



## LAPORAN AKHIR PKMK

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

Oleh :

Aris Dwi Toha (124104032 / 2004)

Dafar M. Iqbal A (124104052 / 2004)

M. Farid Ma'ruf (124104011 / 2004)

Dian Kenema A (124104136 / 2004)

Harry Gustara Pambudi (114054200 / 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 ☒ PKMK  
☐ PKMT ☐ PKMM
3. Bidang Ilmu : ☐ Kesehatan ☐ Pertanian  
☐ MIPA ☒ Teknologi dan Rekayasa  
☐ Sosial Ekonomi ☐ Humaniora  
☐ Pendidikan

5. Anggota Pelaksana Kegiatan 4 orang

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

Ketua Pelaksana Kegiatan

Dr. Dahrul Syah  
NIP. 130 516 351

Aris Dwi Toha  
NRP. F24104032



Wakil Ketua Bidang Akademik dan  
Kemahasiswaan

Prof. Dr. H. 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, niacin), 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 mengonsumsi minuman cepat saji namun memberi efek kesehatan bagi peminumnya.

Kesadaran masyarakat akan pentingnya hidup sehat serta tingginya animo masyarakat saat ini untuk mengonsumsi 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 pebangun 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 BENCANA 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 pengonsumsiannya.

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.

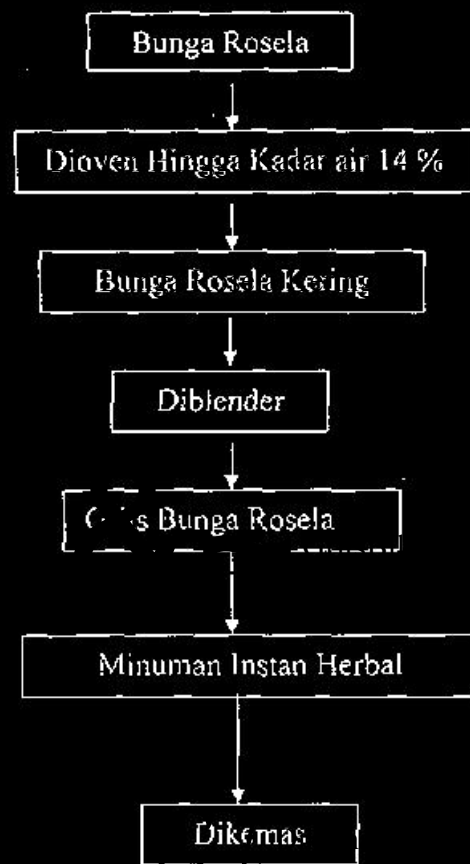
##### c) Pengemasan

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

##### d) Penyimpanan

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





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

**c. Pembuatan minuman 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 emc tidak dilakukan karena hasil yang tidak bagus pada produk jadi dan karena konsumen lebih menyukai 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 IFB, daerah bekasi, dan dijual ke *retailer* yang lain dimana dia menjual lagi ke tempat 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 perbedaan kemasan produk. Perbedaan 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

sekaligus menangkap ekspektasi calon konsumen. Selanjutnya, dilakukan perbaikan produk sesuai parameter mutu yang diinginkan konsumen. Lalu, kami melakukan penawaran kerjasama dalam penjualan produk ini.

