



**LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA
KEWIRAUSAHAAN**

Jamu Formula Rumput Teki

JAFORTEK

Oleh:

Ketua	:	Galih Citra Yogyanti	E14119038	2011
Anggota	:	Fikri Bagus Wicaksono	E14100082	2010
		Arya Panggalih	E14110022	2011
		Rachma Aprillia Utami	E14110096	2011
		Dita Amari Meysiska Sari	E14110110	2011

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

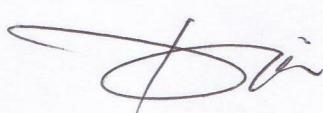
2013

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : JAFORTEK
 2. Bidang Kegiatan : () PKMP (✓) PKMK
 () PKMT () PKMM
 3. Bidang Ilmu : (✓) Kesehatan () Pertanian
 () MIPA
 () Teknologi dan Rekayasa
 () Sosial Ekonomi () Humaniora
 () pendidikan
 4. Ketua Pelaksana Kegiatan / Penulis Utama
 a. Nama Lengkap : Galih Citra Yogyanti
 b. NIM : E14110038
 c. Departemen : Manajemen Hutan
 d. Institut : Institut Pertanian Bogor
 e. Alamat Rumah dan No.Tel/HP : Ciomas Permai E8/15 A/085695847486
 f. Alamat email : gyogyanti@gmail.com
 5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 Orang
 6. Dosen pendamping
 a. Nama Lengkap dan gelar : Dr. Ir. Ahmad Budiaman, MSc.
 b. NIP : 196510101990021001
 c. Alamat :
 7. Biaya Kegiatan Total
 a. Dikti : Rp 9.300.000,00
 b. Sumber Lain : Tidak ada
 8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

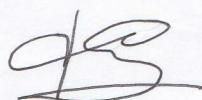
Bogor, 22 Juni 2013

Menyetujui,
**Ketua Departemen
 Manajemen Hutan**

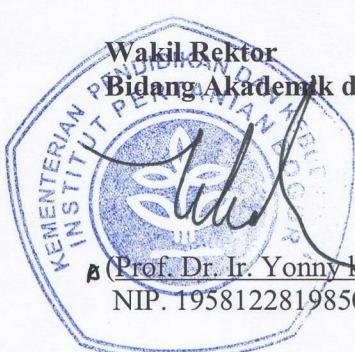


sk (Dr. Didik Suharjito)
 NIP. 196304011994031001

Ketua Pelaksana Kegiatan

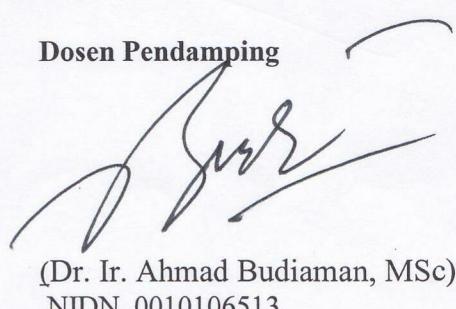


(Galih Citra Yogyanti)
 NIM. E14110038



Wakil Rektor
 Bidang Akademik dan Kemahasiswaan
 (Prof. Dr. Ir. Yonny keesmaryono, MS)
 NIP. 195812281985031003

Dosen Pendamping



(Dr. Ir. Ahmad Budiaman, MSc)
 NIDN. 0010106513

JAMU FORMULA RUMPUT TEKI (JAFORTEK)

Galih Citra Yogyanti, Fikri B Wicaksono, Arya Panggalih, Rachma Aprillia, Dita Amari M S
Bogor Agricultural University, IPB Dramaga Campus, PO Box 220, Bogor, West Java,
Indonesia

