



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.



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**JUDUL PROGRAM
STRATEGI *MARKETING FRONT-LINE RETAILER* JUS BUAH
BERBASIS *Spirulina* sp. SEBAGAI MINUMAN FUNGSIONAL**

**Bidang Kegiatan
PKMK Kewirausahaan
(PKMK)**

Oleh :

Wahyu Ramadhan	C34060472	2006
Nur Madina	C34060349	2006
Patmawati	C34063200	2006
Yayan Firmansyah	C34062363	2006
Abdul Basir	C34080040	2008

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2010**



HALAMAN PENGESAHAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

- 1 Judul Kegiatan : STRATEGI *MARKETING FRONT-LINE RETAILER*
JUS BUAH BERBASIS *Spirulina* sp. SEBAGAI
MINUMAN FUNGSIONAL
- 2 Bidang Kegiatan : ☐ PKM-P ☒ PKM-K
☐ PKM-T ☐ PKM-M
- 3 Bidang Ilmu : ☐ Kesehatan ☒ Pertanian
☐ MIPA ☐ Teknologi dan Rekayasa
☐ Sosial Ekonomi ☐ Humaniora
☐ Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 orang
6. Dosen Pendamping
6. Biaya Kegiatan Total
a. Dikti : Rp 7.000.000,-
b. Sumber lain (sebutkan . . .) : Rp -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Bogor, 4 Juni 2010

Menyetujui
Ketua jurusan/Program studi

Ketua Pelaksana
Kegiatan

(Dr.Ir. Ruddy Suwandi, MS., M.Phil)
NIP.19580511 198503 1 002

(Wahyu Ramadhan)
NIM. C34060472

Wakil Rektor
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 19581228 1985003 1 003

(Dr.Ir. Ruddy Suwandi, MS., M.Phil)
NIP.19580511 198503 1 002



ABSTRAK

Semakin ramainya produk minuman dalam kemasan di pasaran, menyebabkan tingkat konsumsi produk minuman instan semakin tinggi. Produk minuman dalam kemasan lebih disukai karena kepraktisannya. Jus sebagai salah satu olahan buah yang selama ini masih dijual secara langsung dengan bentuk kemasan cup, Fortifikasi *Spirulina* sp. kedalam jus buah menjadikan jus memiliki tambahan gizi yang tinggi. Jus buah berbasis *Spirulina* memiliki potensi pasar yang sangat luas. Upaya menjual jus dengan sistem retail front line menjadikan produk ini cepat dikenal dan cepat dalam proses penjualannya, disamping keuntungan yang diperoleh dengan adanya *Spirulina* yang selama ini hanya bisa dibeli dalam skala besar. Jus buah berbasis *Spirulina* merupakan upaya inovai yang dapat menghasilkan produk instan yang berkualitas, menarik, memiliki citarasa baru yang lezat, nilai gizi yang baik karena mengandung protein serta antioksidan sehingga dapat dijadikan sebagai peluang usaha yang menjanjikan dan peluang ekonomi yang cukup besar.

Mengembangkan diversifikasi produk olahan buah *Spirulina* berupa minuman sebagai alternatif pangan fungsional pilihan masyarakat, mampu mengembangkan potensi buah *Spirulina* dan mempopulerkannya sebagai minuman jus buah fungsional dalam kemasan cup siap saji (*ready to drink*), serta mampu menyusun strategi pemasaran retail yang tepat dan optimal dalam mengembangkan dan memasarkan produk minuman fungsional jus buah *Spirulina*. Metode pelaksanaan program ini terdiri atas kegiatan pra produksi, produksi, pengemasan serta pemasaran dan promosi. Kegiatan pra produksi terdiri atas kegiatan survei pasar dan persiapan produksi.

Pelaksanaan program telah menghasilkan Jus Buah berbasis *Spirulina* sp. yang berkualitas, menarik, memiliki citarasa baru yang lezat, nilai gizi yang baik yang telah dipasarkan dengan sistem retail sehingga cakupan pasar dapat lebih luas dan harga produk masih dapat terjangkau, sehingga dapat dijadikan sebagai peluang usaha. Total produksi Pirulin Juice selama periode bulan Februari hingga Mei 2010 sebanyak 2155 cup dengan harga jual produk @ Rp 5.000,-. Jumlah penerimaan bersih selama periode bulan Februari hingga Mei 2010 sebesar Rp 6.137.380. Usaha ini akan memiliki titik impas jika jumlah produksi mencapai 315 cup. Berdasarkan analisis biaya tersebut, maka usaha marketing retail Jus Buah Berbasis *Spirulina* "Pirulin Juice" layak untuk dikembangkan lebih lanjut.

Keywords : *Spirulina* sp, Jus, Retail



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat serta karunia-Nya penulis mampu menyelesaikan penulisan laporan akhir PKM yang berjudul “STRATEGI *MARKETING FRONT-LINE RETAILER* JUS BUAH BERBASIS *Spirulina* sp. SEBAGAI MINUMAN FUNGSIONAL” dengan baik.

