



**PELAKSANAAN PROMOSI MINUMAN JUS BERAS MONASCHO PADA
CV. ARROHMAH JEMBER**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

Oleh

Tommy Dimas Sudrajat

140803101067

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER
2019**



**“ PELAKSANAAN PROMOSI MINUMAN JUS BERAS
MONASCHO PADA CV. ARROHMAH JEMBER “**

Laporan Praktek Kerja Nyata

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Program gelar Ahli
Madya Diploma III Manjaemen Perusahaan Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnin
Univeristas Jember

Oleh

Tommy Dimas Sudrajat

140803101067

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER**

2019



**IMPLEMENTATION PROMOTION RICE JUICE
MONASCHO AT CV. ARRAHMAH JEMBER**

REAL PRACTICE REPORTS

Proposed to fulfill the requirement to obtain the degree of Ahli Madya tittle
Diploma III Study Program Manajement Of Enterprise
Faculty of Economics and Business
University Of Jember

By

Tommy Dimas Sudrajat

NIM 140803101067

**DIPLOMA III STUDY PROGRAM MANAJEMENT OF ENTERPRISE
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
UNIVERSITY OF JEMBER**

2019

JUDUL
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA
PELAKSANAAN PROMOSI MINUMAN JUS BERAS MONASCHO PADA
CV. ARROHMAH JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Tommy Dimas Sudrajat

NIM : 140803101067

Program Studi : Manajemen Perusahaan

Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

27 JULI 2019

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.) Program Diploma III pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua : Dr. Sumani, S.E, M.Si. (.....)
NIP. 19690114 200501 1 002

Sekretaris, : Drs. Didik Pudjo Musmedi, M.S. (.....)
NIP. 19610209 198603 1 001

Anggota : Drs. Markus Apriono, M.M. (.....)
NIP. 19640404 198902 1 001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jember



Dr. H. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak., CA
NIP. 19710727199512 1 001

PERSEMBAHAN

Ku persembahkan karyaku ini kepada :

Allah SWT atas rahmat yang telah diberikannya sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir saya dengan baik disini.

Ayah dan Ibu yang telah memberikan kasih sayang yang tak terbatas disini
Kakak-kakak dan adik-adikku tersayang yang telah memberikan semangat
hingga pada titik saat ini disini

Teman-teman saya dan semua yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu disini
terimakasih banyak atas bantuannya

Dosen pembimbing saya bapak Dr. Handriyono, M.Si. yang telah memberikan
banyak ilmu baru disini dan terimakasih telah membimbing saya dengan sabar
hingga pada titik saat ini disini

Dan teruntuk seseorang yang saya sayangi disini Andini Hanugraheni yang telah
menemani saya hingga titik saat ini memberikan dorongan semangat yang tiada
henti-hentinya disini

Almamater fakultas Ekonomi Universitas Jember

Terimakasih untuk semuanya.

MOTTO

“Salah satu kunci kebahagiaan adalah gunakan uangmu untuk pengalaman bukan gunakan uangmu untuk keinginan”

(BJ Habibie)

”Pelajarilah ilmu karena sesungguhnya belajar semata-mata bagi Allah itu merupakan kebaikan, dan mempelajari ilmu merupakan tasbih, dan membahasnya merupakan jihad, dan mencarinya merupakan ibadah, dan mengajarkannya merupakan sedekah sedangkan menggunakannya bagi orang yang membutuhkannya merupakan Qurbah(pedekatan diri kepada Allah).

(Hadist Nabi)

“Orang yang bodoh tetapi memiliki rencana bisa mengalahkan seorang jenius yang tidak memiliki rencana”

(WARREN BUFFETT)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayahnya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan dan kesabaran untukku dalam mengerjakan dan menyelesaikan karya tulis ilmiah yang berjudul “Pelaksanaan Promosi Minuman Jus Beras Monascho Pada CV. Arrohmah Jember” disini. Karya tulis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Diploma Tiga (DIII) pada jurusan manajemen perusahaan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Jember.

Penyusunan Praktek Kerja Nyata ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu saya mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, ayahanda Talkah dan ibunda Purbowati yang telah mendoakan, memberikan kasih sayang, pengorbanan dan dukungan yang tiada hentinya serta tidak pernah lelah memberi semangat sekaligus dukungan secara moril maupun materil sehingga saya bisa duduk di bangku kuliah dan menyelesaikan studiku.
2. Kakak keponakan saya kak Derren dan kak Uun yang telah memberikan semangat, dukungan, materil dan doanya.
3. Terima Kasih kepada Bapak Dr. Handriyono,M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah memberi pengarahan hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.
4. Guru-guruku sejak TK hingga SMA, dan semua dosen Jurusan Manajemen Perusahaan Universitas Jember.
5. Teman-teman saya yang mendoakan dan memberikan semangat.
6. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

Penulis juga menerima segala kritik dan saran demi kesempurnaan laporan kerja nyata ini. Dan semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi pembacanya disini, Terimakasih.

Jember, 19 Maret 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PERSEMBAHAN	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 ALASAN PEMILIHAN JUDUL	1
1.2 TUJUAN DAN KEGUNAAN PRAKTEK KERJA NYATA	2
1.2.1 TUJUAN PRAKTEK KERJA NYATA	2
1.2.2 MANFAAT PRAKTEK KERJA NYATA	2
1.3 OBYEK DAN JANGKA WAKTU PELAKSANAAN	
PRAKTEK KERJA NYATA	2
1.3.1 OBYEK PRAKTEK KERJA NYATA	2
1.4 JANGKA WAKTU PELAKSAN PRAKTEK KERJA NYATA.....	2
1.5 JADWAL PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA NYATA	3
1.6 BIDANG ILMU.....	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 PEMASARAN	5
2.1.1 PENGERTIAN PEMASARAN	5
2.1.2 TINJAUAN PEMASARAN	6
2.1.3 FUNGSI PEMASARAN	6
2.1.4 KONSEP PEMASARAN.....	7
2.2 PROMOSI	9
2.2.1 PENGERTIAN PROMOSI	9
2.2.2 TUJUAN PROMOSI	10
2.2.3 FUNGSI PROMOSI	11

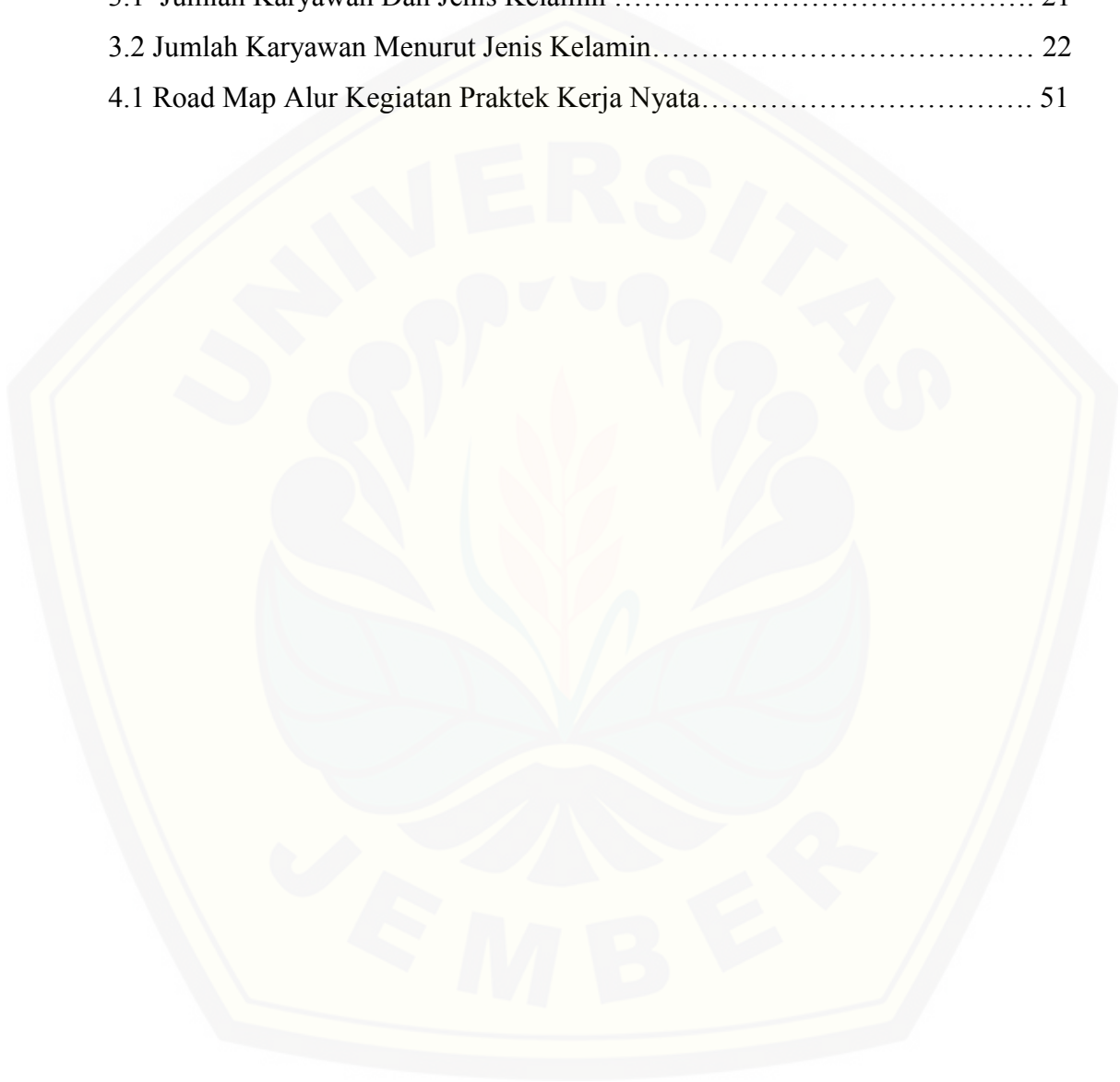
2.2.4 BAURAN PROMOSI	12
2.2.5 JUS BERAS MONASCHO	15
BAB 3. GAMBARAN UMUM	17
3.1 SEJARAH PERUSAHAAN SESUAI DENGAN PERIJINAN YANG SUDAH DIKELUARKAN	17
3.2 LOKASI PERUSAHAAN	17
3.3 VISI DAN MISI PERUSAHAAN	18
3.4 STRATEGI BISNIS	19
3.5 STRUKTUR ORGANISASI	19
3.5.1 JUMLAH KARYAWAN	20
3.5.2 HARI DAN JAM KERJA KARYAWAN	22
3.6 KEGIATAN OPERASIONAL PERUSAHAAN	22
3.6.1 BUDIDAYA JUS BERAS MERAH	22
3.6.2 POSISI USAHA	23
3.6.3 PROSES PENGOLAHAN	23
3.6.4 TENTANG PRODUK	34
BAB 4. HASIL PRAKTEK KERJA NYATA	43
4.1 PELAKSANAAN PROMOSI PRODUK JUS BERAS MONASCHO	43
4.1.1 KEGIATAN PROMOSI SECARA LANGSUNG	43
4.1.1.1 KEGIATAN PROMOSI DOOR TO DOOR	43
4.1.1.2 KEGIATAN PROMOSI JUS BERAS MONASCHO SOSIALISASI KESEKOLAH DI JEMBER	43
4.1.1.3 PENYEBARAN BROSUR PRODUK JUS BERAS MONASCHO	43
4.1.1.4 KEGIATAN PROMOSI PRODUK JUS BERAS MONASCHO TALK SHOW	46
4.1.2 PELAKSANAAN PROMOSI TIDAK LANGSUNG	48
4.1.2.1 KEGIATAN PROMOSI PRODUK JUS BERAS MONASCHO VIA SOSIAL MEDIA	48
4.2 HASIL PRAKTEK KERJA NYATA PADA CV ARROHMAH JEMBER	49
4.2.1 BERPARTISIPASI DALAM PEMBUATAN IKLAN PROMOSI JUS BERAS MONASCHO	49
4.2.2 MEMBANTU Mencari Komunitas Warga Untuk Disosialisasikan Atau Diperkenalkan Produk Jus Beras Monascho	50
4.2.3 ROAD MAP ALUR KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA	51

