

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara tropis yang memiliki potensi besar dalam pengembangan tanaman obat. Iklimnya yang strategis memberi ruang bagi beragam spesies tanaman obat untuk berkembang biak. Jahe (*Zingiber officinale*) merupakan salah satu spesies tanaman obat yang umum dibudidayakan di Indonesia. Jahe adalah tanaman herba, tegak, tinggi sekitar 30-60 cm. Walaupun morfologi jahe agak mirip dengan tanaman rimpang lain seperti kunyit dan temulawak, jahe memiliki aroma yang khas yaitu memberi kesan menyegarkan dan pedas. Jahe juga memiliki manfaat bagi kesehatan manusia seperti melancarkan peredaran darah, meningkatkan gairah seksual (afrodisiak), menghambat terjadinya ejakulasi dini, meningkatkan sistem tubuh, merangsang regenerasi tubuh, menghangatkan badan, dan antiradang (Mahendra, 2005).

Pengembangan tanaman jahe yang selama ini dilakukan hanya terbatas pada budidaya dan penjualan produk mentah. Dibutuhkan suatu pengolahan pascapanen yang baik agar jahe memiliki nilai tambah sehingga semakin meningkatkan keuntungan. Berdasarkan data yang didapat dari Balai Penelitian dan Pengembangan Pertanian (BPPP) Departemen Pertanian pada tahun 2007, Pengolahan dan diversifikasi produk primer (rimpang) menjadi produk sekunder (simplisia) mempunyai nilai tambah sebesar 7–15 kali, sedangkan pengolahan dari rimpang menjadi ekstrak memberikan nilai tambah sebesar 80–280 kali.

Produk olahan jahe yang umum kita jumpai adalah jamu, permen, instant jahe, minuman hangat (misal bandrex). Minuman jahe biasanya disajikan hangat dan cenderung dikonsumsi oleh orang dewasa dan lanjut usia. Sebagian besar masyarakat memiliki asumsi bahwa jahe adalah minuman untuk orang tua karena penyajiannya yang konservatif. Selain itu, sistem pemasaran produk minuman jahe hanya dengan menjual langsung ke pembeli. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu inovasi pengolahan jahe baik dari segi penyajian, kemasan, maupun rasa untuk mengubah image tersebut. Jagger (Jahe Seger) sebagai bentuk inovasi produk minuman jahe dingin modifikasi penyajian jahe konvensional berlandaskan sistem usaha waralaba.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, kami menyusun beberapa perumusan masalah, yaitu:

1. Bagaimana selama ini pemanfaatan jahe sebagai produk kesehatan?
2. Bagaimana cara meningkatkan kualitas produk olahan jahe agar disukai pasar?
3. Bagaimana inovasi produk minuman jahe?
4. Bagaimana peluang bisnis yang baru dengan hadirnya *Jagger* terutama bagi kegiatan usaha kecil dan menengah ?

C. Tujuan Program

1. Mendeskripsikan pemanfaatan jahe selama ini sebagai produk kesehatan.
2. Menjelaskan cara meningkatkan kualitas produk olahan jahe agar disukai pasar.
3. Mendeskripsikan inovasi produk minuman jahe.
4. Menjelaskan peluang bisnis *Jagger* terutama bagi kegiatan usaha kecil dan menengah.

D. Luaran yang diharapkan

Luaran yang diharapkan adalah terciptanya produk *Jagger* sebagai minuman jahe yang disajikan dalam bentuk dingin yang dikemas secara praktis dan menarik dengan berbagai variasi tambahan rasa yang memiliki manfaat bagi kesehatan tubuh manusia berlandaskan sistem usaha waralaba.

E. Kegunaan program

1. Bagi Diri Sendiri

Program ini merupakan langkah awal bagi masing-masing anggota tim untuk merangsang dan meningkatkan kreativitas serta mengembangkan jiwa kewirausahaan. Dengan adanya program ini, mahasiswa juga dituntut untuk berpikir kreatif dan inovatif agar dapat menghasilkan produk yang menarik.

2. Bagi Kelompok

Program ini menjadi sarana untuk melatih dan mengembangkan kemampuan bekerjasama dalam tim (teamwork) sehingga terbentuk sebuah kelompok usaha yang dapat menjalankan bisnis secara kontinu dan menghasilkan profit usaha yang besar.