Laporan akhir ini dibuat sebagai pertanggungjawaban kepada DIKTI. Pelaksanaan program ini dimulai dari bulan Januari sampai dengan Januari 2010.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan PKM ini, terutama kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, atas dukungan yang diberikan baik dukungan moral maupun materiil yang telah diberikan kepada penulis.
2. Bapak Dr.Ir. Ruddy Suwandi, MS, M.Phil selaku dosen pembimbing atas segala bimbingan dan pengarahan yang diberikan kepada penulis, serta selaku Ketua Departemen Teknologi Hasil Perairan.
3. DIKTI yang telah memberikan kepercayaan dan modal usaha kepada penulis.
4. Teman-teman penulis dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dan dukungan moril dalam pelaksanaan PKM ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan kemajuan laporan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangat diharapkan. Semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bogor , Juni 2010

Penulis

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.



1. PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Sejak berabad-abad lamanya, mikroalga telah menjadi sumber bahan pangan yang bermanfaat bagi manusia. Kandungan alami mikroalga terdiri dari lusinan zat gizi dan beberapa senyawa aktif seperti β -karoten, provitamin A, mineral, pigmen, beberapa jenis vitamin dan asam lemak. Komponen *Spirulina* yang berperan dalam hal ini adalah komponen yang mengandung aktivitas antioksidan seperti PUFA, fikosianin, fenol (Estrada *et al.* 2001, Miranda *et al.* 1998 *diacu dalam* Colla *et al.* 2004). Selain itu, *Spirulina* juga mengandung sejumlah zat gizi alami yang baik untuk tubuh, seperti; protein, karbohidrat, asam lemak, kalsium, kalium, natrium, fosfor, vitamin dan lain sebagainya (Arylza 2005b).

Tingkat pemahaman mutu produk yang rendah disebabkan karena teknologi hasil penelitian yang berkaitan dengan aspek produksi serta teknologi pasca panen *Spirulina* sp. yang telah banyak diperoleh namun belum banyak diserap dan dipraktekkan secara luas. Praktek penerapan teknologi yang dihasilkan masih sebatas skala laboratorium dan belum dipublikasikan penerapannya secara luas. Oleh karena itu dibutuhkan berbagai upaya penerapan teknologi baru dalam dunia usaha sebagai bentuk aplikasi nyata keilmuan ke dalam dunia usaha yang dikombinasikan dengan teknik pemasaran dan promosi yang tepat sehingga produk yang dihasilkan dapat bersaing baik di pasaran. Selain itu sistem penjualan *Spirulina* yang masih dalam skala besar terkadang menyulitkan bagi konsumen.

Menurut *Head of Researcher Brand Research Indonesia*, Inu Machmud, jus buah merupakan salah satu peluang bisnis yang sangat potensial tetapi masih minim pengelolaannya. Minuman berkarbonasi lebih diminati oleh masyarakat Indonesia dibandingkan dengan jus buah manis dalam kemasan. Hingga saat ini jus buah telah menjadi minuman wajib disamping air putih bagi masyarakat Indonesia.

Melihat tren pasar akan pangan fungsional, minuman kemasan dalam cup di atas, pangsa pasar jus buah yang masih terbuka lebar, dan kurangnya pemanfaatan *Spirulina*, maka diputuskan untuk memproduksi minuman jus buah *Spirulina* dalam kemasan *cup*. Inovasi baru ini diharapkan mampu memenuhi kekosongan suplai minuman jus buah dengan kelebihan mempunyai khasiat relaksasi dan menurunkan tingkat stress konsumen karena adanya penambahan *Spirulina* ke dalam minuman tersebut.

Sistem retailer merupakan salah satu kegiatan mejual barang atau jasa kepada konsumen akhir, yang merupakan mata rantai terakhir dalam penyaluran barang dari produsen sampai kepada konsumen, dengan sistem retail penjualan jus buah diharapkan dapat meningkat apalagi dengan fortifikasi *Spirulina* sp. Proses fortifikasi *Spirulina* juga diharapkan dapat meningkatkan asupan gizi di masyarakat, dimana selama ini pembelian atau konsumsi spirulina masih harus dalam skala besar. Dengan sistem eceran serta penempatan jus-jus buah pada *store* ataupun *non store* diharapkan dapat meningkatkan penjualan jus buah berbasis spirulina karena *brand* suplemen yang ada pada produk tersebut.



1.2. PERUMUSAN MASALAH

- Bagaimana membuat inovasi baru minuman jus buah dengan campuran ekstrak *Spirulina* sp?
- Apakah hasil olahan dapat dijadikan alternatif sebagai kegiatan wirausaha komoditas industri yang mempunyai prospek cerah?
- Bagaimana sikap konsumen terhadap kehadiran produk “Pirulin Juice”?
- Bagaimana strategi pemasaran retail yang tepat untuk memasarkan produk ini?

