



**PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**  
**PEMASARAN JAMU TRADISIONAL DENGAN INOVASI KEMASAN CUP**  
**“JATRA TO DRINK” YANG LEBIH PRAKTIS, EKONOMIS, DAN**  
**MENYEHATKAN**

Bidang Kegiatan :  
**PKM Kewirausahaan**

Disusun Oleh :

<b>Widhia Norrahayu</b>	<b>2101410020/2010</b>
<b>Andik Sujarwo</b>	<b>7311409086/2009</b>
<b>Anis Rizqiyani Faisal</b>	<b>2101410010/2010</b>

**UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**  
**SEMARANG**  
**2011**

**HALAMAN PENGESAHAN  
USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**1. Judul Program**

**PEMASARAN JAMU TRADISIONAL DENGAN INOVASI KEMASAN  
CUP “JATRA TO DRINK” YANG LEBIH PRAKTIS, EKONOMIS, DAN  
MENYEHATKAN**

- 2. Bidang Kegiatan** : ( ) PKMP ( V ) PKMK  
( ) PKMT ( ) PKMM
- 3. Bidang Ilmu** : ( V ) Kesehatan ( ) Pertanian  
( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa  
( ) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora  
( ) Pendidikan

**4. Ketua Pelaksana Kegiatan**

- a) Nama : Widhia Norrahayu  
b) NIM : 2101410020  
c) Fakultas/Jurusan : Bahasa dan Seni/Bahasa Indonesia  
d) Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Semarang  
e) Alamat Rumah/No HP : Sedayu, Semen 04/04, Jatisrono, Wonogiri,  
Jawa Tengah, 57691/085293114638  
f) Email : [norrahayu.widhia@gmail.com](mailto:norrahayu.widhia@gmail.com)

**5. Anggota Pelaksana Kegiatan** : 2 orang

**6. Dosen Pembimbing**

- a) Nama : Dra. Mimi Mulyani, M.Hum.  
b) NIP : 196203181989032003  
c) Alamat Rumah : Jln. Kanon F13 Perum Joyonegoro Indah,  
Magelang.  
d) No Telp/HP : 0293-338036/081328786198

**7. Biaya Kegiatan**

- a) Dikti : Rp. 10.000.000,00  
b) Sumber Lain : -

**8. Jangka Waktu Kegiatan** : Lima Bulan

Semarang, 10 Oktober 2011

Menyetujui,  
a.n. Ketua Jurusan Bahasa Indonesia  
Sekretaris Jurusan

Ketua Pelaksana Kegiatan

**Sumartini, S.S., M.A.**  
NIP 197307111998022001

**Widhia Norrahayu**  
NIM 2101410020

Menyetujui,

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan  
Universitas Negeri Semarang

Dosen Pendamping,

**Prof. Dr. Masrukhi, M.Pd.**

Dr. Mimi Mulyani, M. Hum.

**A. JUDUL**

**Pemasaran Jamu Tradisional dengan Inovasi Kemasan Cup “Jatra to Drink” yang Lebih Praktis, Ekonomis, dan Menyehatkan.**

**B. LATAR BELAKANG MASALAH**

Kesehatan adalah harta yang tak ternilai harganya. Kesehatan bisa mendukung berbagai aktivitas kita dalam meraih keberhasilan dan juga kebahagiaan hidup. Cara yang murah dan mudah untuk mencapai kesehatan yang optimal adalah mencegah penyakit sebelum menyerang kita. Pola hidup sehat merupakan cara yang jitu untuk mencegah datangnya penyakit, yaitu dengan cara mengkonsumsi makanan dan minuman kesehatan. Minuman kesehatan adalah minuman yang dapat dikonsumsi secara teratur bisa meningkatkan derajat kesehatan dengan optimal. Pada mulanya pemanfaatan minuman kesehatan ditujukan untuk mencegah timbulnya berbagai penyakit *degeneratif* dan meningkatkan daya tahan tubuh. Namun sesuai perkembangannya minuman kesehatan dimanfaatkan pula sebagai pendamping dari pengobatan medis dalam membantu proses penyembuhan suatu penyakit. Salah satu solusi yang mungkin dapat ditawarkan untuk menjaga daya tahan tubuh dan mencegah timbulnya berbagai penyakit adalah dengan mengkonsumsi minuman kesehatan. Untuk mendapatkan minuman kesehatan diperlukan proses yang lama, tapi masyarakat sekarang menginginkan sesuatu yang serba cepat, sehat, dan instan. Ironisnya sekarang banyak minuman instan yang efek sampingnya lebih besar dari pada kualitas manfaat yang dihasilkan.