3. Bagi Masyarakat

Program ini dapat membuka peluang lapangan pekerja bagi masyarakat sehingga dapat meningkatkan pendapatan riil masyarakat. Program ini juga dapat menjadi tambahan informasi dan wawasan bagi masyarakat di bidang potensi usaha. Pembuatan *Jagger* diharapkan dapat menjadi minuman yang menyehatkan masyarakat.

II. GAMBARAN UMUM RANCANA USAHA

A. Visi dan Misi

Visi

Menjadi usaha yang bergerak di bidang minuman, ekonomis, praktis, dan menyehatkan bagi masyarakat serta memiliki daya saing dalam menghadapi globalisasi.

Misi

- Mengembangkan *Jagger* agar dikenal dan diterima masyarakat
- Mengembangkan inovasi-inovasi variasi rasa dan diversifikasi baku
- Ikut serta membantu meningkatkan kesejahteraan dengan menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
- Ikut serta dalam meningkatkan kesehatan masyarakat

Usaha pembuatan minuman jahe dingin dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan kesehatan masyarakat. Usaha ini lebih dikhususkan pada produk olahan dari jahe yang diberi variasi rasa menjadi minuman dingin yang memiliki khasiat untuk kesehatan masyarakat.

B. Deskripsi Produk

Dalam rangka untuk meningkatkan keanekaragaman produk minuman yang bersifat ekonomis, praktis dan menyehatkan kami menciptakan suatu produk yang memiliki inovasi tersendiri. Produk minuman jahe siap saji yang bernilai ekonomis dengan berbagai variasi rasa yang dikemas didalam gelas cup plastik sehingga lebih praktis dan tidak melupakan harga yang cukup bersahabat serta memiliki khasiat yang menyehatkan tubuh. Produk ini kami namakan *Jagger* (jahe seger). Ukuran gelas cup plastik yang akan digunakan adalah 500 mL dengan kapasitas produksi 50 cup per hari.

Jagger ini merupakan sebuah inovasi baru dari penggabungan beberapa rasa yang dipadukan kedalam sebuah minuman. Kami membuat produk ini dengan mengkombinasikan rasa manisnya susu dan madu, pedasnya rasa jahe, dinginnya es dan hangatnya jahe didalam tubuh. Keunggulan-keunggulan produk kami yaitu variasi rasa, kemasan yang lebih praktis, dan lebih nikmat bila disajikan dingin.

Salah satu keunikan minuman *Jagger* yang akan kami produksi adalah variasi rasa yang terdiri dari bahan-bahan yang bermanfaat baik bagi kesehatan diantaranya kami akan menggunakan susu kental manis putih, coklat dan madu.

III. METODE PEDEKATAN

Usaha pembuatan minuman jahe dingin sebagai upaya untuk meningkatkan kesehatan masyarakat. Usaha ini lebih dikhususkan pada produk olahan dengan inovasi yang bertujuan untuk mengubah image masyarakat bahwa minuman jahe hanya dapat disajikan dalam bentuk hangat dan untuk orang dewasa dan lanjut usia saja.

A. Perencanaan

Strategi yang kami lakukan:

1. Pengadaan peralatan dan bahan baku

Kegiatan tersebut dimulai secara bertahap dari awal Februari hingga akhir. Waktu pengadaan peralatan yang terlalu lama disebabkan keterbatasan waktu yang dimiliki untuk membeli beberapa peralatan di Jakarta karena harga yang relative lebih murah. Selain itu, beberapa peralatan juga dibeli melalui pemesanan terlebih dahulu contohnya tempat jualan dan stiker logo.

2. Uji coba produk

Kami telah melakukan survey secara langsung kepada konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Atribut yang kami tanyakan adalah rasa jahe, kesesuaian variasi rasa dan harga. Konsumen tersebut memberikan beberapa kritik dan saran yang menjadi bahan pertimbangan dalam memproduksi selanjutnya.

3. Promosi

Promosi yang kami lakukan melalui bazaar, leaflet, brosur dan penyebaran langsung melalui mulut ke mulut.

B. Aspek produksi

Produksi Jagger dilakukan pada bulan Maret 2010. Proses produksi ini di mulai dari pembuatan instan jahe kemudian diseduh dan dikemas dalam cup plastik.