1.3. TUJUAN PROGRAM

Tujuan yang ingin dicapai antara lain:

- Mengembangkan diversifikasi produk olahan buah dan *Spirulina* berupa minuman sebagai alternatif pangan fungsional pilihan masyarakat
- Mengembangkan potensi buah *Spirulina* dan mempopulerkannya sebagai minuman jus buah fungsional dalam kemasan cup siap saji (*ready to drink*).
- Menyusun strategi pemasaran retail yang tepat dan optimal dalam mengembangkan dan memasarkan produk minuman fungsional jus buah *Spirulina*

1.4. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah inovasi dari penerapan strategi marketing *frontline retailer* produk minuman fungsional jus buah, sari buah dengan ekstrak *Spirulina* sp. dalam kemasan, bersifat fungsional (menyehatkan) dengan kandungan asam amino dan fikosianin yang memiliki efek relaksasi, dan praktis dikonsumsi. Produk yang dihasilkan dibuat dalam kemasan yang menarik, serta harga yang terjangkau untuk semua kalangan masyarakat, karena dengan produk jus buah *Spirulina*, maka semua kalangan masyarakat dapat menikmati kekayaan gizi yang ditawarkan oleh *Spirulina*. Selain itu, luaran yang diharapkan adalah kegiatan ini mampu menjadi unit usaha yang membuka peluang kerja sekaligus mengangkat perekonomian masyarakat dengan meningkatkan nilai guna dan nilai ekonomi dari bahan baku buah dengan cara menjadikan tenaga *frontline* marketing sebagai salah satu upaya peningkatan bisnis secara retail. Dengan sistem *marketing* retail juga diharapkan dapat meningkatkan trend penjualan serta konsumsi jus buah di masyarakat.

1.5. KEGUNAAN PROGRAM

Program ini diharapkan memberikan manfaat antara lain:

- Melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha sebagai sarana pembelajaran model industri pangan skala kecil
- Media pengembangan serta penerapan ilmu dan teknologi dari disiplin ilmu yang telah diperoleh.
- Meningkatkan kompetensi dan kualitas ilmu pengetahuan dan teknologi yang dikembangkan oleh perguruan tinggi.
- Prototipe usaha sejenis bagi masyarakat yang berminat berusaha di bidang minuman fungsional.

II. GAMBARAN UMUM DAN RENCANA USAHA

Pelaksanaan program ini merupakan usaha lanjutan dari kegiatan pengembangan produk baru yang dilakukan dari penelitian mahasiswa Departemen Teknologi Hasil Perairan di bidang bioteknologi, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan IPB. Pelaksanaan pengembangan produk baru yang telah dilakukan memiliki keterbatasan dalam kapasitas produksi yang disebabkan oleh minimnya modal yang dimiliki serta harga jual yang tinggi. Produksi selama ini dilaksanakan pada skala kecil. Untuk itulah, diperlukan adanya tambahan dana untuk melakukan *scaling up*, perluasan pemasaran dengan cara membuatnya dalam campuran produk jus buah dan peningkatan skala produksi. Oleh karena, jus buah berbasis *Spirulina* ini merupakan tolak awal memasyarakatkan pangan *Spirulina* dengan harga yang lebih terjangkau serta produk jus buah yang sudah digemari.

Bagian marketing melakukan *market research* pada setiap akhir bulan untuk mengetahui perkembangan *customer demand* dan posisi produk dibandingkan dengan produk kompetitor yang ada di pasaran (*bargaining position*). Jika hasil *market research* menunjukkan produk **Pirulin Juice** berada pada fase *decline* maka akan dilakukan dua strategi, yaitu *marketing strategy improvement* dan *product concept improvement*.

Pemasaran dengan cara Front-Line Retailer selain melakukan pemasaran di gerai-gerai jus buah juga disertai dengan perencanaan perluasan jaringan dengan terus dilakukan pemantauan akan tetap menjaga kestabilan produk di pasaran. Selain itu kegiatan promosi akan meningkatkan nilai jual dengan cara meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang keberadaan **Pirulin Juice** ini. Penjualan yang terus meningkat akan menaikkan nilai profit sehingga keberlanjutan usaha dapat terus dipertahankan. Sistem Retailer yang diharapkan adalah bagaimana meningkatkan konsumsi *Spirulina* sp. sebagai salah satu pangan fungsional dimana selama ini *spirulina* masih harus di konsumsi atau dibeli secara grosir sedangkan kebutuhan masyarakat akan pangan yang sehat semakin meningkat, oleh karena itu proses pembelian *Spirulina* sp dalam skala besar kemudian didistribusikan secara retailer sangat diharapkan.

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. Dalam rencana jangka panjang pula, cakupan wilayah pemasaran kegiatan usaha ini dapat berkembang sehingga meliputi seluruh wilayah Kota dan Kabupaten Bogor serta dapat menjadi salah satu bisnis retail di berbagai *foodcourt* yang ada di berbagai pusat perbelanjaan.

