

**PENGEMBANGAN PRODUK HERBAL MELALUI WIRAUSAHA “ES KEBAL”
(ES KRIM HERBAL)**

**Dewi Gilang Permatasari¹⁾, Zunianingrum Varichatun Muslichah²⁾, Rika Putri
Handriyanti³⁾, Dalintang Ketut Dwi Saputri⁴⁾, Anita Trisiana⁵⁾**

Email: dewi.gp99@gmail.com

Universitas Slamet Riyadi Surakarta

Abstrak

Es Krim merupakan salah satu kuliner yang banyak digemari dari semua orang karena memiliki tekstur es krim yang lembut dengan rasa yang manis menjadikan kombinasi sempurna. Pada umumnya es krim yang beredar dipasaran hanya memiliki varian rasa coklat, strawberry dan vanilla. Dengan adanya komposisi yang berbahan dasar herbal seperti kunyit, jahe, temulawak, kayu manis, daun stevia dan daun sinom. Menjadikan es krim ini berbeda pada es krim lainnya, yang hanya memberikan rasa kenikmatan semata namun tidak memberikan efek menyehatkan bagi tubuh. Kini telah hadir produk Es Krim Herbal yang memberikan varian rasa rempah-rempah seperti jahe, kunyit dan temulawak. Perlu kita sadari bahwa rempah-rempah memiliki banyak manfaat bagi tubuh. Survey pasar dan pengembangan produk menjadikan Es Krim Herbal dari hasil kelayakan usaha, bahwa usaha Es Krim Herbal (ES KEBAL) layak untuk dilakukan oleh industry rumah tangga. Karena memiliki peluang yang besar dengan cita rasa unik dan mencakup semua kalangan konsumen dari anak-anak sampai orang dewasa. Dengan modal Rp. 429.500 yang menghasilkan 100 cup. Dengan harga pasaran Rp. 5000 x 100 cup maka akan menghasilkan pendapatan Rp. 500.000. Jadi keuntungan yang di peroleh Rp. 500.000- Rp. 429.500 = Rp. 70.500. Dengan demikian pendapatan bersih sebesar Rp. 70.500.

Dengan menggunakan metode penelitian Analisis keuntungan, Analisis Benefit Cost Ratio, Analisis Break Even Point atau titik impas, Analisis pengembalian Modal, Analisis efisiensi modal.

Saran bagi pemakai produk ini adalah untuk semua konsumen setelah mengkonsumsi Es Krim Herbal memiliki banyak manfaat salah satunya bisa meningkatkan daya tahan tubuh.

Kata Kunci: Usaha, Es Krim, Herbal, Kuliner dan Sehat

Abstract

Ice cream is one of the most popular cuisines of all people because it has the texture of soft ice cream with sweet taste, making it the perfect combination. In general, ice cream in the market only has chocolate, strawberry and vanilla flavored variants. With the composition made from herbs such as turmeric, ginger, ginger, cinnamon, stevia leaves and sinom leaves. make this ice cream different from other ice cream, which only gives a sense of pleasure but does not provide a healthy effect on the body. Now there are Herbal Ice Cream products that provide spice flavor variants such as ginger, turmeric and temulawak. We need to realize that spices have many benefits for the body. Market surveys and product development make Herbal Ice Cream from the results of business feasibility, that the business of Herbal Ice Cream (ES KEBAL) is feasible to be carried out by home industries. Because it has a great opportunity with unique tastes and covers all circles of consumers from children to adults. With capital of Rp. 429,500 which produces 100 cups. With market prices of Rp. 5000 x 100 cup will generate income of Rp. 500,000. So the profit earned is Rp. 500,000 - Rp. 429,500 = Rp. 70,500. Thus net income of Rp. 70,500.

By using the research method of profit analysis, analysis of Benefit Cost Ratio, Break Even Point Analysis or break-even point, Analysis of Capital Analysis, Analysis of capital efficiency. Product development with marketing through COD UNISRI and UNS campus areas, packaging in products made seminarik and able to maintain the quality of ES KEBAL.