4.3 IDENTIFIKASI MASALAH DAN SOLUSI.....	51
BAB 5. KESIMPULAN	52
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN	54



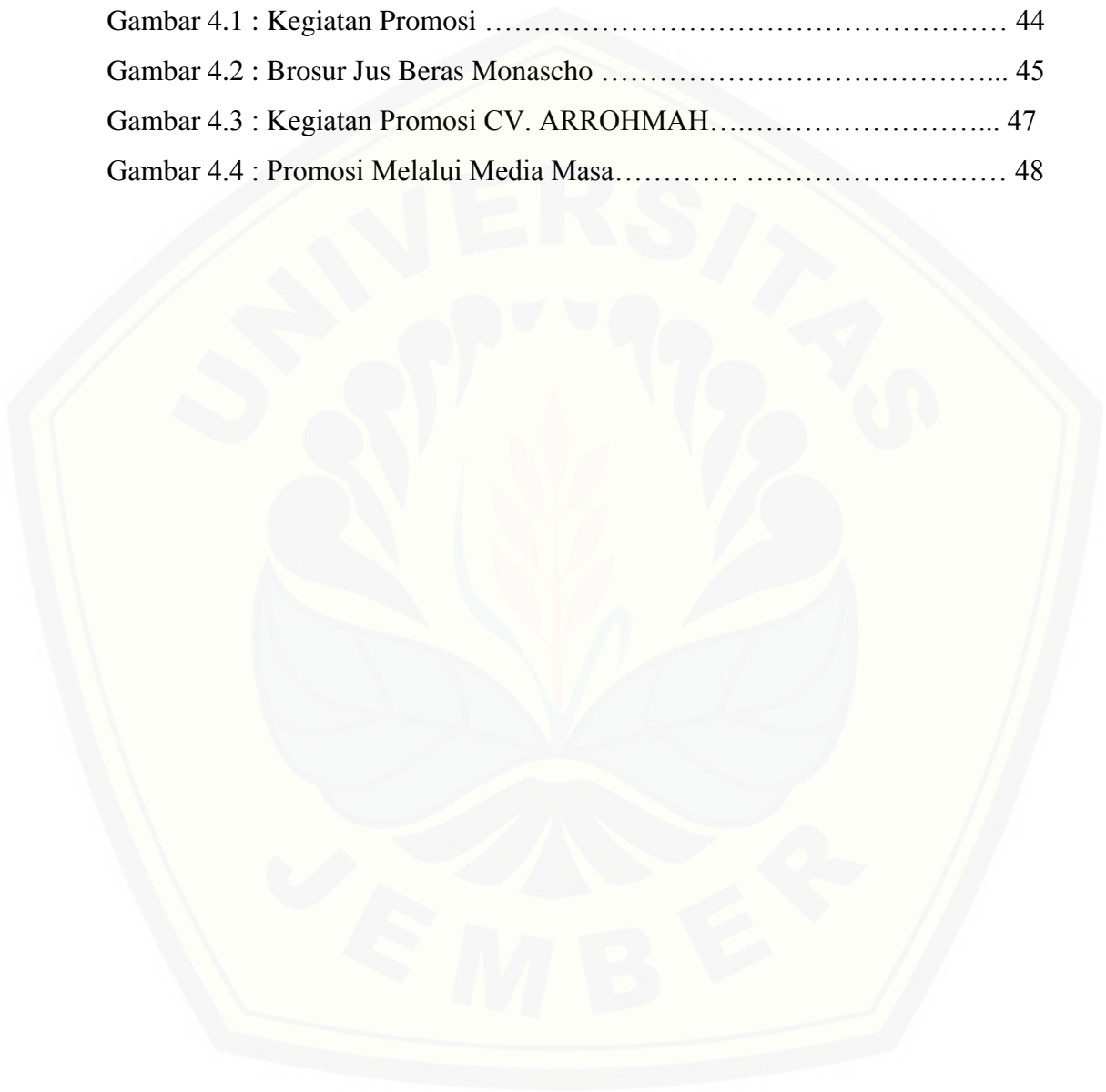
DAFTAR TABEL

1.1 Tabel Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata	3
3.1 Jumlah Karyawan Dan Jenis Kelamin	21
3.2 Jumlah Karyawan Menurut Jenis Kelamin.....	22
4.1 Road Map Alur Kegiatan Praktek Kerja Nyata.....	51



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 : Struktur Organisasi CV. ARROHMAH JEMBER	27
Gambar 4.1 : Kegiatan Promosi	44
Gambar 4.2 : Brosur Jus Beras Monascho	45
Gambar 4.3 : Kegiatan Promosi CV. ARROHMAH.....	47
Gambar 4.4 : Promosi Melalui Media Masa.....	48



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Surat Permohonan Nilai Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 2. Laporan Hasil Penilaian Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 3 Daftar Kehadiran Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 4 Lanjutan Daftar Kehadiran Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 5 Lanjutan Daftar Kehadiran Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 6 Lanjutan Daftar Kehadiran Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 7 Lanjutan Daftar Kehadiran Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 8 Lanjutan Daftar Kehadiran Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 9 Lanjutan Daftar Kehadiran Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 10 Kartu Persetujuan Penyusunan Praktek Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 11 Kartu Konsultasi Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 12 Lanjutan Kartu Konsultasi Praktek Kerja Nyata

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Alasan Pemilihan Judul

Dalam era globalisasi saat ini perdagangan bebas sangatlah memungkinkan persaingan sangat sengit antar perusahaan untuk memperebutkan konsumen, maka dari itu perusahaan selalu mencari peluang yang sangat cocok untuk melancarkan promosi dan kreatif mungkin agar semakin banyaknya konsumen yang berdatangan untuk membeli produk dari perusahaan tersebut, sedangkan perusahaan melancarkan promosi sebaik mungkin, konsumen juga harus berhati-hati untuk membeli produk yang mereka butuhkan. Promosi merupakan cara salah satu cara untuk mengomunikasikan kebaikan produk perusahaannya dan juga mempengaruhi konsumennya agar membeli dan memakai produk dari perusahaan tersebut. Selain itu promosi juga sangat penting dilakukan perusahaan untuk menawarkan dirinya sendiri dan produknya agar diminati konsumen. Keberhasilan sebuah promosi akan menghasilkan calon-calon konsumen yang potensial.

Penelitian ini dilakukan pada CV. ARROHMAH Jember. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara dan juga proses promosi yang dilakukannya dalam volume penjualan di CV. ARRAHMAH Jember. Kegunaan penelitian ini merupakan salah satunya sebagai sumber informasi dan untuk mengetahui strategi apa yang di terapkan dan masukan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan menjalankan promosi.

CV. ARROHMAH Jember adalah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur yaitu suatu perusahaan yang aktivitasnya mengolah bahan mentah atau bahan baku yang sehingga menjadi barang jadi lalu menjualnya ke konsumen. Sehubung uraian diatas, maka praktek kerja nyata ini diberi judul **“PELAKSANAAN PROMOSI JUS BERAS MONASCHO PADA CV. ARROHMAH JEMBER”**.

1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata

1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

- a. Untuk mengetahui dan memahami secara langsung mengenai pelaksanaan proses promosi juice beras monascus pada CV. ARROHMAH Jember
- b. Untuk memperoleh pengalaman praktis dari perusahaan khususnya mengenai pelaksanaan promosi pada CV. ARROHMAH Jember

1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata

- a. Menambah wawasan serta pengetahuan tentang pelaksanaan promosi pada perusahaan
- b. Untuk memanfaatkan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan dan menerapkannya dalam latihan kerja lapangan.

1.3 Obyek dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

1.3.1 Obyek Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan di CV. ARROHMAH Jember, dengan alamat : Jl. Sunan Kalijaga no 28b, Jember, Kabupaten Jember, Jawa Timur.

1.4 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Waktu pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini dilakukan berdasarkan jam efektif kurang lebih 232 jam mulai tanggal 05 Maret – 15 April 2018. Adapun jam kerja yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- Senin – Kamis : Pukul 07.00 – 16.00 WIB.
Jum'at : Pukul 07.00 – 16.30 WIB
Jam istirahat : Pukul 12.00 – 13.00 WIB (Senin – Kamis)
Pukul 11.15 WIB – 12.45 WIB (Jum'at)
Sabtu – Minggu : Libur

1.5 Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata meliputi kegiatan – kegiatan berikut

Tabel 1.1 : Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

No	Kegiatan Praktek Kerja Nyata	Minggu Ke-				Jumlah Jam
		1	2	3	4	
1	Pengajuan Surat Pemohonan PKN kepada Instansi yang terkait, mengurus surat ijin PKN dan membuat Prosedur PKN.	X				2
2	Perkenalan dengan Pimpinan dan Karuyawan CV. Arrahmah Jember.	X				2
3	Pengarahan dan Penjelasan tentang gambaran umum dari CV. Arrahmah Jember.	X	X			4
4	Pelaksanaan PKN					
	a. Kegiatan promosi <i>door to door</i>					
	b. Sosialisasi kesekolah dan komunitas masyarakat	X	X	X	X	224
	c. pembuatan iklan dimedia masa					
	d. penyebaran brosur					
	e. <i>talk show</i>					
	Total jam kegiatan Praktek Kerja Nyata.					232

1.6 Bidang Ilmu

Bidang ilmu yang dipakai sebagai dasar / pedoman dalam Praktek Kerja Nyata dan Penyusunan Laporan adalah:

1. Dasar-dasar Manajemen
2. Manajemen Pemasaran
3. Manajemen Penjualan



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 PEMASARAN

2.1.1 Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Swastha,2010:5).