III. METODE PENDEKATAN

Konsep usaha yang dimunculkan dalam program ini adalah memenuhi kebutuhan pangan masyarakat yang berkualitas, higienis, bergizi. Produk Pirulin Juice memiliki sistem pemasaran dengan retail frontline, dimana tahapan awal yang dilakukan adalah melakukan kegiatan pemasaran secara langsung (*direct selling*) pada daerah pemasaran mandiri. Pengelolaan program ini meliputi kegiatan penentuan atau perluasan pasar, strategi penjualan dan pengaturan manajemen bisnis secara operasional di lapangan.

Setelah brand dari Jus ini telah dikenal dan banyak diketahui oleh konsumen maka selanjutnya pemasaran dilaksanakan dengan menjalin kerjasama

dengan sistem retail, dimana produk piruline ini dicoba untuk ditawarkan di beberapa gerai jus buah dengan harga yang terjangkau yang nantinya pihak gerai jus buah akan mendapatkan keuntungan dari sistem kerjasama ini.

Konsep ini dipilih karena cukup efektif untuk sebuah produk baru, produk dapat langsung tersebar ke daerah pemasaran yang ditargetkan dengan biaya pemasaran yang cukup rendah. Proses selanjutnya setelah produk berada di pasaran adalah evaluasi tingkat penjualan yang dilakukan secara rutin berkala sebanyak 2-3 kali dalam satu bulan. Kegiatan promosi dilakukan secara langsung kepada para pembeli atau konsumen melalui pedagang. Salah satu ujung tombak pada sistem retail ini adalah *front line* dari saluran pemasaran ini dimana penjual serta gerai-gerai jus buah bersedia memberikan pelayanan serta penjelasan akan keunggulan serta manfaat dari jus Pirulin, sehingga secara tidak langsung minat dan ketertarikan konsumen terhadap produk jus meningkat.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Program PKM kewirausahaan ini dilaksanakan di Laboratorium Formulasi dan Diversifikasi Produk Hasil Perairan IPB serta di gerai-gerai jus yang telah menjalin kerjasama dengan Piruline Juice Group. Waktu pelaksanaan program ini adalah pada bulan Februari sampai dengan Mei 2010.

Deskripsi Produk

Minuman jus buah *Spirulina* (dengan merk Pirulin Juice) adalah produk minuman yang terbuat dari jus buah dan ekstrak *Spirulina* sp. yang diproses dengan teknologi tertentu dan menghasilkan cita rasa buah-buahan yang khas. Adapun spesifikasi produk akhir yang dihasilkan adalah sebagai berikut :

- ❖ Desain produk akhir :
 - Merk : **Pirulin Juice**
 - Bentuk : cair
 - Ukuran : 300 ml
 - Warna : tergantung buah yang dipilih
 - Rasa : *fruity-like*
 - Aroma : khas buah-buahan
 - Desain Kemasan : (desain lihat di Gambar 2)
 - Bahan kemasan : cup plastik PETE
 - Dimensi kemasan : diameter atas = 7.5 cm
Diameter bawah = 4.5 cm
Tinggi = 9.5 cm
- ❖ Target konsumen : Gerai Jus Buah, *Food court*.
- ❖ Cara penggunaan : *Ready To Drink* (RTD)
- ❖ Cara penyimpanan : Simpan di suhu dingin, tertutup rapat, dan terhindar dari cahaya

Proses Produksi

Pembuatan minuman jus buah *Spirulina* dalam cup terbagi menjadi 2 tahapan.

a. Pembuatan Jus buah *Spirulina*

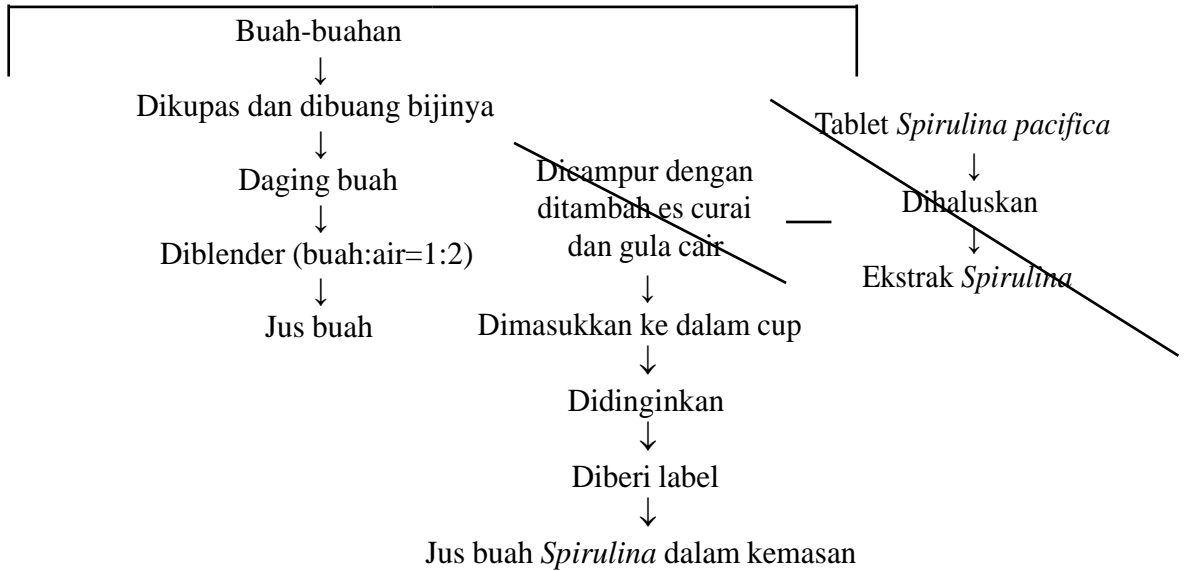
Buah-buahan pilihan diblender (buah:air = 1:2) menghasilkan larutan jus buah. Larutan jus buah ini kemudian dicampur dengan ekstrak *Spirulina* sp. (sebelumnya berupa tablet) yang telah diproduksi oleh Cyanotech Corp. serta