Jamu adalah sebutan untuk minuman atau obat tradisional Indonesia. Jamu terbuat dari tanaman-tanaman seperti akar-akaran, daun-daunan dan kulit batang atau buah. Ada juga yang menggunakan bahan-bahan dari hewani, seperti empedu, tangkur, dan lain-lain. Jamu tradisional sering dijajakan oleh penjualnya dengan cara yang unik yaitu digendong (jamu gendong). Pada umumnya jamu gendong digunakan untuk menjaga kesehatan. Orang sering kali membeli jamu gendong karena kebiasaan mengonsumsi sebagai minuman kesehatan untuk menjaga kesehatan tubuh sehari-hari.

Pada perkembangannya penjualan jamu gendong sudah sedikit menurun, hal ini disebabkan sudah berkurangnya generasi muda yang mau melanjutkan usaha jamu gendong. Melihat bahan yang dibutuhkan masih mudah didapat dan

juga berkhasiat tersebut, dapat diperkirakan bahwa pemanfaatan jamu tradisional masih tinggi. Masyarakat masih berminat untuk mengonsumsi jamu gendong sebagai salah satu upaya untuk menjaga kesehatan. Bahan-bahan itu dapat pula kita jumpai di daerah Gunung Pati, Semarang. Sehingga, daerah Gunung Pati sangat potensial untuk melakukan usaha pembuatan jamu tradisional tersebut.

### **C. PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam program ini adalah :

1. Bagaimanakah memanfaatkan jamu tradisional sebagai alternatif minuman instan kesehatan yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat dengan biaya yang terjangkau?
2. Bagaimanakah menumbuhkan kreativitas berwirausaha dengan menciptakan peluang bisnis yang berorientasi pada profit?
3. Bagaimanakah memasarkan *Jatra* instan yang tidak hanya sebagai pelengkap saja tetapi sebagai minuman sehari-hari yang dapat menyehatkan tubuh ?

### **D. TUJUAN**

Tujuan yang hendak dicapai dengan adanya program kewirausahaan ini, diantaranya yaitu:

1. Dengan penginovasian pengemasan jamu gendong yaitu *Jatra* instan, yang dapat dikonsumsi sehari-hari layaknya minuman pada umumnya dan tentunya dengan harga yang terjangkau, maka masyarakat secara tidak langsung telah menjaga kualitas kesehatan mereka.
2. Memberikan alternatif kepada masyarakat tentang minuman kesehatan asli indonesia secara instan, yang berorientasi pada profit, sebagaimana layaknya berwirausaha.
3. Memasarkan *Jatra* instan kepada masyarakat melalui *website*, toko-toko makanan dan minuman, melalui pemesanan online, lewat radio, dan iklan di koran, agar masyarakat lebih tahu mengenai manfaat jamu gendong instan bagi kesehatan.

### **E. LUARAN YANG DIHARAPKAN**

Adapun luaran yang diharapkan dari program ini adalah:

1. Terciptanya produk jamu tradisional Indonesia instan sebagai alternatif minuman kesehatan yang dapat dipasarkan dan dikonsumsi oleh masyarakat.
2. Terciptanya peluang usaha mandiri bergerak di sektor kesehatan yang mengacu pada bidang jasa penjualan jamu tradisional instan sebagai alternatif minuman kesehatan.
3. Meningkatkan karya kreativitas inovatif dalam terciptanya peluang usaha baru bagi mahasiswa yang bermanfaat dan tepat guna bagi masyarakat.