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan penciptaan dan pertukaran produk serta nilai dari pihak lain (Kotler dan Armstrong 2004:7).

Sedangkan Philip Kotler mendefinisikan pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

William J. Stanton menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditunjukkan merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial. Jadi kita meninjau pemasaran sebagai suatu sistem dari kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli.

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran adalah merupakan sebuah peranan yang sangat penting dalam sebuah bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa melalui pertukaran atau transaksi. Maka, segala aktivitas perusahaan harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada titik akhirnya dapat memperoleh atau menghasilkan laba atau keuntungan.

2.1.2 Tujuan pemasaran

Tujuan pemasaran yaitu adanya kepuasan yang dirasakan oleh konsumen, menimbulkan respon positif berupa terjadinya pembelian ulang, dan menganjurkan konsumen lain agar membeli produk yang sama. Keuntungan berlipat ganda akan diperoleh produsen, melalui penyebaran informasi positif dari konsumen ke konsumen lainnya. Hal ini lebih dikenal dengan sebutan *mounth to mounth advertising*. Jadi yang paling penting di ingat disini ialah bahwa marketing itu pertama-tama harus berhubungan dngan adanya pemindahan hak milik secara memuaskan (H.Buchari alma,2010:05).

Tujuan kunci pemasaran adalah mengebangan hubungan yang dalam dan ketahanan lama dengan orang dan organisasi yang dapat secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi kesuksesan aktivitas pemasaran perusahaan tersebut (Philip Kotler, Kevin Lane Keller,2009:21).

Manajemen pemasaran bertujuan memberi layanan yang baik kepada para pelanggan atau konsumen karena dengan layanan yang baik, konsumen akan puas menggunakan produk atau jasa yang di tawarkan oleh perusahaan (Ari Setyaningrum,Dkk.2015:11)

2.1.3 Fungsi pemasaran

Fungsi pemasaran menurut Deliyanti (2010:03) fungsi pemasaran dibagi menjadi tiga yaitu:

1. Fungsi pertukaran

Dengan pemasaran pembeli dapat membeli produk dari produsen baik dengan menukar uang dengan produk maupun produk dengan produk (*barter*) untuk dipakai sendiri atau untuk di jual lagi.

2. Fungsi distribusi fisik

Distribusi fisik suatu produk dilakukan dengan cara mengangkut serta menyimpan produk. Produk diangkut dari produsen mendekati kebutuhan konsumen dengan banyak cara, baik melalui air, darat, udara dan

sebagainya. Penyimpanan produk mengedepankan menjaga pasokan produk agar tidak kekurangan saat dibutuhkan.

3. Fungsi perantara

Untuk menyampaikan produk dari tangan produse ketangan konsumen dapat melalui perantara pemasaran yang menghubungkan aktifitas pertukaran dengan distribusi fisik. Aktifitas fungsi perantaraantara lain menggunakan resiko, pembiayaan, pencarian informasi serta standarisasi dan penggolongn (klarifikasi) produk.

2.1.4 Konsep Pemasaran

Menurut Setyaningrum,dkk (2015:12) konsep-konsep pemasaran yaitu sebagai berikut:

1. Konsep Produksi

Hingga tahun 1930-an, perusahaan-perusahaan mengejar konsep produksi. Perusahaan akan memproduksi dan mendistribusikan produk-produk yang dapat dibuat paling *efisien* (murah) dan mengasumsikan bahwa memang terdapat pasar untuk produk-produk tersebut. Saat itu ekonomi berpandangan bahwa penawaran (*supply*) akan menciptakan permintaan (*demand*) sendiri. Pandangan ini dianggap benar saat itu, sampai batas-batas tertentu memang benar, karena yang disuplai saat itu produk berkebutuhan dasar, seperti sandang, pangan, dan papan. Konsep ini dapat dibenarkan bilamana permintaan melebihi penawaran. Oleh karena itu, perusahaan harus berusaha menjual produk sebanyak-banyaknya tanpa berpikir produknya memang dibutuhkan masyarakat atau tidak. Pendekatan demikian mengakibatkan perusahaan masuk kedalam perangkap *marketing myopia*, artinya perusahaan membuat produk-produk meskipun bagus kualitas kecanggihannya, produk tersebut tidak di butuhkan orang karena berbagai alasan, misalnya harga mahal, sementara yang lebih murah dapat memenuhi kebutuhan tersedia atau teknologinya terlalu jauh untuk di jangkau oleh para konsumen biasa, atau sebaliknya perusahaan membuat produk yang sangat murah, tetapi tidak tahan lama.

2. Konsep Produk

Konsep ini mengatakan bahwa konsumen akan membeli produk yang paling berkualitas dalam kinerja dan mempunyai fitur yang menarik. Orang hanya akan membeli produk tersebut jika memenuhi keinginannya, tanpa terlalu menghiraukan masalah harga. Dalam menghadapi masalah ini, perusahaan harus berupaya untuk selalu menciptakan produk-produk baru yang berkualitas dan memenuhi keinginan para konsumennya. Perusahaan juga harus menjaga agar tidak masuk dalam perangkat *marketing myopia*, misalnya perusahaan hanya membuat mobil untuk memenuhi alat pengangkut manusia atau barang, tetapi konsumen mengingatkan pesawat udara udara atau kereta api yang sangat canggih sehingga seharusnya perusahaan menempatkan diri sebagai produsen alat transformasi, bukan produsen mobil.

3. Konsep Penjualan

Konsep penjualan menekankan pada usaha untuk menjual produk sebanyak-banyaknya tanpa memerhatikan produk tersebut akan memuaskan konsumen atau tidak. Dalam usaha ini, pemasar akan menggunakan segala upaya untuk meyakinkan konsumen bahwa produknya terbaik dan pantas untuk di beli. Konsep ini menyadarkan diri pada kegiatan promosi besar-besaran. Konsep ini juga terkait dengan konsep produksi massal di Amerika Serikat dan peningkatan pendapatan penduduk negeri tersebut yang mengakibatkan timbulnya pasar massal (*mass market*).

4. Konsep Pemasaran

Meskipun konsep ini muncul pada tahun 1950-an, pemahaman tentang konsep tersebut sebetulnya sudah dimulai oleh Adam Smith (*The Wealth of nations*, 1776) yang saat itu menyatakan gagasannya adalah para produsen harus menganalisis terlebih dahulu kebutuhan para pelanggan, kemudian membuat putusan-putusan yang dirancang untuk memuaskan kebutuhan tersebut.

Konsep pemasaran menyangkut:

- a. Memfokuskan pada kebutuhan konsumen.
- b. Mengintegrasikan semua kegiatan organisasi, termasuk memproduksi untuk memuaskan kebutuhan tersebut.
- c. Memperoleh keuntungan jangka panjang melalui kepuasan atas kebutuhan konsumen

Masalah dalam konsep pemasaran ini adalah publik atau konsumen tidak mengetahui apa yang mereka butuhkan selain kebutuhan pokok dan kebutuhan primernya.

5. Konsep Pemasaran Sosial

Konsep pemasaran sosial adalah suatu pendekatan mengenai pengambilan keputusan yang berfokus pada kebutuhan para konsumen dan konsekuensi sosialnya. Konsep ini mengintegrasikan semua kegiatan organisasi untuk secara khusus memuaskan kepentingan jangka panjang dari para konsumen dan dari masyarakat umumnya. Menurut Kotler dan Armstrong (2006:11), perusahaan harus menyeimbangkan tiga macam perhatian saat menetapkan strategi perusahaan, yaitu tingkat keuntungan perusahaan, keinginan konsumen dan kepentingan masyarakat. Contohnya adalah perusahaan Johnson dan Johnson, mengemukakan kepentingan masyarakat didalam dokumen perusahaan yang disebut “kredo kami”(Our credo). Perusahaan ini menekankan kejujuran, integritas, dan kedudukan manusia diatas laba. Dibawah kredo ini Johnson dan Johnson memilih lebih baik menerima kerugian dari pada mengirim barang yang cacat.

2.2 Promosi

2.2.1 Pengertian Promosi

Promosi dapat diartikan sebagai proses komunikasi yang berisi penyampaian data dan informasi, manfaat serta keunggulan suatu produk kepada khalayak atau masyarakat luas oleh petugas promosi dengan tujuan untuk menarik

perhatian sasaran promosi agar menjadi konsumen produk yang dipromosikan (Eman Suherman,2008:117).

2.2.2 Tujuan Promosi

Tujuan utama dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi, dan membujuk serta meningkatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasarannya (Fandy Tjipono, 2008:221). Menurut (Setiyaningrum, Dkk,2015:224) secara rinci tujuan promosi dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Menginformasikan (*informing*)

Promosi yang informatif berusaha mengubah kebutuhan yang sudah ada menjadi keinginan atau memberi stimulasi minat pada sebuah produk baru. Hal ini terutama terjadi pada tahap dini dari daur hidup sebuah produk. Orang secara khas akan membeli sebuah produk atau jasa mendukung sebuah organisasi nirlaba sebelum diketahui maksud dan tujuannya bagi mereka. Khususnya kabar yang informatif penting untuk menginformasikan produk-produk teknis dan kompleks, seperti mobil, komputer, dan jasa-jasa investasi. Misalnya, perusahaan ingin memperkenalkan produk komputer yang baru, tetapi industri barang tersebut sudah dikuasai merek-merek terkenal, maka produk komputer yang baru tersebut tidak akan dapat bersaing dengan merek-merek yang sudah ada, kecuali konsumen sudah mengetahui banyak tentang barang tersebut, menilai keunggulannya dan memahami positioning produk tersebut dipasar.

2. Membujuk pelanggan sasaran (*persuading*)

Promosi dibuat dengan cara membujuk orang untuk masuk menjadi anggota Tentara Nasional Indonesia (TNI), melalui poster-poster promosi yang menggambarkan semangat membela tanah air dan mengabdikan kepada masyarakat atau menggunakan komputer merk lenovo, bukan membeli hp/*compact*. Persuasi biasanya menjadi tujuan promosi utama bila produk memasuki tahap pertumbuhan dari daur produknya. Pada saat itu pasar tertuju (*target market*) sudah harus mempunyai kesadaran atau pengetahuan mengenai produk tersebut

mengenai cara memenuhi keinginannya. Dengan demikian, tugas promosi berubah dari menginformasikan kepada konsumen menjadi membujuk konsumen untuk membeli produk merek tertentu, bukan membeli produk pesaing. Pada saat ini, berita promosi menekankan keunggulan yang sesungguhnya atau apa yang dipresepsi tentang produk tersebut. Hal tersebut dilakukan secara baik dengan memenuhi kebutuhan emosional konsumen, seperti kecintaan terhadap produk, harga diri, dan kepuasan egonya.

