



WIRAUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

Pembuatan Produk dan Pemasaran Minuman Jahe Instan

**UNIVERSITAS SURABAYA
2021**

WIRAUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

Pembuatan Produk dan Pemasaran Minuman Jahe Instan

KATA PENGANTAR

Pertama-tama kami panjatkan puja dan puji syukur kehadirat Allah S.W.T., atas karunia, ide dan semangat yang diberikan olehNya, maka kami dapat menulis dan menghasilkan suatu karya yang kami harapkan berguna untuk khalayak masyarakat yang memiliki minat untuk melakukan wirausaha yaitu buku Wirausaha Minuman Jahe Instan : Pembuatan Produk dan Pemasaran Minuman Jahe Instan.

Jahe (*Zingiber officinale*) sebagai tanaman temu-temuan (Zingiberaceae) telah dibudidayakan untuk waktu yang lama dan banyak digunakan di Indonesia sebagai rempah-rempah. Jahe memiliki rasa dan aroma yang khas sehingga dapat dimanfaatkan sebagai bumbu masakan, bahan obat tradisional dan diolah menjadi minuman yang bisa digabungkan dengan bahan herbal lainnya. Senyawa aktif utama dalam rimpang jahe merah terdiri dari 4-diarilheptanoid, shogaol, gingerol dan gingeron yang memiliki aktivitas antioksidan melebihi vitamin E. Jahe ketika dikonsumsi baik sebagai bumbu ataupun sebagai campuran minuman akan menimbulkan rasa sedikit pedas dan terasa hangat di tenggorokan. Rasa yang khas tersebut disertai dengan kandungannya yang memiliki aktivitas antioksidan menyebabkan jahe banyak diolah menjadi minuman herbal fungsional, baik yang sudah dalam bentuk siap saji ataupun yang masih dalam bentuk serbuk instan.

Meningkatnya minat masyarakat dalam mengonsumsi minuman jahe menimbulkan adanya peluang usaha untuk UMKM yang berminat untuk memproduksi serta menjual minuman jahe tersebut. Peluang usaha terkait produksi dan penjualan minuman jahe tersebut tentunya

harus disertai pengetahuan dari UMKM terkait proses dibaliknya sehingga dapat menjamin bahwa wirausaha yang dilakukan dapat bertahan dan menghasilkan omset yang bagus namun dengan tetap mempertimbangkan kesehatan dan keamanan dari konsumen.

Buku ini terdiri dari beberapa bab yang secara umum akan membahas mengenai proses-proses yang akan dilalui oleh calon wirausahawan yang berminat untuk membuat serta menjual produk minuman jahe instan. Hal-hal yang dibahas di buku ini antara lain informasi tentang rimpang jahe yang digunakan sebagai bahan baku utama produk minuman instan, mulai dari khasiat, pemanfaatan, serta resep pembuatan dan pemasaran produk minuman jahe instan, sekaligus perijinan PIRT.

Buku Wirausaha Minuman Jahe Instan ini juga membahas mengenai pengujian-pengujian yang perlu dilakukan terhadap produk sebelum diedarkan agar tetap memberikan manfaat dan keamanan saat dikonsumsi serta penentuan harga jual dengan mempertimbangkan biaya produksi yang telah dikeluarkan.

Buku ini tentu saja masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kami sangat mengharapkan kritik dan saran dari teman sejawat dan pembaca buku ini untuk perbaikan dan penyempurnaan lebih lanjut.

Semoga buku ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Surabaya, 30 Oktober 2021

Penulis

TIM PENYUSUN

Ketua : Alfian Hendra Krisnawan

Anggota : Fawandi Fuad Alkindi

Sari Kusumahati

Indarini

Tim Editor : Eko Setyo Wahyudi

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
TIM PENYUSUN	v
DAFTAR ISI	vi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
BAB 2. PRODUKSI JAHE INSTAN	5
Peralatan dan Bahan	5
Kegiatan Produksi	6
Evaluasi	14
Kemasan dan Label	17
BAB 3. PEMASARAN PRODUK	21
Penetapan Harga Produk	21
Pemasaran	24
Laporan Keuangan	31
BAB 4. PERIZINAN PIRT	37
DAFTAR PUSTAKA	51

BAB 1

PENDAHULUAN

Semangat berwirausaha terus digalakkan oleh pemerintah untuk mendongkrak perekonomian rakyat. Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, **Wirausaha** adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya, serta memasarkannya.