## **F. KEGUNAAN**

Kegunaan program kreativitas ini adalah:

1. Membantu masyarakat yang mengalami permasalahan dengan kesehatan, diantaranya yaitu mengobati: pegal-pegal, linu, payah, penambah nafsu makan, penyegar badan, panas dalam, pelancar haid, dan perawatan hamil muda.
2. Meningkatkan karya kreativitas inovatif mahasiswa dalam menemukan hasil karya yang dapat dimanfaatkan sebagai peluang usaha yang berorientasi pada masa depan.
3. Memberikan nilai jual pada jamu tradisional Indonesia dengan pengemasan yang menarik, unik, dan mudah didapatkan.
4. Meningkatkan potensi yang dimiliki Indonesia sebagai negara agraris, yaitu memanfaatkan tumbuh-tumbuhan asli Indonesia.
5. Memperkenalkan jamu tradisional Indonesia ke seluruh dunia khususnya pada pasar bebas ASEAN di tahun 2015.
6. Meningkatkan daya saing produk asli Indonesia pada pasar bebas, tentunya dengan keunggulan-keunggulannya dan keunikannya.

## **G. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

### **1. Analisis produk**

- a. Prospek *jatra* instan bagi kesehatan tubuh manusia.

Pengobatan tradisional saat ini sudah tidak dipandang sebelah mata. Ada kecenderungan masyarakat untuk '*back to nature*', kembali ke alam. Menurut mereka, pengobatan tradisional cenderung tidak memiliki efek samping. Selain iklannya bertaburan di media cetak, televisi pun tidak mau kalah dengan menayangkan program pengobatan tradisional. Bahkan baru-baru ini di Jakarta

telah berdiri Rumah Sakit yang mempraktekkan pengobatan tradisional Cina. Seiring dengan minat masyarakat untuk kembali ke obat-obat tradisional maka, jamu tradisional *Jatra* kami kemas dalam bentuk *drink* yang menarik untuk dikonsumsi dan berkhasiat bagi masyarakat. Uji usaha ini bisa menjadi alternatif mahasiswa dalam memperoleh pendapatan melalui berwirausaha.

b. Keterkaitan dengan produk lain.

Produk obat-obatan yang telah ada pada umumnya hanya memberikan rasa dan kesegaran saja saat meminumnya, dan itu tidak mempunyai kelebihan atau manfaat bagi kesehatan khususnya. Oleh karena itu produk jamu tradisional instan ini nantinya dapat bermanfaat bagi masyarakat, khususnya untuk menjaga kesehatan, karena terkait dengan beberapa khasiat yang dimiliki oleh tanaman-tanaman yang kami gunakan sebagai bahan baku.

Perolehan bahan baku jamu tradisional ini berasal dari daerah Ungaran Kabupaten Semarang. Wilayah ungaran merupakan daerah pegunungan yang masih sangat alami sehingga tersedia bahan baku yang melimpah. Lokasi perolehan bahan baku ini dekat dengan lokasi tempat usaha, jadi adanya ketersediaan bahan baku yang memadai dan menjamin keberlangsungan usaha jamu tradisional instan.

## **2. Analisis pasar**

### **a. Profil Konsumen**

Target konsumen sasaran dari penjualan ini adalah seluruh masyarakat baik masyarakat dari tingkat lapisan bawah, menengah, hingga atas. Pada dasarnya masyarakat membutuhkan makanan dan minuman yang bermanfaat bagi kesehatan dengan harga yang terjangkau.

### **b. Potensi dan Segmentasi Pasar**

Untuk pasar sasaran, produk jamu tradisional instan ini segmentasinya untuk semua segmen konsumen baik anak kecil, orang dewasa dan para lansia, serta masyarakat yang peduli dengan kesehatan.

### **c. Pesaing dan Peluang Pasar**

Persaingan pelaku usaha jamu yang semakin tajam membuat mereka gencar mempromosikan diri sebagai produk yang manjur. Bukannya memperdalam riset mengenai tanaman obat, produsen jamu yang tidak bertanggung jawab justru mencampur jamunya dengan bahan kimia pembuat

obat (BKO). Tujuannya tentu saja, supaya reaksinya menjadi cepat dan jamunya dianggap ces pleng alias manjur. Misalnya, jamu untuk menyembuhkan masuk angin dicampur dengan metampiron, BKO yang berfungsi sebagai obat panas dan anti nyeri. Contoh yang lain ialah jamu untuk asam urat, pegel linu, asma, dan penambah nafsu makan seringkali dicampur obat golongan steroid yang berfungsi untuk mengurangi radang dan mampu meningkatkan vitalitas.

