

BAB I PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Pengolahan teh saat ini pada dasarnya sama dengan pengolahan teh terdahulu. Zaman yang semakin canggih membuat alat-alat pengolahan teh berkembang menjadi teknologi yang memungkinkan produksi pengolahan teh dengan cepat dalam berbagai bentuk dan berbagai variasi rasa baru. Teh herbal menjadi salah satu contoh teh yang beragam macam jenisnya. Mulai dari teh bunga rosela, daun jati cina, daun sirsak, teh hitam dan lain sebagainya. Teh herbal dari berbagai jenis tanaman hasil alam Indonesia ini mengandung banyak khasiat untuk kesehatan yang salah satunya sebagai obat-obatan. Rasa yang bervariasi dari tiap teh herbal seperti teh hitam rasa kopi, teh rosela yang berasa sedikit asam akan menambah variasi rasa setiap jenis teh herbal. Namun kurangnya keterampilan para penjual teh di Pasar Gede, Surakarta dan merata pada hampir diseluruh wilayah Indonesia dalam hal promosi, *packing* dan pengolahan lanjutan membuat kurang tertariknya konsumen dalam negeri pada teh herbal buatan Indonesia yang membuat mereka akhirnya membeli produk teh dari luar negeri. Banyak teh herbal di pasar tradisional yang mulai terlupakan keberadaannya.

Teh herbal kurang diminati masyarakat luas karena penjualan yang kurang menarik serta kurang tersedianya teh dalam kemasan langsung minum menjadi salah satu faktor utama masyarakat lebih memilih untuk mengonsumsi teh produksi luar negeri dibanding teh herbal olahan pelaku ekonomi mikro dalam negeri. Selain itu, harga teh keluaran pabrik modern tersebut relatif lebih murah sehingga mampu dijangkau oleh masyarakat menengah ke bawah. Sedangkan harga olahan teh herbal lebih mahal dibanding harga teh produksi pabrik sehingga masyarakat menengah ke bawah akan berfikir untuk membelinya. Selain itu tampilan yang masih kurang menarik membuat masyarakat lebih tidak tertarik untuk membelinya.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat ditarik suatu perumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana membuat inovasi ragam teh herbal sebagai minuman sehat dan digemari masyarakat
2. Bagaimana cara mengangkat teh herbal indonesia yang kurang diminati masyarakat.
3. Bagaimana cara meningkatkan eksistensi produk tradisional nusantara?
4. Bagaimana memanfaatkan modal seefektif mungkin untuk hasil yang maksimal?

1.3 TUJUAN PROGRAM

Adapun tujuan yang ingin dicapai yaitu :

1. Membuat inovasi campuran teh herbal sebagai minuman sehat dan digemari masyarakat.
2. Mengangkat teh herbal indonesia yang kurang diminati masyarakat.

1.4 LUARAN YANG DIHARAPKAN

Diharapkan melalui kegiatan ini, produk inovasi campuran teh herbal dapat menumbuhkan rasa cinta pada produk dalam negeri dan menggerakkan perekonomian bangsa dari usaha mikro. Selain itu, adanya upaya dari masyarakat agar mampu meningkatkan gaya hidup sehat dengan teh herbal.

1.5 KEGUNAAN

Kegunaan diadakannya kegiatan program ini adalah untuk :

1. Menumbuhkan jiwa kreativitas dan kewirausahaan pada mahasiswa.
2. Mengembangkan semangat kemandirian finansial dan mengasah semangat serta kemampuan kerjasama di dalam sebuah tim.
3. Memperoleh keuntungan finansial dari kegiatan PKM ini.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 KARAKTERISTIK PRODUK

Nama Produk : Pie~Toe Tea
 Jenis : Teh Herbal
 Satuan : Kantong / Pack
 Harga : Rp. 40.000,00 /pack



Gambar 1. Teh Herbal



Gambar 2. Label "Pie~Toe Tea"

2.2 BAHAN PRODUK TEH HERBAL

Teh merupakan salah satu minuman hidangan yang sering disuguhkan untuk tamu. Di Indonesia sendiri terdapat beberapa jenis teh yang dapat ditemukan. Misalnya saja teh hitam, teh hijau, dan beberapa teh lainnya.