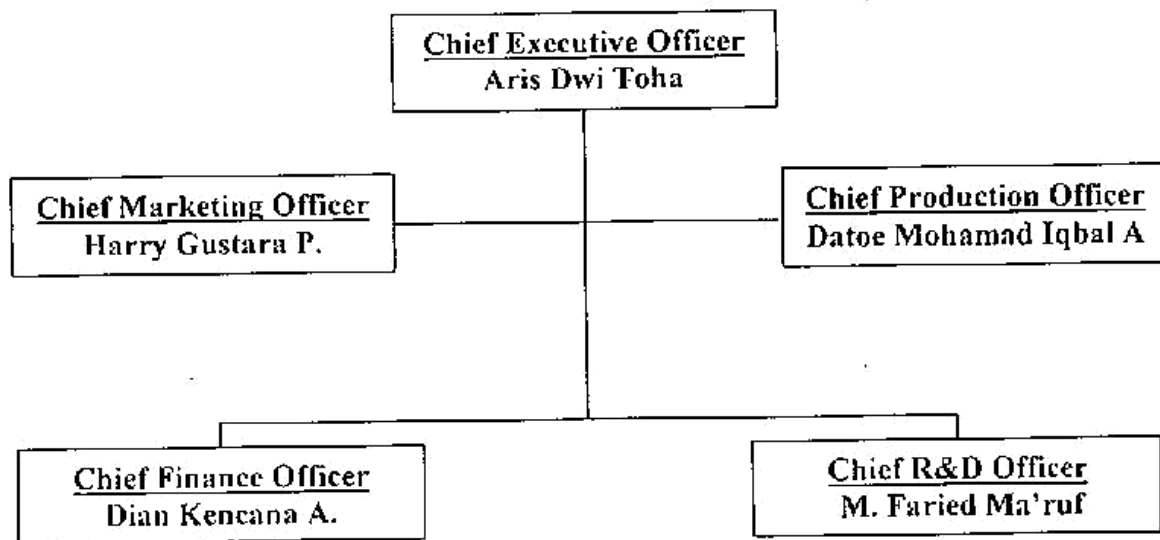
Tabel 2. Matriks Analisis SWOT Pengembangan Usaha Minuman Herbal Instan Bunga Rosela "Rosella Tea"

<div style="text-align: center;"> <b>IFAS</b>  <b>EFAS</b> </div>	<b>Strengths (S)</b> 1. Produk minuman inovatif yang bergizi tinggi 2. Kerjasama tim yang baik 3. Harga produk yang terjangkau 4. Petani sekitar yang cukup potensial menghasilkan bahan baku	<b>Weaknesses (W)</b> 1. Produk masih sederhana 2. Penyimpanan yang tepat untuk produk yang akan dijual sulit dilakukan. 3. Target pasar yang masih bias 4. Keterbatasan bahan baku (tergantung cuaca/musiman)
	<b>Opportunities (O)</b> 1. Kesadaran masyarakat akan gizi meningkat 2. Kegemaran masyarakat mengkonsumsi minuman sachet cepat saji yang tinggi 3. Alat-alat produksi yang mudah didapat	<b>SO</b> 1. Mempromosikan produk dengan menekankan aspek kesehatan. 2. Bahan baku yang tersedia menjadikan produksi bisa maksimal dan meningkatkan ekonomi rakyat
	<b>Threats (T)</b> 1. Produk serupa pesaing dari perusahaan skala besar 2. Lingkup usaha dan skala produksi masih kecil	<b>OW</b> 1. Peningkatan inovasi agar variasi produk tercipta 2. Penetapan skala usaha yang jelas agar memaksimalkan penjualan dan laba yang diperoleh
	<b>ST</b> 1. Menjaga konsistensi produk agar kepercayaan pelanggan tetap.	<b>WT</b> 1. Strategi promosi yang lebih mapan 2. Peningkatan skala usaha secara bertahap agar persaingan lebih berimbang.

#### g. Organisasi Usaha

Sebagai tahap awal pembentukan tim usaha *Rosella Tea* ini dilakukan oleh lima orang yang merupakan anggota kelompok. Terdiri dari ketua pelaksana, bendahara, bagian bahan baku dan produksi, bagian *Research and Development*, dan bagian *PR dan Marketing*.

Struktur organisasi pada tim usaha minuman herbal instan dari bunga rosela ini dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha

#### IV. PELAKSANAAN PROGRAM

##### 1. Lokasi

Lokasi kegiatan program kreativitas mahasiswa bidang kewirausahaan ini meliputi Petani Cipaku, pasar Anyar, pasar Bogor, stand bazar koridor FEMA (Fakultas Ekologi Manusia), koridor FATETA (Fakultas Teknologi Pertanian), dan di rumah kos Jalan Babakan Tengah No. 30A, Dramaga Bogor.