Entrepreneurship (kewirausahaan) menurut Instruksi Presiden Republik Indonesia (INPRES) No. 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Pembudidayaan hasil kekayaan alam Indonesia yang terus dikembangkan, salah satunya adalah pembudidayaan Jahe (*Zingiberis officinale*). Jahe secara umum sudah dikenal sebagai tanaman herbal yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Telah banyak penelitian menggunakan



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

tanaman jahe dikarenakan pada rimpang jahe mengandung berbagai senyawa fitokimia dan fitonutrien. Beberapa zat yang terkandung dalam jahe adalah minyak atsiri 2-3%, pati 20-60%, oleoresin, damar, asam organik, asam malat, asam oksalat, gingerin, gingeron, minyak damar, flavonoid, polifenol, alkaloid, dan musilago. Minyak atsiri jahe mengandung zingiberol, linalool, kavikol, dan geraniol. Rimpang jahe kering tiap 100 gram bagian yang dapat dimakan, mengandung 10 gram air, 10-20 gram protein, 10 gram lemak, 40-60 gram karbohidrat, 2-10 gram serat, dan mengandung 1-2% gingerol. Produk kesehatan yang menggunakan jahe sebagai bahan aktif dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan stamina dan daya tahan tubuh, salah satunya adalah minuman dalam bentuk sediaan serbuk instan. Sediaan serbuk memiliki kelebihan yaitu mudah diaplikasikan dengan melarutkan dalam air, lebih stabil dan mudah dalam proses distribusi produk.

Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam berwirausaha produk kesehatan, selain harus memiliki jiwa dan semangat entrepreneur, perlu juga memahami parameter penting pada produk yang akan diproduksi. Hal tersebut antara lain bahan baku, produk jadi, proses produksi, pengelolaan keuangan, pemasaran, distribusi dan legalitas produk.

Buku ini bertujuan untuk memberikan ilmu pengetahuan bagaimana memulai usaha dibidang produk minuman jahe instan yang

PENDAHULUAN



memenuhi kriteria kesehatan sebagai produk yang berkualitas, memenuhi persyaratan keamanan pangan dan sebagai produk yang dapat bersaing dengan produk kesehatan lain sehingga dapat memenuhi kebutuhan masyarakat untuk hidup sehat .

Manfaat Mendirikan Usaha Serbuk Jahe Instan

- Memperoleh suatu keuntungan dan pendapatan (finansial) dari usaha mandiri yang didirikan untuk mensejahterakan pemilik dan tenaga kerja.
- Dapat memberikan peluang usaha baru yang menjanjikan dengan modal awal yang tidak terlalu besar, proses produksi dan pengolahan yang relatif mudah.
- Mengajak masyarakat untuk hidup sehat dengan produk serbuk jahe instan yang di tawarkan.

BAB 2

PRODUKSI JAHE INSTAN

PERALATAN DAN BAHAN

Pada proses produksi minuman jahe instan, peralatan yang digunakan antara lain panci *stainless stell*, penyaring *stainless stell*, blender, pisau, telenan, pengaduk, kompor, timbangan digital, gelas ukur plastik, kemasan *standing pouch* aluminium foil, label produk.

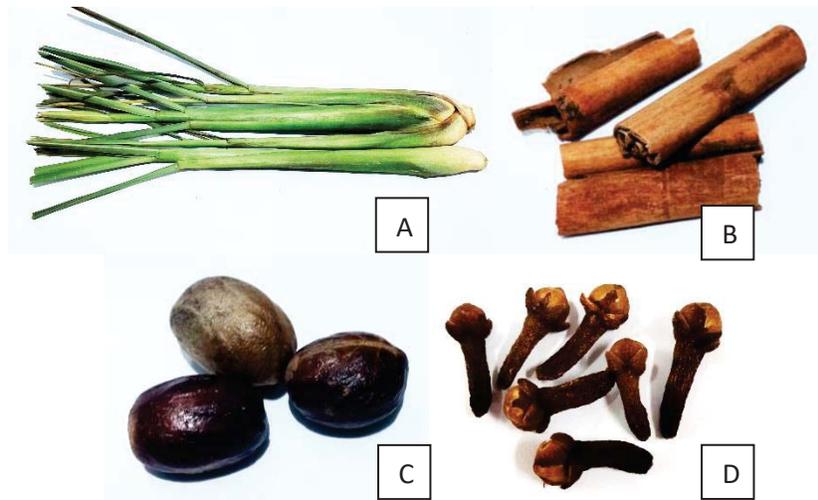
Bahan yang digunakan sebagai bahan utama adalah jahe, sedangkan bahan lain yaitu sereh, keningar, pala, cengkeh, gula dan air. Jahe yang digunakan bisa tunggal atau campuran beberapa jenis jahe (jahe merah, emprit, gajah). Bahan-bahan tersebut dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 2.1 Jahe sebagai bahan utama minuman



WIRAUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN



Gambar 2.2 Bahan tambahan minuman; A. Sereh; B. Keningar; C. Pala; D. Cengkeh

KEGIATAN PRODUKSI

o Pengadaan Bahan Baku

Sebelum mulai produksi minuman jahe, terlebih dahulu dilakukan pengadaan bahan baku yang diperlukan selama proses produksi. Pengadaan bahan baku ini disesuaikan dengan resep yang telah dibuat sebelumnya untuk membuat minuman jahe. Ada beberapa pertimbangan dalam pengadaan bahan baku, yaitu :

PRODUKSI JAHE INSTAN



1. Bahan mudah diperoleh

Bahan baku yang digunakan harus mudah didapatkan karena hal tersebut dapat mendukung keberlangsungan produksi selanjutnya. Ketersediaan bahan baku yang diperoleh ini dapat dilakukan dengan melakukan penanaman tanaman bahan baku sendiri ataupun bekerja sama dengan pembudidaya tanaman jahe dan tanaman bahan baku lainnya yang berada di sekitar lokasi produksi. Jika menggunakan supplier bahan baku, maka lebih disarankan untuk tidak bergantung pada satu supplier karena jika terjadi masalah pada supplier tersebut maka proses produksi akan terganggu. Dengan bekerja sama dengan banyak supplier juga menguntungkan dari sisi opsi pemilihan bahan baku berkualitas yang semakin banyak dan bisa didapatkan dengan harga yang bersaing.

2. Bahan dengan harga terjangkau

Bahan baku yang dipilih haruslah didapatkan dengan harga terjangkau. Dalam pemilihan supplier bahan baku, harga yang terjangkau pastilah menjadi salah satu pertimbangan karena harga bahan baku juga termasuk dalam biaya produksi. Jika bahan baku yang didapatkan dengan harga yang mahal maka hal tersebut akan memicu kenaikan biaya produksi. Biaya produksi



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

yang meningkat juga akan meningkatkan harga produk, dimana akan berpengaruh pada perolehan laba dan daya beli konsumen.

3. Bahan berkualitas

Dalam memproduksi suatu produk, bahan yang digunakan haruslah yang berkualitas bagus. Bahan yang berkualitas bagus akan menghasilkan suatu produk yang berkualitas bagus pula. Dengan penggunaan bahan yang berkualitas serta metode produksi yang tepat juga dapat menjamin keamanan dari produk tersebut selama dikonsumsi yang nantinya akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk kita.

4. Kontinuitas bahan dari pemasok

Seperti yang telah disebutkan dari poin no 1, bahwa supplier atau pemasok diharapkan mampu untuk menyediakan bahan baku secara berkala. Kontinuitas penyediaan bahan dari pemasok merupakan hal yang penting karena hal ini dapat mempengaruhi proses produksi. Oleh karena itu lebih disarankan untuk produsen selalu memiliki lebih dari 1 pemasok untuk menghindari terjadinya masalah kekurangan stok bahan baku karena satu pemasok tersebut bermasalah atau karena permintaan produk meningkat.

PRODUKSI JAHE INSTAN



o Pengolahan Bahan Baku

Pengolahan bahan baku disini meliputi proses pencucian, penyaringan, sortasi dan perajangan. Pencucian dilakukan untuk menghilangkan tanah dan kotoran lain yang melekat pada bahan simplisia. Pencucian dilakukan dengan air bersih misalnya dari mata air, air sumur atau air PAM. Cara sortasi dan pencucian sangat mempengaruhi jenis dan jumlah mikroba awal simplisia. Apabila air yang digunakan untuk pencucian kotor maka jumlah mikroba pada permukaan bahan simplisia dapat bertambah dan air yang terdapat pada permukaan bahan tersebut dapat mempercepat pertumbuhan mikroba. Bakteri yang umum terdapat dalam air adalah *Pseudomonas*, *Proteus*, *Micrococcus*, *Bacillus*, *Streptococcus*, *Escherchia*.

Penyaringan dilakukan dengan alat saring. Sortasi basah adalah pemilihan panen ketika tanaman masih segar. Sortasi dilakukan terhadap tanah dan kerikil, rumput-rumputan, bahan tanaman lain atau bagian lain dari tanaman yang tidak di gunakan dan bagian tanaman yang rusak (dimakan ulat dan sebagainya). Perajangan dilakukan dengan alat pisau dengan memotong bahan baku dengan ketebalan yang sama.



