

## I. PENDAHULUAN

### a. Latar Belakang

Trend dan pertumbuhan industri minuman di Indonesia bak jamur dimusim hujan. Mulai dari industri rumahan sampai skala industri raksasa dengan skala produksi nasional bahkan Internasional. Dengan beragam jenis produk seperti minuman ringan (*soft drink*), minuman kesegaran, dan minuman kesehatan dengan berbagai merek dan target pasar.

Melihat kondisi tersebut, “Bir Pletok” yang notabene sebagai minuman kesehatan yang memiliki sentuhan budaya Betawi yang kental akan menjadi satu alternatif minuman kesehatan dengan peluang bisnis yang sangat menjanjikan. “Bir Pletok” (*Batavia Spices Beer*) adalah minuman tradisional khas Betawi. Minuman ini memiliki citarasa yang sangat unik, bahkan dapat dikatakan eksklusif karena terbuat dari rempah-rempah asli Indonesia. Disamping itu, karena rempah-rempah tersebut juga merupakan tanaman obat sehingga minuman ini banyak memiliki khasiat bagi kesehatan antara lain berkhasiat untuk menyembuhkan rheumatik, masuk angin, asam urat, batuk, asma, dan pegal-pegal. Kelebihan “bir pletok” dibanding bisnis minuman lain yang disebutkan di atas yaitu: “bir pletok” memiliki *brand image* yang kuat, citarasa yang unik, minuman yang kaya khasiat, sistem pemasaran yang efektif, promosi yang efektif dan kreatif, pelayanan yang unik, serta memiliki target pasar yang jelas. Dengan nama yang unik, “bir pletok”, akan menjadikan produk ini memiliki “brand image” yang kuat di benak konsumen. Selain itu, nama merek dalam versi bahasa Inggris (*Batavia Spices Beer*) memberikan peluang yang cukup besar untuk diterima oleh konsumen non pribumi.

### b. Perumusan Masalah

Melihat fakta-fakta di atas yaitu potensinya “bir pletok” untuk dijadikan sebagai minuman yang kaya akan khasiat karena terbuat dari rempah-rempah asli Indonesia, hingga menghasilkan minuman yang memiliki citarasa yang unik, khas dan sangat lekat dengan lidah masyarakat Indonesia. Maka dapat disimpulkan bahwa produk minuman ringan “bir pletok” ini memiliki prospek bisnis yang luas, dan mempunyai potensi yang sangat baik untuk dikembangkan sebagai minuman kesehatan khas daerah Betawi. “Bir pletok” berbahan baku rempah alami (gula, kayu manis, serai, asam daun jeruk, jahe, pandan, cengkeh, dan kayu secang) sebagai minuman yang berkhasiat untuk menghangatkan badan, mencegah rheumatik, masuk angin, asam urat, batuk, asma, dan pegal-pegal.

### c. Tujuan Program

Tujuan dari usaha industri kecil “sirup bir pletok” ini yaitu:  
memperluas kesempatan bagi masyarakat dalam mengonsumsi minuman kesehatan khas Betawi, melestarikan “bir pletok” sebagai minuman kesehatan khas daerah Betawi, menganalisis strategi pasar bir pletok di daerah Jabodetabek, khususnya di wilayah Bogor, menjadikan bir pletok sebagai minuman kesehatan favorit khususnya bagi mahasiswa IPB, sebagai bisnis awal untuk mewujudkan bisnis bir pletok yang lebih besar.

### d. Luaran yang Diharapkan

Target yang diharapkan dapat tercapai dari pelaksanaan usaha komersialisasi dan sosialisasi produk Sirup Bir Pletok ini yaitu:

#### i. Meningkatkan Kreativitas dan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa

Program ini merupakan sarana yang tepat untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan mahasiswa melalui usaha mandiri. Kreativitas dapat diasah dari penggalan ide-ide yang tidak terpikirkan sebagian besar orang maupun dari berbagai macam inovasi yang dilakukan untuk mengikuti perkembangan selera konsumen tanpa mengurangi manfaat dan nilai-nilai yang seoptimal mungkin dapat diperoleh konsumen.

## ii. Menghasilkan Laba Usaha

Usaha pengembangan Bir Pletok ini diharapkan mampu menghasilkan laba yang optimum. Laba yang diperoleh dapat digunakan kembali sebagai modal untuk mengembangkan usaha lebih lanjut. Melalui perputaran modal yang baik, diharapkan akan mendorong pengembangan usaha sehingga usaha yang dijalankan dapat berkesinambungan.