Namun dengan melihat kondisi kearoganan pesaing yang seperti itu, akan sangat mungkin bagi usaha kami untuk berkembang mengikuti permintaan pasar. Dengan keunggulan yang kami miliki mulai dari bahan baku, proses produksi hingga kemasan yang alami, hingga kemasan yang menarik, manfaat baru dan juga *Branding* baru yang unik kami yakin akan berlanjutnya usaha ini.

#### **d. Strategi Pemasaran Yang Akan Diterapkan**

Strategi pemasaran yang akan digunakan dalam usaha pembuatan jamu tradisional instan ini menggunakan analisis *Marketing Mix* (bauran pemasaran) 4P yaitu mengenai kebijakan produk, harga, promosi dan distribusi.

##### **1. Kebijakan Produk**

Usaha ini bergerak dalam bidang jasa penjualan. Jenis jasa ini berupa pemasaran jamu tradisional instan dalam bentuk *cup* yang dapat dikonsumsi setiap hari. Dengan berbagai macam keunggulan yang dapat divariasikan dinikmati sebagai minuman penyegar untuk menjaga kesehatan. Jamu tradisional (*Jatra*) instan ini mempunyai manfaat yang lebih di banding jamu biasa pada umumnya mulai dari bahan baku, proses produksi, hingga bentuk pengemasannya.

##### **2. Kebijakan harga**

Harga yang diberikan kepada pelanggan yaitu sebesar Rp 5.000,00 per 200 ml, harga ini lebih rendah dibanding harga kesehatan tubuh.

##### **3. Kebijakan promosi**

Untuk meningkatkan hasil penjualan jamu tradisional (*Jatra*) instan ini maka perlu dilakukan promosi yang efektif dan efisien. Bentuk promosi ini diantaranya yaitu dengan menggunakan penjualan di *website*, iklan di koran yang mayoritas pembacanya adalah kalangan menengah ke atas, jejaring

sosial *facebook*, membuat *blog* dan media promosi lainnya. Sistem penjualan yang dilakukan yaitu penjualan secara tunai.

4. Kebijakan distribusi

Distribusi hasil produksi kepada para konsumen dilakukan secara langsung ditempat usaha maupun secara tidak langsung yaitu dengan menawarkan kerja sama ke berbagai tempat penjualan obat-obatan maupun minimarket.

3. Analisis Usaha

A. Investasi yang dibutuhkan

**Biaya aktiva**

Keterangan	Jumlah	Harga
Sewa tempat		Rp. 500.000,00
Panci	4 @ Rp. 80.000	Rp. 320.000,00
Kompor	2 @ Rp. 300.000	Rp. 600.000,00
Pengaduk	4 @ Rp. 9.000	Rp. 36.000,00
Gelas ukur	4 @ Rp. 11.000	Rp. 44.000,00
Saringan	4 @ Rp. 8.000	Rp. 32.000,00
Alat press botol	2 @ Rp. 350.000	Rp. 700.000,00
Freezer	1 @ Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000,00
<b>Total</b>		<b>Rp. 4.732.000,00</b>

**Penyusutan aktiva**

Nama aktiva	Umur ekonomis	Jumlah
Panci	2	Rp. 1.400,00
Kompor	3	Rp. 17.000,00
Pengaduk	3	Rp. 1.000,00
Gelas ukur	2	Rp. 1.900,00
Saringan	1	Rp. 2.700,00
Alat press botol	3	Rp. 20.000,00
Freezer	3	Rp. 70.000,00
<b>Total</b>		<b>Rp. 114.000,00</b>

**Biaya bahan baku per bulan**

Keterangan	Jumlah	Harga
Beras	5 kg @ Rp. 8.000	Rp. 40.000,00
Kencur	7 kg @ Rp. 6.000	Rp. 42.000,00
Kunir	7 kg @ Rp. 6.500	Rp. 45.500,00
Asam kering	5 kg @ Rp. 12.000	Rp. 60.000,00
Cabai	2 kg @ Rp. 25.000	Rp.50.000,00

