



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**VEMIXHEALTH : VARIASI PUING NON KOLESTROL DENGAN
KOMPOSISI SAYURAN SEBAGAI MAKANAN RINGAN PRAKTIS DAN
SEHAT SEHARI-HARI**

**BIDANG KEGIATAN :
PKM - K**

Diusulkan oleh :

Naning Emilia Rahmawati	A24100172	2010
Shinta Pratiwi	H14100073	2010
Risa Martha Muliarsari	H34100048	2010
Ika Fauziah	H14110021	2011

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2013**

TARGET LUARAN

Produk yang diharapkan telah diproduksi selama periode program. Puding berbahan dasar telur dan sayur yang dihasilkan sangat baik dan mendapatkan sambutan hangat di pasar yang telah ditargetkan. *Vemixhealth* dijadikan sebagai acuan dalam jenis makanan baru yang kreatif dan sehat.

Profit yang dihasilkan selama produksi cukup tinggi. Meskipun produksi dan pemasaran tidak dilaksanakan setiap saat, namun pemanfaatan acara-acara besar dan penjualan di kelas cukup menarik dan memberikan pemasukan profit yang tergolong tinggi. *Repeat order* yang juga tinggi turut memicu profit terhadap tim.

A. METODE

a. Analisis produksi

a.1. Proses Produksi

Pembuatan *vemixhealth* hanya dilakukan satu kali yaitu pembuatan adonan lalu dikukus.

a.2. Lokasi Produksi

Lokasi yang dijadikan tempat produksi adalah rumah produksi di Jalan Perwira.

a.3. Kapasitas Produksi

Produksi dilaksanakan satu hingga tiga kali dalam seminggu.

b. Strategi pemasaran

b.1. STP (*Segmentation, Targetting, and Positioning*)

• Segmentation

Pangsa pasar dalam memasarkan produk terbagi dalam dua segmen, yaitu:

1. Kelompok Mahasiswa

Kelompok mahasiswa IPB merupakan pangsa pasar yang besar dengan jumlah kurang dari 20.000 orang.

2. Kelompok Umum

Segmen ini terdiri dari anak-anak, para dosen, warga lingkar kampus IPB dan masyarakat umum. Bagi segmen tersebut, segala keunggulan produk sangat mempengaruhi permintaan.

- *Targetting*

Pada jangka pendek, target utama pemasaran produk adalah kelompok mahasiswa. Fakta menunjukkan bahwa segmen tersebut memiliki ukuran pasar cukup besar. Sedangkan masyarakat umum merupakan target pada jangka panjang, sehingga diharapkan produk dapat beredar dan diterima luas di masyarakat.

- *Positioning*

“*get better life, get vemixhealth*”. Pemasaran produk diarahkan sebagai makanan sehat, terjangkau dan lezat dengan pemrosesan higienis. Selain itu, produk diharapkan mampu menjadi sebuah produk dengan citra rasa berbeda dari produk makanan olahan sayuran lainnya.

b.2. *Marketing mix*

- *Product*

Produk *vemixhealth* merupakan variasi baru dari puding yang sudah ada selama ini. Produk ini disajikan langsung kepada konsumen dengan penyajian unik dan higienis. Keunggulan dari produk ini adalah bentuknya mini seperti mini *cake* bercampur aneka sayuran dengan taburan *topping* saus. Penampilan puding membuatnya terkesan mewah namun tetap terjangkau bagi konsumen.

- *Price*

Produk ini dijual kepada konsumen dengan harga Rp 3000/cup. *Vemixhealth* termasuk kategori terjangkau bagi konsumen karena sesuai dengan rasanya lezat, bergizi dan menyehatkan.

- *Place*

Penentuan lokasi pemasaran merupakan hal paling signifikan dalam memasarkan produk. Target pemasaran meliputi daerah lingkar kampus IPB. Adapun kriteria pemilihan lokasi didasarkan pada letaknya yang strategis, peluang pasar yang potensial, akses masuk yang mudah, serta

opportunity cost yang relatif kecil. Oleh karena itu, ditetapkan beberapa lokasi pemasaran, yaitu:

1. Kantin Asrama Putra dan Putri TPB IPB
 2. Kantin tiap fakultas di IPB
 3. Kos-kosan
- *Promotion*

Promosi suatu produk merupakan strategi awal suatu perusahaan dalam mengenalkan produk barunya kepada masyarakat. Promosi yang dilakukan meliputi promosi secara langsung kepada konsumen, penyebaran pamflet, dan leaflet.