Persuasi dapat juga menjadi tujuan penting bagi kategori produk yang sudah matang untuk bersaing, misalnya minuman ringan, pelayan bank, dan barang keperluan rumah tangga. Dalam sebuah pasar yang banyak memiliki pesaing, berita disampaikan melalui promosi mendorong orang untuk melakukan perpindahan merek (*brand switching*) dan berusaha merubah orang menjadi setia terhadap produk. Meskipun demikian, teknik-teknik promosi dan persuasi dapat terlalu mendorong (*persuasive*), sehingga dapat menyebabkan konsumen membeli produk yang seharusnya tidak dibutuhkan.

3. Mengingatkan (*remiding*)

Promosi juga digunakan untuk mempertahankan merek dalam benak orang. Bentuk promosi ini terutama dilakukan pada tahap kedewasaan daur hidup produk. Asumsinya adalah pasar tujuan telah diyakinkan mengenai kebaikan barang atau jasa yang ditawarkan. Tujuannya untuk meningkatkan kembali keberadaan produk tersebut ditengah pasar.

2.2.3 Fungsi Promosi

Fungsi promosi dibawah ini dijabarkan oleh (Basu, Swastha DH,2008:103):

1. Memberi Informasi

Promosi dapat menambah suatu barang dengan memberrikan informasi kepada konsumen. Nilai yang diciptakan oleh promosi tersebut dinamakan faedah informasi, tanpa adanya informasi itu orang segan atau tidak akan mengetahui banyak tentang suatu barang. Dengan demikian promosi merupakan suatu alat

bagi penjual dan pembeli memberi tahu kebutuhan dan keinginan tersebut dapat dipengaruhi dengan mengadakan pertukaran yang memuaskan.

2. Membujuk Dan Mempengaruhi

Promosi selain bersifat memberitahukan juga bersifat membujuk terutama kepada pembeli-pembeli potensial, dengan mengatakan bahwa suatu produk adalah lebih baik dari pada produk yang lain.

3. Menciptakan Kesan (*image*)

Promosi dapat memberikan kesan tersendiri bagi calon konsumen untuk produk yang diiklankan. Sehingga pemasar menciptakan promosi baik-baiknya misalnya untuk promosi advertising dengan menggunakan warna, ilustrasi, bentuk, dan *lay out* yang menarik.

4. Promo merupakan suatu alat mencapai tujuan

Promosi dapat digunakan untuk mencapai tujuan yaitu untuk menciptakan pertukaran yang efisien melalui komunikasi, sehingga keinginan mereka dapat dipenuhi dengan cara efisien dan efektif. Komunikasi dapat menunjukkan cara-cara untuk mengadakan pertukaran yang saling memuaskan.

2.1.5 Bauran Promosi

Bauran promosi ialah kombinasi empat komponen promosi yang mencakup iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan publikasi. Sebuah promosi yang efektif membutuhkan defereensiasi produk, segmentasi pasar, melakukan jual beli, dan memberri merek. Oleh karena itu pembuatan bauran promosi yang efektif menyangkut pengambilan keputusan-keputusan strategis (Ari setyaningrum,jusuf Udayana,Efendi, 2015:232). Komponen-komponen bauran promosi yaitu sebagai berikut:

1. Periklanan

Periklanan yaitu merupakan pasangan dari iklan atau penyajian iklan melalui media tentu baik melalui media cetak seperti koran, majalah, dan lain-

lain maupun media masa elektronik semisal radio, televisi, dan sebagainya. Untuk memuat iklan perlu diketahui terlebih dahulu media yang akan digunakan agar isi iklan sesuai dengan media yang dipilih tadi. Hal lebih penting lagi ialah konsumen yang menjadi sarana iklan. Pemasangan, penyajian atau pemasangan iklan harus dapat menarik sasaran, karenanya sesuaikan bintang iklannya (jika ada), medianya, biayanya, dan sebagainya yang diperlukan untuk hal tersebut (Eman Suherman, 2010:117).

2. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan adalah insentif-insentif jangka pendek untuk mendorong penjualan produk atau jasa (Kotler dan Armstrong, 2008:292). Menurut (Fandy Tjiptono, 2008:273), tujuan promosi penjualan mencakup hal-hal sebagai berikut:

a. *Customer promotion*

Promosi penjualan yang bertujuan untuk mendorong pelanggan untuk membeli produk.

b. *Trade Promotion*

Promosi penjualan yang bertujuan untuk mendorong pelanggan grosir, pengecer, eksportir dan importir untuk memperdagangkan barang atau jasa dari sponsor.

c. *Sale force promotion*

Promosi penjualan yang bertujuan untuk memotivasi armada penjualan.

d. *Business Promotion*

Promosi penjualan yang bertujuan untuk mencari pelanggan baru, mempertahankan kontak hubungan dengan pelanggan, memperkenalkan produk baru, menjual lebih banyak kepada pelanggan lama dan mendidik pelanggan.

3. Penjualan Pribadi (*Personal selling*)

Personal selling adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk suatu pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya (Fandy Tjiptono, 2008:224). Pengelompokan penjualan pribadi ada beberapa tahap yaitu:

a. Persiapan sebelum penjualan

Pertama perusahaan harus mempersiapkan selesmannya. Usaha ini dapat dilakukan dengan memberikan pengertian kepada mereka tentang produk yang akan dijual, keadaan pesaing, prinsip-prinsip salesmanship dan pengetahuan-pengetahuan lain yang berhubungan dengan penjualan.

b. Pendekatan individu

Sebelum melakukan penjualan maka salesman perlu mempelajari individu atau perusahaan yang dapat diharapkan menjadi pembelinya tentang: kebiasaan membeli, kesukaan, atau selera konsumen, barang-barang yang digunakan, reaksi konsumen terhadap perusahaan yang akan ditawarkan salesman.

c. Melakukan Penjualan

Penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha yang memikat perhatian konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui keinginan mereka, yang selanjutnya diikuti oleh penjualan oleh salesma.

d. Pelayanan sesudah Penjualan

Kegiatan penjualan tidak berakhir saat pesanan pembeli sudah dipenuhi, tetapi masih perlu dilanjutkan pelayanan kepada mereka. Biasanya kegiatan ini dilakukan untuk penjualan barang-barang selanjutnya.

4. Publisitas

Publisitas maksudnya pemberitaan mengenai hal-hal positif dari suatu perusahaan atau produk tertentu di media masa, sehingga memberikan dampak positif bagi perusahaan terkait, terutama terhadap peningkatan jumlah

penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tadi (Eman Suhendra,2010:118).

5. Hubungan Masyarakat

Hubungan masyarakat yaitu kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang memiliki nilai guna bagi masyarakat luas dan memiliki efek positif bagi perusahaan yang pada gilirannya mampu meningkatkan penjualan produk yang dihasilkan (Dr. Eman Suherman,2010:118).

Menurut (Kotler, Gary Armstrong, 2012:247), daya tarik hubungan masyarakat dan publisitas di dasarkan pada tiga sifat khusus yaitu:

a. Kredibilitas yang tinggi

Cerita dan gambar mengenai beritanya lebih ontentik dan terpercaya oleh pembaca dibandingkan dengan kita.

b. Kemampuan menatap pembeli yang tidak di bidik sebelumnya

Hubungan masyarakat dapat menjangkau banyak calon pembeli yang cenderung menghindari wiraniaga dan iklan.

c. Dramatisasi

Hubungan memiliki kemampuan untuk mendramatisasi suatu perusahaan atau produk

BAB III . GAMBARAN UMUM

3.1 Sejarah Perusahaan sesuai dengan perijinan yang sudah dikeluarkan

CV. ARROHMAH Jember merupakan UMKM yang bergerak di bidang minuman kesehatan. Produk minuman kesehatan milik CV. ARROHMAH Jember adalah Monascho. Produk Monascho awalnya memiliki nama Angcho dengan kemasan 500 ml pada tahun 2015, karena awalnya minuman ini hanya berbahan dasar buah Angco, gula batu dan air. Pada tahun 2016, nama dan kemasan Angcho berubah menjadi Angcho 69 dan menambah inovasi kemasan 250 ml. Minuman Angcho 69 terbuat dari buah Angco, beras Monascus (beli dipasaran dan masih tinggi citrinin), gula batu dan air. Nama Angcho 69 diubah kembali pada tahun 2017 menjadi Monascho (Monascus Angcho) sesuai dengan saran LIPI sebagai inkubator. Awal pergantian nama, Monascho tersedia dalam 3 kemasan, yaitu 250, 500 dan 600 ml. Setelah diadakan inovasi, konsep pemasaran, kemasan, label dan logopun mengalami pembaruan. Saat ini Monascho tersedia dalam 2 pilihan kemasan, yaitu kemasan 100 ml dan 250 ml (konsentrat). Minuman Monascho saat ini terbuat dari beras Monascus (dibuat oleh LIPI dan rendah citrinin), buah Angco, gula batu dan air.

Produk suspensi beras monascus merupakan produk formulasi yang terdiri dari beras monascus, buah angco, dan gula batu dengan komposisi tertentu (menjadi rahasia dagang) yang telah terbukti efektif menurunkan hipertensi dan meningkatkan trombosit. Pada tahun 2016, perusahaan ini dibimbing oleh LIPI melalui program penguatan teknologi UKM STP

3.2 Lokasi perusahaan

Berdasarkan anggaran dasar perusahaan, ruang lingkup kegiatan perusahaan bergerak dalam bidang penjualan minuman herbal home industri. Lokasi perusahaan CV. ARROHMAH yang terletak di jalan Sunan Kalijaga 28B Talangsari RT 03 / RW 02, Jember Kidul, Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur

Pertimbangan untuk memilih dan menentukan lokasi perusahaan adalah pertimbangan bahan baku, transportasi, dan tenaga kerja

a. Pertimbangan Bahan Baku.

Salah satu alat penunjang kelancaran proses produksi adalah tersedianya bahan baku. Guna memenuhi kebutuhan bahan baku untuk proses produksi tidak mengalami kesulitan karena dapat diperoleh di daerah Jember dan sekitarnya.

b. Pertimbangan Transportasi.

Pertimbangan ini disebabkan bila lokasi perusahaan dipinggir jalan, akan mudah untuk dijangkau sarana transportasi dalam hal yang berkaitan dengan produksi perusahaan.

