



**USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**JUDUL PROGRAM**

**"Soeket Tea" Sebuah Ekspansi Pasar Melalui Eksplorasi Teh Herbal  
(Berbahan Dasar Rumput Mutiara (*Hedyotis Corymbosa*)) Sebagai Upaya  
*Health Campaign* Kepada Masyarakat**

**BIDANG KEGIATAN:**

**PKM KEWIRAUSAHAAN**

Diusulkan oleh:

<b>Sri Risna Danari</b>	<b>/125020100111075/</b>	<b>2012</b>
<b>Dias Ika Yulianti</b>	<b>/125020101111015/</b>	<b>2012</b>
<b>Nur Mu'arifa</b>	<b>/125020100111003/</b>	<b>2012</b>
<b>Nurul Widyaningtyas</b>	<b>/115020213111001/</b>	<b>2011</b>
<b>Umaamah</b>	<b>/115020201111052/</b>	<b>2011</b>

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**MALANG**

**2014**

PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : "Soeket Tea" Sebuah Ekspansi Pasar Melalui Eksplorasi Teh Herbal (Berbahan Dasar Rumput Mutiara (*Hedyotis Corymbosa*)) Sebagai Upaya *Health Campaign* Kepada Masyarakat
2. Bidang Kegiatan : PKMK
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Sri Risna Danari
  - b. NIM : 125020100111075
  - c. Jurusan : Ilmu Ekonomi
  - d. Universitas/Institute/Politeknik : Universitas Brawijaya
  - e. Alamat Rumah dan No. Tel./HP : Jalan Kertorahayu 26B Malang/ 085735227120
  - f. Alamat Email : srisnadanari@ymail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 orang
5. Dosen Pendamping
  - a. Nama Lengkap dan Gelar : Achmad Zaky, SE., MSA., Ak.
  - b. NIDN : 0024108403
  - c. Alamat Rumah dan No.Tel./HP: Jalan Tata Surya II/7 Malang/ 081 805 081 000
6. Biaya Kegiatan Total
  - a. Dikti : Rp 11.175.000,00
  - b. Sumber lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Malang, 26 Juni 2014

Menyetujui,  
PLH Pembantu Dekan Bidang  
Kemahasiswaan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis



(Didied Poernawan Affandy, Se., MBA, Ak.)  
NIP. 19651230 199103 1 003

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Sri Risna Danari)  
NIM. 125020100111075

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan  
Universitas Brawijaya



(Dr. H. RB. Ainurrasjid, MS.)  
NIP. 19550618 198103 1 002

Dosen Pendamping

(Achmad Zaky, SE., MSA., Ak.)  
NIDN. 0024108403

## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Lembar Pengesahan.....	ii
Daftar Isi.....	iii
Daftar Tabel.....	iv
Daftar Gambar.....	v
Daftar Bagan.....	vi
Ringkasan.....	vii
<b>Bab I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan.....	2
1.4 Luaran yang Diharapkan.....	3
1.5 Manfaat Kegiatan.....	3
<b>Bab II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA</b>	
2.1 Gambaran Produk .....	4
2.2 Analisis SWOT.....	4
2.3 Target Pasar.....	5
2.3 Strategi Pemasaran dan Penjualan.....	6
<b>Bab III Metode Pelaksanaan</b>	
3.1 Metode Pelaksanaan Program.....	8
<b>Bab IV Hasil yang Dicapai</b>	9
<b>Bab V Rencana Tahapan Berikutnya</b>	12
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>viii</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Khasiat rumput mutiara.....	2
Tabel 2.	Jobdesk Tim.....	9
Tabel 3.	Bahan Baku.....	9
Tabel 4.	Biaya Produksi.....	9
Tabel 5.	Hasil Penjualan tahap pengenalan.....	11
Tabel 6.	Laporan Laba/ Rugi.....	11

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Eksplorasi rumput mutiara.....	2
Gambar 2.	Logo Soeket Tea.....	7
Gambar 3.	Gerobak Soeket Tea .....	7