Phone +62 856 9584 7486, e-mail: gyogyanti@gmail.com

ABSTRAK

Rumput teki termasuk dalam familia Cyperaceae dengan nama ilmiah Cyperus rotundus (C. tuberosus). Merupakan rumput semu menahun yang tumbuh liar di tempat terbuka seperti di tanah kosong, tegalan, lapangan rumput, pinggir jalan atau di lahan pertanian dan tumbuh sebagai gulma yang susah diberantas. Tujuan utama dilakukannya pembuatan program ini untuk mengembangkan produk minuman pelancar menstruasi berbahan dasar rimpang rumput teki dengan nama produk JAFORTEK (JAMU FORMULA RUMPUT TEKI). Selain itu tujuan operasional dari program ini adalah untuk menganalisis strategi pasar minuman rumput teki pelancar menstruasi, menganalisis aspek keuangan dan kelayakan usaha, mengidentifikasi struktur dan desain organisasi usaha. Dimana untuk mengatasi masalah-masalah yang dihadapi oleh konsumen di dalam penggunaan obat menstruasi, yaitu dengan mengganti bahan-bahan kimia menjadi bahan-bahan alami serta memberikan rasa buah segar sehingga aman dan memberikan rasa enak didalam penggunaannya. Kegiatan produksi diawali dengan percobaan pembuatan produk untuk mendapatkan formulasi yang tepat, yaitu perbandingan bahan baku sehingga memperoleh rasa yang pas. Proses pembuatan sari rumput teki (Cyperus rotundus L.) mulai dari proses pengeringan, pengolahan, serta pengemasan. Bagian rumput teki (Cyperus rotundus L.) yang bisa digunakan adalah bagian umbi yang mengandung alkaloid, flavonoid, sineol, pinen, siperon, rotunal, siperenon, siperol, terpenoid, dan minyak atsiri bersifat anti estrogen atau estrogen lemah. Berkhasiat menormalkan siklus haid serta meluruhkannya, menghilangkan rasa sakit (analgesik), penenang (sedative), abortus, dan membersihkan keguguran. Sifat kimiawi dan efek farmakologis rumput teki adalah rasa pedas, sedikit pahit dan manis. Karena sifat kimiawi inilah yang menjadikan rasa rumput teki menjadi tidak enak. Sehingga jarang sekali orang yang mengkonsumsi rumput teki untuk meredakan masalah menstruasi.

Kata kunci: rumput teki, menstruasi, jamu

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya laporan akhir Program Kreatifitas Mahasiswa di bidang Kewirausahaan dengan judul Jamu Formula Rumput Teki (JAFORTEK) dapat diselesaikan. Laporan ini disusun untuk melaporkan hasil dari program kewirausahaan yang coba dijalankan.

Laporan ini dapat diselesaikan karena adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, kami berterima kasih kepada:

- 1) Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melindungi dan membimbing kami dalam melaksanakan kegiatan.
- 2) Orang tua dan keluarga, yang selalu memberikan dukungan
- 3) Panitia PIMNAS IPB 2012, yang telah membuat rangkaian kegiatan PIMNAS IPB dengan baik.
- 4) Bapak Dr. Ir. Ahmad Budiaman, MSc selaku dosen pembimbing PKMK yang dengan sabar membimbing dan membantu.

Kami menyadari bahwa laporan ini masih belum sempurna. Oleh karena itu, kami mohon maaf dan membutuhkan saran kritik untuk penyempurnaan lebih lanjut. Semoga laporan ini memberikan manfaat bagi pihak yang membutuhkan. Terima kasih.

Bogor, Agustus 2013

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bagi para wanita yang belum memasuki menopause setiap bulan pasti mengalami menstruasi. Produk-produk obat menstruasi yang beredar di pasaran saat ini sangat beragam. Industri obat menstruasi merupakan industri yang menjanjikan di masa depan. Menstruasi merupakan hal yang pasti dialami oleh setiap wanita normal yang masih subur. Rasa sakit merupakan hal yang biasa mengiringi datangnya menstruasi. Untuk mengatasinya diperlukan obat menstruasi supaya rasa sakit selama menstruasi dapat dikurangi, apalagi bagi wanita yang siklus menstruasinya tidak lancar. Wanita yang tidak lancar menstruasinya (jadwalnya tidak tetap) akan mengalami sakit berkepanjangan pada pinggang dan perut. Untuk itulah beberapa wanita sering mengkonsumsi obat menstruasi untuk memperlancar menstruasi dan mengurangi rasa sakit selama menstruasi. Belum banyak orang yang menyadari obat tradisional alami yang ada di sekitar kita. Padahal, menurut Ir. Heru D. Wardana, M.Hort.Sc., peneliti tanaman obat di Jakarta, jika kita menengok pekarangan rumah, kita akan menemukan tanaman yang bisa membantu mengatasi masalah kewanitaan ini. Salah satunya adalah rumput teki (*cyperus rotundus L.*).