Advice for users of this product is for all consumers after consuming Herbal Ice Cream has many benefits, one of which can increase endurance.

Keywords: Business, Ice Cream, Herbs, Culinary and Healthy

Pendahuluan

Seiring dengan perkembangan globalisasi maka tidak menutup kemungkinan untuk menemui berbagai penyakit. Karena penduduknya khususnya orang Indonesia sendiri yang suka dan gemar mengkonsumsi hal-hal yang praktis mulai dari makanan, minuman, cemilan (junk food) yang tidak terlepas dari bahan kimia karena semua itu di anggap tidak ribet, praktis, cepat di nikmati, tidak membutuhkan waktu lama untuk mengolahnya. Mungkin kita menganggap penyakit merupakan sebuah mimik yang sangat menakutkan dan dapat pula mengancam kesejahteraan kita untuk menjalani hidup, tetapi semua itu tidak harus di budidayakan karena banyak alternatif yang dapat kita lakukan dengan berbagai usaha misalnya, kita bisa membuat cemilan sehat, murah dan praktis dengan kemasan ES KEBAL atau Es Krim Herbal.

ES KEBAL adalah salah satu alternatif kuliner sehat yang sangat murah, mudah dan modern. Dengan bahan-bahan yang mudah kita temui dan mengandung berjuta manfaat karena bahan yang di gunakan dalam ES KEBAL adalah rempah-rempah tradisional seperti jahe, kunyit dan temulawak. Kandungan utama kunyit adalah kurkumin dan minyak atsiri yang berfungsi untuk anti peradangan alami, meningkatkan kekebalan tubuh, menyehatkan pencernaan, menurunkan kolesterol, mengobati asma, meningkatkan kesehatan jantung dan mencegah alzheimer. (Windono,2002). Manfaat temulawak untuk mengatasi masalah pencernaan, mengatasi osteoporsis,

mencegah kanker, obat anti peradangan, menjaga kesehatan liver, anti bakteri dan anti jamur. (Navvaro, 2002). Jahe digunakan sebagai perasa buatan dan obat penyakit kardiovaskular. Jahe juga dapat digunakan untuk mengatasi masalah pencernaan, mengurangi rasa mual(Geiger, 2005), menghangatkan, membantu proses detoksifikasi, mencegah penyakit kulit, mencegah kanker dan anti peradangan.

ES KEBAL, memberikan alternatif kuliner yang menyehatkan dengan bahan herbal dan menginovasi minuman jamu tradisional sebagai es krim kekinian. Luaran yang diharapkan untuk memberikan peluang dalam berwirausahaan, menghasilkan produk olahan es krim berbahan dasar rempah-rempah, menghasilkan produk olahan es krim berbahan dasar rempah-rempah dan memberikan alternatif kuliner sehat. Kegunaan untuk meningkatkan kreativitas dan inovasi dalam bidang kuliner, meningkatkan daya tarik agar masyarakat hidup sehat dan peluang agar menjadi wirausahaan.

Penelitian ini bertujuan memanfaatkan rempah-rempah untuk dibuat ES KEBAL, memberikan alternatif kuliner yang menyehatkan dengan bahan herbal dan menginovasi minuman jamu tradisional sebagai es krim kekinian. Luaran yang diharapkan untuk memberikan peluang dalam berwirausahaan, menghasilkan produk olahan es krim berbahan dasar rempah-rempah, menghasilkan produk olahan es krim berbahan dasar rempah-rempah dan memberikan alternatif kuliner sehat. Kegunaan untuk meningkatkan kreativitas

dan inovasi dalam bidang kuliner, meningkatkan daya tarik agar masyarakat hidup sehat dan peluang agar menjadi wirausahaan.

Metode Penelitian

Alat Analisis:

Berikut adalah beberapa alat analisis untuk tujuan menganalisis kelayakan usaha makanan ES KRIM HERBAL (ES KEBAL):

- a. Analisis keuntungan
- b. Analisis Benefit Cost Ratio
- c. Analisis Break Even Point atau titik impas
- d. Analisis pengembalian Modal
- e. Analisis efisiensi modal.

Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian yang dilakukan untuk menjawab tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1) Survey pasar

Melakukan survey pasar dengan mendistribusikan dan mempromosikan produk pada 100 responden berdasarkan klasifikasi yang sudah ditentukan. Dalam survey pasar dilakukan pengumpulan data responden yang dituangkan pada kuesioner yang telah disediakan. Kuesioner mencakup beberapa pertanyaan kepada responden tentang harga, rasa, kemasan, tekstur, warna dan aroma yang diinginkan responden. Kuesioner juga menanyakan minat responden di dalam membeli produk.

2) Pengembangan produk

Melakukan diversifikasi produk dengan pengembangan produk olahan es krim herbal ES KEBAL yang berbahan

dasarnya adalah bahan rempah-rempah atau herbal mudah ditemukan di Indonesia. Sehingga memberikan peluang untuk menginovasi varian es krim yang dapat menjadi kuliner alternatif yang menyehatkan bagi tubuh kita karena es krim ini terbuat dari bahan rempah-rempah seperti kunyit, temulawak dan jahe yang memberikan khasiat bagi orang yang mengkonsumsinya karena banyak mengandung vitamin, zat-zat yang dibutuhkan tubuh kita.

Walapun di Indoneisa sendiri banyak berbagai produk es krim yang bermunculan. Namun belum ada produk es krim yang mengarahkan untuk kuliner sehat yang dikemas dalam bentuk ES KEBAL dengan berbagai cita rasa asli Indoneisa karena terkenal dengan rempah-rempahnya yang kaya. ES KEBAL mampu bersaing di pasaran karena es krim ini memiliki kesan unik dan mengarahkan kepala makanan yang menyehatkan.

3) Analisa kelayakan Usaha

Melakukan analisa konsumen dan produsen. Dari sisi konsumen dengan melakukan analisis pasar, sedangkan dari sisi produsen dengan analisis kelayakan usaha. Dengan mencakup sasaran konsumen semua umur dari anak-anak sampai orang dewasa. Sehingga memiliki kelayakan usaha berpeluang besar.

Tinjauan Pustaka

Manfaat Rempah-Rempah:

Kunyit mengandung senyawa yang berkhasiat obat, yang disebut kurkuminoid

yang terdiri dari kurkumin, desmetoksikumin sebanyak 10% dan bisdesmetoksikumin sebanyak 1-5% dan zat-zat bermanfaat lainnya seperti minyak atsiri yang terdiri dari Keton sesquiterpen, turmeron, tumeon 60%, Zingiberen 25%, felandren, sabinen, borneol dansineil. Kunyit juga mengandung lemak sebanyak 1-3%, Karbohidrat sebanyak 3%, Protein 30%, Pati 8% Vitamin C 45-55% dan garam-garam mineral, yaitu zat besi, fosfor, dan kalsium. Kandungan utama kunyit adalah kurkumin dan minyak atsiri yang berfungsi untuk anti peradangan alami, meningkatkan kekebalan tubuh, menyehatkan pencernaan, menurunkan kolesterol, mengobati asma, meningkatkan kesehatan jantung dan mencegah alzheimer. (Windono, 2002)

Temulawak mengandung kurkuminoid, mineral minyak atsiri serta minyak lemak. Tepung merupakan kandungan utama 48-54% tergantung tempat tumbuhnya. Zat gizi yang terkandung lainnya karbohidrat, protein dan lemak serta serat kasar mineral seperti kalium (K), magnesium (Mg), zat besi (Fe), mangan (Mn) dan Kadmium (Cd). Komponen utama kandungan zat terdapat dalam rimpang zat kuning atau kurkumin yang berfungsi untuk menambah nafsu makan dan juga protein. Kandungan kurkumin berkisar 1,6-2,22% yang dapat meningkatkan sekresi cairan empedu yang berguna untuk mengemulsikan lemak serta dapat menurunkan kadar lemak dalam darah dan hepatoprotektor. Manfaat temulawak untuk mengatasi masalah pencernaan, mengatasi osteoporosis, mencegah kanker, obat anti peradangan, menjaga kesehatan liver, anti bakteri dan anti jamur. (Navvaro, 2002)