Berikut adalah logo produk :



Gambar 1. Desaign Logo

B. PERMASALAHAN DAN PENYELESAIANNYA

a. Administratif

Permasalahan yang terjadi pada saat membeli alat dan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi yaitu terdapat beberapa pengeluaran yang tidak diminta nota pembeliannya. Penyelesaian dari masalah tersebut adalah kembali ke toko tempat membeli dan meminta nota pembelian. Masalah kedua adalah dokumentasi kegiatan yang selalu terlewatkan setiap penjualan karena terlalu fokus berjualan. Masalah tersebut diselesaikan dengan mendokumentasikan kegiatan penjualan berikutnya.

b. Teknis

Permasalahan yang dialami pada awal produksi adalah gagal dalam membuat *vemixhealth* karena rasanya belum cocok. Solusi dari permasalahan tersebut adalah terus mencoba serta bertanya cara membuat puding kepada pedagang puding hingga akhirnya tercipta prosuk *vemixhealth* seperti sekarang. Selain itu, terdapat masalah mengenai produk karena banyak orang yang meragukan rasa produk karena belum pernah ada. Untuk menyelesaikan masalah tersebut, dilakukan promosi produk salah satunya dengan metode *tester*. Banyak pihak menjadi obyek *tester* langsung menyukai rasa dari *vemixhealth*. Sulitnya mencari lokasi untuk penjualan *vemixhealth*. Akibatnya target penjualan tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Solusi dari masalah tersebut adalah melakukan penjualan di berbagai tempat lain seperti kelas perkuliahan, asrama, dan membuka stand saat terdapat kegiatan seminar. Skala usaha *vemixhealth* masih tergolong dalam usaha mikro sebab dilihat dari segi produksi tidak banyak dan produksi yang dilakukan. Produksi dilakukan satu kali dalam seminggu, selain itu usaha ini juga belum memiliki karyawan tetap.

C. PENGGUNAAN BIAYA

Cash Flow PKMK VEMIXHEALTH				
No	Uraian	Bulan		
		Maret	April	Mei-Juli
1	Inflow			
	Penjualan Vemixhealth	240	384	480
	Total Penjualan	Rp 720.000	Rp 1.152.000	Rp 1.440.000
	Nilai sisa	-	-	-
2	Total Inflow	Rp 720.000	Rp 1.152.000	Rp 1.440.000
	Outflow			
	Investasi			
	Kompor gas (1x Rp 200.000)	Rp 200.000	-	-
	Regulator(1 x Rp 90.000)	Rp 90.000	-	-
	Mixer (1x Rp 200.000)	Rp 200.000	-	-
	Tabung gas (1 x Rp 120.000)	Rp 120.000	-	-
	Baskom (3 x Rp 8.000)	Rp 24.000	-	-
	Nampan (6 x Rp 5.000)	Rp 30.000	-	-
	Sendok (6 x Rp 7.000)	Rp 42.000	-	-
	Piring (6 x Rp 9.000)	Rp 54.000	-	-
	Garpu (6 x Rp 6.500)	Rp 39.000	-	-
	Pisau (3 x Rp 4.500)	Rp 13.500	-	-
	Serbet (3 x Rp 5.000)	Rp 15.000	-	-
	Telenan (3 x Rp 4.000)	Rp 12.000	-	-
	Sarung tangan (1 xRp25.000)	Rp 25.000	-	-
	Panci kukus (2 xRp 300.000)	Rp 600.000	-	-
	Keranjang (2x Rp 75.000)	Rp 150.000	-	-
3	Biaya Operasional			
	Biaya Tetap			
	a. Transportasi dan telepon	Rp50.000	Rp50.000	Rp30.000
	b. Promosi dan penjualan	Rp100.000	-	Rp50.000
	Biaya Variabel			
	Gas	Rp 105.000	Rp 105.000	Rp 140.000
	Aluminium foil cup	Rp 150.000	Rp 246.000	Rp 342.000
	Plastik ¼	Rp30.000	Rp 30.000	Rp 40.000
	Sendok teh plastik	Rp 28.800	Rp 38.400	Rp 48.000
	Telur	Rp 70.000	Rp 150.000	Rp 150.000
	Susu cair	Rp 24.000	Rp 51.000	Rp 105.000
	Brokoli	Rp 27.000	Rp 36.500	Rp 55.500
	Kubis	Rp 17.000	Rp 21.500	Rp 30.500
	Tauge	Rp 11.000	Rp 11.000	Rp 18.000
	Bayam	Rp 10.000	Rp 20.000	Rp 24.000
	Wortel	Rp 13.000	Rp 18.500	Rp 39.500
	Bawang bombay	Rp 10.500	Rp 10.500	Rp 15.750
	Bawang putih	Rp 8.500	Rp 8.500	Rp 17.750