## DAFTAR BAGAN

Bagan 1.	Pelaksanaan Program.....	8
----------	--------------------------	---

**"Soeket Tea" Sebuah Ekspansi Pasar Melalui Eksplorasi Teh Herbal  
(Berbahan Dasar Rumput Mutiara (*Hedyotis Corymbosa*)) Sebagai Upaya  
*Health Campaign* Kepada Masyarakat**

Sri Risna Danari, Dias Ika Yulianti, Nur Mu'arifa, Nurul  
Widyaningtyas, Umaamah

Pembimbing : Ahmad Zaky, SE.,MSA.,Ak.,SAS.,CMA.,CA

Universitas Brawijaya

**RINGKASAN**

Banyaknya produk minuman segar di pasaran yang banyak mengandung bahan-bahan berbahaya menjadi peluang bagi kami untuk membuat suatu produk minuman segar yang tentunya terbebas dari bahan-bahan berbahaya yang dapat mengganggu kesehatan tubuh manusia. Untuk itu kami membuat ide sebuah produk minuman teh herbal yaitu Soeket Tea. Soeket Tea merupakan minuman teh herbal yang kaya akan khasiat dengan mengeksplorasi bahan baku rumput mutiara (*Hedyotis corymbosa*) yang notabene hanya menjadi rumput liar di pekarangan rumah. Kandungan rumput mutiara yang baik untuk kesehatan bisa menjadi alternatif bagi masyarakat untuk mengkonsumsi minuman segar namun menyehatkan. Produk ini dipasarkan dengan sistem *franchise* yang tersebar di kota-kota besar maupun kota-kota kecil sebagai upaya ekspansi pasar dan untuk mengkampanyekan gaya hidup sehat kepada masyarakat. Kami juga menawarkan sistem kemitraan bagi mahasiswa maupun umum, sebagai upaya meningkatkan lapangan kerja baru dan bisnis baru terutama bagi generasi muda Indonesia yang berniat mengembangkan jiwa *entrepreneur*nya. Sebagai ajang *health campaign*, kami akan memberikan informasi-informasi mengenai penyakit-penyakit berbahaya kepada konsumen dengan melakukan *training* kepada penjaga *outlet* supaya mampu memberikan pelayanan prima dan menyamp informasi terkait bahaya dari penyakit-penyakit yang dapat dicegah dengan mengonsumsi Soeket Tea, teh herbal berbahan dasar rumput mutiara.

***Kata kunci*** : Rumput mutiara, Eksplorasi, *health-campaign*, Ekspansi pasar, *Franchise*

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini, masyarakat dihadapkan pada pilihan untuk memilih berbagai produk kesehatan yang sesuai dengan kandungan gizi dan selera yang dibutuhkan. Akan tetapi komposisi bahan, selera, rasa, sampai biaya yang dikeluarkan pun diperhitungkan. Hal ini lah yang memberikan tantangan dan peluang untuk memberikan inovasi baru terhadap produk minuman yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan gizi yang diperlukan masyarakat.

Pembuatan teh herbal sebagai minuman kesehatan adalah pilihan untuk memberikan inovasi baru terhadap masyarakat. Teh herbal ini terbuat dari bahan dasar alami yaitu Rumput Mutiara (*H. corymbosa* (L.) Lamk.). Sebagaimana diketahui bahwa rumput mutiara banyak tumbuh di pekarangan rumah warga yang mana hanya tumbuh sebagai rumput liar. Sehingga tidak jarang masyarakat yang memanfaatkan rumput ini sebagai makanan ternak atau hanya dibuang saja. Tidak banyak masyarakat tahu akan khasiat dari rumput yang mempunyai nama ilmiah *Hedyotis Corymbosa* yang sangat berguna bagi kesehatan tubuh masyarakat.