## iii. Membuka Peluang Kerja Baru Sekaligus Mengangkat Perekonomian Masyarakat

Luaran jangka panjang yang diharapkan salah satunya adalah membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat khususnya yang berdomisili di sekitar kampus sehingga secara langsung ataupun tidak dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam bentuk perolehan pendapatan sebagai tenaga kerja. Target ini juga dapat menjadi pengamalan tridharma perguruan tinggi.

## iv. Memperkenalkan Produk Tradisional Khas Betawi kepada Masyarakat Luas

Produk Bir Pletok sebagai alternatif minuman kesehatan khas Betawi dapat diketahui lebih luas oleh masyarakat khususnya di sekitar kampus IPB Dramaga. Hal ini menjadi salah satu usaha pelestarian produk khas daerah. Usaha ini juga dapat meningkatkan nilai ekonomis Bir Pletok untuk memperbaiki posisi produk-produk tradisional khas daerah sehingga tidak kalah bersaing dengan produk-produk minuman yang berasal dari luar negeri atau minuman instan.

## v. Membuat Inovasi Terhadap Produk Khas Betawi

Inovasi menjadi satu hal yang penting agar produk Bir Pletok dapat tetap diterima oleh masyarakat meskipun selera konsumen terus berubah. Inovasi ini meliputi pengembangan produk baik dari segi rasa, warna maupun komposisi bahan.

## e. Kegunaan Program

### i. Bagi Tim

- Sebagai sarana untuk melatih kemampuan bekerja dalam tim teamwork
- Sebagai sarana untuk mengolah jiwa kewirausahaan yang akan menjadi bekal untuk berwirausaha.
- Melatih kemandirian dari segi ekonomi melalui perolehan profit yang didapat.

### ii. Bagi Mahasiswa

Munculnya produk bir pletok dari rempah-rempah sebagai minuman kesehatan khas daerah Betawi yang akan memicu jiwa kreatif mahasiswa dalam melestarikan produk-produk khas daerah yang memiliki manfaat kesehatan bagi tubuh. Kondisi seperti ini dapat menimbulkan iklim kompetitif di kalangan mahasiswa untuk bersaing melalui pengembangan intelektualitas dan kreativitas, sehingga secara tidak langsung dapat meningkatkan kualitas perguruan tinggi.

### iii. Bagi Perguruan Tinggi

- Perwujudan Tri Dharma perguruan tinggi.
- Meningkatkan citra positif perguruan tinggi sebagai salah satu pencetak generasi yang memiliki kemampuan dalam berwirausaha dan generasi perubah yang positif bagi bangsa.

### iv. Bagi Masyarakat

Adanya produk ini akan memberikan alternatif minuman ringan berkhasiat pada konsumen (masyarakat) yang dapat mempertahankan kesehatan. Selain itu, program ini dapat menjadi sumber pendapatan bagi petani rempah-rempah melalui pembelian rempah untuk bahan baku, yang berarti secara sosial ekonomi telah membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat.

## II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

### a. Aspek Produksi

Peralatan yang dibutuhkan dalam usaha ini :

- Galon
- *Water Box* (plastik)
- Kain saring
- Plastic segel
- Botol
- Label
- Panci
- Kompor Gas
- Tabung Gas

Bahan :

Secang, kayu manis, jahe, batang serai, daun pandan, cengkeh, buah pala, gula pasir, gula merah, air.

Dalam memproduksi produk digunakan resep asli bir pletok yang berasal dari Betawi. Produksi dilakukan pada jam 19.00 WIB dua kali dalam satu seminggu. Produksi pertama dilakukan pada tanggal 20 Maret 2010 menghasilkan 2 botol (600 ml) bir Pletok untuk *launching* yang dibagikan secara gratis di depan sanggar kerja UKM Pramuka IPB dan mendapatkan tanggapan yang sangat bagus dari konsumen.

## b. Analisis Finansial

Analisis keuangan dilakukan untuk mengetahui kebutuhan modal yang diperlukan serta distribusi keuangan untuk produksi bir pletok. Selain itu analisis keuangan juga dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari usaha yang akan dijalankan. Analisa ini meliputi penghitungan biaya investasi, biaya bahan baku, biaya operasional, kebutuhan modal, penerimaan, *cash flow* , dan proyeksi laba rugi.