Bagian rumput teki (*cyperus rotundus L.*) yang bisa digunakan adalah bagian umbi yang mengandung alkaloid, flavonoid, sineol, pinen, siperon, rotunal, siperenon, siperol, terpenoid, dan minyak atsiri bersifat anti estrogen atau estrogen lemah. Berkhasiat menormalkan siklus haid serta meluruhkannya, menghilangkan rasa sakit (analgesik), penenang (*sedative*), abortus, dan membersihkan keguguran. Sifat kimiawi dan efek farmakologis rumput teki adalah rasa pedas, sedikit pahit dan manis. Karena sifat kimiawi inilah yang menjadikan rasa rumput teki menjadi tidak enak. Sehingga jarang sekali orang yang mengkonsumsi rumput teki untuk meredakan masalah menstruasi. Hal ini mendorong tim penulis untuk mengembangkan suatu produk dari obat menstruasi, dimana untuk mengatasi masalah-masalah yang dihadapi oleh konsumen di dalam penggunaan obat menstruasi, yaitu dengan mengganti bahan-bahan kimia menjadi bahan-bahan alami serta memberikan rasa buah segar sehingga aman dan memberikan rasa enak didalam penggunaannya.

1.2 Perumusan Masalah

Rumput teki (*cyperus rotundus L.*) merupakan herba menahun yang tumbuh liar dan kurang mendapat perhatian. Sering dianggap sebagai gulma atau tanaman pengganggu yang biasanya digunakan sebagai makanan ternak. Padahal, kandungan tanaman ini mempunyai sifat yang mendinginkan. Sehingga sangat cocok untuk mengobati gangguan menstruasi yang terjadi akibat terjadi panas berlebih di dalam tubuh. Pemanfaatan rumput teki sebagai obat menstruasi biasa dilakukan oleh masyarakat tradisional. Penduduk Rajasthan, India telah memanfaatkan rumput teki (*Cyperus rotundus l.*) yang didapatkan dari rural area sebagai obat pelancar menstruasi bagi wanita. Sedikitnya jumlah pengkonsumsi rumput teki ini diakibatkan karena rasanya yang tidak enak dan penggunaannya yang kurang praktis. Masyarakat lebih memilih obat menstruasi berbahan kimia yang tersedia di apotek-apotek yang mungkin dapat membahayakan tubuh jika dikonsumsi secara terus menerus. Oleh karena itu, obat menstruasi yang alami dapat dijadikan suatu alternatif solusi bagi permasalahan yang dihadapi masyarakat yang mengalami gangguan menstruasi.

1.3 Tujuan Program

1. Mengembangkan produk minuman pelancar menstruasi berbahan dasar rimpang rumput teki.
2. Menganalisis strategi pasar minuman rumput teki pelancar menstruasi.

3. Menganalisis aspek keuangan dan kelayakan usaha.
4. Mengidentifikasi struktur dan desain organisasi usaha

1.3 LUARAN YANG DIHARAPKAN

Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah produk minuman alternatif pelancar menstruasi yang berbahan dasar rumput teki. Selain itu juga menghasilkan produk dengan nilai guna yang lebih dibandingkan produk serupa yang dapat diterima dan disukai masyarakat.

1.4 KEGUNAAN PROGRAM

Bagi Perguruan Tinggi

Munculnya produk minuman pelancar menstruasi yang berbahan dasar rumput teki sebagai produk baru akan memicu jiwa kreatif mahasiswa dalam menciptakan sebuah inovasi produk pangan olahan baru yang bermanfaat bagi tubuh, sehat dan praktis. Kondisi seperti ini dapat menimbulkan iklim kompetitif dikalangan mahasiswa untuk bersaing melalui pengembangan intelektualitas dan kreativitas, sehingga secara tidak langsung dapat meningkatkan kualitas perguruan tinggi.

Bagi Mahasiswa

Pelaksanaan program ini akan merangsang mahasiswa berfikir kreatif, inovatif dan dinamis. Program ini akan menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam berkarya dan menerapkan teknologi sederhana yang berhasil guna. Program ini dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa, dan peka terhadap tuntutan konsumen khususnya dalam bidang pangan.

Bagi Masyarakat

Adanya produk ini akan membantu konsumen dalam pemenuhan akan produk minuman yang berguna bagi kesehatan. Produk ini mempunyai kelebihan dibanding obat pelancar menstruasi lainnya, sebab obat ini berbahan tanpa adanya campuran bahan – bahan kimia. Selain itu, program ini diharapkan dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat.