“Soeket Tea” sebagai produk minuman teh herbal yang kami tawarkan dengan bahan dasar rumput mutiara mampu meningkatkan nilai ekonomis dari rumput mutiara yang sebelumnya tidak dikenal sebagai tanaman yang berkhasiat untuk kesehatan. Hal ini, merupakan peluang bagi kami untuk mencoba mengeksplorasi rumput mutiara sebagai salah satu produk minuman teh herbal yang menyehatkan dan sebagai upaya menyemarakkan gaya hidup sehat dengan kembali menggunakan bahan-bahan herbal kepada masyarakat.

“Soeket Tea” dibandingkan dengan produk minuman teh lainnya, memiliki keunggulan dari segi rasa yang khas dan memiliki kandungan yang bermanfaat bagi kesehatan, diantaranya :



Tabel 1. Khasiat rumput mutiara

Khasiat Rumput Mutiara ( <i>Hedyotis Corymbosa</i> )	
Mencegah kanker	Antiradang
Menghilangkan demam	Bronchitis dan Hepatitis
Mengobati tekanan darah tinggi	Mengaktifkan sirkulasi darah
Mengobati gangguan lambung	Antitoksin dan antioksidan

Sumber : Hariana, (2010)

Oleh karena itu, kami mengembangkan sebuah ide eksplorasi rumput mutiara sebagai teh siap minum yang memiliki khasiat untuk kesehatan serta memberikan nilai tambah ekonomis pada rumput mutiara itu sendiri.

Gambar 1. Eksplorasi rumput mutiara



### 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat ditarik rumusan masalah yaitu Bagaimana mengeksplorasi rumput mutiara menjadi produk minuman herbal yang menyehatkan sebagai upaya *health campaign* ?

### 1.3 Tujuan

Kegiatan ini bertujuan Untuk meningkatkan nilai tambah ekonomis rumput mutiara menjadi produk minuman herbal yang menyehatkan sekaligus sebagai upaya *health campaign*.

#### **1.4 Luaran yang Diharapkan**

Luaran yang diharapkan dari program ini adalah sebagai berikut :

1. Mampu mengeksplorasi rumput mutiara menjadi bahan dasar minuman teh herbal yang mengandung banyak manfaat bagi kesehatan masyarakat
2. Meningkatkan nilai tambah ekonomis rumput mutiara
3. Menumbuhkan jiwa wirausaha bagi mahasiswa sebagai bekal setelah lulus di bangku perkuliahan
4. Menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat.

#### **1.5 Manfaat Kegiatan**

Dengan adanya kegiatan ini maka akan didapatkan manfaat sebagai berikut :

##### **1.5.1 Bagi Masyarakat**

Dengan terlaksananya program ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif berupa ketertarikan terhadap peningkatan nilai jual rumput mutiara sebagai “Teh Herbal” dan menciptakan lapangan kerja bagi mahasiswa dan non mahasiswa serta membudayakan pola hidup sehat.

##### **1.5.2 Bagi Pelaksana Program**

Dengan terlaksananya program ini diharapkan pelaksana program dapat meningkatkan pengetahuan dan kreativitasnya sebagai bekal dalam pengembangan ilmu pengetahuan praktis yang didapat serta mendapatkan manfaat ekonomis dan mengembangkan jiwa kewirausahaan.

##### **1.5.3 Bagi Dikti sebagai pengagas program**

Program ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dalam berbagai aspek pengembangan ilmu dan aplikasi praktis sebagai wujud luaran yang diharapkan.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

#### **2.1 Gambaran Produk**

“Soeket Tea” merupakan minuman teh herbal yang kaya akan khasiat dengan mengeksplorasi bahan baku rumput mutiara (*Hedyotis corymbosa*). Adapun rumput mutiara selama ini hanya menjadi rumput liar di pekarangan rumah. “Soeket Tea” berbentuk minuman siap saji dengan beberapa pilihan rasa yang memiliki kesegaran yang alami.

