



LAPORAN KEMAJUAN

USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

“TEH MOCI”

**TEH MANGROVE AROMA MELATI : ALTERNATIF MINUMAN
KESEHATAN SIAP SAJI**

**BIDANG KEGIATAN
PKM-KEWIRAUSAHAAN**

Diusulkan oleh :

Ulin Nuha A	105080600111033/Angkatan 2010
Nur Maulida Safitri	105080600111025/ Angkatan 2010
Mufarika	115080113111007/Angkatan 2011

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2014**

1. Target Luaran

Target luaran program kreativitas mahasiswa kewirausahaan “*Teh Moci*” (Mangrove *Acanthus ilicifolius* L.) Aroma Melati” adalah:

- a. Mampu memanfaatkan bahan baku yang berlimpah sebagai upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat melalui inovasi produk terkini dalam pengolahan rumput yang memiliki nilai jual tinggi, ekonomis dan memiliki daya saing.
- b. Menjadi ladang bisnis yang prospektif dengan profit yang besar dengan dihasilkannya produk olahan mangrove baru, yakni berupa Teh Mangrove yang menyegarkan dan menyehatkan.
- c. Mampu menarik dan menggerakkan masyarakat untuk mengkonsumsi produk yang “*Healthy and fresh*”. Selain itu masyarakat sudah tidak perlu lagi berpusing ria untuk mencari minuman yang segar, menyehatkan dan murah.
- d. Menciptakan solusi dan inovasi produk baru yang menyehatkan “*Teh Moci*” (Mangrove *Acanthus ilicifolius* L. Aroma Melati) yang merupakan variasi terbaru dalam pemanfaatan mangrove, sehingga mangrove dapat lebih dikenal dan diminati masyarakat.

2. Metode

Program kreativitas mahasiswa kewirausahaan “*Teh Moci*” (Mangrove *Acanthus ilicifolius* L. Aroma Melati)” ini berkantor di Jl. Kertosariro No.64, Kelurahan Ketawanggede, Kabupaten Lowokwaru, Kota Malang, Alamat tersebut sekaligus sebagai tempat produksi “*Teh Moci*” (Mangrove *Acanthus ilicifolius* L. Aroma Melati)”. Tahapan-tahapan yang telah dan sedang dilakukan dalam pelaksanaan program ini adalah sebagai berikut:

I. PERSIAPAN

1. Persiapan Tempat Produksi

Tempat produksi “*Teh Moci*” berada di Jl. Kertosariro No.64, Kelurahan Ketawanggede, Kabupaten Lowokwaru, Kota Malang. Tempat tersebut telah dikondisikan sebagai kantor penyimpanan bahan, produksi, sekaligus pengemasan produk. Pengelolaan kantor dikelola bersama oleh tim dengan deskripsi jabatan sebagai berikut Ulin Nuha Ar-rasyidah sebagai ketua tim sekaligus manajemen produksi dan

keuangan, Mufarika bertanggung jawab atas pemasaran dan hubungan masyarakat, Nur Maulida S. bertanggung jawab atas Perancangan produk.

2. Survei Lokasi Pemasaran dan Pemasok Bahan Baku

Tim telah melakukan survei terhadap target pasar yang nantinya akan menjadi target pemasaran diantaranya lingkungan universitas, sekitar Ketawanggede, ajang pameran produk, serta pihak-pihak yang relevan untuk diajak bekerjasama dalam pemasaran produk. Sampai saat ini pemasaran “*Teh Moci*” telah merambah wilayah kampus Universitas Brawijaya, Ketawanggede, serta toko-toko makanan ringan yang berada diluar kampus.

Bahan baku utama pembuatan “*Teh Moci*” adalah daun mangrove (*Acanthus ilicifolius* L.) yang berasal dari Surabaya di daerah Wonorejo yang bekerjasama dengan Bapak Soni yang juga memproduksi teh mangrove dari daun jeruju (*Acanthus ilicifolius* L.) sehingga tim dapat kerjasama dengan beliau dalam hal bahan baku dan tidak merasa kesusahan lagi dalam mencari bahan baku teh mangrove.