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

o Produksi Serbuk Instan

Penimbangan Bahan

Tabel 2.1 Formula Serbuk Minuman Instan Jahe

NO	NAMA BAHAN	FORMULA (1X)	SCALE UP FORMULA (3X FORMULA)
1	Jahe	500 gram	1,5 kg
2	Sereh	50 gram	150 gram
3	Pala	5 gram	15 gram
4	Keningar	5 gram	15 gram
5	Cengkeh	1 gram	3 gram
6	Gula jawa	75 gram	225 gram
7	Gula pasir	1 kg	3 kg
8	Air	3 liter	9 liter

Metode Pembuatan Serbuk Instan Jahe

1. Timbang bahan baku rempah, gula merah (jawa) dan gula pasir dengan menggunakan timbangan digital serta ukur air dengan gelas ukur plastik.

PRODUKSI JAHE INSTAN



2. Masukkan jahe dalam mesin blender, tambahkan air secukupnya agar mesin blender dapat bergerak menghancurkan jahe.
3. Peras hasil blender dan saring sambil bilas tuang ampas dengan sisa air. Peras serta saring kembali hingga tersari dengan sempurna.
4. Tuang hasil saringan dalam wadah, endapkan hingga pati rempah jahe mengendap (kira-kira 1 jam).
5. Pisahkan cairan atas dengan endapan rempah jahe, kemudian masukkan hasil pemisahan tersebut dengan cara disaring ke dalam panci/wajan *stainless stell* dan letakkan di atas kompor.



Gambar 2.3 Proses penyaringan cairan jahe

6. Nyalakan kompor dan panaskan larutan jahe, tambahkan sereh, keningar, pala, cengkeh, gula jawa dan gula pasir, panaskan hingga bersisa kurang lebih $\frac{1}{4}$ bagian.



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN



Gambar 2.4 Pemanasan hingga bersisa $\frac{1}{4}$ bagian

7. Kecilkan api, aduk dan atur panas sehingga gula tidak menjadi gosong (terbentuk caramel).
8. Lakukan pengadukan sambil menguapkan cairan rempah hingga terbentuk serbuk rempah jahe.



Gambar 2.5 Pengadukan hingga terbentuk serbuk jahe

PRODUKSI JAHE INSTAN



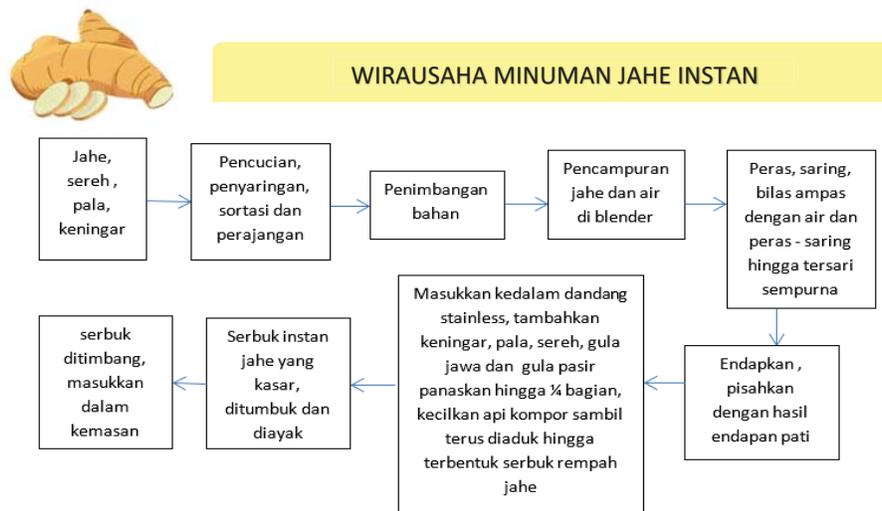
9. Matikan api, biarkan serbuk rempah jahe dingin.
10. Serbuk yang kasar digiling/ditumbuk, kemudian diayak sehingga hasil serbuk yang terbentuk dengan seragam ukuran partikelnya.



Gambar 2.6 Pengayakan serbuk jahe

11. Timbang seluruh serbuk instan yang jadi, masukkan dalam wadah/kemasan sesuai dengan ukuran kemasan dan beri label pada kemasan.

