waktu 2 hari. Hari pertama pertama untuk pengeringan dan hari kedua untuk ekstraksi, pencampuran, pengemasan, pasteurisasi, dan pelabelan. Setiap kali produksi ditargetkan menghasilkan 100 minuman cup atau setara 20 liter, sebagai awalan ditargetkan 50 minuman cup atau setara 10 liter. Produk akan ditawarkan kepada konsumen dengan harga Rp 2.000,00 per bungkus.

b. Strategi Pemasaran

1.STP (*Segmentation, Targeting & Positioning*)

- Segmentasi, yakni cara memilah-milah kelompok konsumen berdasarkan potensial penawaran produk yang berbeda-beda. Pangsa pasar dibagi menjadi tiga segmen yaitu :

1. Kelompok Mahasiswa

Segmen ini (mahasiswa IPB) dibidik karena merupakan pangsa pasar yang besar dengan jumlah kurang lebih 25.000 orang. Selain itu, faktor lokasi yang dekat dengan tempat produksi menjadi kelebihan tersendiri sehingga memudahkan kegiatan survei, promosi dan pemasaran produk. Bagi segmen ini, yang terpenting adalah harga yang relatif murah namun memiliki manfaat yang besar yaitu mengandung antioksidan tinggi.

2. Kelompok Pelajar

Segmen lain adalah pelajar yang ada di sekitar lingkar kampus IPB baik SD, SLTP, maupun SLTA. Segmen ini memiliki pangsa pasar yang tak kalah besar, terlebih lagi jika dilihat dari sisi psikologis mereka yang cenderung konsumtif dan menyukai hal yang baru. Selain itu, jenis produk minuman herbal dengan flavor buah-buahan merupakan komoditi yang sangat disukai oleh para remaja.

3. Kelompok Umum

Segmen ini terdiri dari para dosen, warga lingkar kampus, dan masyarakat umum. Bagi segmen ini, yang terpenting adalah seberapa besar manfaat yang mereka dapat dengan mengkonsumsi produk ini. Dengan keunggulan produk sebagai minuman kesehatan yang dapat membantu memperlancar saluran pencernaan,