Jahe adalah tanaman rimpang

berbentuk jemari yang menggebung di ruas-ruas tengah Rasa dominan pedas disebabkan senyawa keton bernama zingeron. Selain zingeron, juga ada senyawa oleoresin (gingerol, shogaol), senyawa paradol yang turut menyumbng rasa pedas ini. Zingeron (4-(-hidroksi-3-metoksifenil)-2-butanon) zingeron memiliki berat molekul 194,22 g/ml, titik leleh 40-41⁰c dan titik didih 187-188⁰C pada 14 mmHg. Berat molekulnya yang besar dan gugus karbonil yang polar pada rantainya membuat molekul zingeron saling tarik menarik secara kuat. Hasil zingeron tidak mudah menguap. Bau zingeron pada jahe tidak kuat namun ekor hidrokarbonya memberikan rasa pada jahe ketika kontak dengan reseptornya. Zingeron digunakan sebagai perasa buatan dan obat penyakit kardiovaskular. Jahe juga dapat digunakan untuk mengatasi masalah pencernaan, mengurangi rasa mual (Geiger, 2005), menghangatkan, membantu proses detoksifikasi, mencegah penyakit kulit, mencegah kanker dan anti peradangan.

Manfaat daun sinom untuk mengatasi kram menstruasi, membantu penyembuhan malaria, mengatasi gigi dan gusi berdarah. Manfaat daun stevia untuk menjaga kadar gula darah, menurunkan kadar insulin dan glukosa bermanfaat bagi penderita diabetes. Manfaat kayu manis untuk mengontrol gula darah, menurunkan kolesterol dan mencegah penggumpalan darah (Windono, 2002). Dari bahan tersebut dalam pembuatan ES KEBAL menghasilkan 3 varian rasa yaitu kunyit, temulawak dan jahe sangat bagus dikonsumsi karena memiliki kandungan zat-zat yang diperlukan oleh tubuh kita dan dapat memberikan efek yang menyehatkan bagi tubuh kita.

Pengertian Pemasaran

Perkembangan pemikiran pemasaran, disadari atau tidak, sejalan dengan perkembangan peradaban dan pemikiran masyarakat di berbagai bangsa. Hal ini dapat terjadi karena pemikiran di bidang pemasaran selalu melekat dalam kehidupan masyarakat yang selalu berpikir alternatif. Maksudnya adalah dimana masyarakat selalu dihadapkan pada suatu pilihan dan sumber daya yang terbatas untuk mampu memaksimalkan kepuasan. Itulah sebabnya upaya untuk pemenuhan akan kepuasan terus berkembang sepanjang waktu dengan pola tertentu yang mencirikan tentang masanya.

Di bawah ini dikemukakan beberapa pendapat dari para ahli mengenai arti dari pemasaran. Menurut Kotler (2000), Pemasaran adalah : “Suatu proses sosial dan manajerial yang mana di dalamnya terdapat individu dan kelompok untuk mendapatkan apa saja yang mereka inginkan dan butuhkan dengan cara menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”.

Sedangkan menurut Basu Swastha (2000 : 5), Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. Walaupun pengertian pemasaran itu berbeda-beda menurut para ahli, tetapi dari kesemuanya dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa pemasaran itu berintikan seluruh kegiatan organisasi perusahaan yang diarahkan sedemikian rupa untuk dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen atau pelanggan.

Kotler (2000) mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses sosial dan

manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Dengan demikian pemasaran produk dan jasa, termasuk perguruan tinggi akan terkait kepada konsep : permintaan, produk, nilai dan kepuasan pelanggan.

Pengertian Manajemen Pemasaran

Secara umum manajemen pemasaran mempunyai tiga tugas pokok yaitu merencanakan strategi umum perusahaan, melaksanakan rencana strategi tersebut dan kemudian mengadakan evaluasi, menganalisis dan mengawasi rencana tersebut dalam operasinya.