Kunci	5 kg @ Rp. 4.500	Rp. 22.500,00
Kedawung	5 kg @ Rp. 3.000	Rp. 15.000,00
Jahe	10 kg @ Rp. 9.000	Rp. 90.000,00
Kapulogo	6 kg @ Rp. 6.000	Rp. 36.000,00
Cengkeh	2 kg @ Rp. 35.000	Rp. 70.000,00
Pala	3 kg @ Rp. 8.000	Rp. 24.000,00
Jeruk nipis	5 kg @ Rp. 9.000	Rp. 45.000,00
Gula	5 kg @ Rp. 12.000	Rp. 60.000,00
Temu lawak	5 kg @ Rp. 15.000	Rp. 75.000,00
Sinom	3 kg @ Rp. 7.000	Rp. 21.000,00
Garam	2 kg @ Rp. 5.000	Rp. 10.000,00
Keningar	3 kg @ Rp. 3.000	Rp. 9.000,00
Botol	400 @ Rp. 500	Rp. 200.000,00
<b>Total</b>		<b>Rp. 915.000,00</b>

### Biaya transportasi

Keterangan	Jumlah
Biaya transport	Rp. 50.000,00
Biaya promosi	Rp. 40.000,00
Biaya distribusi	Rp. 50.000,00
<b>Total</b>	<b>Rp. 140.000,00</b>

### Biaya per produksi

Keterangan	Jumlah
Biaya bahan baku	Rp. 915.000,00
Biaya penyusutan aktiva	Rp. 114.000,00
Biaya transport	Rp. 140.000,00
<b>Total</b>	<b>Rp. 1.169.000,00</b>

## B. Analisis kelayakan usaha

Produksi perbulan menghasilkan mampu menghasilkan 80 liter jamu, setiap kemasan berisi 200 ml, sehingga setiap produksi menghasilkan 400 botol.

Produksi 1 bulan = 400 botol

Harga jatra instan yang ditawarkan Rp. 5.000,00 per botol.

Hasil penjualan 1 bulan = 400 x Rp. 5.000

$$= \text{Rp. } 2.000.000,00$$

Total biaya operasional 1 bulan Rp. 1.169.000,00

$$\text{Keuntungan tiap bulan} = \text{Rp. } 2.000.000 - \text{Rp. } 1.169.000$$

$$= \text{Rp. } 831.000,00$$

### 1. *Break Event Point (BEP)*

BEP dalam satu minggu dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP}_{\text{harga produksi}} = \frac{\text{TotalBiaya}}{\text{Volume Pr oduksi}}$$

$$= \frac{1.169.000}{400}$$

$$= 2.923$$

**Artinya**, pada tingkat harga sebesar Rp. 2.923,00 usaha ini berada pada titik impas.

$$\text{BEP}_{\text{volume produksi}} = \frac{\text{TotalBiaya}}{\text{H arg a}}$$

$$= \frac{1.169.000,00}{5.000,00}$$

$$= 233,8$$

**Artinya**, pada jumlah volume produksi sebanyak 234 botol, perusahaan tidak mengalami keuntungan dan kerugian (impas).

### 2. *B/C Ratio*

$$\text{B/C ratio} = \frac{\text{HasilPenju alan}}{\text{TotalBiaya Operasional}}$$

$$= \frac{2.000.000,00}{1.169.000,00}$$

$$= 1,711$$

B/C Ratio > 1 maka usaha ini layak untuk dijalankan. Artinya tiap satuan biaya yang dikeluarkan diperoleh hasil penjualan sebesar 1,711 kali lipat.

### 3. *Return On Investmen (ROI)*

$$\begin{aligned}
\text{ROI} &= \frac{\text{keuntungan}}{\text{total biaya}} \\
&= \frac{\text{Rp. 831.000,00}}{\text{Rp. 1.169.000,00}} \\
&= 0,7108
\end{aligned}$$

**Artinya**, usaha ini layak untuk dikembangkan karena setiap pembiayaan sebesar Rp 100,00 diperoleh keuntungan sebesar Rp 71,08,-

#### 4. Perhitungan Pengembalian Modal

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Keuntungan} + \text{Penyusutan}}{\text{Jumlah Modal Investasi}} \times 100\% \\
&= \frac{831.000 + 114.000}{5.901.000} \times 100\% \\
&= 16,031 \%
\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan analisis kelayakan diatas, maka investasi tersebut layak untuk dilaksanakan. Jadi gambaran usaha yang direncanakan benar-benar menjanjikan profit untuk menjamin peluang usaha.

## H. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program usaha pembuatan jamu tradisional instan sebagai minuman kesehatan ini terdiri dari tiga tahap yaitu: persiapan produksi, produksi dan pemasaran.