Sedangkan untuk mengetahui kelayakan usaha, digunakan analisis sensitivitas usaha yang meliputi analisis dengan metode Payback Period, metode Net Present Value (NPV), metode NBC, dan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*).

*Payback Period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup pengeluaran investasi dengan aliran kas. Dengan kata lain *Payback Period* merupakan rasio antara pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan aliran kas (*cash inflow*) yang hasilnya merupakan satuan waktu. Secara matematis rumus untuk menghitung *Payback Period* adalah sebagai berikut :

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

NPV yaitu selisih antara *present value* dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang. Jika nilai NPV lebih besar dari 0 maka usulan usaha diterima, jika lebih kecil maka usulan usaha ditolak, jika sama dengan 0 maka usulan usaha dapat diterima atau ditolak. Secara matematis rumus untuk menghitung NPV adalah sebagai berikut :

$$NPV = \sum \frac{CF_t}{(1 + K)^t} - I_0$$

Dimana : CFt = Aliran kas pertahun pada periode t

$I_0$  = Investasi awal pada bulan ke 0

K = Suku bunga



Analisis titik impas adalah adalah suatu analisa yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara beberapa variabel dalam proses produksi dengan pendapatan yang diterima perusahaan. Secara matematis rumus yang digunakan untuk menghitung BEP adalah sebagai berikut :

$$BEP = \frac{a}{P - b}$$

Dimana : BEP = Tingkat produksi pada titik impas

a = Biaya Produksi

b = Biaya Variable

P = Harga

## Desain Organisasi



Diagram 2. Bagan Struktur Organisasi Perusahaan

## II. METODE PENDEKATAN

Pelaksanaan program ini diawali dengan tahap persiapan produksi yang meliputi pembelian alat - alat produksi. Semua alat produksi yang telah dibeli kemudian ditata dalam sebuah ruangan produksi ( Sanggar UKM Pramuka IPB ). Selanjutnya, setelah semua peralatan produksi tersedia maka dilakukan pembelian bahan baku produksi. Tahap selanjutnya adalah proses produksi bir pletok. Produksi bir pletok pada tahap awal adalah untuk mengetahui tanggapan pasar melalui program *launching* produk. Launching produk dimaksudkan untuk mengenalkan produk ini kepada konsumen khususnya pada segmentasi mahasiswa. Proses produksi kedua adalah produksi yang dimaksudkan untuk melempar produk bir pletok ke pasar.

Tahap ketiga adalah tahap pengembangan bisnis bir pletok. Rencana usaha jangka panjang ini merupakan bukti komitmen untuk melestarikan “Bir Pletok” sebagai warisan tak ternilai dari budaya Betawi. Tujuan lain dari usaha jangka panjang ini adalah untuk menguatkan posisi tawar “Bir Pletok” di pasar minuman Indonesia sebagai minuman tradisional instan yang kaya khasiat. Rencana jangka panjang untuk bisnis ini adalah merubah sistem pemasaran dengan sistem pembukaan cabang outlet menjadi sistem waralaba. Tujuan pembukaan bisnis waralaba “Bir Pletok” adalah untuk membuka kesempatan seluas-luasnya kepada masyarakat yang berminat untuk berwirausaha melalui bisnis “Bir pletok”. Dengan system ini, bisnis “Bir Pletok” akan cepat berkembang baik di pasar lokal maupun nasional. Apabila sistem administrasi, keuangan, dan logistik sudah stabil dan handal maka sistem waralaba akan diberlakukan.

### III. PELAKSANAAN PROGRAM

#### a. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Waktu Pelaksanaan : 6 bulan

Tempat Pelaksanaan :

Produksi : Sanggar UKM Pramuka IPB

Pemasaran : Kampus IPB, Dosen Fakultas, Babakan Raya, Babakan Tengah, Dramaga

#### b. Tahapan Pelaksanaan/Jadwal Faktual Pelaksanaan

Tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan		Bulan ke-																											
No	Uraian	1	2	3	4	5	6																						
1.	Persiapan kegiatan																												
2.	Penyediaan alat dan bahan produksi serta sarana penunjang																												
4.	Produksi tahap 1																												
5.	Produksi tahap 2																												
6.	Pemasaran lingkaran kampus IPB																												
7.	Pengembangan pasar																												
9.	Evaluasi																												
10.	Pembuatan laporan																												

#### c. Instrument Pelaksanaan

##### Produksi

Dalam memproduksi produk digunakan resep asli bir pletok yang berasal dari Betawi. Produksi dilakukan pada malam hari pukul 19.00 WIB, dua kali dalam satu minggu. Produksi pertama dilakukan pada tanggal 20 Maret 2010 menghasilkan 2 botol sirup bir pletok dengan netto botol 388 ml. Biaya produksi setiap satu botol Sirup Bir Pletok Rp 8.000,00 dan dijual per botol dengan harga Rp 13.000,00 dengan laba Rp 5000,00 setiap botolnya.