Umumnya, teh herbal di kemas dalam bentuk serbuk dalam kapsul atau kemasan plastik, namun “Soeket Tea” akan disajikan dalam bentuk teh siap minum dengan berbagai varian rasa. Dengan demikian, masyarakat dapat langsung menikmati kesegaran teh herbal tanpa harus menyeduhnya terlebih dahulu dan bebas menentukan varian rasa.

Varian rasa Soeket Tea yang kami tawarkan adalah sebagai berikut :

1. “Soeket Tea” Original
2. “Soeket Tea” Madu
3. “Soeket Tea” Jahe
4. “Soeket Tea” Asam Jawa

Desain kemasan yang menarik dan unik karena di beri penjelasan mengenai khasiat rumput mutiara dalam mencegah berbagai macam penyakit. kemasan ini dimaksudkan agar konsumen tersugesti untuk menerapkan pola hidup sehat.

#### **2.2 Analisis SWOT**

Kelebihan

1. Bahan baku mudah di dapat dalam jumlah yang banyak
2. Bahan baku merupakan eksplorasi dari rumput mutiara yang sebelumnya belum banyak dikenal berkhasiat mnyembuhkan penyakit
3. Desain kemasan dan gerobak yang unik, inovatif, kreatif, sebagai upaya health campaign

4. Kemudahan untuk ekspansi pasar di daerah daerah lain merupakan nilai plus bagi bisnis ini. dengan sistem franchise dan kemitraan akan memudahkan bisnis hadir ditengah-tengah masyarakat
5. Sistem manajemen mutu dan kebersihan produk mulai dari produksi, distribusi, hingga penyajian memberikan ekspektasi bagi masyarakat untuk membeli produk ini

#### Kelemahan

1. Produk tidak tahan lama
2. Sumber daya manusia yang terbatas
3. Harga kurang bisa bersaing
4. Tempat produksi yang kurang memadai
5. Sarana dan prasarana produksi yang masih terbatas

#### Peluang

1. Meningkatnya konsumsi masyarakat akan minuman berbahan herbal
2. Belum ada pesaing minuman herbal yang menggunakan sistem *franchise* dan kemitraan
3. Target pasar yang masih terbuka lebar
4. Adanya kerjasama dengan mitra kerja dapat membuka peluang lapangan kerja baru
5. Jejaring sosial yang semakin banyak bermunculan untuk promosi produk dalam upaya *health campaign*

#### Ancaman

1. Banyaknya kompetitor dalam hal minuman herbal
2. Kompetitor memiliki banyak agen untuk promosi
3. Kompetitor lebih cepat dalam proses produksi
4. Anggapan masyarakat mengenai rumput mutiara yang notabene adalah rumput liar
5. Serbuan produk impor minuman herbal dengan harga lebih murah

### 2.3 Target Pasar

Target pasar dari produk ini umumnya adalah kalangan masyarakat luas dengan spesifikasi usia, baik dikonsumsi anak-anak mulai dari usia 6 tahun ke

atas sampai dewasa dan orang tua. Hal ini sebagai upaya gerakan pola hidup sehat yang sedang marak digencarkan mengingat banyak produk-produk yang beredar dipasaran tidak memenuhi syarat kesehatan. Sehingga masyarakat kini telah dapat menemui alternatif pengonsumsian minuman segar dan menyehatkan.

## **2.4 Strategi Pemasaran dan Penjualan**

Untuk memasarkan “Soeket Tea” sebagai produk baru di kalangan masyarakat, maka dibutuhkan strategi pemasaran sebagai berikut :

### **2.4.1 Jangka Pendek**

#### **2.4.1.1 Promosi melalui media *online* (Facebook, Twitter)**

#### **2.4.1.2 Promosi melalui media cetak (Poster, Leaflet, Sticker)**

#### **2.4.1.3 Sistem Pemasaran *Reseller***

*Reseller* “Soeket Tea” kami utamakan dari kalangan mahasiswa dengan tujuan untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan sesuai dengan luaran yang diharapkan.