### 1. Persiapan produksi

Sebelum memproduksi jamu tradisional instan, langkah awal yang perlu dilakukan adalah persiapan produksi. Dalam persiapan produksi ini terdapat dua kegiatan utama yaitu persiapan alat dan persiapan bahan.

### 2. Tahap produksi Jamu Tradisional Instan

Tahapan produksi jamu tradisional instan ini adalah sebagai berikut:

- a. Persiapan tempat dan alat
- b. Persiapan perlengkapan dan bahan baku
- c. Proses produksi
- d. Proses pengemasan

### 3. Pemasaran

Setelah proses produksi selesai, maka langkah selanjutnya adalah pemasaran. Target konsumen dari produk ini adalah masyarakat dari berbagai kalangan, baik masyarakat ekonomi atas maupun menengah ke bawah karena harganya yang relatif terjangkau. Serta masyarakat yang peduli dengan kesehatan mereka.

Industri ini bekerja sama dengan supermarket dan toko-toko disekitarnya maupun diwilayah lain yang mempunyai potensi penjualan sebagai pusat-pusat pemasaran. Selain itu target pemasaran kami yaitu pada pasar bebas ASEAN 2015 produk ini bisa ditemui di negara-negara ASEAN.

### I. JADWAL KEGIATAN

Program kreativitas mahasiswa dalam bidang kewirausahaan ini akan kami dilaksanakan selama 5 bulan selanjutnya akan kami evaluasi. Perkiraan waktu dan kegiatan pokok program kewirausahaan ini tersajikan sebagai berikut :

No	Kegiatan	Bulan Ke-				
		1	2	3	4	5
1	<b>Persiapan</b>					
	Perijinan	√				
	Persiapan tempat	√				
	Persiapan alat & perlengkapan	√				
2	<b>Pelaksanaan</b>					
	Produksi		√	√		
	Pemasaran & distribusi		√	√		
	Pengembangan usaha		√	√		
3	<b>Monitoring</b>					
	Pemantauan & Evaluasi			√		
	Penyusunan laporan				√	√
	Penyerahan laporan					√

### J. RANCANGAN BIAYA

#### 1. Bahan habis pakai

Keterangan	Jumlah	Harga
Beras	5 kg @ Rp. 8.000	Rp. 40.000,00
Kencur	7 kg @ Rp. 6.000	Rp. 42.000,00

Kunir	7 kg @ Rp. 6.500	Rp. 45.500,00
Asam kering	5 kg @ Rp. 12.000	Rp. 60.000,00
Cabai	2 kg @ Rp. 25.000	Rp.50.000,00
Kunci	5 kg @ Rp. 4.500	Rp. 22.500,00
Kedawung	5 kg @ Rp. 3.000	Rp. 15.000,00
Jahe	10 kg @ Rp. 9.000	Rp. 90.000,00
Kapulogo	6 kg @ Rp. 6.000	Rp. 36.000,00
Cengkeh	2 kg @ Rp. 35.000	Rp. 70.000,00
Pala	3 kg @ Rp. 8.000	Rp. 24.000,00
Jeruk nipis	5 kg @ Rp. 9.000	Rp. 45.000,00
Gula	5 kg @ Rp. 12.000	Rp. 60.000,00
Temu lawak	5 kg @ Rp. 15.000	Rp. 75.000,00
Sinom	3 kg @ Rp. 7.000	Rp. 21.000,00
Garam	2 kg @ Rp. 5.000	Rp. 10.000,00
Keningar	3 kg @ Rp. 3.000	Rp. 9.000,00
Botol	400 @ Rp. 500	Rp. 200.000,00
<b>Total</b>		<b>Rp. 915.000,00</b>

## 2. Peralatan penunjang

Keterangan	Jumlah	Harga
Sewa tempat	4 @ Rp. 500.000	Rp. 2.000.000,00
Panci	4 @ Rp. 80.000	Rp. 320.000,00
Kompor	2 @ Rp. 300.000	Rp. 600.000,00
Pengaduk	4 @ Rp. 9.000	Rp. 36.000,00
Gelas ukur	4 @ Rp. 11.000	Rp. 44.000,00
Saringan	4 @ Rp. 8.000	Rp. 32.000,00
Alat press botol	2 @ Rp. 350.000	Rp. 700.000,00
Freezer	1 @ Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000,00
<b>Total</b>		<b>Rp. 6.232.000,00</b>