Sumber bahan baku diperoleh dari Petani Cipaku. Pembelian peralatan produksi seperti *sealer*, timbangan, blender. Proses produksi Rosella Tea dilakukan di Jalan Babakan Tengah No. 30A. *Launching*, promosi, dan *market test* dilakukan di koridor FEMA (Fakultas Ekologi Manusia) IPB. Penjualan produk dilakukan di ruang-ruang kuliah mahasiswa, bazar koridor FEMA IPB, dan di daerah bekasi melalui distributor. *Post Launching Evaluation*, penyusunan rencana produksi dan pemasaran, pertemuan tim usaha, serta penyusunan laporan dilakukan pada tempat kos mahasiswa di Jalan Babakan Tengah RT 02 RW 08 No.30A Darmaga Bogor dan di koridor FATETA IPB.

##### 2. Waktu

Tabel 3. Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Tanggal	Kegiatan	Lokasi
2 Maret 2008	Pertemuan tim usaha dan pembagian kerja	Tempat Kos Mahasiswa
3 Maret 2008	Pertemuan sosialisasi kegiatan PKM 2008	Auditorium Rektorat
4 Maret 2008	pembuatan desain kemasan dan label	Tempat Kos Mahasiswa
10 Maret 2008	pembelajaan bahan baku dan kemasan	Cipaku, ps Anyar
11 Maret 2008	Pembuatan produk sesuai proposal	Tempat Kos Mahasiswa
10-14 Maret 2008	<i>Launching</i> , promosi, dan penjualan awal produk kedua	Stand Bazar Koridor FEMA
16 Maret 2008	Pengubahan formulasi berdasarkan permintaan konsumen	Tempat Kos Mahasiswa
17 Maret – Sekarang	Penjualan dengan sistem pemesanan lewat handphone	Tempat kos mahasiswa

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Produk pertama

#### a. Proses Produksi

Produksi dilakukan di jalan Babakan Tengah RT 02 RW 08 No.30A Darmaga Bogor pada tanggal 11 Maret 2008. Produk awal direncanakan akan berupa sachet kesil dengan berat 5. Produk pertama dibuat berdasarkan formulasi pada tabel 4.

Tabel 4. Formulasi standar

Formula Standar	Kadar (%)
Bunga rosela	35
Gula	50
CMC	15

Hasil produk pertama memiliki karakteristik yang kurang baik karena rasa manis yang diinginkan konsumen berbeda-beda bahkan banyak yang suka original tanpa penambahan apapun.

#### b. Pemasaran Produk

Karena produk pertama memiliki berbagai kekurangan, produk pertama tidak berhasil dijual. Neraca keuangan tidak ada karena produk tidak layak dijual.

#### c. Kendala yang dihadapi

Selama proses pembuatan produk pertama, kemasan sachet yang susah didapatkan sehingga menggunakan kemasan PP, bahan baku yang terbatas disebabkan masih musim hujan.

#### d. Solusi yang telah diupayakan

Langkah perbaikan dilakukan dengan pembuatan formulasi baru. Formulasi baru merupakan hasil kesepakatan tim produksi pada hari yang sama.

## B. Produk kedua

### a. Proses Produksi

Produksi dilakukan di jalan Babakan Tengah RT 02 RW 08 No.30A Darmaga Bogor pada tanggal 11 Maret 2008. Produk awal direncanakan akan berupa sachet kecil dengan berat 5. Produk pertama dibuat berdasarkan formulasi pada tabel 4.

Tabel 5. Formulasi standar

Formula Standar	Kadar (%)
Bunga rosela	100

Pembuatan dilakukan dengan formulasi 100% bunga rosella karena berdasarkan pertimbangan bahwa hampir semua konsumen suka dengan yang original tanpa penambahan gula, hal ini dikarenakan selera masing-masing konsumen berbeda sehingga kita menyimpulkan untuk membuat 100 % bunga rosella. Sedangkan untuk cara pembuatannya dibuat pada table dengan penambahan gula sesuai selera.

### b. Pemasaran Produk

Lokasi pemasaran adalah dalam lingkup kampus IPB, ruang-ruang kuliah mahasiswa, bazar koridor FEMA IPB, disebarakan melalui distributor (di Bekasi), dan melayani pemesanan melalui handphone (sms). Waktu pemasaran yaitu sejak 10 Maret hingga sekarang 2008.