Adapun alur proses produksi serbuk minuman jahe instan mulai dari persiapan bahan sampai produk siap dikemas, dapat dijelaskan pada gambar 2.7 sebagai berikut :



Gambar 2.7 Alur proses produksi serbuk instan minuman jahe

EVALUASI HASIL PRODUKSI

Evaluasi hasil produksi serbuk instan jahe berkualitas, baik secara mutu dan memenuhi keamanan pangan. Uji hasil produksi serbuk instan jahe adalah sebagai berikut :

o Organoleptis dan Penerimaan Konsumen

Uji organoleptis atau uji indera merupakan cara pengujian dengan menggunakan indera manusia sebagai alat utama untuk pengukuran daya penerimaan terhadap produk. Dalam penilaian bahan pangan sifat yang menentukan diterima atau tidak suatu produk adalah sifat indrawinya. Indra yang digunakan dalam menilai sifat indrawi adalah indera penglihatan, peraba, pembau dan pengecap. Uji

PRODUKSI JAHE INSTAN



organoleptis diukur menggunakan kuisisioner yang berisi pertanyaan-pertanyaan terkait produk yang akan diisi oleh responden (konsumen), yang nantinya jawaban kuisisioner akan diolah sehingga didapatkan data yang dapat diukur tingkat penerimaannya. Pada prinsipnya terdapat 3 jenis uji organoleptis, yaitu uji pembedaan (*discriminative test*), uji deskripsi (*descriptive test*) dan uji afektif (*affective test*). Pengamatan dari uji organoleptis pada produk serbuk minuman jahe ini terdiri dari pengamatan bentuk, bau warna dan rasa yang dilakukan dengan pengamatan menggunakan panca indera dari responden.

o Pengujian Umur Simpan

Umur simpan merupakan waktu yang diperlukan untuk produk pangan dalam suatu kondisi penyimpanan tertentu untuk dapat mencapai tingkat degradasi mutu. Menurut *Institute of Food Science dan Technology* umur simpan produk diartikan sebagai jeda waktu antara saat produksi sampai konsumsi di mana produk berada pada keadaan yang memuaskan berdasarkan ciri-ciri penampakan, aroma, rasa, tekstur dan gizinya. umur simpan juga disebutkan sebagai periode waktu dari produksi dan pengemasan suatu produk hingga titik di mana produk pertama kali tidak dapat diterima di bawah kondisi lingkungan dan penyimpanan yang ditentukan. Jika melewati periode waktu tersebut, bisa dikatakan produk tidak layak konsumsi karena



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

mengalami perubahan penampilan, cita rasa dan kandungan yang bisa menyebabkan keracunan.

Setelah selesai produksi, mutu produk dianggap 100% dan akan menurun seiring dengan lama penyimpanan dan proses distribusi. Selama penyimpanan dan proses distribusi, produk akan mengalami pengurangan bobot, nilai pangan, mutu, harga, daya tumbuh dan kepercayaan. Hasil dari pengujian umur simpan sekiranya dapat memberikan informasi mengenai umur simpan pada keadaan produk yang ideal, tidak ideal, pada kondisi penyimpanan dan distribusi normal serta penggunaan oleh konsumen.

Pada produk makanan dan minuman, umur simpan wajib dicantumkan pada label sebagai tanda kedaluwarsa produk, hal ini merupakan salah satu syarat dalam Peraturan Pemerintah No. 69 tahun 1999 terkait label dan kemasan pangan. Tanda tersebut memiliki fungsi dan tujuan dalam memberikan informasi untuk kepentingan konsumen. Ciri-ciri produk minuman kedaluwarsa adalah sebagai berikut :

1. Ada perubahan warna dari warna aslinya
2. Berbau agak tengik atau tidak sedap
3. Perubahan tekstur menjadi lebih menggumpal
4. Menjadi sulit larut dan lebih menggumpal saat diseduh dengan air

PRODUKSI JAHE INSTAN



o Pengujian aktivitas dan keamanan produk

Sebagaimana diketahui bahwa mekanisme dari minuman jahe dapat sebagai peningkat imunitas tubuh adalah melalui fungsi dari bahan yang terkandung didalamnya yaitu jahe yang dapat bersifat sebagai antioksidan. Untuk menjamin bahwa minuman hasil olahan jahe mempunyai efek tersebut maka harus dilakukan pengujian aktivitas antioksidan. Salah satu metode pengujian aktifitas antioksidan yang sering dipergunakan adalah metode uji aktifitas antioksidan menggunakan ABTS atau DPPH. Selain pengujian aktivitas, juga dapat dilakukan pengujian keamanan produk, yang terkait dengan cemaran mikroba pada produk.

Pengujian umur simpan, aktivitas antioksidan dan keamanan produk dapat dilakukan dengan bantuan lembaga tertentu seperti lembaga pendidikan (universitas), lembaga penelitian atau lembaga lain yang menerima jasa pengujian untuk produk makanan dan minuman.