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Analisis Peluang

Dari hasil analisis faktor pendatang baru obat menstruasi, didapatkan satu kesimpulan bahwa *entry barrier* untuk masuk ke dalam bisnis obat menstruasi ini tidaklah terlalu besar sehingga dengan mudah pasar obat menstruasi dapat dimasuki. Begitu juga dengan faktor kekuatan pembeli atau *bargaining power of buyer*. Dari hasil analisis didapatkan bahwa faktor kekuatan pembeli cukup baik dan ada ketidakseimbangan antara suplai dengan demand, dimana demand masih lebih besar dari suplai. Pasar bagi obat menstruasi ini sangat menjanjikan disebabkan pertumbuhan penduduk yang cukup cepat dan perbandingan jumlah antara wanita dan pria memiliki rasio 3:1. Sedangkan jika dilihat dari faktor kapasitas, kondisi sekarang ini industri obat menstruasi masih *under capacity*, artinya produk yang sekarang ini sudah ada di pasaran namun tidak mampu untuk melayani permintaan dari konsumen terhadap obat menstruasi. Lagipula, dengan jarangnya produk substitusi dari obat menstruasi menjadikan terbukanya pasar untuk obat menstruasi untuk terus berkembang.

2.2 Analisis Konsumen

Tren masyarakat sekarang ini membuka peluang yang sangat besar untuk dikembangkannya obat menstruasi yang praktis, ekonomis dan aman dikonsumsi. Akan tetapi, perubahan tren menunjukkan bahwa ada perubahan pola perilaku konsumsi dari masyarakat. Faktor harga bukanlah merupakan satu-satunya hal yang akan dipertimbangkan dalam membeli satu produk, yaitu kepraktisan dari produk dan keamanan mengkonsumsinya.

Menstruasi merupakan suatu kejadian yang tidak dapat dipastikan, oleh karena itu dibutuhkan obat menstruasi yang praktis dan tidak membahayakan jika dikonsumsi secara terus-menerus.

2.3 Analisis Hambatan dan Pesaing

Bagi pendatang baru yang akan masuk ke dalam suatu bisnis, ada beberapa hambatan yang akan dihadapi, salah satu kendala yang besar adalah masalah modal. Untuk dapat bersaing dengan produsen-produsen lain yang telah lama aktif dalam bisnis minuman herbal, pendatang baru harus mampu bersaing baik dari segi kualitas bahan, harga sampai dengan proses distribusi. Kesadaran konsumen akan kualitas suatu produk juga merupakan salah satu faktor yang menjadi hambatan bagi suatu bisnis sekaligus juga menjadi suatu peluang yang besar. Ketika suatu pelaku bisnis selalu aktif untuk mengikuti perkembangan keinginan konsumen, maka bisnis yang akan dijalannya akan menjadi lancar.

2.4 Konsep Inovasi

Mengingat keadaan pasar yang cukup fluktuatif, frekuensi penggunaan obat menstruasi yang tinggi, dan peluang pengembangan produk ini masih terbuka luas sehingga kesempatan untuk bersaing sangat besar. Oleh karena itu diperlukan penggagasannya suatu konsep yang baru dari produk ini agar dapat ikut bersaing.

Beberapa konsep yang akan kami kembangkan dalam berinovasi adalah :

- Akan menambah variant flavour (rasa) yaitu mint, asam jawa, dan jeruk nipis.
- Dengan menambahkan bunga mawar yaitu pada bagian bunganya (*Rosa chinensis Jack*) agar lebih efektif meredakan nyeri saat menstruasi.

METODE PENDEKATAN

Rencana sasaran konsumen untuk pasar obat menstruasi ini terdiri dari 3 yaitu : *Segmentasi, Targetting, Positioning*.

3.1 Segmentasi

Segmentasi pasar adalah proses mengidentifikasi kelompok atau kumpulan pelanggan potensial pada tingkat nasional maupun subnasional yang kiranya mempunyai daya beli. Segmentasi pada bahan sabun terdiri dari :

- Remaja umur 13-23 tahun. Suka mencoba hal yang baru, mengikuti trend, gaya hidup yang modern, tidak mementingkan harga tetapi mengutamakan kepraktisan.
- Dewasa umur 24-40 tahun. Hampir setiap datang bulan selalu mengkonsumsi obat menstruasi, suka kepraktisan, mulai memperhatikan kesehatan tubuh, tidak sensitif terhadap harga, tetapi lebih mementingkan manfaat.