Teh herbal sendiri merupakan minuman kesehatan yang terbuat dari bahan alami yaitu dari Rosella, daun Sirsak, Daun Jati Belanda, dan lainnya. Bahannya yang alami, menjadikan teh herbal banyak diminati oleh masyarakat karena mampu memberikan kesehatan dan menyembuhkan penyakit pada tubuh manusia. Teh herbal memiliki banyak manfaat dan khasiat sebagai obat alami untuk mengatasi berbagai macam penyakit dan menjaga kesehatan, yang tergantung dari jenis komposisi teh herbal tersebut.

Teh herbal biasanya diseduh dengan air panas untuk mendapatkan minuman yang beraroma harum. Namun, teh herbal dari bahan biji tumbuhan atau akar sering perlu direbus lebih dulu sebelum disaring dan siap disajikan. Kebanyakan teh herbal dibuat dalam bentuk teh celup sehingga lebih mudah dan lebih praktis penggunaannya, cukup dengan dicelup untuk beberapa waktu hingga menghasilkan warna dan aroma teh. Jika Setiap hari minum teh herbal secara rutin, maka sangat bermanfaat untuk meningkatkan kesehatan bahkan bisa sebagai alternatif untuk mencegah berbagai penyakit atau sebagai pengobatan alternatif.

2.3 TEH HERBAL "PIE~TOE TEA"

1. Teh Rosella

Warnanya yang cantik tanpa zat pewarna, rasanya sedikit masam; manis bercampur nikmat alami lagi. Ternyata dibalik kelezatannya, teh rosella mempunyai beribu khasiat yang luar biasa antara lain :

- Dapat mengurangi kepekatan / kekentalan darah
- Membantu proses pencernaan
- Penyaring racun pada tubuh.

2. Teh Hijau

Selain memiliki rasa yang nikmat ternyata teh hijau juga terkenal banyak memiliki khasiat yang berfungsi untuk menjaga kesehatan tubuh antara lain :

- Menjaga kesehatan kulit
- Mencegah penyakit diabetes
- Mencegah penyakit jantung.

3. Teh Hitam

Sama seperti jenis teh lainnya, teh hitam juga menawarkan sejumlah manfaat kesehatan bagi tubuh, diantaranya adalah :

- Meningkatkan kesehatan mulut
- Melindungi tubuh dari radikal bebas
- Meningkatkan sistem kekebalan tubuh

4. Teh Mahkota Dewa

Mahkota dewa dikenal sebagai tanaman yang dapat mengobati banyak penyakit berat. Batang, daun, dan buah tanaman semua sering dijadikan obat. Pada tanaman ini terdapat zat alkaloid yang dapat menetralkan racun, saponin yang bermanfaat sebagai anti bakteri dan anti virus, flavonoid yang bersifat anti radang, dan polifenol sebagai anti alergi. Berikut adalah manfaat dari teh Mahkota Dewa :

- Meningkatkan sistem kekebalan tubuh
- Mengurangi rasa sakit pada waktu pendarahan
- Mengurangi rasa sakit pada bengkak

5. Teh Daun Sirsak

Selain buah nya yang mengandung unsur vitamin dan protein, ternyata daun nya pun mampu menjadi obat untuk menyembuhkan berbagai penyakit antara lain :

- Mampu membunuh sel sel kanker tanpa mengganggu sel sel sehat dalam tubuh.
- Daun sirsak mampu melindungi kekebalan tubuh dan mampu mencegah dari infeksi yang mematikan.

- Menyerang sel sel kanker secara aman dan efektif, tanpa kita merasa mual, berat badan turun, rambut rontok seperti yang terjadi pada seseorang yang melakukan kemo terapi.

6. Teh Daun Kelor

Berikut adalah manfaat dari minum Teh Daun Kelor atau Moringa Tea :

- Meningkatkan Pertahanan Alami tubuh.
- Menyediakan nutrisi untuk mata dan otak.
- Meningkatkan metabolisme tubuh dengan kandungan bahan alaminya.

7. Teh Jati Belanda

Manfaat dari teh daun jati belanda adalah :

- Meningkatkan metabolisme tubuh sehingga mempercepat proses pembakaran lemak
- Mengurangi penyerapan lemak yang terjadi di usus
- Membantu pendistribusian glukosa kedalam tubuh dengan baik

Adapun alat dan bahan serta cara pembuatan teh herbal "Pie~Toe Tea"

- Alat

Peralatan yang digunakan dalam pembuatan produk teh herbal "Pie~Toe Tea" adalah blender, kantong teh (kertas filter), kotak teh, *aluminium foil*, *hand sealer*.