## 3. Perjalanan

Keterangan	Jumlah
Pra kegiatan	Rp. 150.000,00
Pelaksanaan kegiatan	Rp. 200.000,00
Pasca kegiatan	Rp. 150.000,00
<b>Total</b>	<b>Rp. 500.000,00</b>

## 4. Lain-lain

Keterangan	Jumlah	Harga
Dokumentasi		Rp. 300.000,00
Uji laboratorium BPOM		Rp. 500.000,00
Uji halal MUI		Rp. 500.000,00
Pamflet		Rp. 128.000,00

Iklan radio	5 kali	Rp. 300.000,00
Pameran	3 kali	Rp. 400.000,00
Website dan blog		Rp. 175.000,00
Pembuatan Proposal		Rp. 50.000,00
<b>Total</b>		<b>Rp. 2.353.000,00</b>

#### 5. Total Biaya

Keterangan	Jumlah
Bahan habis pakai	Rp. 915.000,00
Peralatan penunjang	Rp. 6.232.000,00
Perjalanan	Rp. 500.000,00
Lain-lain	Rp. 2.353.000,00
<b>Total</b>	Rp. 10.000.000,00

#### K. LAMPIRAN

##### 1. Biodata ketua serta anggota kelompok

###### Ketua Pelaksana Kegiatan

Nama : Widhia Norrahayu  
 NIM : 2101410020  
 Tempat, Tanggal Lahir : Tanggerang, 23 Februari 1993  
 Fakultas/Jurusan : Bahasa dan Seni/bahasa Indonesia  
 Alamat rumah : Sedayu, Semen 04/04, Jatisrono,  
 Wonogiri, Jawa tengah.  
 No Telepon : 085293114638  
 Email : [norrahayu.widhia@gmail.com](mailto:norrahayu.widhia@gmail.com)  
 Waktu untuk membuat PKM : 5 Jam/ minggu

Karya yang pernah dibuat:

1. Pemasaran Jamu Tradisional dengan Inovasi Kemasan Cup “Jatra to Drink” yang Lebih Praktis, Ekonomis, dan Menyehatkan.
2. Komersialisasi Limbah Daun Lontar Sebagai Souvenir Tas yang Unik, Eksotik, dan Bernilai Ekonomi Tinggi.
3. Cering (Cemilan Kering): Kreasi Pengolahan Buah stroberi sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani stroberi Dusun gatron Desa Gondangsari Kecamatan Pakis Kabupaten Magelang.

Semarang, 10 Oktober 2011  
 Ketua Pelaksana,

Widhia Norrahayu  
NIM. 2101410020

### **Anggota Pelaksana**

#### **Anggota 1**

Nama : Andik Sujarwo  
N I M : 7311409086  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen  
Semester : V (lima)  
E-mail : [dolovea@yahoo.com](mailto:dolovea@yahoo.com)  
Waktu : 4 Jam/ minggu

Semarang, 10 Oktober 2011  
Anggota 1,

Andik Sujarwo  
NIM. 7311409086

#### **Anggota 2**

Nama : Anis Rizqiyani Faisal  
NIM : 2101410010  
Tempat, Tanggal Lahir : Brebes, 29 Mei 1993  
Fakultas/jurusan : Bahasa dan Seni/Bahasa indonesia  
Email : [anisfaisal29@yahoo.co.id](mailto:anisfaisal29@yahoo.co.id)  
Waktu : 4 Jam/ minggu

Semarang, 10 Oktober 2011  
Anggota 2,

Anis Rizqiyani Faisal  
NIM. 2101410020

## **2. Nama Dan Biodata Dosen Pendamping**

1. Nama Lengkap dan Gelar : Dra. Mimi Mulyani, M.Hum.
2. NIP : 196203181989032003
3. Pangkat / Gol / Jab Fungsional : Dosen
4. Perguruan tinggi : Universitas Negeri Semarang
5. Bidang keahlian : Bahasa Indonesia
6. Waktu untuk kegiatan PKM : 3 jam/ minggu

Semarang, 10 Oktober 2011  
Dosen Pendamping,

Dr. Mimi Mulyani, M. Hum.  
NIP. 196203181989032003