II. PRODUKSI

Sampai saat ini terhitung program telah berjalan selama 1 bulan dengan hasil yang baik namun belum maksimal. Produksi dilakukan dalam satu bulan terakhir sebanyak 14 kali produksi dengan jumlah produksi pada masing-masing produksi tim mampu menghasilkan 50 - 1500 botol yang siap memenuhi permintaan pasar. Rincian lebih lengkap terkait rangkain kegiatan produksi yang telah dilakukan oleh tim sampai saat ini adalah sebagai berikut:

1. Bahan Baku

Bahan baku “*Teh Moci*” adalah mangrove jenis *Acanthus ilicifolius* L. yang didapatkan dengan membelinya di Surabaya. Sesampainya daun mangrove di tempat produksi tim segera meyimpan daun mangrove ke dalam toples besar agar daun mangrove tetap terjaga kualitasnya sehingga dapat menghasilkan produk terbaik dari bahan baku yang berkualitas.

2. Sortasi

Dalam proses ini bahan baku dipilih dari tingkat kesegaran dan warna. Sortasi dilakukan dengan memisahkan daun jeruju yang layak dijadikan bahan baku pembuatan

“*Teh Moci*” dan yang tidak layak untuk dijadikan bahan baku seperti sudah layu, warna terlalu hijau, terlalu tua karena dapat mempengaruhi kualitas warna, aroma dan rasa dari teh. Kualitas “*Teh Moci*” yang dihasilkan nantinya sangat bergantung dari kualitas daun jeruji yang dijadikan sebagai bahan baku itu sendiri sehingga dalam proses ini kami sangat selektif dalam melakukan proses sortasi.

3. Penghilangan Duri

Setelah daun jeruji disortir sehingga menghasilkan bahan yang berkualitas, daun selanjutnya di hilangkan duri-durinya yang terletak disekitar tepian daun dengan menggunakan gunting, agar nantinya jika digunakan untuk membuat teh tidak melukai tangan, lalu daun dicuci dengan air bersih dan ditiriskan.

4. Pemotongan

Daun jeruji yang sudah dihilangkan duri-durinya kemudian dipotong-potong tipis-tipis membentuk helaian pendek sesuai dengan lebar daun dengan menggunakan pisau yang dibantu dengan telenan sebagai alas pemotongan. Potongan-potongan daun jeruji dikumpulkan jadi satu didalam baskom kemudian dibilas dengan air bersih untuk menghilangkan kotoran-kotoran yang menyangkut didaun. Setelah itu daun ditiriskan dalam sarangan agar tidak terlalu banyak mengandung air saat dioven. Untuk menambah aroma melati daun jeruji tersebut dicampur dengan kuncup melati yang siap mekar agar aroma harum melati melekat pada irisan daun teh.

5. Pengovenan

Selanjutnya, teh yang dipotong dan bercampur kuncup melati kemudian dikeringkan menggunakan oven dengan suhu 105 C° sampai benar-benar kering ± 1 jam. Setelah itu diangkat dari oven dan didinginkan. Setelah dingin dimasukkan kedalam toples dan ditutup rapat agar kering dari mangrove dapat terjaga sehingga dapat menghasilkan produk yang terbaik.

6. Pembuatan Teh Moci

Pembuatan “*Teh Moci*” ini diawali dengan perebusan teh kering sampai terlihat coklat dengan suhu 100 C° agar mikroba mati. Setelah itu, air disaring hingga terpisah dari daun tehnya. Dalam keadaan panas ditambahkan gula sebagai pemanis kemudian diaduk dengan sudip agar terjadi homogenisasi, butiran gula terlarut dalam air. Lalu ditunggu sampai dingin (dibiarkan dingin secara alami).

7. Pengemasan

Pengemasan "*Teh Moci*" dilakukan dengan memasukkan teh yang sudah dingin ke dalam botol ukuran 250 ml. Kemudian ditutup dengan penutup kemasan dengan menggunakan hydrier, lalu diberi label kemasan "*Teh Moci*".

8. Sterilisasi

Sterilisasi dilakukan dengan cara sterilisasi basah (Pasteurisasi) yakni suatu proses pemanasan dengan suhu yang relatif cukup rendah (umumnya di bawah 100°C) dengan tujuan untuk mengurangi populasi mikroorganisme pembusuk, sehingga bahan pangan yang dipasteurisasi mempunyai daya awet sampai beberapa hari. Pasteurisasi teh mangrove dilakukan dengan cara botol yang akan dipasteurisasi dicelupkan ke dalam air hangat tersebut selama selang waktu yang telah ditentukan. Jika pemanasan telah tercapai, maka produk tersebut diangkat dan kemudian dicelupkan ke dalam bak lain yang berisi air dingin.