- Bahan

Bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan teh herbal "Pie~Toe Tea" adalah

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| - 1 kg teh Rosella | - 1 kg teh Jati Belanda |
| - 1 kg teh hijau | - 1 kg gula Jawa |
| - 1 kg teh hitam | - 1 kg gula pasir |
| - 1 kg teh Mahkota Dewa | - 1 kg gula halus |
| - 1 kg teh Daun Sirsak | - 1 kg gula batu |
| - 1 kg teh Daun Kelor | - 1 pack gula Tropicana |

- Cara Pembuatan teh herbal "Pie~Toe Tea"

Cara pembuatan teh herbal "Pie~Toe Tea" adalah sebagai berikut :

- Menyiapkan 1 kg dari setiap teh yang akan diproduksi dan
- Menghaluskan teh tersebut dengan blender
- Memasukkan 1,5 gram dari masing-masing jenis teh kedalam kantong teh yang telah disediakan
- Menaruh 5 kantong dengan rasa yang sama kedalam satu plastik *aluminium foil*. Melakukan cara yang sama dengan jenis teh yang lain.
- Menempatkan 7 sachet teh dengan jenis yang berbeda kedalam kotak teh yang telah diberi 8 sekat dan meletakkan 5 jenis gula ke sisi lain.
- Menyegel kotak teh dan memberi label pada kotak tersebut
- Teh herbal "Pie~Toe Tea" siap untuk dipasarkan.

Sedangkan alat dan bahan serta cara penyajian teh herbal "Pie~Toe Tea":

- **Alat**
Peralatan yang digunakan dalam penyajian teh herbal "Pie~Toe Tea" adalah cangkir dan sendok.
- **Bahan**
Bahan yang dibutuhkan dalam penyajian teh herbal "Pie~Toe Tea" adalah
 - 1 kantong teh herbal
 - Gula secukupnya sesuai dengan selera
 - Air panas secukupnya
- **Cara Penyajian Teh Herbal "Pie~Toe Tea"**
 - Mengambil 1 kantong teh dalam sachet Teh Herbal "Pie~Toe Tea" dengan rasa teh yang ingin diminum.
 - Mencelupkan 1 kantong teh tersebut kedalam cangkir yang berisi air panas secukupnya.
 - Mencampur jenis gula sesuai selera kemudian mengaduk hingga rata. aduk rata dan Teh Herbal "Pie~Toe Tea" siap untuk disajikan.

2.4 PELUANG USAHA DAN KELAYAKAN

2.4.1 Peluang Usaha

Produk teh herbal "Pie~Toe Tea" merupakan jenis produk minuman yang memiliki khasiat yang baik bagi kesehatan tubuh dengan rasa yang beraneka ragam dan disukai oleh semua kalangan, dari anak-anak hingga orang tua. Melalui inovasi berupa macam-macam jenis teh, mulai dari teh hijau, teh Rosella, teh Daun Sirsak, dll, dengan tampilan kemas yang menarik serta rasanya yang nikmat dan menyehatkan diharapkan akan meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap jenis teh tersebut.

Berikut adalah beberapa pertimbangan faktor SWOT yang bisa ditemukan dalam menganalisis keberlangsungan usaha teh herbal "Pie~Toe Tea". Terdapat 4 faktor yang menjadi pertimbangan yaitu kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunity), ancaman (Threat) ditampilkan dalam **Tabel 1**.

Tabel.1 Faktor SWOT usaha teh herbal "Pie~Toe Tea".

FAKTOR SWOT	Usaha pembuatan teh herbal "Pie~Toe Tea"
Kekuatan (<i>Strength</i>)	Tampilan yang menarik Rasa yang berbeda dari produk Nilai gizi yang terkandung dalam produk
Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Kurangnya promosi Harga kurang terjangkau
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Peluang pasar Kesempatan menguasai pasar
Ancaman (<i>Threat</i>)	Standarisasi mutu Pesaing dengan produksi teh modern

2.4.2 Kelayakan Usaha

Banyak cara yang dapat digunakan untuk mengetahui apakah suatu usaha layak atau tidak didirikan. Beberapa cara sering digunakan untuk menganalisis kelayakan suatu usaha adalah dengan cara menghitung BEP dan B/C Ratio serta R/C Ratio.