1. Pembuatan instan jahe

Proses pembuatan instan jahe adalah sebagai berikut :



Gambar 1 . Proses Pembuatan Instan Jahe

Pada awalnya proses pembelian jahe dilakukan di pasar tradisional dengan harga Rp 15.000 per Kg, tingginya harga tersebut mendorong kami untuk mencari alternative yaitu

dengan mencari produsen jahe langsung di Desa Ciampea. Kami mendapatkan harga dari petani sebesar Rp 10.000 per Kg. Selanjutnya proses pembuatan instan jahe dilakukan oleh kelompok yang dibagi tugasnya masing-masing yaitu pengupasan, pamarutan, pemasakan dan pegahlusan menjadi serbuk instan. Satu kali produksi denagn 1 Kg jahe menghasilkan 2 Kg instan jahe. Lokasi jualan belum menetap membuat produksi jahe tidak kontinu.

2. Pembuatan minuman jahe



Gambar 2. Proses Pembuatan Minuman Jagger

Proses pengemasan tersebut dilakukan pada saat penjualan. Karena biaya input menggunakan sheller lebih mahal akhirnya kami menggunakan tutup biasa. Penjualan dilakukan pada saat Bazar di koridor FEMA.

3. Aspek Pemasaran

a. Product

Produk yang kami tawarkan berupa minuman jahe dingin dengan tambahan variasi rasa susu, madu dan cokelat yang dikemas dalam gelas cup plastik agar lebih praktis dan efisien. Tambahan variasi rasa yang diberikan sesuai dengan keinginan konsumen.

b. Price

Kami melakukan diferensiasi terhadap harga produk tergantung tambahan variasi rasa yang diinginkan konsumen. Harga yang kami tawarkan cukup terjangkau dan mempertimbangkan harga produk sejenis seperti teh poci, your tea, dan gong tea.

Tabel 1. Daftar harga produk yang ditawarkan

No	Jenis minuman	Varian Rasa	Harga
1	<i>Jagger</i>	-	Rp 2.500
2	<i>Milky Jager</i>	Jahe seger + susu	Rp 3.000
3	<i>Sweet Jager</i>	Jahe seger + madu	Rp 3.000
4	<i>Choco Jager</i>	Jahe seger + cokelat	Rp 3.000

c. Place

Lokasi pemasaran produk yang sebelumnya kami rencanakan terletak di daerah Bara depan Al-Amin. Namun tempat tersebut telah penuh terisi oleh usaha yang lainnya. Beberapa alternatif tempat telah dicari tetapi terkendala dengan masalah dana sewa yang ditawarkan dan perizinan tempat usaha. Saat ini kami hanya berjualan pada saat Bazaar di koridor FEMA. Tempat tersebut salah satu tempat yang sangat strategis di kampus. Namun, untuk keberlanjutan usaha kami telah melakukan kerjasama dengan Ponti segar dengan sistem waralaba.

d. Promotion

Jagger merupakan produk yang baru dipasaran, jadi diperlukan usaha yang cukup intensif untuk memasarkan produk ini. Tahap awal yang dilakukan adalah pengenalan produk ke

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

masyarakat khususnya mahasiswa. Cara yang dilakukan dengan menjadi pengisi stand di bazar mahasiswa, menyebarkan famplet dan brosur yang berisi tentang produk, manfaat, variasi rasa, harga dan pemesanan Jagger. Kegiatan promosi lainnya dengan mengirim informasi produk melalui internet dengan *facebook*. Hal ini bertujuan untuk memperkenalkan Jagger ke khalayak luas yang tidak terbatas pada wilayah tertentu.

Tahap kedua adalah tahap pertumbuhan produk, pada tahap ini kami mulai menjual dengan harga yang standar dan melakukan dengan diferensiasi produk dengan menambahkan variasi rasa sesuai dengan keinginan konsumen. Variasi rasa yang sudah kami tawarkan yaitu original jahe, susu putih, susu cokelat dan madu. Tahap ke tiga yaitu tahap perkembangan produk, kami menggunakan sistem waralaba yaitu membuka beberapa cabang dengan memberikan lisensi terhadap orang tersebut untuk menjualnya. Kerjasama waralaba sudah kami lakukan dengan Ponti segar di Bara.

