LAPORAN AKHIR PKMK

PENGEMBANGAN USAHA PRODUK MINUMAN HERBAL INSTAN DARI BUNGA ROSELA (*Hibiscus sabdariffa L*)

Oleh :

Aris Dwi Toha	(F24104032 / 2004)
Datoe M. Iqbal A	(F24104052 / 2004)
M. Faried Ma'ruf	(F24104011 / 2004)
Dian Kencana A	(H24104136 / 2004)
Harry Gustara Pambudi	(H14054200 / 2005)

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 KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Pengembangan Usaha Produk Minuman Herbal Instan Dari Bunga Rosela (*Hibiscus Sabdariffa L*)
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKMP (X) PKMK
( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu : ( ) Kesehatan ( ) Pertanian
( ) MIPA (X) Teknologi dan Rekayasa
( ) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora
( ) Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Aris Dwi Toha
   b. NIM : F24052032
   c. Departemen : Ilmu dan Teknologi Pangan
   d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah/HP : Jl. Babakan Tengah No. 30 A
5. Anggota Pelaksana Kegiatan 4 orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Ir. Hj. Harsi D. Kusumaningrum
   b. NIP : 131476603
   c. Alamat Rumah/HP : Bogor
7. Biaya Kegiatan Total
   Dikti : Rp 3.370.000,00
   Sumber Lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Bogor, 20 Mei 2008

Menyetujui
Wakil Dekan / Ketua Departemen

Dr. Dahrul Syah
NIP. 130 516 351

Ketua Pelaksana Kegiatan

Aris Dwi Toha
NRP. F24104032

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono. Ms
NIP. 131 473 999

Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Hj. Harsi D. Kusumaningrum
NIP. 131476603

ABSTRAK

Produk instan dapat diartikan sebagai produk yang secara cepat dapat diubah menjadi produk yang siap dikonsumsi. Penyajiannya mudah, dengan hanya menambahkan air panas Salah satu kegiatan inovasi baru dalam industri minuman, akan dilakukan pembuatan minuman herbal instan yang berbahan dasar rosela. Dasar pemilihan rosela sebagai bahan dasar pembuatan minuman herbal ini karena berbagai keunggulan yang dimilikinya antara lain mengandung berbagai asam amino esensial, beta-karoten (vitamin A), vitamin B (tiamin, riboflavin, niasin), dan vitamin C. Tujuan dari kegiatan ini yaitu membuka peluang bisnis bagi masyarakat umum dan melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha sebagai sarana pembelajaran model industri pangan skala kecil. Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan bahwa kegiatan kewirausahaan yang dilakukan memiliki prospek yang cukup bagus dengan persentase keuntungan 92,77% dari biaya produksi.

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Produk instan dapat diartikan sebagai produk yang secara cepat dapat diubah menjadi produk yang siap dikonsumsi. Penyajiannya mudah, dengan hanya menambahkan air panas. Pada dasarnya untuk membuat produk instan dilakukan dengan menghilangkan kadar airnya sehingga mudah ditangani dan praktis dalam penyediaannya. Seiring dengan perkembangan gaya hidup di zaman yang serba instan, masyarakat Indonesia dituntut untuk mengkonsumsi minuman cepat saji namun memberi efek kesehatan bagi peminumnya.

Kesadaran masyarakat akan pentingnya hidup sehat serta tingginya animo masyarakat saat ini untuk mengkonsumsi minuman yang menyehatkan, mendorong adanya variasi pembuatan minuman dari berbagai sumber pangan. Hal ini tentu saja dapat membuka peluang usaha baru bagi praktisi usaha kecil menengah untuk bergerak di industri pangan khususnya untuk memproduksi minuman yang menyehatkan. Selain itu, industri minuman harus melihat peluang ini sebagai suatu kesempatan untuk menciptakan suatu inovasi baru dengan kemapanan teknologi yang dimilikinya.

Salah satu kegiatan inovasi baru dalam industri minuman, akan dilakukan pembuatan minuman herbal instan yang berbahan dasar rosela. Dasar pemilihan rosela sebagai bahan dasar pembuatan minuman herbal ini karena berbagai keunggulan yang dimilikinya antara lain mengandung berbagai asam amino esensial, beta-karoten (vitamin A), vitamin B (tiamin, riboflavin, niasin), dan vitamin C. Selain itu, rosela dapat digunakan untuk berbagai keperluan, mulai dari pengobatan penyakit batuk, peningkat stamina, hingga pengobatan gangguan pencernaan. Jika dibandingkan dengan minuman herbal yang lain, rosela memiliki nilai fungsional yang lebih tinggi dan harga yang relatif lebih terjangkau.