Pertimbangan Tenaga Kerja.

Perusahaan ini arealnya tidak terpisah dari wilayah pemukiman penduduk, baik di daerah jalan Sunan Kalijaga sendiri mampu menyerap tenaga kerja yang lumayan murah.

1.3 Visi dan Misi

A. Visi

1. Menjadikan beras merah menjadi minuman yang berkhasiat untuk alat penyembuhan dan agar dikenal masyarakat luas

B. Misi

1. Mendorong kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan mulai dari apa yang kita konsumsi
2. Memberikan alternatif solusi hidup sehat yang mudah dan menyenangkan
3. Membantu masyarakat meningkatkan kualitas hidup melalui minuman herbal

3.4 Strategi Bisnis

Strategi bisnis 3G CV. ARROHMAH Jember yaitu good product, good market dan good cooperation.

a. Good Product

CV. ARROHMAH Jember berkomitmen untuk terus meningkatkan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan melalui pengembangan teknologi rumahan.

b. Good Market

Dalam rangka meningkatkan market share, CV. ARROHMAH Jember mengembangkan serta memperluas dan meningkatkan penjualan di pasar local dalam bidang bisnis minuman herbal

c. Good Cooperation

CV. ARROHMAH Jember menjaga hubungan baik dengan stakeholder dan shareholder perusahaan agar loyalitas dan kepercayaan terhadap produk dan perusahaan tetap terjaga dan berjalan dengan baik.

3.5 Struktur Organisasi

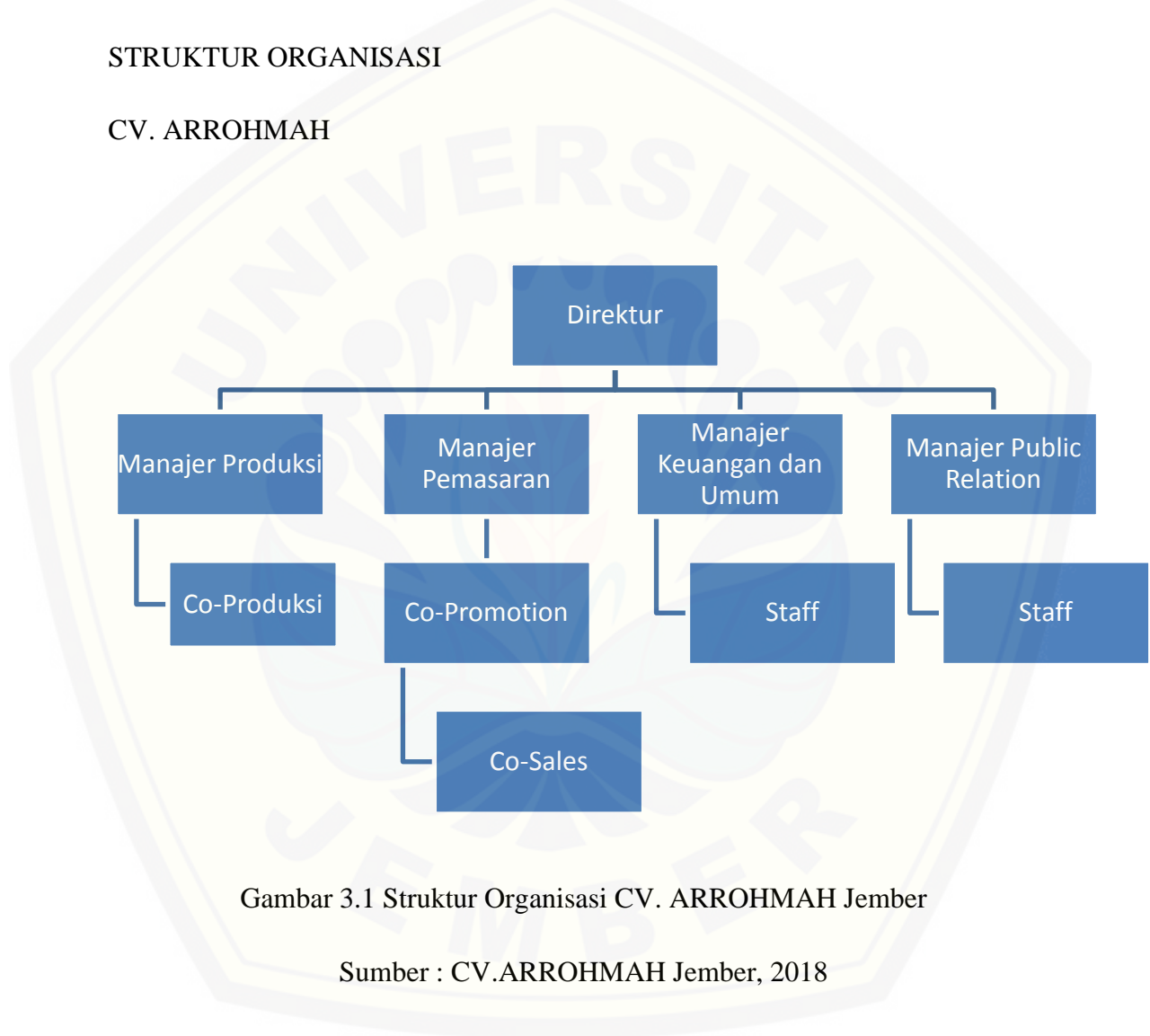
Organisasi adalah sekelompok orang yang bekerja sama untuk mencapai satu atau beberapa tujuan tertentu. Setiap perusahaan yang menginginkan kesempurnaan dalam organisasinya, merupakan suatu keharusan untuk mendistribusikan wewenang kepada orang – orang yang dianggap tertentu untuk suatu tugas atau jabatan tertentu. Pembagian kedudukan ini bertujuan untuk mempermudah pembagian tugas sehingga memudahkan dalam pertanggung jawaban kepada atasan.

Struktur organisasi adalah suatu bentuk bagan serangkaian hubungan antara individu yang satu dengan yang lainnya untuk mengadakan kerjasama

sehingga jelas kedudukan, wewenang, dan tanggung jawab masing – masing individu dalam kebutuhan perusahaan. Suatu struktur organisasi dikatakan efektif dilihat dari sejauh mana struktur itu dapat mendorong usaha untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam memudahkan pekerjaan, maka CV. ARROHMAH Jember membentuk struktur organisasi seperti nampak pada Gambar 3.1

STRUKTUR ORGANISASI

CV. ARROHMAH



Gambar 3.1 Struktur Organisasi CV. ARROHMAH Jember

Sumber : CV.ARROHMAH Jember, 2018

3.5.1 Jumlah Karyawan

Karyawan pada CV. ARROHMAH Jember dibedakan menjadi tiga kelompok yaitu karyawan harian lepas, karyawan kontrak, dan karyawan tetap.

a. Karyawan Harian Lepas.

Adalah karyawan yang masa kerjanya tergantung jumlah survey dan penjualan produk. Biasanya bekerja pada bagian Sales. Pada saat mereka dibutuhkan mereka akan kerja dan pada saat tidak dibutuhkan mereka akan libur. Sistem gajinya dibayar sesuai hasil kerja mereka.

b. Karyawan Kontrak atau PKWT (Perjanjian Kontrak Waktu Tertentu).

Adalah karyawan yang direkrut oleh perusahaan dengan adanya perjanjian kesepakatan kontrak dan dalam jangka waktu tertentu yang masa kerjanya ditentukan oleh perusahaan. Biasanya karyawan dikontrak selama 4 bulan. Sistem gajinya dibayar per bulan sesuai dengan perjanjian dan haknya sesuai dengan karyawan tetap.

c. Karyawan Tetap atau PKWTT.

Adalah karyawan yang telah diangkat oleh perusahaan CV. ARROHMAH Jember. Sistem gajinya dibayar per bulan, ditambah tunjangan-tunjangan yang lain.

Jumlah Karyawan CV. ARROHMAH Jember Menurut Jenis Kelamin seperti yang nampak pada Tabel 3.2

Tabel 3.2 Jumlah Karyawan Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	6
2	Perempuan	3
Total		9

Sumber : CV. ARROHMAH Jember, 2018

Jumlah Karyawan CV. ARROHMAH Menurut Tingkat Pendidikan seperti yang nampak pada Tabel 3.3

Tabel 3.3 Jumlah Karyawan Menurut Tingkat Pendidikan

No	Tingkat pendidikan	Jumlah (orang)
1	SD	2
2	SMP	1
3	SMA/SMK	6
	TOTAL	9

Sumber : CV. ARROHMAH Jember, 2018.

3.5.2 Hari Kerja dan Jam Kerja Karyawan.

Pembagian hari kerja dan jam kerja untuk karyawan tetap dan karyawan kontrak adalah

a. Hari Senin sampai dengan jum'at :

Pukul : 08.00 – 15.00 WIB

Istirahat pukul : 12.00 – 13.00 WIB

b. Hari Jumat

Pukul : 08.00 – 15.00 WIB

Istirahat pukul : 11.00 – 13.00 WIB

3.6 Kegiatan Operasional Perusahaan

3.6.1 Budidaya jus merah monascus

Budidaya jus merah di CV. ARROHMAH Jember dilakukan dengan melibatkan masyarakat yang ingin bekerja tentang minuman herbal dan

masyarakat yang telah disetujui oleh perusahaan CV. ARROHMAH Jember menggunakan interview dengan direktur.

Kebutuhan beras merah monascus selama ini masih bisa dibeli, untuk pembelian beras merah masih terjangkau, sedangkan untuk jamur monascus yang agak sulit didapat karena harus membeli di daerah surabaya dan memesanya juga lama, untuk jamur monascusnya, jadi yang sudah memproduksi minuman ini hanya sebagian daerah saja, meliputi, Jember, Probolinggo, Malang dan Banyuwangi

3.6.2 Posisi Usaha

Posisi usaha CV. ARROHMAH Jember cukup strategis, potensial dan prospektif, dengan penjelasan sebagai berikut :

- a. Strategis, karena produk mudah di buat dan tidak terlalu rumit untuk membuatnya dan yang dibutuhkan hanyalah steril untuk minuman herbal ini
- b. Potensial, mengingat kemampuan SDM terlatih dalam pengelolaan budidaya maupun di pabrik pengolahan yang ditunjang potensi sumber daya yang ada di daerah jember yang subur dan memiliki infrastruktur yang baik.
- c. Prospektif, melihat dari hasilnya , minumann ini bisa bermanfaat untuk menyembuhkan penyakit , jadi kita bisa meminum minuman herbal yga manis dan juga bisa mengurangi penyakit yang ingin muncul didalam diri kita.