KEMASAN DAN LABEL

Kemasan pangan adalah bahan yang digunakan untuk mewardahi dan atau membungkus pangan, baik yang bersentuhan langsung dengan pangan



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

maupun tidak. Beberapa contoh bahan kemasan dan keperuntukannya sesuai dengan Perka BPOM tahun 2012 tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga, dapat dijelaskan pada tabel 2.2 sebagai berikut :

Tabel 2.2 Kode kemasan primer pangan IRT (BPOM, 2005)

KODE	JENIS KEMASAN	KETERANGAN
1	Gelas (<i>Glass</i>)	Bukan untuk pangan yang disterilisasi
2	Plastik	Bukan untuk pangan yang disterilisasi atau pasteurisasi
3	Karton / Kertas	
4	Kaleng	Bukan untuk pangan yang disterilisasi
5	Aluminium Foil	
6	Lain-lain	Misalnya daun

Kemasan yang digunakan untuk serbuk instan jahe dalam hal ini bisa dalam kemasan *standing pouch* plastik, kertas atau aluminium. Beberapa keuntungan kemasan *standing pouch* antara lain :

- Praktis pada penggunaan karena terdapat penutup yang bisa dibuka dan ditutup dengan mudah yang disebut *zipper*, sehingga kualitas produk terjamin ketika penggunaan.
- Harga cukup ekonomis dan lebih mudah dalam penataan pada saat *display* karena dapat berdiri.

PRODUKSI JAHE INSTAN



- Banyak tersedia dalam banyak macam dan ukuran, sehingga lebih modern dan menarik.

Contoh bentuk kemasan *standing pouch* serbuk jahe instan adalah seperti gambar berikut ini :



Gambar 2.8 Kemasan *standing pouch*

Setiap orang yang memproduksi atau memasukkan pangan yang dikemas ke dalam wilayah Indonesia untuk diperdagangkan wajib mencantumkan label di dalam, dan atau pada kemasan pangan. Pencantuman label sebagaimana dimaksud dilakukan sedemikian rupa sehingga tidak mudah lepas dari kemasannya, tidak mudah luntur atau rusak, serta terletak pada bagian kemasan pangan yang mudah untuk dilihat dan dibaca. Label sebagaimana dimaksud berisikan keterangan



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

mengenai pangan yang bersangkutan. Keterangan sebagaimana dimaksud sekurang-kurangnya terdiri dari :

- Nama produk;
- Daftar bahan yang digunakan;
- Berat bersih atau isi bersih;
- Nama dan alamat pihak yang memproduksi atau memasukkan pangan ke dalam wilayah Indonesia;
- Tanggal, bulan, dan tahun kedaluwarsa.

Keterangan dan atau pernyataan tentang pangan dalam label harus benar dan tidak menyesatkan, baik mengenai tulisan, gambar, atau bentuk apapun lainnya. Pencantuman pernyataan tentang manfaat pangan bagi kesehatan dalam label hanya dapat dilakukan apabila didukung oleh fakta ilmiah yang dapat dipertanggungjawabkan.



Gambar 2.9 Contoh desain label kemasan

BAB 3

PEMASARAN PRODUK

PENETAPAN HARGA PRODUK

Dalam penetapan harga suatu produk, pelaku wirausaha harus mengenal biaya-biaya yang dikeluarkan yang menjadi komponen penetapan harga produk. Biaya tersebut terdiri dari biaya tetap (*fix cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*). **Biaya tetap** merupakan biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi dan dalam periode tertentu jumlahnya tetap, misalnya biaya untuk gaji tenaga kerja tetap, penyusutan alat, promosi, pajak lahan dan sebagainya. **Biaya tidak tetap** adalah merupakan biaya yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan besarnya produksi atau dengan kata lain biaya yang dalam periode tertentu jumlahnya dapat berubah tergantung pada tingkat produksi yang dihasilkan, misalnya biaya untuk pembelian bahan baku, biaya upah tenaga kerja borongan, biaya pemasaran dan sebagainya.

Berikut akan diberikan contoh rincian perhitungan biaya tidak tetap produksi minuman jahe instan. Biaya tidak tetap terdiri dari bahan baku serbuk instan, label, kemasan, upah borongan, perjalanan dan biaya lain-



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

lain. Harga yang tertera di contoh ini dapat berbeda sesuai dengan tempat dan waktu produksi berlangsung.