Sirup bir Pletok pada saat *launching* dibagikan secara gratis di depan sanggar kerja UKM Pramuka IPB dan mendapatkan tanggapan yang sangat bagus dari konsumen. Jumlah produksi selengkapnya beserta jumlah cup yang dihasilkan terdapat pada tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Total Produksi

Produksi ke	Tanggal Produksi	Jumlah Produksi	Jumlah terjual (botol)
1	20 Maret 2010	776 ml (2 botol)	Tahap uji coba
2	23 Maret 2010	1552 ml (4 botol)	Tahap uji coba
3	26 Maret 2010	1552 ml (4 botol)	Tahap pematangan formula
4	30 Maret 2010	776 ml (2 botol)	Tahap Launching
5	2 April 2010	1164 ml (3 botol)	Tahap promosi
6	23 April 2010	2328 ml (6 botol)	6 botol
7	27 April 2010	2716 ml (7 botol)	7 botol
8	2 Mei 2010	3104 ml (8 botol)	8 botol
9	4 Mei 2010	4656 ml (12 botol)	12 botol
10	7 Mei 2010	5820 ml (15 botol)	15 botol
11	10 Mei 2010	6596 ml (17 botol)	17 botol
12	15 Mei 2010	7760 ml (20 botol)	20 botol
13	18 Mei 2010	84500 ml (25 botol)	25 botol
14	21 Mei 2010	10816 ml (32 botol)	32 botol
Total Produksi		57046 ml (147 botol)	142 botol

Dari tabel di atas, terlihat fluktuasi jumlah cup yang terjual selama usaha ini berjalan. Jumlah penjualan dan produksi sirup bir pletok terus meningkat. Oleh karena itu, jumlah jumlah botol sirup yang dihasilkan dalam satu kali produksi berada pada rentang tersebut.

#### ➤ **Pemasaran**

Produk dipasarkan dengan nama (merek) “Sirup Bir Pletok” (*Batavia Spices Beer*) yang menjadi brand dalam proses pemasaran. Proses pemasaran dilakukan dengan cara *direct selling* (penjualan langsung), mengikuti bazaar pada event-event tertentu yang dilaksanakan di kampus, dan melakukan kerjasama sesuai permintaan pihak ketiga. Promosi untuk menyebarkan informasi mengenai Bir Pletok ini dilakukan dengan menggunakan leaflet, media internet dengan membuat *facebook* SIRUP BIR PLETOK, serta melalui promosi langsung dari mulut ke mulut kepada calon konsumen.

Promosi yang dilakukan yaitu dengan menggunakan slogan “Sirup Bir Pletok Dingin Menyegarkan, Hangat Menyehatkan” dan “Sirup Bir Pletok Dingin Menghangatkan,” menjelaskan manfaat produk bagi kesehatan, mempromosikan dan meyakinkan konsumen bahwa rasanya enak dan unik, serta menonjolkan aspek ke-khasannya dari Betawi sebagai minuman tradisional warisan budaya bangsa.

Penjualan dilakukan di kampus-kampus, kost-kostan, dan bazaar. Target dari penjualan dari sirup bir pletok ini adalah mahasiswa, dosen, masyarakat sekitar, dan *mini market*.

#### **d. Rancangan dan Realisasi Biaya**

Program Kreatifitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan yang berjudul Pengembangan Home Industry “Sirup Bir Pletok” sebagai Wirausaha Minuman Tradisional Indonesia ini memperoleh total dana sebesar Rp 7.000.000,- dari Dikti untuk pelaksanaannya. Sampai saat laporan ini dibuat, total dana yang telah dikeluarkan adalah sebanyak Rp. 4.115.683,-. Dana tersebut digunakan untuk membeli barang-barang investasi sebanyak Rp 2.613.200,-, biaya penyusutan sebesar Rp. 46.483,- Biaya produksi Rp 1.136.000,- dan biaya operasional Rp320.000,-. Sisa dana sebesar Rp 2.884.317,- digunakan untuk operasional usaha, termasuk di dalamnya persediaan bahan baku, kemasan, promosi, dan komunikasi.