3.6.3 Proses pengolahan

- a. komposisi :
 - 1). monascus purpureus (beras merah yang sudah di fregmentasikan)
 - 2). ziziphus jujuba (kurma merah)
 - 3). gula batu
 - 4). dan air

b. Cara pembuatanya

- 1). Cuci semua bahan dengan air yang steril, pastikan kedua tangan dan pakaian yang digunakan tidak kotor
- 2). Haluskan monascus purpureus menggunakan blender dan diisi air secukupnya agar hasilnya kental, dengan catatan blender sudah dibersihkan dan bisa di anggap steril, kemudian simpan dengan suhu yang sesuai
- 3). Setelah itu kita blender ziziphus jujuba menggunakan blender yang lain, tetapi di ambil sari buahnya saja dan jangan sampai terlalu lama agar biji kurma tidak ikut hancur
- 4). Bila selesai masukkan semua monascus purpureus dan ziziphus jujuba yang sudah diblender tadi ke dalam panci yang besar
- 5). Setelah itu taruh di atas kompor yang sudah di hidupkan apinya dan panasnya jangan terlalu besar
- 6). Kemudian panaskan, dan jangan lupa sambil diaduk, proses ini cukup lama, karena proses pengadukan sambil menjaga apinya sampai kurang lebih 10 jam
- 7). Dan bila sudah 10 jam, diamkan dan jangan di aduk lagi, dan proses pendinginanya ini sampai kurang lebih 12 jam
- 8). Setelah itu baru barang di masukanke dalam botol dan botol juga harus steril
- 9). Setelah memasukan ke botol dan kita beri label pada botol
- 10). Terahir pemasangan label
- 11). selesai

c. Formulasi

ini adalah formulasi monascus (*monascus purpureus*) tanpa citrinin dibuat oleh DR. Novik Nurhidayat seorang ahli microbiologi kesehatan dan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI), dan di kombinasikan dengan buah angcho oleh ibu Dewi Endah Kurniawati, seorang ahli herbal, sehingga menjadi suspensi yang bermanfaat luas.

d. *Monascus Purpureus*

Menghasilkan metabolit bioaktif seperti pigmen: Pigmen merah, monascorubraime dan rubropunctanin, pigmen oranye, monascorubrindan rubropuctanin (pigmen kuning, ankaflavin dan monascin (Liar et al, 2002)

Iso flavon, polipeptida monako, asam dimerumic dan aminobutyric acid (GABA) (juslova et al. 1996 ; Ma et al,2000)

e. Manfaat *Monascus Purpureus* (Angkak)

1). Menyembuhkan demam berdarah (DB)

Di Indonesia, Angkak menjadi salah satu obat-obatan herbal yang paling populer untuk menyembuhkan demam berdarah yang marak muncul selama musim penghujan. Angkak dapat menaikkan trombosit darah secara signifikan berkat efek antiperadangannya. Hal ini terbukti dalam sebuah penelitian dari Fakultas Kedokteran Universitas Airlangga yang melaporkan bahwa adanya penurunan drastis dari kadar TPO (trombopoietin), tolak ukur utama dalam menilai keparahan infeksi DB dan potensi perdarahan yang mengancam nyawa, dalam sumsum tulang belakang pasien demam berdarah.

2). Menurunkan tekanan darah

Hipertensi atau tekanan darah tinggi merupakan salah satu kondisi medis kronis yang berpotensi membahayakan nyawa. Dilansir dari Mayo Clinic,

penelitian pada manusia menunjukkan bahwa Angkak dapat memperlancar aliran darah dengan melebarkan pembuluh darah dan mengurangi peradangan berkat sifat antiperadangannya. Namun, penelitian lebih lanjut masih diperlukan untuk menentukan efek RYR pada gejala penyakit jantung dan risiko kematian yang diakibatkan dua kondisi ini.

3). Menurunkan kolesterol

Dilansir dari Penn State Hershey Medical Center, Angkak pada umumnya mengandung sejumlah senyawa yang mirip dengan bahan aktif dalam obat resep kolesterol tinggi yang disebut statin. Dokter meresepkan statin untuk menurunkan kadar kolesterol buruk (LDL) dan membantu mengurangi risiko penyakit jantung. Secara khusus, beras ragi merah ini mungkin berisi monacolin K, senyawa yang identik secara kimia dengan lovastatin, obat penurun kolesterol. Beberapa penelitian menunjukkan Angkak termasuk efektif dalam mengurangi kolesterol jahat (LDL dan trigliserida), yaitu sebesar 10-33% pada kolesterol LDL.

f. Angcho (ziziphus jujuba)

Buah kurma cina (angcho) mengandung : protein, gula, kalsium, fosfor, besi, kaya akan vitamin C, vitamin B kompleks, dan nutrisi bermanfaat lainnya. Kandungan lainnya berupa senyawa fenol, flavonoid, tripenoid, alkaloid, dan glikosida, (khan dan ehab, 2010).

Alkaloid, glikosida, dan floavonoid berfungsi sebagai antioksidan dan antiinflamasi. Tripenoid sebagai anti kanker dan HIV. Senyawa fenol, asam betulinat dan asm triterponik sebagai antinflamasi dan anti bakteri

g. Manfaat Angcho

1). Kenyang lebih lama

Manfaat buah kurma yang pertama tentu mengenyangkan. Tidak sekadar mengenyangkan, kurma ternyata juga memberi sensasi rasa kenyang yang lebih

lama. Hal ini karena kurma kaya karbohidrat, vitamin, dan mineral seperti vitamin A, vitamin C, vitamin E, magnesium, tembaga, riboflavin, dan sebagainya.

2). Mengandung kadar serat yang sangat tinggi

Rasa kenyang yang lebih lama tidak terlepas dari faktor dimana buah kurma juga merupakan salah satu makanan dengan serat yang sangat tinggi. Kebutuhan serat harian bagi orang yang mengonsumsinya pun dapat terpenuhi dengan mudah. Sebagai catatan, jika seseorang kekurangan serat, maka pencernaannya mudah terganggu dan bermasalah.

3). Mengembalikan energi yang hilang

Kurma mengandung kadar gula alami yang cukup tinggi seperti glukosa, fruktosa, dan sukrosa. Sehingga kurma sangat baik bagi orang-orang yang berpuasa seharian atau sedang lelah karena aktivitas berat lainnya. Dengan mengonsumsi kurma, tenaga yang hilang dapat dipulihkan secara 'instan' (segera).

4). Membantu mengurangi sembelit dan melancarkan buang air besar

Bukan rahasia lagi, jika kurma dikategorikan sebagai makanan pencahar yang dapat mengatasi sembelit dengan mudah. Alasan tersebut yang menyebabkan kurma seringkali dimakan oleh orang yang menderita sembelit atau susah buang air besar. Untuk mendapatkan manfaat mengurangi sembelit, rendam beberapa butir kurma dalam air matang hangat. Setelah beberapa saat, kurma yang sudah direndam tersebut dapat diangkat untuk dimakan terpisah dari air rendaman kurma. Jangan buang sisa air rendaman kurma, namun segera diminum untuk mendapatkan manfaatnya.

5). Menyehatkan usus

Sebuah fakta menarik mengenai kurma juga terungkap, dimana buah yang satu ini bisa membuat usus seseorang menjadi lebih sehat. Karena serat yang tinggi dan siklus buang air besar yang teratur, tentu usus otomatis akan menjadi

lebih sehat secara alami. Usus menjadi lebih sehat karena limbah dan sisa makanan lebih lancar terbuang melewati saluran cerna.

6). Mencegah kanker lambung dan kanker usus

Penelitian telah menunjuk bahwa buah kurma menjadi salah satu makanan yang dapat mengurangi risiko dan dampak serius dari kanker lambung dan kanker usus. Buah kurma sendiri dapat dikonsumsi oleh semua usia, sehingga bisa dikatakan tidak ada efek negatif yang ditimbulkan jika mengonsumsi kurma secara terus menerus untuk pencegahan kanker lambung dan kanker usus. Dalam beberapa kasus, bahkan kurma memberi pencegahan kanker lambung atau kanker usus lebih baik dibanding obat-obatan tradisional.

7). Menjaga kepadatan dan kesehatan tulang

Kurma juga dikenal membantu menjaga kesehatan tulang. Hal ini tidak terlepas dari fakta salah satu kandungan utama kurma adalah kalsium (64 mg / 100 gram buah kurma). Tentunya mineral satu ini sangat penting untuk kesehatan tulang. Sehingga sangat dianjurkan bagi yang ingin tulangnya selalu sehat, untuk mengonsumsi kurma secara teratur.

8). Membantu mengurangi gejala anemia

Manfaat kurma selanjutnya adalah membantu mengurangi gejala anemia. Karena buah kurma memiliki kandungan zat besi yang cukup tinggi (1 mg / 100 gram buah kurma). Tingginya kadar zat besi dapat membantu proses pembentukan sel darah merah, mengurangi rasa lelah, mengurangi lesu, dan meningkatkan energi. Sehingga bagi yang menderita anemia sangat disarankan untuk mengonsumsi buah kurma setiap harinya. Selain itu jumlah zat besi pada kurma bisa dikatakan lebih aman dibandingkan mengonsumsi obat-obatan (kimia) yang menambah zat besi.

9). Meningkatkan berat badan

Beberapa orang ingin menaikkan berat badan untuk mendapatkan tubuh yang ideal.

Selain karena dirasa penampilan mereka terlihat tidak ideal, bisa juga badan yang kurus merupakan salah satu pertanda adanya masalah kesehatan. Bisa dilihat juga saat ini banyak dijual obat dan susu penambah berat badan. Namun faktanya, tentu lebih baik dan aman jika mengonsumsi buah kurma untuk mendapatkan manfaat menaikkan berat badan. Kurma mengandung karbohidrat yang sangat tinggi, jumlah karbohidrat ini mencapai 80 gram per 100 gram kurma. Sehingga pastinya dengan mengonsumsi kurma 5-10 butir per hari sudah cukup untuk menjadi alternatif makanan penggemuk badan.

10). Menambah stamina

Kandungan gula alami yang cukup banyak pada buah kurma sangat ampuh untuk meningkatkan stamina. Apabila merasa mudah lelah dan lemas dalam melakukan suatu pekerjaan yang berat, maka sangat disarankan untuk mengonsumsi buah kurma setiap harinya. Gula yang ada pun merupakan gula yang alami dan dalam batas yang normal sehingga tidak menyebabkan diabetes.

11). Meningkatkan kinerja otak

Merupakan fakta bahwa kandungan kalium pada buah kurma sangat banyak (sekitar 700mg / 100 gram kurma). Kalium sendiri memiliki manfaat untuk menjaga kesehatan dan fungsi otak. Kalium membantu membawa oksigen ke otak, dengan cara kerja mengirimkan neurotransmitter di otak agar dapat mengirim sinyal ke syaraf dengan baik. Mineral ini juga penting agar syaraf dalam otak menjadi semakin sehat dan otak dapat bekerja secara normal.