Tabel 3.1 Biaya produksi serbuk jahe instan

NO	Bahan	Jumlah	Harga (Rp)
Bahan Baku			
1	Jahe	1,5 kg	37.500
2	Sereh	150 gram	15.000
3	Pala	15 gram	7.500
4	Cengkeh	3 gram	6.000
5	Keningar	15 gram	7.500
6	Gula jawa	225 gram	3.600
7	Gula pasir	3 kg	37.500
8	Air	9 liter	9.000
Biaya lain-lain			
1	LPG	1 tabung	20.000
2	Listrik	1 kali produksi	10.000
3	Upah borongan	1 kali produksi	25.000
4	Perjalanan	1 kali	20.000
Total Biaya			198.600

Formula dan perhitungan biaya diatas akan diperoleh serbuk jahe instan sebanyak 3 kg yang dimasukkan kedalam kantong kemasan *standing pouch* kapasitas 100 gram, sehingga diperlukan 30 kemasan dan 30 label kemasan berupa stiker. Biaya bahan tiap kemasan produk adalah sebagai berikut :

PEMASARAN PRODUK



$$\begin{aligned}\text{Biaya bahan per kemasan} &= \text{Total biaya produksi} / \text{jumlah kemasan} \\ &= \text{Rp. 198.600,-} / 30 \text{ kemasan} \\ &= \text{Rp. 6.620,-}\end{aligned}$$

Harga satuan *standing pouch* dengan *zipper* Rp. 500,-/pouch, dan label stiker Rp. 6.000,- didapatkan 30 label, sehingga harga label adalah Rp. 200,-. Maka total biaya tidak tetap per kemasan adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Biaya tidak tetap} &= \text{biaya bahan} + \text{kemasan} + \text{label} \\ &= \text{Rp. 6.620,-} + \text{Rp. 500,-} + \text{Rp. 200,-} \\ &= \text{Rp. 7.320,-/produk}\end{aligned}$$

Maka penetapan harga jual dapat menambahkan harga produksi (biaya tidak tetap) tiap produk dengan laba yang diinginkan, misalnya 50 %, sehingga perhitungan harga jual dapat diilustrasikan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Harga produksi} + \text{laba 50\% dari harga produksi} \\ &= \text{Rp. 7.320,-} + \text{Rp. 3.660,-} \\ &= \text{Rp. 10.980,-}\end{aligned}$$



WIRAUUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

Harga jual di atas dapat dibulatkan menjadi Rp. 11.000,- per produk. Harga dengan laba yang digunakan tersebut masih dapat bersaing bila dibandingkan dengan produk yang sudah beredar dipasaran dengan bobot yang sama dan harga jual sekitar Rp. 12.000,- sampai Rp.15.000,- per kemasan.

PEMASARAN

Pemasaran sangat berperan penting dalam kesuksesan suatu usaha. Menurut Oentoro tahun 2012, pemasaran merupakan suatu perpaduan dari aktivitas-aktivitas yang saling berhubungan untuk mengetahui kebutuhan konsumen melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk dan jasa yang bernilai serta mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan dan harga agar kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu. Sedangkan Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2016) mengatakan bahwa pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain. Adapula pernyataan dari Fitriana dkk tahun 2017 yang menyatakan pemasaran dapat dipahami sebagai usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis meliputi produk, *place*, *price* dan promosi yang

PEMASARAN PRODUK



diarahkan kepada usaha pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi.

Pentingnya pemasaran dalam meraih kepuasan pelanggan diantaranya yaitu :

- tujuan bisnis adalah untuk menciptakan pelanggan yang puas. Kepuasan pelanggan dapat meningkatkan hubungan antara perusahaan dan pelanggan, mendorong pembelian ulang, dan terciptanya loyalitas pelanggan, sehingga terjadi rekomendasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*);
- kepuasan atau ketidakpuasan pelanggan adalah respon pelanggan terhadap ketidaksesuaian (*disconfirmation*) yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja aktual produk;
- kepuasan pelanggan merupakan tanggapan emosional pada evaluasi terhadap konsumsi suatu produk.

Pemasaran dapat dilakukan melalui 2 cara, yaitu secara langsung (*offline*) dan melalui online marketing. Pemasaran secara langsung dapat dilakukan dengan menjual secara langsung ke konsumen atau menitipkan ke toko (penjual) yang ada disekitar tempat produksi dengan sistem konsinyasi. **Sistem konsinyasi** adalah bentuk kerjasama antara pemilik produk dan penjual produk, dimana penjual produk dapat menjual produk



WIRAUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

pemilik yang dititipkan tanpa membelinya terlebih dahulu. Pembayaran dilakukan ketika produk sudah laku atau hanya produk yang laku saja. Pada pemasaran secara langsung, kita dapat menambahkan komponen promosi untuk meningkatkan daya beli konsumen seperti spanduk, poster atau banner. Pemasaran secara langsung juga dapat melalui *reseller*, dimana *reseller* adalah pejual yang menjual kembali produk dari pemilik produk dengan cara *reseller* membeli terlebih dahulu produk yang akan dijual.