Tabel 6. Total Biaya produksi

Bahan	Jumlah	Harga (Rp)
Rosela	7 kg	525 000
Kemasan Sekunder	1 rim	25 000
Plastik PP	140 buah	26 000
Label	140 buah	5000
Total biaya =		581 000

#### **Hasil Penjualan**

Hasil Penjualan = Harga x Jumlah  
= Rp 8000 x 140 bungkus  
= Rp 1 120 000

#### **Profit**

Profit = Hasil Penjualan – Total Biaya  
= Rp 1 120 000 - Rp 581 000  
= Rp 539 000

Persentase keuntungan :  $539.000 / 581000 \times 100\% = 92,77\%$   
dari biaya produksi.

#### **C. Kendala yang dihadapi**

Kendala yang dihadapi adalah keterbatasan bahan baku yang ternyata ketika program ini dimulai bahan baku yang tersedia di petani sangat sedikit dan harga yang melambung tinggi. Hal ini disebabkan masa panen telah lewat dan intensitas hujan yang cukup tinggi. Selain itu kemasan sachet yang susah dicari dan jadwal produsen yang berbeda-beda.

#### **D. Solusi yang telah diupayakan**

Langkah perbaikan dilakukan dengan pencarian bahan baku ditempat lain tapi ternyata juga tidak ada sehingga menunggu dari petani cipaku, perubahan kemasan sachet dengan PP.

#### **E. Hal yang masih dilakukan**

Hal yang masih sampai sekarang dilakukan adalah penjualan dengan sistem pemesanan dan retailer di daerah bekasi. Hal ini tetap dilakukan walaupun PKM ini telah selesai karena prospek yang cukup bagus. Selain itu nantinya juga akan dibuat dengan pengemasan yang lebih bagus dan akan merambah pada pembuatan minuman RTD jika hal ini memungkinkan.



## F. Laporan Keuangan

Tabel 7. Laporan keuangan

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
03 Maret 2008	Pinjaman IPB	1 000 000		1 000 000
24 Maret 2008	Transportasi		10 000	990 000
	Bunga Rosela		525 000	465 000
26 Maret 2008	Transportasi		10 000	455 000
	Sealer		135 000	320 000
	Timbangan 3kg/1g		110 000	210 000
	Miyako Blender		189 000	21 000
27 Maret 2008	Plastik PP		13 000	8 000
	Kertas Samson		25 000	-17 000
	Kertas Label		5 000	-22 000
10 April 2008	Dana PKM dikti	2 370 000		2348000
15 Mei 2008	Plastik PP		13 000	2335000
Total =				2335000

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 1. KESIMPULAN

Kegiatan pengembangan produk instan minuman herbal bunga rosella merupakan kegiatan upaya untuk memanfaatkan bunga rosella sebagai minuman yang menyehatkan. Dasar pemilihan rosella 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. Kegiatan ini dapat membuka peluang bisnis bagi masyarakat umum dan melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha sebagai sarana pembelajaran model industri pangan skala kecil. Kendala yang dihadapi adalah keterbatasan bahan baku yang ternyata ketika program ini dimulai bahan baku yang tersedia di petani sangat sedikit dan harga yang melambung tinggi. Hal ini disebabkan masa panen telah lewat dan intensitas hujan yang cukup tinggi. Selain itu kemasan sachet yang susah dicari dan jadwal produsen yang berbeda-beda. Hal yang masih sampai sekarang dilakukan adalah penjualan dengan sistem pemesanan dan retailer didacrah bekasi. Hal ini tetap dilakukan walaupun PKM ini telah selesai karena prospek yang cukup bagus dengan persentase keuntungan 92,77% dari biaya produksi.

### 2. SARAN

Kegiatan kewirausahaan ini disarankan untuk mencari partner usaha yang banyak agar dapat mengembangkan usahanya dengan luas dan cepat. Selain itu disarankan juga untuk mencari alternatif petani yang lain sehingga ketika stok habis tidak tergantung dari satu petani. Penggunaan kemasan yang lebih menarik atau tahan lama juga dapat dijadikan pertimbangan untuk mengembangkan usaha ini.

## LAMPIRAN

### 1. Dokumentasi Kegiatan