III. PEMASARAN

1. Produk

Produk yang dihasilkan Usaha ini adalah minuman yang sehat dan menyegarkan yaitu "*Teh Moci*" (Mangrove *Acanthus ilicifolius* L. Aroma Melati). Produk dipasarkan dengan penampilan yang rapi dan tidak lupa disertakan logo "*Teh Moci*" pada kemasan produk.

2. Harga

Harga satuan produk "*Teh Moci*" berkisar pada Rp 3.000,00 yang semula tim berikan dengan harga Rp 2.500,00 untuk setiap botolnya. Keputusan perubahan dan penentuan bilangan tersebut didasarkan dari hasil survey langsung kepada pelanggan dan pembelian bahan baku yang cukup mahal dimana sebagian besar harga-harga sembako dan makanan rata-rata naik. Meskipun dengan ukuran 250 ml dan harga Rp 2.500,00 per botolnya produk "*Teh Moci*" mendapat minat yang cukup baik di pasaran karena produk ini tergolong unik dan baru sehingga layak untuk diterjunkan ke pasaran.

3. Tempat

Tim memilih lokasi pemasaran "*Teh Moci*" yang utama adalah kampus Universitas Brawijaya, Malang. Dengan alasan banyaknya kenalan didalam kampus

akan lebih mendukung laju kembang usaha pada fase awal berdiri. Sampai saat ini “*Teh Moci*” telah merambah luar kampus yaitu toko-toko makanan ringan dan toko sembako yang berada disekitar Kelurahan Ketawanggede.

4. Promosi

Promosi produk “*Teh Moci*” selain dilakukan secara langsung melalui metode *word of mouth*, selain juga dilakukan melalui situs jejaring sosial seperti *facebook*, *email*, *twitter*, *website* sekaligus *blog*, strategi tersebut kini telah memberikan hasil yang bagus tercermin dari tingkat penjualan “*Teh Moci*” yang sukses.

III EVALUASI

1. Evaluasi Tim

Evaluasi kegiatan berfungsi untuk mengontrol dan menganalisa setiap kegiatan. Adanya kegiatan ini diharapkan dapat memperbaiki titik kelemahan dan kekurangan selama berjalannya usaha. Kegiatan ini juga digunakan sebagai ruang diskusi dan *sharing* bersama pihak-pihak yang menguasai pengetahuan seputar teh dan pengembangan bisnis, dengan harapan menambah wawasan dan semangat tim dalam mengembangkan produksi teh. Koordinasi dan evaluasi rutin disepakati tim setiap hari sabtu.

2. Koordinasi dengan dosen Pembimbing

Tim melakukan koordinasi dan konsultasi dengan dosen pembimbing pada hari yang memungkinkan dosen untuk ditemui, setidaknya 1 kali dalam seminggu sehingga dosen pembimbing dapat memantau pelaksanaan dan perkembangan program.

3. Kemajuan Pekerjaan

a) Kemajuan Operasional Usaha

Kemajuan operasional usaha “*Teh Moci*” mengalami peningkatan yang signifikan di setiap pekan penjualannya. Kemajuan operasional dibuktikan dengan peningkatan higienitas produksi, dikarenakan setiap akhir produksi, kami lakukan evaluasi bersama untuk mengetahui celah yang perlu diperbaiki dalam memproduksi teh. Selanjutnya, peningkatan kecepatan produksi, merupakan manifestasi dari ketrampilan anggota tim yang kian meningkat, sehingga dapat dihasilkan teh dengan jumlah yang lebih banyak setiap minggunya. Selain itu, dari segi pemasaran dan

promosi, tim selalu melakukan penyusunan strategi pemasaran agar produk dapat lebih dikenal secara luas, tidak hanya di lingkungan kampus, namun juga Kota Malang. Tidak dapat dipungkiri bahwa waktu merupakan salah satu kendala dalam produksi teh, namun dapat teratasi dengan upaya tim yang selalu melakukan *upgrade* kemampuan serta bekerja secara lebih kooperatif dan tanggap. Tim tersusun dari individu-individu yang solid dan loyal yang menerapkan manajemen fleksibel sehingga dapat saling mengisi antar pekerjaan jika memang dibutuhkan. Peningkatan *softskill* dan kerjasama tim salah satunya bertujuan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi serta kesuksesan pemasaran “*Teh Moci*”. Kemajuan operasional usaha terjabarkan secara lengkap dalam *Logbook* Kegiatan Harian Peserta PKM Pendanaan DIKTI yang dibuat oleh tim.