Adapun analisis terhadap biaya-biaya yang telah dikeluarkan serta penerimaan dari penjualan disajikan dalam tabulasi berikut. Analisis ini juga mencakup analisis terhadap kriteria kelayakan investasi dan proyeksi laba rugi.



## a. Biaya Investasi dan Penyusutan

Tabel 3. Biaya Investasi dan Penyusutan

Uraian	Deskripsi			Nilai Beli	Umur Pemakaian (tahun)	Nilai Sisa (15%)	Penyusutan /bulan
	Jumlah	Satuan	Harga Satuan				
Galon	1	unit	Rp 50.000	Rp 50.000	5	Rp 7.500	Rp 708
Water box 16 liter	1	unit	Rp 510.000	Rp 510.000	4	Rp 76.500	Rp 9.031
Ice box 18 liter	1	unit	Rp 169.000	Rp 169.000	4	Rp 25.350	Rp 2.993
Panci	1	unit	Rp 115.500	Rp 115.500	4	Rp 17.325	Rp 2.045
Kompore gas	1	unit	Rp 315.000	Rp 315.000	4	Rp 47.250	Rp 5.578
Tabung gas	1	unit	Rp 250.000	Rp 250.000	5	Rp 37.500	Rp 3.542
Saringan	1	unit	Rp 40.000	Rp 40.000	3	Rp 6.000	Rp 944
Kain saring	1	unit	Rp 25.000	Rp 25.000	1	Rp 3.750	Rp 1.771
Jerigen 20 liter	1	unit	Rp 31.500	Rp 31.500	3	Rp 4.725	Rp 744
Box peralatan	1	unit	Rp 77.800	Rp 77.800	4	Rp 11.670	Rp 1.378
Gelas ukur	1	unit	Rp 18.000	Rp 18.000	3	Rp 2.700	Rp 425
Corong	1	unit	Rp 6.400	Rp 6.400	3	Rp 960	Rp 151
Irus stainless steel	1	unit	Rp 31.300	Rp 31.300	3	Rp 4.695	Rp 739
Irus kayu	1	unit	Rp 8.600	Rp 8.600	1	Rp 1.290	Rp 609
Pemecah es	1	unit	Rp 13.000	Rp 13.000	4	Rp 1.950	Rp 230
Shaker	1	unit	Rp 96.800	Rp 96.800	4	Rp 14.520	Rp 1.714
alat cuci	1	unit	Rp 12.500	Rp 12.500	2	Rp 1.875	Rp 443
Sikat	1	unit	Rp 6.800	Rp 6.800	1	Rp 1.020	Rp 482
Kursi plastik	2	unit	Rp 16.000	Rp 32.000	3	Rp 4.800	Rp 311
Ulekan	1	unit	Rp 20.000	Rp 20.000	1	Rp 3.000	Rp 1.417
Peralatan lap	1	set	Rp 52.000	Rp 52.000	2	Rp 7.800	Rp 1.842
Press botol	1	unit	Rp 400.000	Rp 400.000	5	Rp 60.000	Rp 5.667
Timbangan	1	unit	Rp 270.000	Rp 270.000	5	Rp 40.500	Rp 3.825
Pisau stainless steel	2	unit	Rp 16.000	Rp 32.000	5	Rp 4.800	Rp 187
Botol	30	unit	Rp 1.000	Rp 30.000	1	Rp 4.500	Rp (292)
<b>Total Biaya Investasi</b>				<b>Rp 2.613.200</b>	<b>Total Biaya Penyusutan</b>		<b>Rp 46.483</b>



## b. Biaya Produksi

Tabel 4. Biaya Produksi

Bahan-Bahan	Pemakaian	Unit	Harga	Harga Pemakaian
Air	57	liter	Rp 6.000,00	Rp 342.000,00
Kayu Secang	2,05	kg	Rp 100.000,00	Rp 205.000,00
Jahe	5	kg	Rp 8.500,00	Rp 42.500,00
Cengkeh	0,2	kg	Rp 125.000,00	Rp 35.625,00
Biji Pala	0,5	kg	Rp 125.000,00	Rp 62.000,00
Kayu Manis	0,105	kg	Rp 50.000,00	Rp 5.250,00
Daun Pandan	34	lembar	Rp 100,00	Rp 3.400,00
Serai	25	batang	Rp 100,00	Rp 2.500,00
Gula Pasir	57	kg	Rp 10.000,00	Rp 570.000,00
Gas	1	tabung	Rp 16.000,00	Rp 16.000,00
<b>Total Biaya Produksi</b>				Rp 1.284.775,00
<b>Biaya produksi/botol</b>				Rp 8000,00