4. Aspek manajemen

Manajemen Jagger terdiri dari 5 orang yang memiliki spesialisasi tugas masing-masing yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2. Deskripsi Tugas

Jabatan	Tugas dan Kewajiban
Pimpinan perusahaan	<ul style="list-style-type: none"> - Memimpin perusahaan dengan baik - Berkemauan keras untuk memajukan perusahaan - Memotivasi bawahan - Mengawasi dan mengatur jalannya perusahaan
2. Manajer Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> - Mengatur keuangan dengan baik - Membuat laporan rugi/raba secara berkala
3. Manajer Produksi	<ul style="list-style-type: none"> - Menghasilkan produk yang bermutu dan berkualitas - Mengawasi kegiatan produksi mulai dari ketersediaan bahan baku sampai menghasilkan suatu produk
Manajer Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> - Memasarkan produk ke konsumen - Memasimalkan keuntungan
Manajer Pengembangan Produk	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan masukan dalam hal inovasi produk. - Melakukan survey terhadap pasar/konsumen

Struktur Organisasi usaha waralaba “Jagger



Gambar 3. Struktur Organisasi usaha Jagger

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

A. Waktu dan tempat pelaksanaan

Waktu pelaksanaan dimulai dari bulan Februari sampai Juni. Tempat pelaksanaan produksi pada program tersebut di salah satu kosan anggota di Wisma Tri Regina, Babakan Lio Darmaga. Sedangkan tempat penjualan di koridor FEMA IPB

B. Tahapan pelaksanaan program

1. Persiapan Kegiatan

Adapun kegiatan yang dilakukan selama persiapan usaha adalah sebagai berikut:

- a. Survey mengenai harga terhadap sarana dan prasarana yang akan digunakan.
- b. Survey pihak-pihak pemasok bahan baku dan tempat-tempat yang terdapat bahan baku.
- c. Persiapan tempat produksi, agar proses produksi Jagger dapat berjalan lancar, maka tempat produksi yang kondusif sangat diperlukan.

Kegiatan-kegiatan diatas dilakukan pada minggu pertama bulan Februari.

2. Pengadaan Alat dan Perlengkapan

Setelah tahap persiapan kegiatan, pada minggu selanjutnya adalah melakukan beberapa kegiatan seperti pembelian alat dan bahan-bahan, baik di pasar tradisional, pasar modern, maupun toko perlengkapan (kompor, blender, termos, dll), serta peralatan dan bahan penunjang lainnya. Kegiatan ini berlangsung dari minggu ke 2 sampai minggu ke 4 bulan Februari. Lamanya waktu pengadaan alat disebabkan karena beberapa peralatan yang dibutuhkan didapat dari Jakarta dan melalui pemesanan terlebih dahulu.

3. Koordinasi dengan Pemasok Bahan Baku

Setelah diadakan tinjauan dan pendataan pemasok bahan baku, maka hal yang terpenting dilakukan selanjutnya adalah terus melakukan koordinasi dengan para pemasok agar kontinuitas pasokan bahan baku tetap terjaga sehingga usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik. Kegiatan ini dilakukan selama proses produksi berlangsung.

4. Proses produksi

Kegiatan proses produksi dimulai dengan mengubah jahe merah menjadi bentuk instan dan terus berlanjut kepada proses pembuatan minuman "Jagger". Pembuatan instan jahe dilakukan setiap seminggu 2 kali. Proses ini dilakukan selama Maret sampai Mei.

5. Penjualan dan pemasaran

Penjualan dan pemasaran dilakukan setelah proses pembuatan minuman jahe yang kemasan telah selesai. Dengan harapan proses pengemasan tersebut dapat mempermudah proses penjualan dan pemasaran, serta menambah nilai tambah dari minuman Jagger tersebut karena lebih praktis. Kegiatan ini dilakukan selama kurang lebih enam bulan setelah proses produksi selesai.

6. Evaluasi

Evaluasi ini bertujuan untuk melihat produktivitas serta perkembangan usaha sehingga akan terkontrol aktivitas usaha yang efektif dan efisien. Evaluasi ini dilakukan setiap minggu akhir tiap bulannya.

7. Pelaporan

Pelaporan kegiatan dilakukan setelah proses-proses kegiatan sebelumnya telah selesai. Dilakukan pada minggu ke 2 bulan Mei yang merupakan pelaporan kemajuan dari program dan minggu pertama bulan Juni yang merupakan laporan akhir dari program.