Gambar 3.1 Produk Konsinyasi dan Media Promosi

Pemasaran secara langsung dapat dikombinasikan dengan pemasaran secara online marketing untuk mendapatkan hasil yang lebih

PEMASARAN PRODUK



maksimal. Saat ini sudah menjadi era digitalisasi dimana semua berbasis pada *Internet of Things* (IOT), mulai dari komunikasi, ilmu pengetahuan sampai kepada pemasaran berbasis online atau online marketing. **Online marketing** merupakan upaya memasarkan produk atau jasa melalui media elektronik atau internet yang dapat dilakukan dengan berbagai cara diantaranya dengan menyewa situs atau memiliki situs sendiri atau memanfaatkan media sosial yang telah ada seperti twitter, line facebook, instagram, dan lain sebagainya.

Pemasaran melalui media online ini semakin meledak dengan munculnya perdagangan elektronik (*e-commerce*). Sejak tahun 2004 *e-commerce* mulai berkembang pesat hingga tahun 2021 ini, perdagangan elektronik merupakan istilah umum untuk pembelian dan penjualan yang didukung oleh sarana elektronika. Perdagangan elektronik dalam proses jual belinya dibedakan menjadi 2 jenis, yaitu ruang pasar (*marketspace*), dan tempat pasar (*marketplace*). **Marketspace** adalah tempat jual beli antara penjual dan pembeli secara dua arah, dimana penjual menawarkan produk-produk dan jasa mereka secara elektronik, sedangkan pembeli mencari informasi, mengidentifikasi apa yang mereka inginkan dan memesan dengan menggunakan kartu kredit atau sarana pembayaran elektronik lain. *Marketspace* atau yang biasa disebut *online shop* memungkinkan penjualan produk secara grosir maupun eceran. Contoh



WIRUSAHA MINUMAN JAHE INSTAN

situs E-Commerce dengan marketpace yaitu Ebay.com, Amazon.com, zoya.co.id, dan lain sebagainya.

Marketplace merupakan suatu wadah berkumpulnya beberapa penjual dan pembeli dalam transaksi jual beli produk dengan menggunakan sebuah situs. Pembeli dapat memilih produk yang akan dibeli dari beberapa penjual ataupun toko yang ada dalam situs tersebut. Contoh marketplace di Indonesia antara lain Shopee, Bukalapak, Lazada, Tokopedia, dan lain-lain. Penggunaan marketplace sangat mudah, Anda hanya harus download aplikasi melalui HP ataupun laptop/komputer, kemudian mendaftar dengan mempersiapkan persyaratan untuk mendaftar antara lain seperti KTP, nomor telepon yang aktif (HP), dan email aktif, serta nomor rekening bank jika dibutuhkan untuk mengambil dana yang masuk dari penjualan produk.

Online marketing selain melalui *e-commerce*, juga dapat dilakukan di berbagai media online seperti blog, banner (spanduk) yang biasa timbul saat kita membuka blog, social networking (media sosial seperti FB, Instagram, Twitter, Dan lain sebagainya), Forum (forum diskusi seperti kaskus) dan email. Pada media online, anda juga dapat memanfaatkan **sistem afiliasi** dimana sistem tersebut merupakan proses mendapatkan komisi dengan mempromosikan produk orang lain (atau perusahaan). Sebagai contoh, ketika seseorang (afiliasor) menemukan produk yang disukai, kemudian mempromosikannya kepada orang lain, dan akan mendapatkan keuntungan dari setiap penjualan yang dihasilkannya.

PEMASARAN PRODUK



Gambar 3.2 Macam-macam online marketing yang dapat digunakan

Dalam prosesnya, online marketing memiliki beragam manfaat bagi penjual (pemilik barang), diantaranya :

- **Kenyamanan.** Pemasaran secara online memberikan kenyamanan bagi penjual, karena tidak terbatas oleh waktu dan tempat, serta dapat diakses selama 24 jam. Penjual juga dapat mengelola online marketing secara mandiri tanpa membutuhkan karyawan.
- **Kemudahan akses.** Pemasaran online membuat para penjual dalam mempromosikan produk secara mudah dengan jangkauan pasar yang luas (antar wilayah, antar daerah, antar negara), sehingga produk akan dikenal secara luas oleh konsumen dan memudahkan konsumen untuk menemukan produk yang diinginkan tanpa terkendala jarak. Sistem online marketing juga menjadikan target pasar yang lebih efisien, karena konsumen dapat mencari produk dengan mudah melalui metode