#### **2.4.1.4 Sistem Penjualan Konsinyasi**

Kami berencana menjalankan sistem ini di beberapa kantin Universitas Brawijaya khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

### **2.4.2 Jangka Panjang**

Produk ini dipasarkan dengan sistem *franchise* dan kerjasama kemitraan sebagai upaya ekspansi pasar. Untuk menarik minat calon mitra kerja, kami menawarkan beberapa paket diantaranya :

#### **2.4.2.1 Paket S-1**

Kepemilikan usaha “Soeket Tea” dengan penyertaan modal Rp. 2.500.000,-

#### **2.4.2.2 Paket S-2**

Kepemilikan usaha “Soeket Tea” dengan penyertaan modal Rp. 3.500.000,-

#### **2.4.2.3 Paket S-3**

Kepemilikan usaha “Soeket Tea” dengan penyertaan modal Rp. 5.000.000,-

Adapun untuk paket S-3 kami khususkan dengan fasilitas “100% UK”. Yaitu jika dalam jangka waktu satu tahun usaha kemitraan “Soeket Tea”

tidak mendapatkan keuntungan atau stagnan, maka kami sebagai *Owner* akan membeli kembali paket mitra tersebut.

Gambar 2. Logo Soeket Tea

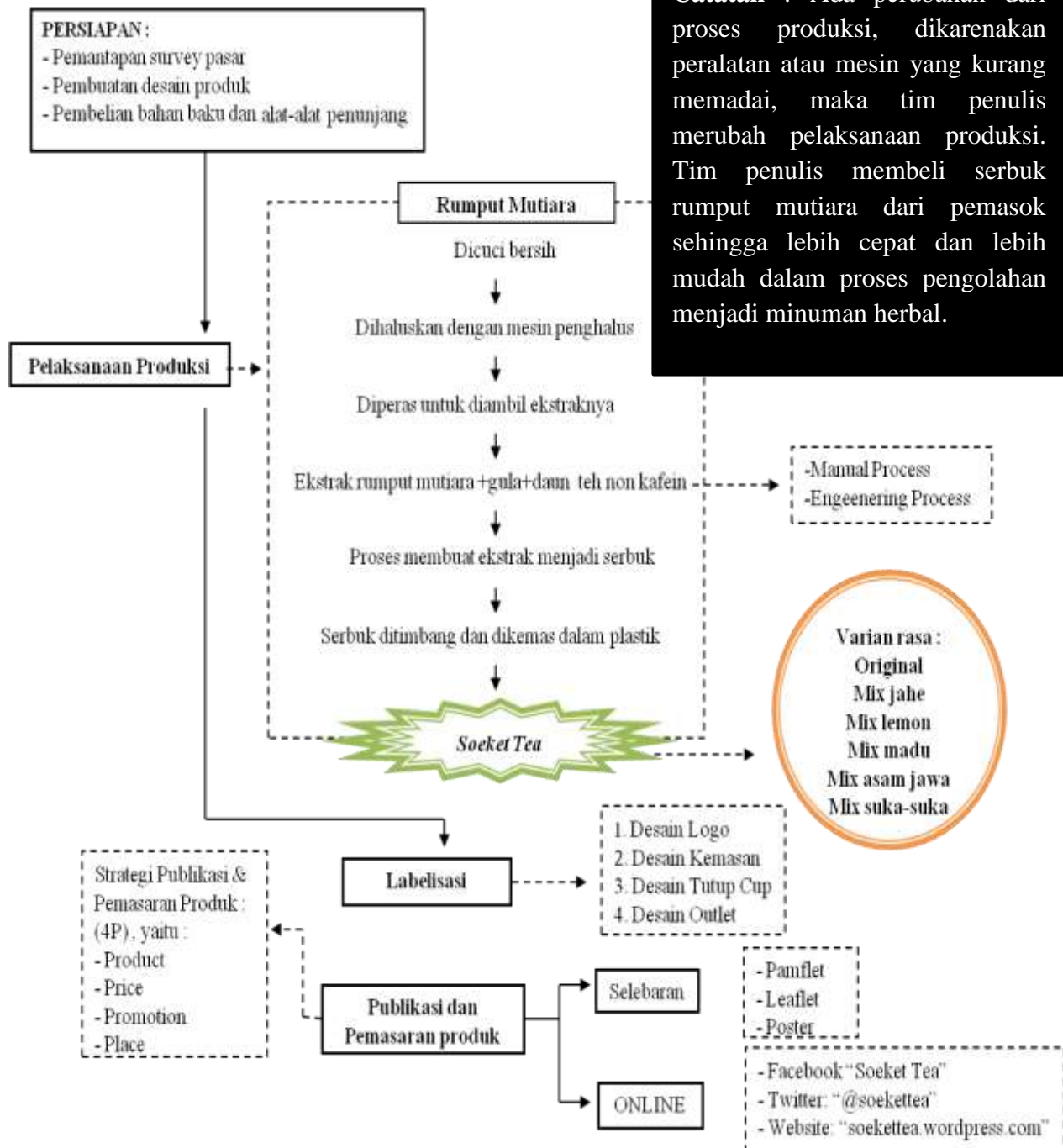


Gambar 3. Gerobak Soeket Tea



## BAB III METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Metode Pelaksanaan Program



Bagan 1. Pelaksanaan Program

## BAB IV HASIL YANG DICAPAI

### 4.1 Hasil Capaian Usaha

Dari serangkaian proses yang penulis kerjakan, maka penulis mendapatkan beberapa capaian diantaranya :

#### 4.1.1 Capaian Manajemen Sumber Daya Manusia

Tabel 2. *Jobdesk* Tim