2. Perumusan Masalah

1. Belum adanya inovasi baru minuman herbal instan berbasis Dari Bunga Rosela (*Hibiscus sabdariffa L*).
2. Bagaimanakah kualitas minuman herbal instan yang dibuat?
3. Bagaimana cara pemasaran produk yang tepat untuk minuman herbal instan?
4. Apakah hasil olahan dapat dijadikan alternatif sebagai kegiatan wirausaha komoditas industri yang mempunyai prospek cerah?

3. Tujuan

1. Membuka peluang bisnis bagi masyarakat umum.
2. Melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha sebagai sarana pembelajaran model industri pangan skala kecil.

4. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan adalah terciptanya suatu produk minuman herbal instan dari Bunga Rosela (*Hibiscus sabdariffa L*) merk **'Rosella Tea'** yang dapat berperan sebagai minuman herbal yang menyehatkan dengan nilai fungsional yang tinggi, serta harganya yang terjangkau.

5. Kegunaan Program

Kegiatan ini dapat memberikan kontribusi bagi upaya pengembangan kewirausahaan pemanfaatan rosela sekaligus sebagai landasan bagi pengembangan usaha minuman herbal yang menyehatkan lainnya.

Secara khusus kegiatan ini akan memberikan manfaat secara khusus bagi beberapa pihak antara lain :

1. Petani
   - Memberikan kemudahan bagi petani rosela dalam penjualan hasil tanamnya

2. Masyarakat

- Tersedianya minuman herbal instant yang menyehatkan, digemari oleh masyarakat dan bernilai gizi tinggi dengan harga terjangkau.
- Alternatif peluang bisnis dalam minuman kesehatan

3. Pemerintah

Kegiatan ini dapat dijadikan pilihan usaha masyarakat yang diharapkan mampu mengurangi jumlah pengangguran yang ada di Indonesia.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Rosela merupakan salah satu tanaman yang berkembang baik di daerah beriklim tropis dan subtropis (Maryani dan Kristiana, 2005). Budidayanya dapat dilakukan di segala macam tanah, tetapi paling cocok pada tanah yang subur dan gembur. Daerah yang dapat ditanami tumbuhan ini adalah ketinggian 0-900 m di atas permukaan laut. Curah hujan yang dibutuhkan adalah 800-1670 mm/ 5 bulan atau 180 mm/ bulan. Jika curah hujan tidak mencukupi, irigasi akan memberikan hasil yang baik sumber karbohidrat yang ada di Indonesia.

Produk yang berasal dari rosela selama ini hanya terbatas pada bunga kering, manisan, teh yang mana penyajiannya cukup lama, pemasarannya masih terbatas, dan harganya cukup mahal. Masyarakat pun cukup sulit dalam mendapatkan produk-produk rosela tersebut. Jika dilihat dari struktur dan komposisinya, rosela mempunyai potensi untuk dikembangkan menjadi produk minuman herbal instan. Industri minuman herbal instan berbasis rosela di Indonesia saat ini belum banyak atau mempunyai *scope* yang kecil dan hanya ada di daerah tertentu.. Oleh karena itu, dibuatnya minuman herbal rosela instan dengan kemasan sachet diharapkan dapat mempermudah dalam memperoleh dan pengkonsumsiannya..

Lokasi produksi dengan sumber bahan baku di Cipaku (Bogor) yang berdekatan, dapat meminimalkan biaya transportasi yang kemudian akan diperhitungkan dalam total biaya produksi.

III. METODE PENDEKATAN

a. Lokasi Produksi

Lokasi yang akan digunakan untuk memproduksi Rosella Tea di Jalan Babakan Tengah RT 02 RW 08 No.30A 16680.

b. Bahan dan Alat Produksi

1. Bahan yang dibutuhkan :
   - Bunga rosela
2. Alat dan mesin produksi yang digunakan :
   - Timbangan
   - Oven
   - Blender
   - Sealer

c. Formula standar

Tabel 1. Formulasi standar "Rosella Tea"

Formula Standar	Kadar (%)
Rosella	100

d. Proses Produksi

a) Pengeringan bunga rosela

Bunga rosela segar dikeringkan menggunakan oven hingga kadar air sekitar 14%.