12). Meningkatkan daya ingat

Selain kinerja otak yang meningkat karena adanya kandungan kalium tinggi dalam kurma, ada zat tambahan lainnya seperti folat dan niacin, yang secara tidak langsung meningkatkan daya ingat.

13). Meningkatkan konsentrasi dan fokus

Bagi yang sulit untuk berkonsentrasi dan kesulitan fokus dalam mengerjakan sesuatu, mengonsumsi buah kurma setidaknya 5 butir setiap harinya juga dapat membantu meningkatkan konsentrasi.

14). Menjaga kesehatan jantung

Sebagai salah satu organ yang sangat penting, jantung memiliki peranan besar untuk memompa darah ke seluruh tubuh. Sudah teruji juga, bahwa kurma punya manfaat yang baik untuk kesehatan jantung. Hal tersebut dikarenakan adanya kandungan folat dan niacin yang tinggi pada kurma yang bisa membuat kondisi jantung terjaga. Sudah banyak juga orang yang membuktikan, dengan mengonsumsi kurma setiap hari, jantung menjadi lebih sehat.

15). Menjaga kesehatan syaraf

Syaraf adalah susunan sistem yang sangat penting dalam tubuh manusia. Jika sistem syaraf sudah terganggu maka banyak gangguan dan penyakit berbahaya yang mungkin timbul. Untuk menjaga kesehatan syaraf secara alami sebenarnya sangat mudah. Selain berolahraga dan menjaga pola hidup sehat, mengonsumsi kurma juga dapat dijadikan salah satu pilihan alternatif. Hal ini karena kandungan nutrisi pada kurma yang begitu banyak, sehingga sangat baik untuk menjaga kesehatan syaraf. Jika ingin memiliki syaraf sehat, dianjurkan untuk selalu mengonsumsi kurma minimal 3-5 butir setiap harinya.

16). Mengurangi dan mengatasi reaksi alergi

Kurma merupakan salah satu buah yang memiliki kandungan belerang (sulfur) organik di dalam buahnya. Sulfur organik ini sendiri merupakan zat yang sangat tidak umum ditemukan dalam makanan dan minuman, namun uniknya ini ditemukan dalam kurma. Dari beberapa penelitian, sulfur organik memang sudah sangat dikenal efektif untuk mengatasi alergi, baik reaksi alergi yang umum ataupun reaksi alergi musiman.

17). Mencegah dan mengurangi insomnia

Susah tidur (insomnia) setiap malam hari? Tidak perlu konsumsi obat-obatan tidur (kimia), cukup konsumsi buah kurma secara teratur. Faktanya, kurma ternyata juga dipercaya dan terbukti dapat membantu mencegah dan mengurangi insomnia. Insomnia sendiri bisa menyebabkan bahaya bagi tubuh. Seringnya terjadi insomnia dapat menyebabkan seseorang mengalami gangguan metabolisme. Dengan mengonsumsi kurma secara teratur, dapat membantu mengatasi masalah insomnia, hal ini dikarenakan kandungan vitamin (vitamin A, B3, C, E) dan mineral yang cukup bervariasi dalam buah kurma.

18). Baik untuk kesehatan mata

Mata yang sehat tentu menjadi idaman setiap orang. Untuk menjaga kesehatan mata banyak jenis buah dan sayur yang dapat dikonsumsi, seperti wortel, jeruk, bayam, tomat, anggur, dan lain sebagainya. Selain buah dan sayur yang sudah disebutkan, kurma pun dapat dikatakan sebagai salah satu buah yang memiliki manfaat menjaga kesehatan mata. Hal ini karena buah kurma kaya akan kandungan vitamin dan nutrisi yang baik untuk kesehatan mata. Nutrisi kesehatan mata dapat diperoleh dengan harga yang cukup terjangkau dan relatif aman hanya dengan mengonsumsi kurma secara rutin, dibandingkan mengonsumsi obat-obatan kimia dengan harga yang lebih mahal.

19). Mengurangi dan mengobati radang tenggorokan

Radang tenggorokan sering terjadi, umumnya di saat tubuh tidak dalam kondisi terbaiknya ataupun karena mengonsumsi makanan yang tidak sehat. Sangat disarankan untuk mengonsumsi kurma untuk mengurangi radang tenggorokan. Hal ini dikarenakan dalam kurma terdapat zat anti radang dan juga nutrisi yang sangat banyak untuk pemulihan tubuh.

20). Mengendalikan dan mengobati diare

Buah kurma mengandung potasium, yang sudah sangat dikenal sebagai mineral yang efektif untuk mengendalikan dan mengobati diare. Selain itu kurma

mengandung serat larut dan mudah dicerna, sehingga gejala diare kronis sekalipun dapat segera diredakan dengan cepat. Seperti yang diketahui, diare menyebabkan gerakan usus menjadi tidak menentu, namun karena adanya serat larut yang terkandung dalam kurma, maka gerakan usus menjadi lebih normal dan fungsi ekskresi dipulihkan kembali ke tahap yang normal. Jadi, tidak ada salahnya menyimpan dan stok buah kurma di rumah sebagai salah satu pengobatan alternatif untuk diare, selain dengan menggunakan larutan air dan garam (oralit).

21). Sebagai antioksidan alami

Kurma juga sering dikaitkan sebagai sumber antioksidan yang sangat baik dan tinggi. Pada dasarnya antioksidan memiliki manfaat dalam melindungi tubuh dari radikal bebas yang dapat merusak sel. Selain itu antioksidan sendiri sering dikaitkan sebagai penangkal dan pencegah kanker yang mungkin timbul. Antioksidan dalam kurma sendiri diantaranya karoten, polifenol, sterol, tanin, lutein, dan xanthin.

22). Meningkatkan trombosit darah

Trombosit darah dalam kadar yang normal, terutama bagi orang yang sedang terkena demam berdarah menjadi sangat penting. Hal ini dikarenakan saat demam berdarah, kadar trombosit dalam darah berkurang secara drastis, sehingga sangat berbahaya bagi tubuh. Selain jambu biji, tubuh membutuhkan banyak nutrisi untuk menaikkan trombosit tubuh. Kurma bisa dijadikan alternatif menaikkan trombosit dengan cepat. Karena elektrolit dan mineral yang terdapat dalam kurma seperti galaktosa, xilosa, dan manosa, dapat menambah kadar trombosit lebih cepat hingga sekitar 25.00%.

23). Bebas lemak jenuh dan bebas kolesterol

Walaupun kurma dapat membantu menaikkan berat badan, kandungan lemak dalam kurma masih dalam batas yang wajar dan merupakan lemak nabati yang bermanfaat.

Selain itu lemak yang terkandung dalam kurma juga bebas dari lemak jenuh, sehingga bahaya seperti kegemukan, penyempitan pembuluh darah, dan peningkatan kolesterol tidak akan terjadi.

24). Mencegah penggumpalan darah

Kurma sendiri kaya akan asam folat dan asam salisilat yang bermanfaat untuk memperlancar peredaran darah. Tentu ini menjadi sangat penting, karena seperti yang diketahui, penggumpalan darah bisa berakibat fatal dan menjadi salah satu penyebab terjadinya stroke dan serangan jantung.

25). Sangat baik untuk kesehatan ibu hamil

Buah kurma sering dinobatkan sebagai buah terbaik oleh kebanyakan orang karena kandungan nutrisinya yang tinggi. Berdasarkan fakta tersebut, tentu buah kurma sering dimanfaatkan dan dikonsumsi sebagai nutrisi tambahan untuk ibu hamil. Tidak hanya bermanfaat bagi sang ibu, buah kurma juga bermanfaat bagi bayi yang dikandung.

h. Pemeliharaan dan penyembuhan

1). Stem Cell Factor (Meregenerasi Sel Tubuh)

- a. Melindungi Liver
- b. Memperkuat Limpa dan Lambung
- c. Meningkatkan Produksi Darah Merah
- d. Mencegah Penyakit Menular
- e. Mengobati Luka Baru, dan lain-lain

2). Penyakit Degeneratif (Menurunnya Fungsi Organ)

- a. Hipertensi
- b. Diabetes
- c. Jantung Koroner
- d. Jantung Bengkak
- e. Gangguan Organ Tubuh

- f. Stroke
- g. Prostat
- h. Memperkuat Limpa dan Lambung
- i. Asam Urat,dll

3. Untuk Penyakit Infeksi

- a. DBD
- b. Hepatitis
- c. Meningitis
- d. Sinusitis
- e. HIV
- f. Influenza
- g. Amandel
- h. Sariawan
- i. Sakit Gigi
- j. TBC
- k. Infeksi Saluran kencing,dll

4. Untuk Membunuh Sel Kanker

- a. Kanker Paru-paru
- b. Getah Bening
- c. Tiroid
- d. Payudara
- e. Fam
- f. Tumor
- g. Miom
- h. Kista,dll

3.6.4 Tentang produk

- 1. monascho

Monascho merupakan minuman fungsional yang selain menyegarkan juga meningkatkan kadar trombosit dalam darah. Ekstrak angkak (*Monascus Purpureus* JmbA) merupakan komponen utama produk ini dalam mengembalikan daya tahan tubuh.

2. Uji Klinis

Sudah dilakukan uji pra klinis dan klinis terhadap produk Monascho dan terbukti dapat menurunkan tekanan darah. Uji klinis untuk tekanan darah tinggi dilaksanakan dalam pengawasan dokter untuk sejumlah 21 orang penderita hipertensi. Hasil akhirnya produk Monashco mampu menurunkan tekanan darah sistolik dan diastolik secara signifikan. Sementara untuk DBD telah teruji pra klinis di fasilitas Fakultas Kedokteran Universitas Airlangga dengan hasil mampu meningkatkan jumlah trombosit dan menghambat replikasi virus dengue. Produk ini diformulasikan melalui penelitian dengan bantuan Pusat Penelitian Biologi bagian Mikrobiologi, di Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Cibinong, Bogor. Produk ini juga telah didaftarkan paten formulasinya.

3. Keunggulan dan Manfaat Monascho

a. 100% natural bahan alami

Tidak ada sedikit pun bahan kimia yang kami gunakan dalam produk Monascho, 100% alami!

b. Baik dikonsumsi bagi penderita tekanan darah tinggi atau hipertensi

Khasiat utama produk Monascho yang dapat Anda rasakan adalah membantu menurunkan tekanan darah tinggi.

c. Baik dikonsumsi bagi penderita Demam Berdarah Dengue (DBD)

Tidak hanya untuk menurunkan tekanan darah, tapi produk Monascho sangat tepat digunakan untuk meningkatkan daya tahan tubuh Anda ketika mengalami penyakit DBD.