Bila ketiga fungsi pokok tersebut diterapkan dalam kegiatan pemasaran maka manajemennya disebut manajemen pemasaran. Definisi manajemen pemasaran yang diterapkan oleh Philip Kotler (1997) adalah analisis, perencanaan, penerapan dan pengendalian terhadap program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan pertukaran dan hubungan yang menguntungkan dengan pasar sasaran dengan maksud untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi.

Uraian definisi di atas jelas tugas manajemen pemasaran merupakan suatu penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan kegiatan-kegiatan yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran barang dan jasa dengan pasar yang dituju dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi.

Marketing Mix (Bauran Pemasaran)

Strategi bauran pemasaran merupakan kombinasi variabel

atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen.

Kotler (2000:15) mengemukakan definisi bauran pemasaran adalah sekumpulan alat pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran. Bauran pemasaran merupakan unsur-unsur pemasaran yang saling terkait, dibaurkan, diorganisir dan digunakan dengan tepat sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan pemasaran dengan efektif, sekaligus memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Perbedaan di dalam strategi bauran pemasaran tidak terjadi secara kebetulan, manajer pemasaran merencanakan strategi pemasaran untuk mendapatkan keunggulan dibandingkan dengan para pesaingnya dan memberikan pelayanan yang baik. Dengan mengubah elemen-elemen bauran pemasaran, manajer pemasaran dapat menyesuaikan dengan saran yang diberikan oleh konsumen. Konsep bauran pemasaran terdiri dari empat unsur yaitu *product, price, place, promotion*.

Analisis usaha

Studi kelayakan usaha/bisnis juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu usaha/proyek

dilaksanakan dengan berhasil. Istilah proyek mempunyai arti suatu pendirian usaha baru atau pengenalan sesuatu (barang atau jasa) yang baru ke dalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini. . Pengertian keberhasilan bagi pihak yang berorientasi profit dan pihak non profit bisa berbeda. Bagi pihak yang berorientasi profit semata biasanya mengartikan keberhasilan suatu proyek dalam artian yang lebih terbatas dibandingkan dengan pihak non-profit, yaitu diukur dengan keberhasilan proyek tersebut dalam menghasilkan profit. Sedangkan bagi pihak non-profit (misalnya pemerintah dan lembaga non-profit lainnya), pengertian berhasil bisa berupa misalnya, seberapa besar penyerapan tenaga kerjanya, pemanfaatan sumber daya yang melimpah ditempat tersebut, dan faktor-faktor lain yang dipertimbangkan terutama manfaatnya bagi masyarakat luas.

Studi kelayakan usaha menilai keberhasilan suatu usaha dalam satu keseluruhan sehingga semua faktor harus dipertimbangkan dalam suatu analisis terpadu yang meliputi faktor-faktor yang berkenaan dengan aspek teknis, pasar, keuangan, manajemen, hukum serta manfaat proyek bagi ekonomi nasional. Penjelasan secara ringkas aspek-aspek tersebut adalah sebagai berikut :

1. Aspek teknis berkenaan dengan kebutuhan dan penyediaan tenaga kerja, kebutuhan fasilitas infrastruktur dan faktor-faktor produksi lainnya.
2. Aspek pasar berkenaan dengan kesempatan pasar yang ada dan prospeknya serta strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produk atau jasa.
3. Aspek keuangan ditinjau dari profitabilitas komersial dan kemampuan memenuhi kebutuhan dana dan segala konsekuensinya.
4. Aspek Manajemen, menilai kualitas dan kemampuan orang-orang yang akan menangani usaha.
5. Aspek hukum meliputi segala aspek hukum yang relevan bagi kelangsungan usaha.

Analisis produksi

1. Analisa Situasi

Pada tahap ini dilakukan kegiatan yang meliputi persiapan tempat untuk membuat ES KEBAL dan penyediaan peralatan serta bahan-bahan. Tahap persiapan pembuatan ES KEBAL meliputi:

- a. Alat yang akan digunakan.
- b. Bahan yang diperlukan.
- c. Tempat pembuatan ES KEBAL.