b) Penghalusan bahan padat

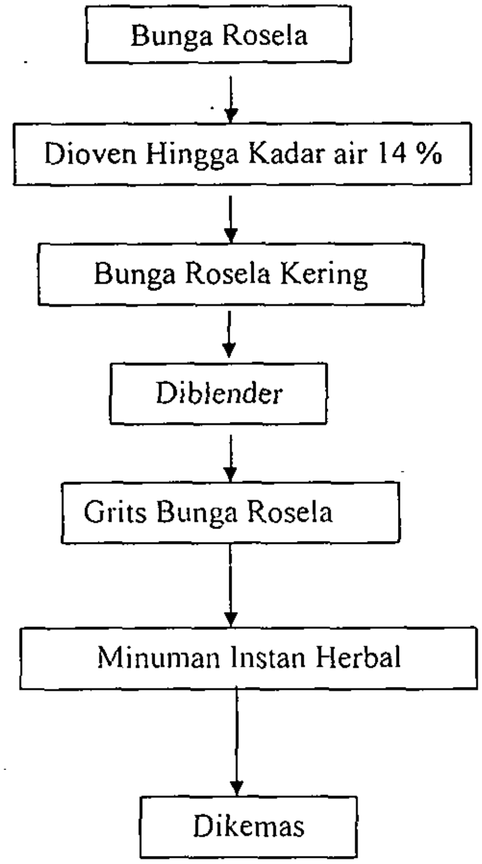
Bunga rosela kering dihaluskan dengan blender kering.

c) Pengemasan

Setelah campuran telah siap, campuran dimasukkan kedalam kemasan PP yang telah disertai label.

d) Penyimpanan

Setelah diproduksi, produk disimpan di tempat kering serta terhindar dari cahaya matahari.



Gambar 1. Diagram Alir Pembuatan Minuman Herbal Instan Dari Bunga Rosela

e. Pembuatan miniuman herbal instan dari bunga rosela

Pembuatan minuman herbal instan ini dilakukan dengan mengeringkan bunga rosella hingga kadar air 14 % atau kurang, hal ini dilakukan untuk mencegah pertumbuhan kapang, khamir, dan bakteri. Kemudian rosella kering diblender atau dihancurkan membentuk grits, seperti halnya teh kering. Penambahan gula dan cmc tidak dilakukan karena hasil yang tidak bagus pada produk jadi dan karena konsumen lebih enyukai rasa original (rasa asam) sedangkan untuk rasa manis sesuai dengan selera masing-masing konsumen. Selanjutnya grits rosella tersebut dikemas dan diberi label.

f. Kapasitas Produksi

Produksi rutin dilakukan setiap dua minggu sekali dengan kapasitas produksi 20 sachet/produksi. Masing-masing sachet mempunyai kapasitas 50 gram. Produk minuman herbal instan ini dijual kepada konsumen dengan harga Rp. 8000,00 per sachet pada konsumen dengan analisis keuntungan terlampir

g. Sistem Pemasaran

Lokasi pemasaran adalah dalam lingkup kampus IPB, daerah bekasi, dan dijual ke retailer yang lain dimana dia menjual lagi ketempat yang lain. Strategi pemasaran terbagi atas strategi produksi, strategi harga, strategi distribusi, dan strategi promosi. Strategi ini dibagi ke dalam rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang.

Rencana jangka pendek meliputi penjualan produk secara langsung di tempat-tempat strategis antara lain ketika adanya bazar di kampus dan pencarian mitra kerja. Selain itu, dalam jangka pendek dilakukan juga strategi promosi. Promosi dilakukan dengan membagikan leaflet/selebaran dan *mouth to mouth*. Hal ini ditujukan untuk mengenalkan produk Rosella Tea kepada calon konsumen.

Strategi produksi dilakukan dengan cara melakukan produksi awal dalam jumlah yang sedikit. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui tingkat penerimaan konsumen. Selain itu, juga dimaksudkan untuk menanamkan *image* bahwa produk ini sangat laku di pasaran sehingga menimbulkan rasa penasaran di benak konsumen. Pada tahap lanjutan, dilakukan dengan pembedaan kemasan produk. Pembedaan kemasan dilakukan dengan mengemas produk dengan dua jenis kemasan yaitu kemasan besar untuk bunga rosella kering utuh dan dan kecil untuk grits bunga rosella..

Rencana jangka panjang usaha ini dilakukan dengan menjaga hubungan baik dengan mitra kerja dan memperluas pasar sehingga diharapkan penjualan dilakukan secara partai kepada mitra kerja.

Strategi penjualan secara umum dilakukan dengan empat cara. Langkah awal, melakukan uji produk yang berfungsi untuk mengenalkan