Nama	<i>Jobdesk</i>
Sri Risna Danari	Mengkoordinir semua divisi
Nurul Widyaningtyas	Memasarkan Produk
Nur Mu'arifa	Pengadaan Bahan Baku
Dias Ika Yulianti	Pencatatan keuangan
Umaamah	Desain dan pencetakan

#### 4.1.2 Realisasi Belanja/Pengeluaran

Tabel 3. Bahan Baku

No	Nama Bahan	Harga (dalam satuan Rp)
1	Serbuk Rumput Mutiara	65.500
2	Es	100.000
3	Gula	100.000
4	Sedotan	34.000
5	Air	180.000
6	Cup	200.000
Jumlah		679.500

Tabel 4. Biaya Produksi

No	Nama	Biaya
1	Tenaga Kerja	150.000
2	Overhead	150.000
Jumlah		300.000

NB: Jumlah produksi sebesar 500 cup



Sehingga di peroleh keseluruhan Biaya sebesar Rp. 979.500,00. HPP per cup sebesar Rp  $979.500,00/500 = \text{Rp } 1.959,00$

#### 4.1.3 Capaian Produksi

Dalam menunjang proses produksi, tim penulis telah melakukan pembelian terhadap peralatan penunjang dan bahan baku. Soeket Tea merupakan produk herbal dari rumput mutiara yang notabene belum familiar di kalangan masyarakat sehingga tim penulis terus berusaha melakukan percobaan komposisi sehingga menghasilkan rasa Soeket Tea yang khas dan konsisten

Berikut adalah hasil percobaan yang telah dilakukan :

- a. Percobaan pertama tim penulis membuat komposisi “Soeket Tea” original tanpa bahan tambahan.

Dengan komposisi :

- 1 sdt serbuk rumput mutiara
- 2 sdm Gula cair
- Air 150 ml

Dari hasil tersebut dihasilkan Soeket Tea dengan rasa dan aroma rumput mutiara yang khas.