2. Tahap Pelaksanaan

Tim pelaksana mengadakan pembuatan ES KEBAL sebagai berikut:

- a. Step 1 (membuat sari jahe).
 1. Jahe dikupas hingga bersih kemudian dicuci.

2. Jahe diparut dan diambil airnya (sarinya) dan di kasih air 100 ml.
 3. Rebus air jahe lalu masukan kayu manis, daun sinom dan daun stevia, setelah mendidih lalu disaring.
 4. Kemudian adonan tersebut dimasak lagi masukan susu UHT, madu, susu kental manis, vanili, garam. Aduk terus sampai menggumpal dan tambahkan tepung maizena.
 5. Diaduk hingga adonan menggumpal dan didiamkan adonan
- b. Step 2 (membuat ES KEBAL rasa kunyit).
1. Masukan adonan es krim ke dalam mixer lalu di aduk ± 20 menit setelah itu tambahkan SP (pengembang).
 2. Kemudian pindahkan adonan es krim ke dalam mesin *Kenwood Gelaton Meachine* nyalakna mesin ± 30 menit sampai adonan es krim terubha menjadi lembut dan menjadi es krim.
 3. Setelah sudah matang, adonan dituangkan kedalam cetakan es krim dan cup kemudian meletakkannya kedalam freezer.
- c. Step 3 (Pembekuan es krim)
Jika ingin membuat es krim tinggal menyesuaikan rasa

dari kunyit, temulawak dan jahe dengan cara pembuatan yang sama.

Pada tahap evaluasi, seluruh program kegiatan yang telah dilaksanakan evaluasi agar diketahui sejauh mana tingkat keberhasilan dan progres, dari tahap persiapan sampai dengan tahap pelaksanaan kegiatan.

Hasil Laboratorium

Jenis penelitian ini adalah penelitian eksperimen dengan pendekatan studi literatur mengenai kandunga rempah-rempah dan pendekatan kuantitatif dengan menguji produk sebanyak 2 pengulangan dilaboratorium. Dengan menggunakan variabel bebas, variabel terkait dan variabel kontrol. Penelitian eksperimen adalah penelitian yang dilakukan untuk mencari pengaruh perlakuan tertentu terhadap yang lain dalam kondisi yang terkendali(Sugiyono,2014). Tempat Penelitian Penelitian ini dilakukan di Laboratorium Fakultas Teknologi dan Industri Pangan Universitas Slamet Riyadi Surakarta (UNISRI).

Sesuai tujuan penelitian ini untuk pemanfaatan jahe, kunyit, temulawak, kayu manis dan daun sinom sebagai penambah cita rasa olahan es krim yang bernuansa herbal untuk meningkatkan variasi alternatif kuliner sehat. ES KEBAL memiliki varian tiga rasa jahe, kunyit dan temulawak. Kombinasi ES KEBAL mengandung kadar air 69,28%, kadar protein 7,80% dan kadar gula total 10,26%, jahe warna coklat muda, kunyit warna kuning pucat dan temulawak warna kuning pucat, tekstur lembut semua varian rasa,

rasa manis untuk semua varian rasa dan disukai konsumen.

Omset Penjualan

Penjualan ES KEBAL cukup membuat masyarakat tertarik untuk mencobanya karena unik dan berbeda dari es krim yang lain. Es krim herbal ini sebagai alternatif kuliner sehat sehari-hari. Harga jual ES KEBAL dipasaran adalah Rp. 5.000,-. Produksi ES KEBAL tidak terlalu banyak mengalami kenaikan harga karena bahan sangat mudah di dapatkan dipasaran dan proses pembuatannya hanya 1-2 hari. Dengan modal sebesar RP. Rp. 429.500 ,- maka akan menghasilkan 100 cup ES KEBAL dengan 3 varian rasa yang terdiri rasa jahe, kunyit dan temulawak. Jadi pendapatan kita $100 \times \text{Rp. } 5.000,- = \text{Rp. } 500.000$