3.2 Targetting

Targetting adalah proses mengevaluasi ketertarikan tiap-tiap segmentasi pasar dan memilih salah satu segmen tersebut untuk dimasuki. Minuman sari rumput teki ini menetapkan target pasarnya pada konsumen wanita (umur 13-23 tahun) yang memiliki aktifitas tinggi terutama yang berprofesi sebagai pelajar seperti mahasiswa yang berdomisili di perkotaan (*urban*). Target awal perkenalan produk adalah siswi SMA dan mahasiswa usia 15-23 tahun di sekitar kampus IPB Darmaga Bogor.

3.3 Positioning

Sesuai dengan *targetting* sebelumnya, maka *positioning* produk ini adalah produk obat menstruasi dalam bentuk minuman yang di dalamnya terkandung bahan dari umbi rumput teki (*Cyperus rotundus L.*) yang bermanfaat untuk meredakan nyeri saat menstruasi sehingga lebih praktis untuk dikonsumsi serta memiliki rasa yang enak, yaitu rasa buah. Alasan menggunakan *positioning* sebagai produk obat menstruasi alami dalam bentuk

minuman rasa buah karena sesuai dengan target pasarnya yaitu remaja wanita yang mementingkan keamanan mengkonsumsi dan suka dengan kepraktisan.

3.4 Rencana Promosi

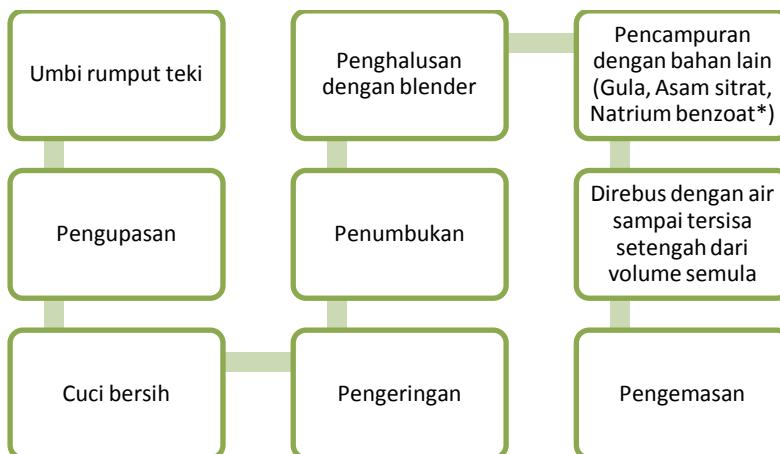
Media promosi yang digunakan adalah periklanan (*Advertising*), penjualan pribadi (*Personal Selling*), dan promosi penjualan (*Sales Promotion*).

- Periklanan (*Advertising*) : dapat melalui selebaran-selebaran, radio, facebook, blog, dan iklan gratis di internet.
- Penjualan pribadi (*Personal Selling*) : masing-masing anggota memasarkan produk secara langsung kepada konsumen. Selain itu juga dapat merekrut karyawan untuk membantu memasarkan.
- Promosi penjualan (*Sales Promotion*) : dapat melalui keikutsertaan kegiatan bazar atau expo tentang kehutanan, ataupun dengan bekerja sama dengan perusahaan lain untuk membantu memasarkan bibit ini.

METODE PELAKSANAAN PROGRAM

4.1 Rencana Produksi

Kegiatan produksi diawali dengan percobaan pembuatan produk untuk mendapatkan formulasi yang tepat. Yaitu perbandingan bahan baku sehingga memperoleh rasa yang pas. Proses pembuatan sari rumput teki (*Cyperus rotundus L.*) mulai dari proses pengeringan, pengolahan, serta pengemasan akan dilakukan di Darmaga Regency blok D nomor 8. Berikut adalah tahapan proses pembuatan sari rumput teki (*Cyperus rotundus L.*) :



Ket: *Penambahan Natrium benzoat hanya dengan kadar yang sangat kecil. sedangkan penambahan Asam sitrat dengan merendahkan kadar PH-nya terlebih dahulu. Hal ini untuk menciptakan rasa segar pada minuman.