b) Kemajuan Finansial

Kemajuan finansial dari “*Teh Moci*” mengalami peningkatan yang signifikan, dibuktikan dengan total omset yang didapat dari setiap minggunya. Dari minggu awal total sebesar Rp 1.050.000,00 hingga minggu keempat produksi mencapai 23.250.000,00. Dengan total penghasilan selama produksi sampai saat ini sebesar Rp 39.541.000,00. Laporan arus kas menjelaskan tentang perjalanan kas PKM-K selama produksi bulan Juni hingga Juli, dan yang tersedia saat ini kas Kami adalah Rp 22.501.000,- Jurnal keuangan merupakan penjabaran setiap hasil penjualan. Keterangan selengkapnya terjabarkan secara lengkap pada Lampiran 1. Laporan Keuangan.

4. Ketercapaian Target Luaran

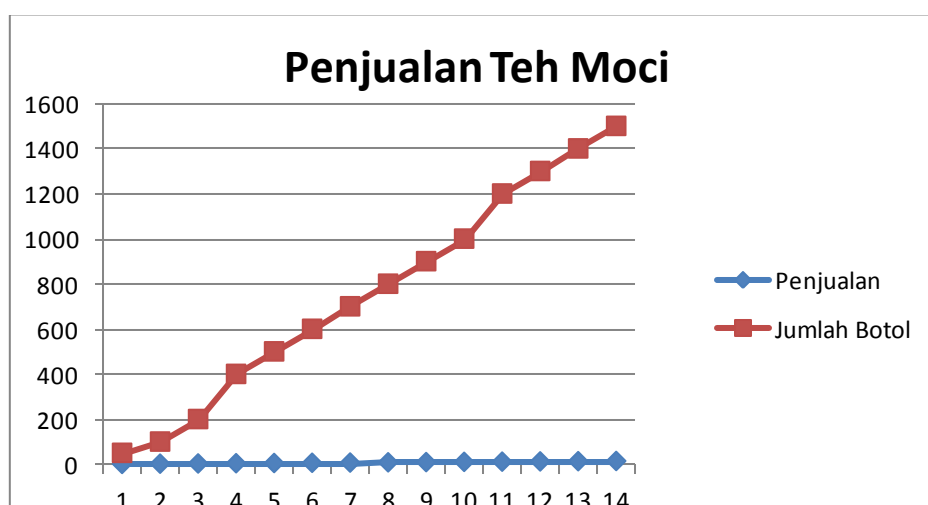
Ketercapaian target luaran PKM-K “*Teh Moci*” mencapai 80 % hingga tanggal 08 Juli 2014. Target luaran untuk menciptakan sebuah produk inovasi terkini pengolahan rumput laut yaitu berupa “*Teh Moci*” (*Mangrove Acanthus ilicifolius* L.) Aroma Melati” yang bernilai jual tinggi, ekonomis dan memiliki daya saing, dapat dicapai dengan inovasi tim dalam meramu bahan-bahan pilihan sehingga didapatkan komposisi rasa dan warna yang pas, terlebih dengan harga yang terjangkau, Rp 3.000,00 untuk setiap produk, seakan tidak ada alasan bagi masyarakat untuk tidak mengkonsumsi “*Teh Moci*”.

Target luaran selanjutnya adalah menghasilkan pula produk teh yang benar-benar baru yang salah satu bahannya adalah mangrove, hal tersebut menghadirkan

keunggulan tersendiri yaitu “*Healty and Fresh*”, merupakan sebuah solusi minuman yang pas untuk kebutuhan masyarakat. Tim memandang bahwa sebenarnya kebutuhan paling utama yang diperlukan masyarakat dalam setiap minuman yang dikonsumsi adalah pada aspek gizi dan kesehatan sehingga dengan hadirnya mangrove jenis *Acanthus ilicifolius* L. ini menjadikan “*Teh Moci*” dapat dikonsumsi setiap saat kapanpun dan dimanapun. Kemudian, masyarakat tidak perlu lagi menghawatirkan aspek higienitas dan kesehatan dari apa yang mereka konsumsi dan tidak perlu berpusing ria mencari minuman yang tidak hanya murah dan enak tapi juga sehat bagi konsumen sehingga loyalitas sekitar 30% konsumen kami untuk membeli lagi produk adalah bukti hasil dari kesuksesan kami.