Maka keuntungan yang diperoleh =
pendapatan – modal

$$= \text{Rp. } 500.000 - \text{Rp. } 429.500 \\ = \text{Rp. } 70.500$$

Potensi Pengembangan Usaha

ES KEBAL memberikan khasiat yang dibutuhkan dari kalangan anak-anak hingga dewasa. ES KEBAL merupakan alternatif kuliner sehat masa kini . Oleh sebab itu ES KEBAL mampu menerjang pasaran kuliner masa kini. Dengan kemasan yang menarik dan rasa yang berbeda dengan es krim lainnya namun tetap dengan cita rasa Jahe, Kunyit dan Temulawak yang nikmat untuk dikonsumsi sehari-hari. Luaran yang diharapkan untuk memberikan peluang dalam berwirausahaan, menghasilkan produk olahan es krim berbahan dasar rempah-rempah, menghasilkan produk

olahan es krim berbahan dasar rempah-rempah dan memberikan alternatif kuliner sehat. Kegunaan untuk meningkatkan kreativitas dan inovasi dalam bidang kuliner, meningkatkan daya tarik agar masyarakat hidup sehat dan peluang agar menjadi wirausahaan.

Pengembangan Penjualan

Melihat animo masyarakat Surakarta terhadap variasi jenis kuliner dan trend penjualan yang sedang marak saat ini. Produk Cash On Delivery (COD) adalah salah satu sistem yang sangat sering di gunakan oleh wirausahawan pemula atau bagi yang belum memiliki lapak. Tidak seperti transaksi pembayaran lainnya, sistem ini dapat di bayarkan setelah konsumen bertemu dengan penjual secara langsung di tempat yang sudah disepakatai. Dengan melakukan sistem Cash On Delivery (COD) maka konsumen mendapat keuntungan untuk melihat secara langsung barang atau jenis makanan dan sejenisnya yang dipesan jika ternyata barang yang dipesan tidak sesuai dengan keinginan maka konsumen dapat langsung komplain kepada penjual. Selain itu keuntungan bagi penjual adalah membuka peluang penjualan lebih besar. Rencana tahap berikutnya yang akan kami lakukan adalah membuka layanan sistem Cash On Delivery (COD) ES KEBAL.

Pengembangan Produk

Untuk selanjutnya kami akan memperbaiki tampilan produk ES KEBAL hingga kami menemukan bentuk produk yang higienis, menarik dan memiliki nilai jual yang tinggi. Mencapai target penjualan dipasaran agar mampu bersaing dengan produk es krim yang lainnya.

Kesimpulan

Sesuai tujuan penelitian ini untuk pemanfaatan jahe, kunyit, temulawak, kayu manis, daun stevia dan daun sinom sebagai penambah cita rasa olahan es krim yang bernuansa herbal untuk meningkatkan variasi alternatif kuliner sehat. ES KEBAL memiliki varian tiga rasa jahe, kunyit dan temulawak. Dilihat dari hasil kelayakan usaha, bahwa usaha Es Krim Herbal (ES KEBAL) layak untuk dilakukan oleh industry rumah tangga. Karena memiliki peluang yang besar dengan cita rasa unik dan mencakup semua kalangan konsumen dengan ditambahkan sebagai alternatif kuliner sehat bagi masyarakat.

Daftar Pustaka

- Basu Swastha dan Irawan. 2005. *Asas-asas Marketing*, Liberty: Yogyakarta.
- Geiger, James L. 2005. *The essential oil of ginger, Zingiber officinale, and anaesthesia*. The International Journal of Aromatherapy.
- Kolter, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Bahasa Indonesia jilid satu. Jakarta: Prentice Hall.
- Kolter, Philip. 2000. *Marketing Management*. The Millenium edition, International Edition, . Prentice Hall, Inc, New Jersey.
- Navvaro. 2002. *Apotik Hidup dari Rempah-Rempah dan Tanaman Liar*. Intan Pariwara: Jakarta.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Windono, dkk. 2002. *Apotik Hidup dari Rempah-Rempah dan Tanaman Liar*. Yrama Widya: Bandung