## IV. Biaya Operasional

Table 5. Biaya Operasional

Uraian	Biaya/bulan
Transportasi	Rp 150.000,00
Promosi	Rp 70.000,00
Komunikasi	Rp 100.000,00
<b>Total</b>	Rp 320.000,00

## V. Perhitungan Laba Rugi

Tabel 6. Perhitungan Laba Rugi

Uraian		Produksi Bulan Pertama Jualan
<b>Pemasukan</b>		
	Volume Penjualan	142 botol
<b>Total Pemasukan</b>		<b>Rp 1.846.000</b>
<b>Pengeluaran</b>		
1	Biaya Bahan Baku	Rp 1.284.77
2	Biaya Operasional	Rp 320.0
3	Biaya Penyusutan Alat	Rp 46.48
<b>Total Pengeluaran</b>		<b>Rp 1.651.25</b>
<b>Laba Bersih</b>		<b>Rp 194.74</b>

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.



## VI. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program telah berjalan dengan cukup baik, ditandai dengan tercapainya laba usaha bersih sebesar Rp. 194.742,00 dengan omset penjualan yang cukup besar pada waktu penjualan efektif selama kurang lebih 3 bulan sebesar Rp. 1.846.000,00. Meskipun nilai laba yang diperoleh tidak mencapai nominal jutaan rupiah, usaha ini tetap menarik untuk terus dijalankan dan bukan tidak mungkin laba yang diperoleh dapat meningkat dengan sangat tinggi. Rendahnya jumlah laba yang diperoleh tidak disebabkan oleh sedikitnya minat masyarakat terhadap produk ini, akan tetapi dikarenakan waktu produksi dan pemasaran yang terlalu singkat, Dalam pelaksanaan program ini, terdapat beberapa kendala atau permasalahan yang dihadapi.

Tabel 7. Kendala di Lapangan

ASPEK	PERMASALAHAN	PENYELESAIAN
Teknis	Sulitnya mencapai standarisasi warna dan rasa.	-Pencatatan komposisi setiap produksi kemudian memakai takaran yang memiliki hasil terbaik -membeli bahan-bahan yang berkualitas
Organisasi Pelaksana	Bentrok dengan jadwal kuliah atau kegiatan lain antara satu anggota dengan yang lain	-Membuat jadwal hari produksi dan hari tidak produksi -Menerapkan sistem <i>shift</i> saat memasarkan produk
Keuangan	-Keterlambatan pemberian dana sehingga menghambat proses produksi -Keterlambatan mendapatkan investor	Mengambil pinjaman dari pihak rektorat
Perbedaan Selera Konsumen	Ada responden yang menyatakan bahwa komposisinya kurang cocok, tetapi ada juga yang mengatakan enak	Mengambil kesimpulan komentar responden secara <i>general</i> berdasarkan suara terbanyak

## VII. KESIMPULAN DAN SARAN

### a. Kesimpulan

Program ini berjalan cukup baik dilihat dari pencapaian laba dan ketercapaian luaran program. Usaha ini layak untuk terus dikembangkan, khususnya di wilayah Bogor mengingat sambutan masyarakat dan mahasiswa yang baik. Kedepannya usaha ini berpotensi dikembangkan menjadi usaha waralaba karena ada beberapa pihak yang ingin turut memaarkan produk serupa.

### b. Saran

Kekompakan dan komitmen tim sangat dibutuhkan dalam pengembangan usaha ini. Untuk menjadikan bisnis ini sebagai waralaba, maka dibutuhkan tenaga kerja yang cukup banyak. Lokasi penjualan yang strategis merupakan salah satu sarana promosi yang efektif. Selain itu, untuk menghasilkan produk bir pletok yang berkualitas, diperlukan bahan-bahan yang bermutu tinggi. Harga produk sudah cukup bersaing, akan tetapi untuk suatu inovasi, harga pun harus disesuaikan agar usaha ini tetap berjalan dan terus mendapatkan keuntungan.