Target luaran yang terakhir adalah Menghasilkan variasi baru dalam pemanfaatan mangrove, sehingga mangrove yang merupakan salah satu komoditi yang melimpah di Indonesia dapat lebih dikenal dan diminati masyarakat, tidak lagi menganggap biasa salah satu potensi perikanan Indonesia yaitu mangrove, namun dipandang luar biasa dan dapat dijadikan beragam produk olahan yang unggul dan bermanfaat bagi kesehatan. Selain itu olahan mangrove dalam kemasan produk “*Teh Moci*” ini memberikan sentuhan baru bagi lidah masyarakat dalam hal minuman sehat. Terbukti tah kami telah terjual sebanyak 1500 botol dari total produksi 1500 botol hingga Juli 2014. Adapun penghasilan yang Kami dapat hingga kini, adalah Rp 22.501.000.

Berikut adalah grafik penjualan “*Teh Moci*” terhitung mulai Juni – Juli 2014:



5. Permasalahan dan Penyelesaiannya

a) Administratif

1. Pencatatan Kegiatan

- Masalah: Kelalaian dalam mencatat setiap detail kegiatan yang dilaksanakan.
- Penyelesaian: Antar anggota tim saling mengingatkan untuk senantiasa mencatat kegiatan yang dilaksanakan pada note kecil.

b) Teknis

1. Pendesainan dan pencetakan label, stiker, pamflet dan pin.

- Masalah: Lama proses pendesainan dan pencetakan label, stiker, pamflet dan pin. serta sulitnya koordinasi dengan pihak yang terkait.
- Penyelesaian: Lebih sering mencoba menghubungi pihak yang terkait.

2. Bahan Pengawet

- Masalah: masih belum ditemukannya bahan pengawet alami yang digunakan untuk mengawetkan teh mangrove.
- Penyelesaian: Konsultasi dengan dosen pembimbing. Pengawetan sementara menggunakan pasteurisasi.

3. Kemasan produk

- Masalah: Pemesanan kemasan gelas yang harus dalam kapasitas pabrik
- Penyelesaian: Mengganti kemasan gelas dengan kemasan botol namun tetap mempunyai ukuran yang sama yakni 250 ml.

4. Harga produk

- Masalah: Naiknya bahan baku pembuatan teh Moci sehingga harga teh juga ikut naik
- Penyelesaian: Merubah harga Rp 3.000,- dari harga awal Rp 2.500,-

c) Organisasi Pelaksana

1. Waktu Anggota Tim

Masalah: Setiap anggota tim adalah mahasiswa dari berbagai program studi dan tahun angkatan yang berbeda yang memiliki kegiatan perkuliahan yang berbeda pula

Penyelesaian: Sejauh ini hanya mengadakan evaluasi secara fleksibel sesuai dengan kegiatan yang dilaksanakan.

d) Keuangan dan Pemasaran

1. Dana Modal

Masalah: Dana pinjaman dari universitas baru turun bulan April

Penyelesaian: Menggunakan dana pinjaman dari anggota tim agar operasional dapat tetap berjalan meskipun berjalan lambat dan menunggu dana dari DIKTI turun untuk melakukan produksi selanjutnya.

e) Pemasaran

1. Pemasaran Produk

Masalah: Produk teh sudah banyak beredar dipasaran.

Penyelesaian: Mulai membangun sistem pemasaran yang lebih baik dan profesional.

6. Penggunaan Biaya

Biaya yang telah dikeluarkan untuk keberlangsungan program kreativitas mahasiswa kewirausahaan “*Teh Moci*” (*Mangrove Acanthus ilicifolius* L. Aroma Melati)” sejak Juni sampai Juli 2014:

JENIS PENGELUARAN	HARGA (dalam rupiah)
Bahan habis pakai	
Daun Jeruju	300000
Gula	47000
Air Galon	64000
Gas	45000
Kemasan botol	112000
Sewa alat dan tempat	
Oven, gunting, toples	1171000
Hair dryer, Panci, kompor dan tabung gas	940000
baskom, saringan, sendok, pengaduk, pisau, nampan, talenan	196000
Outlet	3600000
Biaya Lain-lain	
Dokumentasi	50000
Komunikasi Tim dan Konsumen	150000
Transportasi pemasaran & Bahan baku	200000
Biaya Konsumsi	100000
Uji Lab	160000
Administrasi	50000

Promosi	
Stiker, Quisoner	12000
Poster, Brosur	86000
X-Banner, Pin Teh moci	60000
TOTAL	7.343.000

7. Dokumentasi Kegiatan