- b. Percobaan kedua tim penulis membuat komposisi “*Soeket Tea*” *Original* ditambahkan dengan varian rasa :

1. Madu (1 sdt)
2. Jahe (1 sdt)
3. Asam Jawa (1 sdm sari asam jawa)

Dari percobaan tersebut dihasilkan soeket tea dengan varian rasa :

1. “Soeket Tea” Madu
2. “Soeket Tea” Jahe
3. “Soeket Tea” Asam Jawa

#### 4.1.3. Capaian Pemasaran dan Penjualan

Strategi pemasaran yang telah dilakukan diantaranya :

1. Media Cetak (*pamflet, leaflet, dan poster*)
2. Media Online (*Facebook dan Twitter*)

Pemasaran via *online* dilakukan setiap hari dengan *memposting* produk-produk “Soeket Tea” dan kata-kata ajakan pola hidup sehat serta informasi mengenai kesehatan. Tim penulis telah melakukan penjualan soeket tea dengan mengikuti *event* mingguan Universitas Brawijaya yaitu pasar murah dan agenda penyambutan mahasiswa baru Universitas Brawijaya. Dengan perincian hasil penjualan :

Tabel 5. Hasil Penjualan Tahap Pengenalan

<b>Agenda</b>	<b>Kuantitas</b>	<b>Hasil Penjualan (Rp)</b>
Pasar Murah	17 <i>Cup</i>	51.000
Registrasi Maba	12 <i>Cup</i>	35.500
Total	29 <i>Cup</i>	86.500

Tabel 6. Laporan Laba/Rugi

Penjualan	Rp 86.500
HPP	Rp 56.811
Laba	Rp 45.361

Hasil penjualan perdana sebesar 29 cup dikarenakan masih tahap uji coba dalam melakukan penjualan dan produk yang “Soeket Tea” merupakan produk baru yang belum banyak orang tahu.

## **BAB V**

### **RENCANA TAHAP BERIKUTNYA**

#### **5.1 Rencana Ke depan Per Divisi**

Dalam upaya pengembangan usaha bisnis “Soeket Tea” kedepan, berikut rencana-rencana yang akan tim lakukan :

##### **5.1.1 Rencana Sumber Daya Manusia**

Tim penulis berencana untuk membuka peluang kesempatan kerja bagi tenaga kerja produktif untuk bersedia ditempatkan sebagai pramusaji “Soeket Tea”. Selain itu untuk rencana kedepan tim penulis akan merekrut mitra atau *reseller* untuk membantu pemasaran, dalam hal ini ada komisi tersendiri untuk *reseller*.

##### **5.1.2 Rencana Produksi**

Beberapa rencana produksi ke depan adalah sebagai berikut :

1. Membeli peralatan penunjang yang belum lengkap
2. Mengembangkan varian rasa “Soeket Tea”
3. Desain *cup* yang menggunakan sablon untuk menarik masyarakat

#### **5.2.1 Rencana Pemasaran dan Penjualan**

##### **5.2.1 .1 Rencana Pemasaran**

Rencana untuk promosi ke depan dengan sosial media seperti *Twitter* dan *Facebook* serta aplikasi *Android* seperti *Instagram* sebagai upaya pengenalan kepada masyarakat luas khususnya sekitar kampus Universitas Brawijaya dalam jangka pendek. Media *online* ini digunakan sebagai media edukasi dan informasi kepada masyarakat.

##### **5.2.1.2 Rencana Penjualan**

Penjualan yang akan tim penulis lakukan pada tahap berikutnya, diantaranya :

a. *Outlet* Tetap

*Outlet* tetap merupakan penjualan “Soeket Tea” dengan menggunakan gerobak (*booth*) dengan desain yang menggambarkan identitas “Soeket Tea”. Lokasi yang penulis pilih adalah sekitar kampus Universitas Brawijaya sebagai lokasi yang strategis sebagai rencana jangka pendek.

b. *Outlet* di kegiatan (sampai akhir tahun 2014)

Kegiatan-kegiatan kampus Universitas Brawijaya salah satu sasaran penjualan sebagai pengenalan produk seperti acara wisuda , registrasi mahasiswa baru, pasar murah yang diadakan pada hari Minggu, dan agenda Ramadhan.