ditambahkan gula dan es curai. Ketiganya dicampur dan diaduk kemudian jus buah siap dimasukkan ke dalam cup.

b. Proses pelabelan

Produk yang telah didinginkan diberi label. Label yang ada mencantumkan merk, jenis ingredient yang digunakan, nama produsen, dan netto bersih.

Tahapan pembuatan jus buah *Spirulina* dapat dilihat pada diagram berikut.

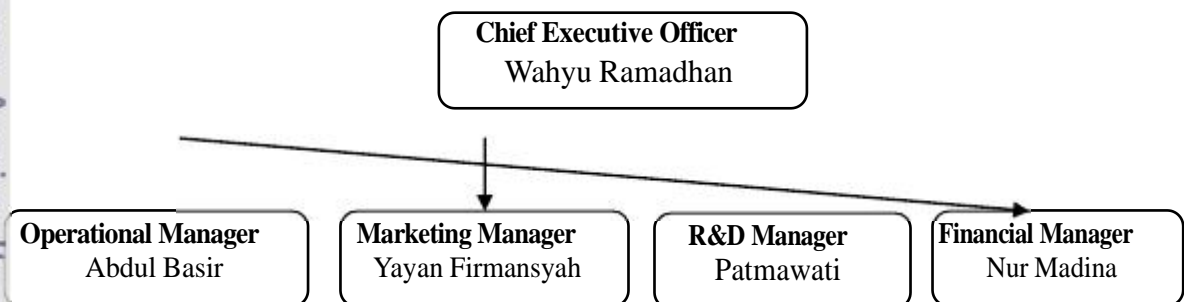


Gambar 1. Proses pembuatan jus Piruline

Kegiatan pemasaran dan promosi tahap awal

Sistem retail yang dilakukan adalah dengan menawarkan produk serta brand dari Pirulin Juice ke beberapa Gerai Jus yang ada. Kemudian pihak-pihak yang akan berinteraksi langsung dengan konsumen seperti penjual, diberikan arahan serta penjelasan mengenai keunggulan produk serta penjelasan tentang pelayanan serta komitmen retailer pada mutu produk yang dijualnya. Kegiatan promosi dilakukan secara langsung kepada para pembeli atau konsumen melalui pedagang, salah satunya dengan media poster, selebaran yang berisi mengenai produk yang akan dijual yang didistribusikan di jalan, memasang *banner* produk ditempat penjualan, dan memasarkan melalui media internet dengan membuat website www.piruline-juice.co.nr

Struktur organisasi unit usaha produk Pirulin Juice ini dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur organisasi unit usaha

Pimpinan usaha dipegang langsung oleh ketua kelompok. Penanggung jawab tiap bidang masing-masing dipegang oleh anggota. Kegiatan praproduksi dan proses produksi dilakukan bersama-sama oleh pimpinan usaha dan penanggung jawab dari tiap bidang.

KETERCAPAIAN TARGET LUARAN

Hasil yang diperoleh selama kegiatan produksi program ini, yaitu berupa produk Pirulin Juice yang mengandung gizi yang dibutuhkan tubuh, serta memiliki harga yang bersaing dengan minuman fungsional yang mengandung *Spirulina* sp. Selama periode Februari hingga pekan pertama Mei menghasilkan 2155 cup. Harga jual produk @ Rp 5000, sehingga diperoleh penerimaan kotor sebesar Rp 10.755.000. Setelah dipotong dengan pengeluaran selama produksi maka penerimaan bersih pada tahap awal 3 bulan ini adalah Rp.6.137.380. Jadwal pelaksanaan program dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jadwal pelaksanaan program

Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
Survey pasar	Minggu keempat bulan Januari 2010
Pengadaan bahan baku	Minggu pertama dan ketiga setiap bulan
Kerjasama penjualan	Minggu ketiga setiap bulan
Produksi	Minggu kedua dan keempat setiap bulan
Pengemasan dan pelabelan	Minggu kedua dan keempat setiap bulan
Pemasaran	Mulai minggu pertama bulan Januari 2010
Evaluasi kerja	Minggu ketiga setiap dua bulan sekali
Pembuatan laporan	Minggu keempat setiap dua bulan sekali

Tabel 2. Kerjasama Retail dengan beberapa Gerai Jus Buah

No.	Nama toko	Jumlah (cup)
1.	Jus Buah Babakan Raya "Depan AIDA"	520
2.	Warung Makan "Kampoeng Laut" Balio	497
3.	Gerai Jus Buah Taman Pagelaran "Depan Alfa Mart"	328
4.	Gerai Jus Buah, Cimanggu.	419
5.	Gerai Jus Sehat	391

Pelaksanaan program telah menghasilkan produk Pirulin Juice (Jus Buah berbasis spirulina) yang berkualitas, menarik, memiliki citarasa baru yang lezat, nilai gizi yang baik sehingga dapat dijadikan sebagai peluang usaha.

Pada tahap awal jus ini dipasarkan dengan sistem *direct selling*, kemudian setelah cukup dikenal oleh konsumen, maka dicoba untuk dipasarkan secara retail sehingga harga dari produk dapat ditekan. Oleh karena itu, Piruline Juice (Jus buah berbasis *Spirulina* sp.) memiliki peluang ekonomi yang cukup besar mengingat segmentasi pasarnya untuk semua umur. Kemudahan memperoleh bahan baku merupakan keunggulan proses produksi.

Permasalahan yang timbul di awal proses penjualan adalah minimnya pengetahuan pasar mengenai spirulina sehingga butuh waktu untuk memasuki pasar jus yang telah ada, hal ini diatasi dengan cara melaksanakan penyebaran pamphlet tentang potensi dan manfaat spirulina untuk kesehatan, sehingga selain sebagai sarana edukasi hal tersebut juga menjadi media promosi dari Piruline Group. Selain itu permasalahan awal yang dihadapi adalah produk-produk yang dijual dalam sistem retail umumnya produk yang telah dikenal brandnya oleh

masyarakat, oleh karena itu butuh waktu ketika pertama kali produk baru memasuki pasar dan tahap awal yang dilakukan adalah menjualnya dengan sistem *direct selling*.

Permasalahan berikutnya adalah mengenai teknis kerjasama retail, 5% dari penjual jus yang ditawarkan untuk bekerjasama jus Piruline menolak untuk menjadi mitra usaha, hal ini disebabkan karena dengan masuknya jenis barang yang sama dengan merk yang berbeda, walaupun penjual tersebut mendapatkan keuntungan dari tiap penjualan Piruline Juice, namun hal tersebut akan mengurangi proporsi dari penjualan jus penjual tersebut. Oleh karena itu Piruline Juice Group mencoba menawarkan konsep bisnis baru yaitu pihak Piruline hanya akan menjual Spirulina dan Brand Merk “Piruline Juice” namun dengan menggunakan bahan baku serta jus dari tiap gerai jus atau warung makan yang ada. Sehingga pihak produsen hanya akan menarik sedikit keuntungan dari selisih harga jus dengan jenis Jus Spirulina.

5. KEBERLANJUTAN USAHA

Pemanfaatan biaya di tahap awal dilakukan untuk investasi peralatan dan kebutuhan produksi jus pirulin, pada tahap awal pengeluaran total sebesar Rp. 2.974.100. Penerimaan yang diperoleh belum bisa menutupi pengeluaran yang ada sehingga laba pada fase bulan pertama negatif, namun pada bulan kedua keuntungan yang diperoleh mengalami peningkatan sebesar Rp. 1.115.480. Adapun sisa dari dana yang diterima akan dijadikan sebagai tahap awal pengembangan/ *scale up* usaha jus piruline. Dimana pihak piruline group akan menambah mitra kerja terutama untuk lokasi-lokasi yang memiliki potensi tinggi dalam retail jus buah, seperti di beberapa gerai jus buah di babakan raya, kantin asrama putra TPB, serta kantin-kantin tiap fakultas yang ada di IPB. Usaha ini akan memiliki titik impas jika jumlah produksi mencapai 315 cup. Adapun hasil analisis biaya Piruline juice dapat dilihat pada tabel di bawah ini

- Net B/C = 1,460665
- IRR = 29 % (Asumsi Suku Bunga Bank 6 %)
- NPV = 1.346.276,36 (Bernilai positif)
- BEP (unit) = 315 unit
- BEP (Rp) = Rp. 1.722.910
- Pay Back Period = 0.60 bulan

Berdasarkan analisis biaya tersebut, maka usaha Retail Jus Buah berbasis *Spirulina* sp. “Pirulin Juice” layak dikembangkan lebih lanjut.