3.2 Jadwal Kegiatan Program

No.	Uraian kegiatan	Bulan Ke-1				Bulan Ke-2				Bulan Ke-3				Bulan Ke-4				Bulan Ke-5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Persiapan Kegiatan	■																			
2.	Koordinasi dengan pemasok bahan baku	■																			
3.	Pengadaan alat dan bahan-bahan		■																		
4.	Proses produksi			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
5.	Evaluasi Kegiatan				■			■		■				■				■			■
6.	Pelaporan					■															■

3.3 Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya

Tabel Biaya Produksi Awal

No.	Uraian	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1	Rumput Teki	2,5 kg	Rp25.000,00	Rp250.000,00
2	Gula	2 kg	Rp9.500,00	Rp28.500,00
3	Asam sitrat	0,2	Rp5.000,00	Rp10.000,00
4	Natrium Benzoat	0,025	Rp4.500,00	Rp4.500,00
5	kunyit	1,5 kg	Rp1.700,00	Rp50.000,00
6	sticker produk	plastik ukuran A4	Rp157.000,00	Rp157.000,00
7	Gelas kemasan	250 cup	Rp500,00	Rp125.000,00
8	Air gallon	100 L	Rp250,00	Rp50.000,00
9	Gas	1 tabung	Rp17.000,00	Rp85.000,00
10	Perasa sirup	50 mL	Rp75,00	Rp3.750,00

Total per Periode Produksi	Rp763.750,00
Total Biaya Produksi (7 kali Produksi)	Rp5.346.250,00

Tabel Biaya Operasional

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total
1	Komunikasi			Rp200.000,00
2	biaya promosi (leaflet)	1000		Rp70.000,00
3	upah pekerja	3	Rp350.000,00	Rp1.050.000,00
4	bensin	1 liter	Rp6.500,00	Rp45.500,00
5	foto copy dll	2		Rp.16.850,00
6	Transportasi	pulang pergi bogor-tuban		Rp455.000,00
Total Biaya Operasional				Rp.1.837.350,00

Tabel Biaya Investasi

No.	Uraian	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Biaya
1	Blender	1	Rp109.900,00	Rp109.900,00
2	Panci 555 west	2	Rp310.000,00	Rp310.000,00
3	Pisau	3	Rp25.500,00	Rp51.000,00
4	Penyaring	2	Rp27.500,00	Rp82.500,00
5	Penumbuk	2	Rp20.000,00	Rp40.000,00
6	Kompor gas kecil	1	Rp201.000,00	Rp201.000,00

7	Nampan rotan	6	Rp9.000,00	Rp27.000,00
8	Sendok	1 lusin	Rp30.000,00	Rp30.000,00
9	Timbangan	1	Rp105.000,00	Rp105.000,00
10	Pipet	10	Rp3.500,00	Rp35.000,00
11	Gelas ukur	2	Rp45.000,00	Rp45.000,00
12	Gayung	2	Rp10.000,00	Rp20.000,00
13	Cup Sealer	1	Rp1.060.000,00	Rp1.060.000,00
Total Biaya Investasi				Rp2.116.400,00

Total Biaya = Biaya Produksi+Biaya Operasional+Biaya Investasi
= Rp 5.346.250,00 + Rp 1.837.350,00 + Rp 2.116.400,00
= Rp. 9.300.000,00

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program kreativitas mahasiswa ini menuntut mahasiswa untuk dapat bekerja dalam tim untuk menerapkan sistem pengelolaan tanaman teki yang sederhana yang berhasil guna. Dari kegiatan usaha yang telah dilakukan selama 2 bulan hasil yang diperoleh adalah minuman sari teki atau jamu teki yang telah terjual sebanyak 100 cup pada produksi pertama sedangkan untuk produksi selanjutnya sampai saat ini telah terjual 500 cup. Mengingat keadaan pasar yang cukup fluktuatif, frekuensi permintaan jamu rumput teki yang tinggi, dan peluang pengembangan produk ini masih terbuka luas sehingga kesempatan untuk bersaing sangat besar. Oleh karena itu diperlukan penggagasannya suatu konsep yang baru dari produk ini agar dapat ikut bersaing.