### 5.2.2 Rencana Penelitian dan Pengembangan

Produk akan di uji laboratorium untuk mengetahui kandungan secara pasti dari Soeket Tea. Tim penulis akan bekerja sama dengan laboratorium Fakultas Teknologi Pertanian untuk melakukan uji kandungan “Soeket Tea”.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2012. *Khasiat Tanaman Obat Dan Herbal*.  
<http://khasiatobatherbal.blogspot.com/2012/05/manfaat-obat-tanaman-liar-rumput.html> diakses tanggal 30 Oktober 2013
- Anonim. 2013. Rumput Mutiara. [http://id.wikipedia.org/wiki/Rumput\\_mutiara](http://id.wikipedia.org/wiki/Rumput_mutiara)  
diakses tanggal 30 Oktober 2013
- Dalimartha dan Kusuma, Zaky (2005). *Atlas Tumbuhan Obat Indonesia*. Jakarta
- David, Fred R. 2011. *Strategic Management*. Buku I. Edisi 12. Salemba Empat: Jakarta
- Hariana, Arif. 2010. *Tumbuhan Obat dan Khasiatnya*. Seri 3. Jakarta
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Buku I. Edisi 13. Erlangga: Jakarta
- Kusuma, Fauziah R dan Zaky, Muhammad. 2005. *Tumbuhan Liar Berkhasiat Obat*. AgroMedia: Jakarta
- Robinson, Pearce. 2008. *Manajemen Strategis*. Buku I. Edisi 10. Salemba Empat: Jakarta

## LAMPIRAN

### PENGUNAAN DANA

#### Peralatan Penunjang

Material	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah
Ceret (pengganti dispenser sementara)	1	12.000	12.000
Blender	1	125.000	125.000
Toples	2	1.600	3.200
kain lap	1	3.500	3.500
termos es + nampan (sewa)	1	10.000	10.000
Sub Total			153.200

#### Bahan Baku

Material	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Serbuk rumput mutiara	2 kg	65.500	131.000
Kapsul rumput mutiara (bahan uji coba)	2 botol	65.000	130.000
Jahe	500 g	25.000	25.000
Madu	1 botol	65.000	65.000
asam jawa	½ kg	16.000	8.000
Cup	1 pcs	9.500	9.500
Cup Kecil	50 cup	5.000	5.000
Cup Sablon	1 pcs =1000 cup	400.000	400.000
Sedotan	2 pcs	1.000	2.000
Gula	1 kg	13.000	13.000
es batu	6	700	4.200
air mineral	6 botol	4.000	24.000
Sub Total			816.700

### Biaya Perjalanan

Material	Justifikasi	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)
pejalanan ke pasar	beli bahan baku	1 kali	7.000
perjalanan ke percetakan	mencetak sarana promosi	2 kali	7.000
perjalanan ke toko peralatan	beli peralatan	1 kali	7.000
Perjalanan ke percetakan cup	Mencetak cup	4 kali	7.000
Sub Total (Rp)			28.000

### Biaya Lain-Lain

Material	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Stiker	2 lbr	3.500	7.000
Leaflet	5 lbr	2.000	10.000
Poster	2 lbr	14.000	14.000
Banner	1 lbr	20.000	20.000
Print proposal	5	20.000	100.000
ATK	1	5.000	5.000
Sub Total (Rp)			156.000

**Modal (Dikti) = Rp 2.500.000**

**Pengeluaran = (Rp 1.000.700)**

**Sisa modal = Rp 1.499.300**

## DOKUMENTASI



Proses produksi Soeket Tea sebelum di pasarkan



Stan Soeket Tea di pasar murah



Bahan baku



Konsumen yang membeli Soeket Tea di pasar murah



Konsumen mencoba tester Soeket Tea