6. PENDANAAN

Rancangan dan Realisasi Biaya

Tabel 3. Biaya tetap (*fix cost*)

Uraian	Unit	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
Administrasi laboratorium	1	150000	150000
Blender	2	250000	500000
Pisau	4	8500	34000
Saringan	3	4500	13500
Pamflet	1500	500	750000
Banner	1	35000	35000

Daftar menu	5	4500	22500
Alat peras	2	6500	13000
Wadah Gula	3	6700	20100
Keranjang buah	3	12000	36000
Sealer machine	1	1280000	1280000
Biaya Promosi dan distribusi	4	30000	120000
Total			2974100

Tabel 4. Biaya tidak tetap (variable cost)

Bahan	Bulan I (Rp)	Bulan II (Rp)	Bulan III (Rp)	Bulan IV (Rp)
Jambu	80000	132000	102000	250500
Tomat	12000	42000	23000	14000
Alpukat	80000	47200	75500	130000
Sirsak	27000	67000	17000	25000
Spirulina	110000	110000	220000	330000
Gula	58000	60320	128000	160000
Es	15000	17000	34000	45000
Cup + sedotan	24500	27800	36900	78000
Label	124000	151200	173600	71200
susu	52000	65000	81000	135000
air	10000	15000	25000	45000
Total Variable Cost	592500	734520	916000	1283700

Tabel 5. Rugi/laba komersil periode bulan Februari- Mei (pekan ke 1) 2010

Periode Bulan I.

Keterangan	Jumlah
Total Penerimaan	Rp 1.550.000
Total Pengeluaran	Rp 2.286.600
Laba/Rugi (-)	Rp 736.600

Periode Bulan ke III

Keterangan	Jumlah
Total Penerimaan	Rp 2.072.160
Total Pengeluaran	Rp 916.000
Laba	Rp 1.254.000

Periode Bulan Ke II

Keterangan	Jumlah
Total Penerimaan	Rp 1.890.000
Total Pengeluaran	Rp. 734.520
Laba	Rp 1.155.480

Periode Bulan ke IV (Pekan I)

Keterangan	Jumlah
Total Penerimaan	Rp 4.275.000
Total Pengeluaran	Rp 1.283.700
Laba	Rp 2.991.300

Keuntungan pada tiga periode awal produksi adalah sebesar Rp. 6.137.138. Dana yang telah digunakan pada tahap ini sebesar dana awal/modal dari Dikti, Pada proses produksi dilakukan peningkatan kapasitas produksi untuk memenuhi peningkatan permintaan gerai jus buah dengan cara kerjasama dengan pembudidaya *Spirulina*, memiliki tempat produksi sendiri, dan pembelian alat *cup sealer*. Rencana selanjutnya juga akan mencoba mengubah bentuk jus dari kemasan plastik biasa menjadi sistem seal, sehingga nantinya jus

akan memiliki umur simpan yang lebih lama dibanding jus konvensional. Pada proses pemasaran dilakukan penetrasi pasar di beberapa *food court* dipusat perbelanjaan serta nantinya akan mencoba membangun konsep retail front line dimana produsen memiliki saluran distribusi yang mandiri yang hanya fokus dalam penjualan jus buah tersebut. Tentunya hal ini akan meningkatkan penjualan karena masa simpan jus pun akan lebih lama dibanding dengan biasanya. Selain itu sisa dana yang masih ada direncanakan untuk perluasan jaringan retail jus Pirulin sehingga brand image Pirulin juice cepat terbentuk di kalangan konsumen.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil

Hasil yang diperoleh selama kegiatan produksi program ini, yaitu berupa produk Pirulin Juice yang mengandung gizi yang dibutuhkan tubuh, serta memiliki harga yang lebih rendah dibandingkan minuman fungsional yang mengandung *Spirulina* sp. Selama periode Februari-April menghasilkan 892 cup. Harga jual produk @ Rp 5000, sehingga diperoleh penerimaan kotor sebesar Rp. 6.137.138.

5.2 Pembahasan

Pelaksanaan program telah menghasilkan produk Pirulin Juice (Jus Buah berbasis spirulina) yang berkualitas, menarik, memiliki citarasa baru yang lezat, nilai gizi yang baik sehingga dapat dijadikan sebagai peluang usaha

Persamaannya dengan produk Jus buah yang lainnya adalah jus ini masih dikemas dalam wadah cup plastik, serta terdapat fortifikasi *Spirulina* sp di dalam tiap jusnya sehingga menambah nilai gizi serta manfaat dari jus buah yang ada. Pada tahap awal jus ini dipasarkan dengan sistem direct selling, kemudian setelah cukup dikenal oleh konsumen, maka dicoba untuk dipasarkan secara retail sehingga harga dari produk dapat ditekan. Oleh karena itu, Piruline Juice (Jus buah berbasis *Spirulina* sp.) memiliki peluang ekonomi yang cukup besar mengingat segmentasi pasarnya untuk semua umur. Kemudahan memperoleh bahan baku merupakan keunggulan proses produksi. Kemasan jus ini dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Bentuk label/kemasan dari Pirulin Juice