C. Rancangan dan realisasi biaya

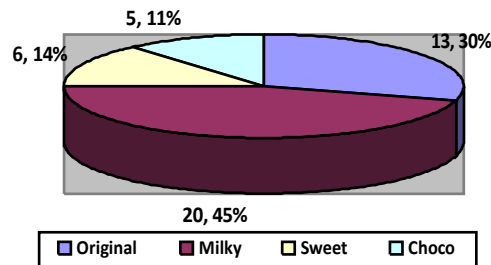
No	Uraian	Total
Pemasukan		
1.	Dana Dikti	Rp 6.500.000
Pengeluaran		
1.	Biaya investasi	Rp 4.160.000
2.	Biaya tetap	Rp 600.000
3.	Biaya variabel	Rp 1.594.000
4.	Biaya bahan baku pendukung	Rp 96.000
Sub total pengeluaran		Rp 6.450.000
Saldo kas		Rp 50.000

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Ketercapaian target luaran

Berdasarkan data hasil kuisioner yang kami sebar ke konsumen sebanyak tiga puluh responden maka target luaran yang tercapai adalah sebagai berikut :

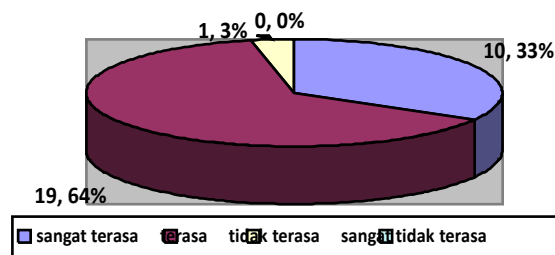
1. Variasi rasa yang diminum konsumen



Gambar 4. Variasi rasa yang diminum konsumen

Berdasarkan diagram diatas bahwa minuman Jagger yang telah kami produksi memiliki empat variasi rasa yaitu original, milky, sweet dan choco. Setelah melakukan beberapa kali penjualan diperoleh data bahwa konsumen lebih banyak memilih variasi milky jagger yaitu jahe yang diberi variasi susu putih.

2. Rasa jahe

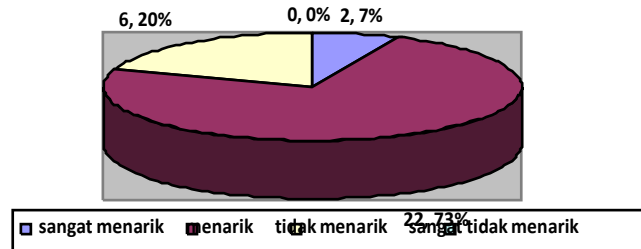


Gambar 5. Pendapat konsumen tentang rasa jahe

Hasil dari kusioner tentang pendapat 30 konsumen mengenai rasa jahe pada minuman Jagger, terdapat sebanyak 19 orang atau 64% menyatakan rasa jahe sudah terasa, 10 orang atau 33% menyatakan sangat terasa dan 1 orang atau 3% men yatakan tidak terasa. Hal ini menunjukan bahwa bahan baku minuman Jagger berasal dari bahan baku jahe. Jahe dipilih sebagai bahan baku karena memiliki beberapa manfaat bagi kesehatan manusia seperti

melancarkan peredaran darah, meningkatkan gairah seksual (afrodisiak), menghambat terjadinya ejakulasi dini, meningkatkan sistem tubuh, merangsang regenerasi tubuh, menghangatkan badan, dan antiradang (Mahendra, 2005) yang artinya ketercapaian target mengenai Jagger merupakan minuman jahe yang memiliki manfaat bagi kesehatan tubuh telah tercapai.

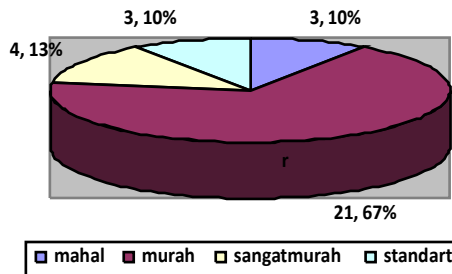
3. Bentuk kemasan



Gambar 6. Pendapat konsumen tentang rasa jahe

Hasil dari kusioner tentang pendapat 30 konsumen mengenai bentuk kemasan pada minuman Jagger, terdapat sebanyak 22 orang atau 73% menyatakan bentuk kemasan sudah menarik, 6 orang atau 20% menyatakan tidak menarik dan 2 orang atau 7% menyatakan sangat menarik. Hal ini menunjukkan bahwa bentuk kemasan minuman Jagger menurut sebagian besar konsumen menarik yang berarti ketercapaian target bentuk kemasan menarik telah tercapai. Nilai kepraktisan dari kemasan adalah minuman Jagger dapat langsung diminum oleh konsumen.