a) BEP

BEP (Break Even Point) merupakan titik dimana modal dapat kembali, bisa dalam bentuk jumlah produk maupun dalam bentuk uang.

b) B/C Ratio

Merupakan perbandingan antara keuntungan dengan biaya produksi. Usaha dapat dikatakan menguntungkan dan layak jika B/C Ratio lebih besar dari 0 (>0).

c) R/C Ratio

Merupakan perbandingan antara seluruh pendapatan/pemasukan dengan biaya produksi. Usaha dikatakan layak apabila R/C Ratio lebih dari 1,00 ($>1,00$).

2.5 ANALISIS USAHA TEH HERBAL "PIE~TOE TEA"

Dalam 1 kali proses produksi teh herbal "Pie~Toe Tea" akan digunakan bahan baku teh Rosella, teh hijau, teh hitam, teh Mahkota Dewa, teh Daun Sirsak, teh Daun Kelor dan teh Jati Belanda dengan berat masing-masing 1 kg per bulan. Produk akan didistribusikan dalam kemasan kotak the dari karton untuk menjaga kebersihan dan kelembaban dari the herbal tersebut.

Harga untuk 1 kotak the herbal "Pie~Toe Tea" dengan berat 60 gram adalah Rp. 40.000,00 sehingga akan diperoleh pendapatan kotor dalam 1 periode (1 periode akan dilakukan produksi sebanyak 3 kali produksi, produksi dilakukan per bulan sehingga dibutuhkan waktu 3 bulan) adalah sebesar 360 kotak x Rp. 40.000,00 = Rp 14.400.000,00.

Untuk modal tetap (modal yang tidak perlu dikeluarkan lagi di setiap periode produksi) meliputi peralatan dan biaya lain-lain dengan jumlah Rp. 5.075.000,00 (*lihat tabel 3*). Sedangkan modal/biaya yang perlu dikeluarkan setiap kali produksi meliputi biaya bahan habis pakai sebesar Rp. 7.224.000,00 (*lihat tabel 3*) dan biaya susut peralatan per bulan sebesar Rp. 165.000,00 (*lihat tabel 4*) sehingga biaya produksi yang dikeluarkan setiap bulannya adalah Rp. 7.389.000,00.

Pendapatan per produksi = Rp. 14.400.000,00

Pengeluaran per produksi = Rp. 7.389.000,00

Keuntungan per produksi = Rp. 7.011.000,00

• BEP

BEP volume produksi = $7389000/40000 = 184$ kotak

Maka modal akan kembali setelah diproduksi teh herbal "Pie~Toe Tea" sebanyak 184 kotak. Jadi apabila dalam 1 kali produksi dihasilkan 360 kotak teh maka akan diperoleh keuntungan sebanyak 360 kotak–184 kotak = 176 buah.

BEP Harga Produksi = $7389000/360$ buah = Rp. 20.525,-

Jadi, harga untuk 1 kotak teh herbal “Pie~Toe Tea” sebesar Rp20.525,- merupakan harga dimana biaya / modal produksi kembali sehingga untuk mendapatkan keuntungan harga per unit/ per kemasan harus di atas Rp.20.525,-. Jadi dengan harga per bungkus Rp. 40.000,- maka diperoleh keuntungan per bungkus sebesar $\text{Rp. } 40.000,00 - \text{Rp. } 20.525,00 = \text{Rp. } 19.475,00$

- **B/C Ratio**

Keuntungan (B) yang diperoleh per 3 bulan adalah Rp. 7.011.000,00 dan biaya produksi (C) per 3 bulan adalah Rp.7.389.000,00 sehingga diperoleh B/C Ratio $= 7.011.000,00 : 7.389.000,00 = 0.95$. Jadi dengan B/C Ratio 0.95 (di atas nol) maka usaha ini dinyatakan layak dan keuntungan yang diperoleh adalah 95 % dari biaya produksi.

- **R/C Ratio**

Seluruh pemasukan/pendapatan per 3 bulan (R) adalah Rp. 14.400.000,- dan biaya produksi per 3 bulan (C) 7.389.000,00 sehingga diperoleh R/C Ratio $= 14.400.000,00 : 7.389.000,00 = 1,95$. Jadi dengan R/C Ratio 1,95 (di atas 1) maka usaha ini dinyatakan layak untuk didirikan.