Berdasarkan penjualan awal dengan sistem kosinyasi dan direct selling setelah dikalkulasikan rata-rata penjualan adalah sebanyak 431 cup per bulan, sedangkan ketika dimuali untuk melakukan sistem retail front line dimana sistem penjualan diecer dan diserahkan sepenuhnya pada gerai jus buah, dengan melibatkan peran penuh pelayanan serta pemeberian pemahaman akan keunggulan dari produk oleh penjual *front line* hasil yang diperoleh cukup menjanjikan dimana di minggu pertama berjalan sudah mencapai 100 cup perminraan dan penjualan ke gerai jus buah.

Pemanfaatan Biaya di tahap awal dilakukan untuk investasi peralatan dan kebutuhan produksi jus piruline, pada tahap awal pengeluaran total sebesar Rp. 2.974.100. Penerimaan yang diperoleh belum bisa menutupi pengeluaran yang ada sehingga laba pada fase bulan pertama negatif, namun pada bulan kedua keuntungan yang diperoleh mengalami peningkatan walaupun tidak banyak sebesar Rp. 1.254.000. Adapun keuntungan yang diperoleh pada tahap awal 3 bulan ini akan dijadikan pengembangan/ *scale up* usaha jus piruline. Dimana pihak piruline group akan menambah mitra kerja terutama untuk lokasi-lokasi yang memiliki potensi tinggi dalam retail jus buah, seperti di beberapa gerai jus buah di babakan raya, kantin asrama putra TPB, serta kantin-kantin tiap fakultas yang ada di IPB. Usaha ini akan memiliki titik impas jika jumlah produksi mencapai 315 cup. Berdasarkan analisis biaya tersebut, maka usaha Retail Jus Buah berbasis *Spirulina* sp. "Pirulin Juice" layak dikembangkan lebih lanjut.

Adapun rencana selanjutnya dengan keuntungan awal yang ada adalah proses pengurusan izin Departemen Kesehatan, BPOM, label Halal MUI. Pada proses produksi dilakukan peningkatan kapasitas produksi untuk memenuhi peningkatan permintaan gerai jus buah dengan cara kerjasama dengan pembudidaya *Spirulina*, memiliki tempat produksi sendiri, dan penambahan alat *cup sealer*. Rencana selanjutnya juga akan mencoba mengubah bentuk jus dari kemasan plastik biasa menjadi sistem seal, sehingga nantinya jus akan memiliki umur simpan yang lebih lama disbanding jus konvensional. Pada proses pemasaran dilakukan penetrasi pasar di beberapa *food court* dipusat perbelanjaan serta nantinya akan mencoba membangun konsep retail front line dimana produsen memiliki saluran distribusi yang mandiri yang hanya fokus dalam penjualan jus buah tersebut.

VI. KESIMPULAN

6.1 Kesimpulan

Jus Buah berbasis *Spirulina* merupakan salah satu bentuk inovasi dari produk minuman yang berkualitas, menarik, memiliki citarasa baru yang lezat, nilai gizi yang baik karena mengandung protein serta antioksidan sehingga dapat dijadikan sebagai peluang usaha yang menjanjikan dan peluang ekonomi yang cukup besar. Pemasaran dengan sistem retail selain dapat menekan harga juga dapat meningkatkan omset penjualan karena perolehan bahan baku *Spirulina* yang cukup mahal namun dapat dijual dengan difortifikasi dalam jus buah, sehingga masyarakat dapat menikmati keunggulan dari produk yang ada. Total produksi Jus buah selama periode bulan Februari hingga Mei 2010 sebanyak 2155 cup dengan harga jual produk @ Rp 5000,-. Jumlah penerimaan selama periode bulan Februari hingga Mei 2010 sebesar Rp Rp. 6.137.138,-. Usaha ini akan memiliki titik impas jika jumlah produksi mencapai 315 cup. Berdasarkan analisis biaya,

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.

maka usaha retail jus buah berbasis *Spirulina* “Pirulin juice” layak untuk dikembangkan lebih lanjut.

6.2 Saran

Promosi yang dilakukan lebih ditingkatkan terutama melalui media massa dan elektronik serta dilakukan variasi jenis buah sehingga dapat meningkatkan variasi rasa produk Pirulien juice, selain itu perlu dilakukan uji coba perubahan kemasan produk menjadi seal atau dengan tetrapack sehingga jus lebih awet.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

1. Dokumentasi Kegiatan



Bahan Baku Jus Piruline



Spirulina Pacifica



Spirulina dalam Kemasan



Proses Pemplenderan Buah

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.



Bentuk Cup Jus



Salah satu Rekanan Usaha (Kampoeng Laut)



Piruline Juice Siap Saji



Jus Jambu dan Tomat



Daftar Menu Piruline Juice



Bentuk Selebaran



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.



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.