	Garam	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 2.000
	Gula merah	Rp 4.300	Rp 4.300	Rp 8.600
	Gula putih	Rp 6.250	Rp 6.250	Rp 12.500
	Mentega	Rp 8.000	Rp 8.000	Rp 8.000
	Cabai merah	Rp 1.500	Rp 1.500	Rp 3.000
	Cabai rawit	Rp 6.000	Rp 6.000	Rp 12.000
	Tomat	Rp 4.500	Rp 4.500	Rp 9.000
	Minyak goreng	Rp 16.000	Rp 16.000	Rp 32.000
	Saus sachet	Rp 10.000	Rp 10.000	Rp 20.000
4	Total Biaya Produksi	Rp 2.316.850	Rp 844.450	Rp 1.193.100
	Pajak	-	-	-
	Total Outflow	Rp 2.316.850	Rp 844.450	Rp 1.193.100
	Net Benefit	(Rp 1.596.850)	Rp 307.550	Rp 246.900
	DF 6%		0,826	0,751
	PV Net benefit	(Rp1.785.000,00)	Rp560.330,58	Rp851.615,33
	PV Benefit (Gross B/C)	Rp872.727,27	Rp1.785.123,97	Rp1.712.997,75
	PV Biaya (Gross B/C)	Rp2.657.727,27	Rp1.224.793,39	Rp861.382,42
	PV (+)	Rp851.615,33		
	PV (-)	(Rp373.054,09)		
	NPV	(Rp702.309,90)		
	Gross B/C	0,921361358		
	Net B/C	1963500		
	IRR	-5%		

Laporan Laba-Rugi PKMK VEMIXHEALTH				
No	Uraian	Bulan		
		Maret	April	Mei-Juli
1	Penerimaan			
	Penjualan Vemixhealth	240	384	480
2	Total Penjualan	Rp 720.000	Rp 1.152.000	Rp 1.440.000
	Biaya Produksi			
	Biaya Variabel			
	Gas	Rp 105.000	Rp 105.000	Rp 140.000
	Aluminium foil cup	Rp 150.000	Rp 246.000	Rp 342.000
	Plastik ¼	Rp30.000	Rp 30.000	Rp 40.000
	Sendok teh plastik	Rp 28.800	Rp 38.400	Rp 48.000

	Telur	Rp 70.000	Rp 150.000	Rp 150.000
	Susu cair	Rp 24.000	Rp 51.000	Rp 105.000
	Brokoli	Rp 27.000	Rp 36.500	Rp 55.500
	Kubis	Rp 17.000	Rp 21.500	Rp 30.500
	Tauge	Rp 11.000	Rp 11.000	Rp 18.000
	Bayam	Rp 10.000	Rp 20.000	Rp 24.000
	Wortel	Rp 13.000	Rp 18.500	Rp 39.500
	Bawang bombay	Rp 10.500	Rp 10.500	Rp 15.750
	Bawang putih	Rp 8.500	Rp 8.500	Rp 17.750
	Garam	Rp 1.000	Rp 1.000	Rp 2.000
	Gula merah	Rp 4.300	Rp 4.300	Rp 8.600
	Gula putih	Rp 6.250	Rp 6.250	Rp 12.500
	Mentega	Rp 8.000	Rp 8.000	Rp 8.000
	Cabai merah	Rp 1.500	Rp 1.500	Rp 3.000
	Cabai rawit	Rp 6.000	Rp 6.000	Rp 12.000
	Tomat	Rp 4.500	Rp 4.500	Rp 9.000
	Minyak goreng	Rp 16.000	Rp 16.000	Rp 32.000
	Saus sachet	Rp 10.000	Rp 10.000	Rp 20.000
	Total Biaya Produksi	Rp 552.350	Rp 794.450	Rp1.113.000
3	Kontribusi Margin			
	Biaya Tetap			
	a. Transportasi dan telepon	Rp50.000	Rp50.000	Rp30.000
	b. Promosi dan penjualan	Rp100.000	-	Rp50.000
	Total Biaya Tetap	Rp 150.000	Rp 50.000	Rp 80.000
4	Laba Kotor	Rp 17.650	Rp 307.550	Rp 247.000
	Bunga	-	-	-
5	Laba bersih sebelum pajak	Rp 17.650	Rp 307.550	Rp 247.000
	Pajak	-	-	-
6	Laba bersih	Rp 17.650	Rp 307.550	Rp 247.000

D. DOKUMENTASI KEGIATAN



LAMPIRAN

Prediksi Profit Usaha *VEMIXHEALTH* Mendatang