2.6 RENCANA PENCAPAIAN

Perencanaan manajemen yang digunakan adalah general partnersip yaitu semua anggota ikut secara aktif mengoperasikan bisnis serta bersama-sama bertanggung jawab, termasuk tanggung jawab yang takter batas terhadap hutang-hutang bisnis. Namun dalam pelaksanaan teknis ada pembagian tugas masing-masing sesuai kesepakatan bersama. Selain itu akan diadakannya kerjasama dengan beberapa pedagang skala menengah ke bawah dan tidak menutup kemungkinan untuk bekerja sama dengan pengusaha skala atas untuk membantu memasarkan produk ini sehingga dapat dengan cepat dikenal dan diminati oleh masyarakat.

2.7 GAMBARAN UMUM MASYARAKAT SASARAN

Adapun masyarakat yang akan dijadikan sasaran dalam pemasaran produk teh herbal “Pie~Toe Tea” adalah masyarakat yang ada di sekitar Surakarta terutama pada daerah :

1. Di pasar tradisional dan modern di kota Surakarta
2. Online Shop
3. Pusat oleh-oleh di kota Surakarta
4. Hotel disekitar kota Surakarta
5. Bandara di daerah Surakarta

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan usaha dilakukan di tempat usaha yang telah disewa selama 3 bulan. Kegiatan akan dilakukan selama 3 bulan dan kegiatan diadakan 3 kali dalam seminggu yaitu hari jumat, sabtu dan minggu dimulai dari persiapan bahan dan peralatan, pencarian bahan baku, pengolahan bahan, dan pemasaran sehingga dihasilkan produk yang diinginkan. Untuk tahapan pembuatan produk dilakukan dalam bentuk periode, jadi dalam waktu 3 bulan akan diadakan 12 kali proses produksi pembuatan produk sehingga dihasilkan produk yang diinginkan. Kegiatan akan dimulai dari jam 13.00 WIB sampai selesai.

Bahan baku berupa teh Rosella, teh hijau, teh hitam, teh Mahkota Dewa, teh Daun Sirsak, teh Daun Kelor dan teh Jati Belanda dari pasar Gedhe Kota Surakarta. Dalam pemilihan bahan baku harus sangat diperhatikan agar kualitas produk dapat maksimal.

Langkah-langkah pelaksanaan program sebagai berikut :

a) Persiapan bahan baku

Adalah rangkaian kegiatan mulai dari pembelian bahan baku berupa teh Rosella, teh hijau, teh hitam, teh Mahkota Dewa, teh Daun Sirsak, teh Daun Kelor dan teh Jati Belanda dari pasar Gedhe Kota Surakarta. Teh yang digunakan harus baru agar saat diproduksi dalam kemasan tidak berbau maupun berjamur.

b) Pengolahan

Tahapan ini merupakan kegiatan mulai dari proses penggilingan teh tersebut menjadi teh kantong.

c) Pembuatan kemasan produk teh herbal "Pie~Toe Tea"

Merupakan rangkaian proses pengemasan produk macam macam teh herbal "Pie~Toe Tea", selanjutnya teh herbal "Pie~Toe Tea" siap untuk dikonsumsi.

d) Promosi dan Pemasaran

Setelah paket kegiatan diatas selesai dilaksanakan maka akan dilakukan promosi dan pemasaran yang akan dilakukan dengan beberapa cara yaitu dititipkan pada pasar tradisional dan modern maupun pusat oleh-oleh di kota Surakarta yang telah berkompeten dalam bidang pendistribusian minuman serta langsung menuju masyarakat sasaran yang telah ditentukan. Selain itu juga mempromosikan produk teh herbal "Pie~Toe Tea" di Hotel maupun Bandara yang berada disekitar kota Surakarta, serta menjangkau pemasaran didaerah lain melalui Online Shop.

NO.	JENIS KEGIATAN	BULAN																			
		I				II				III				IV				V			
		Minggu				Minggu				Minggu				Minggu				Minggu			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan																				
2	Penyediaan tempat																				
3	Penyediaan pasar																				
4	Pengenalan produk																				
5	Penerimaan konsumen																				
6	Quality kontrol & perjalanan bisnis																				
7	Penyusunan laporan																				