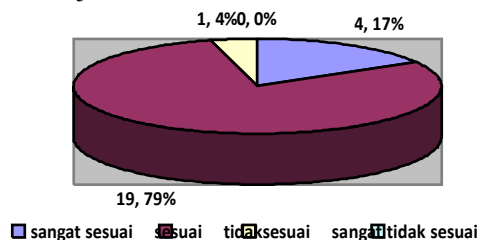
4. Harga produk



Gambar 7. Pendapat konsumen tentang harga produk

Hasil dari kusioner tentang pendapat 30 konsumen mengenai harga produk pada minuman Jagger, terdapat sebanyak 21 orang atau 67% menyatakan harga produk sudah murah, 4 orang atau 13% menyatakan sangat murah, 3 orang atau 10% menyatakan sangat mahal dan 3 orang atau 10% menyatakan standart. Hal ini menunjukkan bahwa harga produk minuman Jagger menurut sebagian besar konsumen murah dan cukup terjangkau bagi kalangan mahasiswa.

5. Rasa tambahan pada minuman jahe



Gambar 8. Pendapat konsumen tentang kesesuaian variasi rasa

Hasil dari kusioner tentang pendapat 30 konsumen mengenai kesesuaian variasi rasa pada minuman Jagger, terdapat sebanyak 19 orang atau 79% menyatakan harga produk sudah sesuai, 4 orang atau 17% menyatakan sangat sesuai, 1 orang atau 10% menyatakan tidak sesuai dan 6 orang lainnya tidak menjawab karena mereka hanya merasakan minuman Jagger original. Hal ini menunjukkan bahwa tambahan variasi rasa yang diberikan sudah cukup sesuai dan dapat diterima oleh konsumen sehingga ketercapaian target telah tercapai.

6. Sistem usaha waralaba

Sistem waralaba merupakan salah satu bentuk pengembangan usaha yang akan kami lakukan untuk memasarkan produk Jagger. Sistem yang kami tawarkan terdiri dari beberapa bentuk yang dapat dilihat pada lampiran 1. Berdasarkan hasil rata-rata penjualan selama bazar sebanyak 60 cup per hari dengan rata-rata omset Rp 180.000. Dengan biaya variabel sebesar Rp 80.000 per hari maka diperoleh keuntungan perhari Rp 100.000 dengan asumsi penjualan dilakukan selama 25 hari maka keuntungan perbulan yang diperoleh sebesar Rp 2.500.000. Dalam waktu satu bulan paket 3 sudah mencapai BEP. Kami telah melakukan kerjasama waralaba dengan Ponti Segar dengan paket 5.

B. Permasalahan dan penyelesaiannya.

Beberapa permasalahan yang mempengaruhi kelangsungan usaha Jagger adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Permasalahan dan penyelesaiannya

Jenis Permasalahan	Uraian	Solusi
Teknis	Kontinuitas bahan baku dalam proses produksi yang hanya di dapat dari pasar tradisional	Bekerja sama dengan petani jahe di Ciampea dalam memperoleh bahan baku
Organisasi pelaksana	Jadwal kuliah yang berbeda sehingga tidak semua dapat berkumpul pada proses produksi	Setiap anggota memberitahukan waktu luang masing-masing anggota kemudian disusun jadwal kegiatan PKM
Keuangan	Tidak semua transaksi tercatat dengan baik menyebabkan sulitnya menentukan besar keuntungan	Mengkroscek kembali dengan harga-harga yang berlaku di pasar.
Lain-lain	1. Belum ada lokasi yang tetap untuk berjualan 2. Pengemasan dengan shealer belum dapat dilakukan karena input logo plastik yang mahal dan harus dipesan dalam jumlah yang banyak	1. Mengikuti bazaar di Koridor FEMA 2. Menggunakan tutup cup biasa



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

VI. PENUTUP

A. Kesimpulan

Kegiatan program kreatifitas mahasiswa dibidang kewirausahaan telah berhasil membuat suatu produk dengan merek dagang Jagger sebagai minuman jahe dingin yang dikemas dengan kemasan praktis dan menarik dengan tambahan variasi rasa yang ditawarkan seperti susu, madu dan cokelat. Konsep waralaba yang ditawarkan telah berhasil bekerja sama dengan pihak Ponti Segar di daerah bara.

B. Saran

Beberapa saran yang kami rekomendasikan adalah diperlukan pencarian tempat yang tetap agar penjualan dapat dilakukan secara kontinu karena permintaan pasar yang tinggi dan lebih mematangkan konsep waralaba yang diterapkan.