Beberapa konsep yang akan kami kembangkan dalam berinovasi adalah :

- Akan menambah variant flavour (rasa) yaitu mint, asam jawa, dan jeruk nipis.
- Dengan menambahkan bunga mawar yaitu pada bagian bunganya (*Rosa chinensis Jack*) agar lebih efektif meredakan nyeri saat menstruasi.
-

Namun dalam pengembangan usaha jamu rumput teki ini tentunya mengalami kendala dan juga hambatan yang ada dalam pelaksanaan kegiatan salah satunya adalah bagi pendatang baru yang akan masuk ke dalam suatu bisnis, banyak hambatan yang akan dihadapi, salah satu kendala yang besar adalah masalah modal.

Untuk dapat bersaing dengan produsen-produsen jamu lain yang telah lama aktif dalam bisnis jamu herbal, pendatang baru harus mampu bersaing baik dari segi kualitas jamu, harga sampai dengan proses distribusi. Dalam kategori harga kami bersaing dengan menjual dengan harga seminimum mungkin sehingga dalam pelaksanaan kegiatan produksi yang pertama kami menjual dengan menurunkan harga dari Rp 1500 menjadi harga Rp 1000 mungkin itu memang rugi tapi strategi itu dilakukan untuk menggait konsumen dan memperoleh jaringan pasar dan sebagai harga promosi produk. Dan untuk mengatasi masalah diatas kegiatan yang kami lakukan adalah mencari jaringan pasar lebih aktif dan dalam pelaksanaan kegiatan kami juga menjalin kerjasama dengan para distributor jamu herbal yang

telah lebih lama aktif sebagai penyalur jamu apabila mereka membutuhkan jamu penghilang nyeri mentruasi, disamping itu kami juga menjadi distributor mandiri dengan menawarkan produksi kami secara respondensi.

KESIMPULAN

Dari kegiatan yang telah dilakukan usaha jamu formula teki ini dapat dikatakan sebagai usaha yang memiliki prospek yang bagus kedepanya karena disamping menguntungkan usaha jamu formula teki ini juga Mengembangkan suatu sistem pengolahan jamu untuk industri pangan yang alami dan telah berhasil diterapkan pada rumput teki (*cyperus rotundus L.*) untuk mengatasi masalah-masalah yang dihadapi oleh konsumen di dalam penggunaan obat menstruasi, yaitu dengan mengganti bahan-bahan kimia menjadi bahan-bahan alami serta memberikan rasa buah segar sehingga aman dan memberikan rasa enak didalam penggunaannya.

DOKUMENTASI



Gambar 1 Bahan - bahan JAFORTEK



Gambar 2 proses pencucian dan penghalusan bahan



Gambar 3 proses pengemasan



Gambar 4 penikmat khasiat JAFORTEK

TIKET PENUMPANG		po Nusantara	PO. Nusantara	No.: 000590
NAMA	SR. HENRY			TANGGAL 29/5/2013
ALAMAT	BN			HARI Pebis
ASAL	BN	NO. KURSI 6		WAKTU BERANGKAT P
TUJUAN	Bogor	NO. BUS 156		WAKTU KUMPUL P30
TARIF TERMASUK IURAN WAJIB JASA RAHARJA				
TARIF :	Rp. 150000	BUS INI DILARANG MENAIKKAN PENUMPANG ATAU BARANG DI JALAN ATAU DILUAR AGEN, JIKA ANDA MENEMUKAN HAL YANG DEMIKIAN, HARAP MELAPORKAN KE KANTOR PUSAT. TERIMA KASIH		
		AGEN BUS MALAM LIMA 0251 18661 677 0852 1152 470 JL. KD. HALANG TALANG		

GUNUNG HARTA Transport and Tour		Tiket Penumpang Passenger Ticket	Seri : 152783
Nama Name : Bp. VIKY	No. Kursi Seat Number : 24	Tarif Fare : ② 220.000 Termasuk Ferry / Service Included Ferry / Service	Bus :
Alamat No.Telp./HP. : 085733120305			
Dari From : Tuban	Tgl. Date : 7/June/13	Jam Time : 21.00	Waktu Lapor Report Time : 21.00
Ke To : Bogor			Tgl/Dikeluarkan oleh Date/Issued by : IDP
Dikeluarkan di : IDE 41			

Penumpang yang namanya tercantum dalam tiket ini dipertanggungkan pada AK Jasa Raharja. (The passenger named on is insured with Pt AK Jasa Raharja)

No. _____	Sekatus lima puluh ribu	
Telah terima dari _____	Gelas ukur & timbangan	
Uang sejumlah _____		
Untuk pembayaran _____		
Rp. 150.000		

[Signature]