4. Mengapa Monascho?

Indonesia memiliki jumlah penduduk kelima terbesar di dunia. Kemajuan ekonomi dan derajat kesehatan menyebabkan umur harapan hidup meningkat dan terjadi pergeseran pola dominasi penyakit infeksi ke penyakit degeneratif. Penyakit degeneratif yang menonjol adalah, penyakit kardiovaskular dan infeksi merupakan penyakit peringkat teratas penyebab kematian, terutama untuk usia di atas 40 tahun

5. Kandungan

Apa yang ada di dalam Monascho?

Monascho mengandung organisme baik yang berasal dari ekstrak beras angkak khusus. Kandungan Monascho antara lain : ekstrak beras angkak JmbA yang tidak mengandung citrinin, ekstrak buah angcho dan gula batu. Ketiga bahan utama ini diramu dengan komposisi khusus sehingga memberikan dampak yang baik bagi tubuh.

A. Ekstrak Beras Angkak

Beras angkak adalah beras yang ditumbuhi kapang fungi *Monascus Purpureus* JmbA. Kapang ini telah diketahui memproduksi metabolit sekunder monakolin K (lovastatin) sebagai bahan penghambat biosintesis kolesterol, dan γ -aminobutyric acid (GABA) yang berfungsi fisiologis sebagai bahan neurotransmitter, hipotensif dan diuretik. Selain dua bahan utama tersebut, beberapa senyawa antioksidan seperti dimerumic acid dan 3-hydroxy-4-mrthoxy-benzoic acid dan senyawa antimikroba seperti monascin, monascorubrin dan monascorubramine.juga ada beberapa manfaat beras merah angkak ini :

1. Menyembuhkan demam berdarah (DB)

Di Indonesia, Angkak menjadi salah satu obat-obatan herbal yang paling populer untuk menyembuhkan demam berdarah yang marak muncul selama musim penghujan. Angkak dapat menaikkan trombosit darah secara signifikan

berkat efek antiperadangannya. Hal ini terbukti dalam sebuah penelitian dari Fakultas Kedokteran Universitas Airlangga yang melaporkan bahwa adanya penurunan drastis dari kadar TPO (trombopoietin), tolak ukur utama dalam menilai keparahan infeksi DB dan potensi perdarahan yang mengancam nyawa, dalam sumsum tulang belakang pasien demam berdarah

2. Menurunkan tekanan darah

Hipertensi atau tekanan darah tinggi merupakan salah satu kondisi medis kronis yang berpotensi membahayakan nyawa. Dilansir dari Mayo Clinic, penelitian pada manusia menunjukkan bahwa Angkak dapat memperlancar aliran darah dengan melebarkan pembuluh darah dan mengurangi peradangan berkat sifat antiperadangannya. Namun, penelitian lebih lanjut masih diperlukan untuk menentukan efek RYR pada gejala penyakit jantung dan risiko kematian yang diakibatkan dua kondisi ini.

3. Menurunkan kolesterol

Dilansir dari Penn State Hershey Medical Center, Angkak pada umumnya mengandung sejumlah senyawa yang mirip dengan bahan aktif dalam obat resep kolesterol tinggi yang disebut statin. Dokter meresepkan statin untuk menurunkan kadar kolesterol buruk (LDL) dan membantu mengurangi risiko penyakit jantung. Secara khusus, beras ragi merah ini mungkin berisi monacolin K, senyawa yang identik secara kimia dengan lovastatin, obat penurun kolesterol. Beberapa penelitian menunjukkan Angkak termasuk efektif dalam mengurangi kolesterol jahat (LDL dan trigliserida), yaitu sebesar 10-33% pada kolesterol LDL.

B. Buah Angcho

Buah angcho (*Ziziphus jujuba*) merupakan buah yang banyak mengandung nutrisi bergizi. Di Indonesia, buah angcho ini dikenal dengan nama Bidara. Buah dan bijinya digunakan dalam pengobatan tradisional China dan Korea sebagai campuran resep. Kurma china, begitu biasanya orang mengenal buah angco. Angco adalah jenis buah yang banyak mengandung nutrisi dan vitamin yang

mempunyai beragam manfaat bagi kesehatan. Buah yang mirip dengan kurma ini sangat sering dijumpai pada masakan china dan beberapa obat herbal buatan tionghoa ini. Nama latin dari buah ango adalah *Ziziphus jujuba*, kurma china ini tumbuh merata hampir diseluruh daratan Asia. Diketahui ango mulai dibudidayakan semenjak tahun 9000 SM pada daerah Asia Tenggara. Kurma china adalah tanaman berbiji, bagi budaya tionghoa ango disebut-sebut sebagai raja dari kacang-kacangan.

Pengobatan herbal china sudah menggunakan ango sebagai ramuan obatnya selama 3000 tahun. Tidak hanya itu menurut sejarawan, pada masa dinasti Xizhou masyarakat Tiongkok telah menggunakan ango sebagai campuran dalam minuman arak. Kadar vitamin C dalam buah ango 80 kali lebih banyak dibandingkan dengan buah anggur dan buah apel. Oleh karena kandungan vitamin C yang tinggi tersebut mampu mengubah kolesterol yang tinggi menjadi bile acid yang mampu mencegah terjadinya batu empedu. Selain vitamin C masih banyak lagi kandungan nutrisi dan vitamin lainnya pada buah ango antara lain vitamin A, vitamin B1, vitamin B2, protein, kalsium, fosfor, besi, dan magnesium.

Buah angcho ini dipercaya dapat membantu mengurangi stres, anti-jamur, anti bakteri, anti-ulkus, anti-inflamasi dan sedasi. Secara medis dan ilmiah, Buah ini mampu mengontrol konstipasi, efektif melawan Neonatal jaundice/penyakit kuning pada bayi yang baru lahir, dan lain sebagainya.

Berikut ini manfaat buah ango :

- a. Buah ango digunakan dalam ramuan bagi orang yang berada dalam masa pemulihan dari penyakit serius.
- b. Buah ango akan meningkatkan produksi sel darah putih berguna untuk meningkatkan daya tahan tubuh.
- c. Mampu menurunkan kadar kolesterol yang mampu melindungi fungsi hati (liver).
- d. Anggo kaya dengan antioksidan yang dapat menekan pertumbuhan kanker.
- e. Anggo juga meningkatkan Yang Qi

- f. Dapat memperkuat fungsi limpa dan lambung.
- g. Mampu menutrisi dan meningkatkan produksi darah serta bisa membuat pikiran tenang.
- h. Buah angco juga mampu menekan efek samping dari obat-obatan lainnya terutama yang merusak lambung.
- i. Buah angco juga bermanfaat bagi wanita dalam mengeluarkan darah tiap bulannya atau juga pada saat waktu melahirkan.
- j. Buah angco juga dapat membuat awet muda.
- k. Sangat baik bagi penderita penyakit diabetes, selama pengkonsumsiannya tidak berlebihan (normal).
- l. Bagus bagi penderita masalah pencernaan seperti sembelit.
- m. Buah angco dapat mengatasi BAB yang berbau sangat menyengat.
- n. Mengatasi perut kembung.
- o. Menyembuhkan penyakit batuk berdahak, sakit gigi, infeksi gusi.
- p. Mengonsumsi buah angco dapat merangsang pembentukan air susu bagi ibu yang menyusui.
- q. Dapat mengobati insomnia dan mengurangi rasa cemas.
- r. Buah angco juga dapat dijadikan sebagai pengganti penyedap masakan apabila membuat sup.
- s. Dapat menyembuhkan penyakit jantung koroner.

Namun yang perlu diperhatikan yaitu buah angco tidak cocok dikonsumsi oleh orang yang bertipe tubuh lembab, karena dapat mengakibatkan kembung dan diare. Biasanya buah angco dikombinasikan dengan berbagai jenis bahan lainnya, sehingga menjadi ramuan herbal yang memiliki banyak manfaat.

C. Gula Batu

Gula yang bentuknya seperti batu ini, didapatkan dari proses kristalisasi larutan gula cair. Bahan yang digunakan untuk membentuk gula batu merupakan larutan gula cair jenuh. Larutan tersebut kemudian dikristalisasi sehingga kemudian menghasilkan gula yang keras layaknya batu. Proses ini hanya

mengubah bentuknya, tapi tidak sampai mengubah kandungannya. Kalaupun ada perbedaan kandungan gula, selisihnya hanya 0,21%.

Mengenai kandungan nutrisinya, karena berasal dari bahan dan kandungan yang sama, maka kandungan nutrisi yang dikandung gula batu hampir sama dengan gula pasir, yaitu jenis gula sukrosa. Dalam 100 gram gula pasir misalnya, terdapat karbohidrat sebanyak 99,98 gram. Sementara dalam 100 gram gula batu, karbohidratnya ada dalam jumlah 99,70 gram.

Melihat angka yang tidak jauh berbeda tersebut, terbukti bahwa gula batu tidak lebih sehat dari pada gula pasir. Jika ingin dibandingkan mana yang lebih sehat untuk penderita diabetes, keduanya masih berbahaya jika dikonsumsi dengan takaran banyak, dan masih dibutuhkan penelitian serta bukti akurat lebih lanjutnya.

Gula batu dipilih karena alasan kesehatan yaitu proses pembuatan gula batu tidak memerlukan suhu yang sangat tinggi sehingga tubuh manusia dapat mencerna lebih banyak gula batu dibandingkan dengan gula pasir. Gula batu memberikan rasa manis namun relatif aman bagi penderita penyakit diabetes. Selain itu gula batu juga memberikan efek untuk mempercepat pemulihan tubuh.

6. Ini 10 Manfaat Luar Biasa dari Gula Batu untuk Kesehatan

a. Menyegarkan napas

Bau mulut dapat terjadi akibat bakteri bersarang di dalam gusi untuk waktu yang lama jika Anda tidak menyikat atau berkumur setelah makan. Gula batu mampu mempertahankan kesegaran nafas bila anda makan gula batu setelah makan.

b. Meredakan batuk.

Batuk dapat terjadi bila tenggorokan terserang kuman atau bila demam. Gula batu dapat mengobati batuk seketika. Caranya, hisap gula batu secara perlahan di dalam mulut, yang akan menyembuhkan batuk.

c. Menyembuhkan nyeri tenggorokan

Cuaca dingin dapat menyebabkan beberapa masalah kesehatan, termasuk nyeri tenggorokan. Aduk rata bubuk gula batu, bubuk lada hitam dan minyak samin, setelah itu minumlah ramuan ini pada malam hari.

d. Meningkatkan kadar hemoglobin.

Penderita kadar hemoglobin yang rendah dapat mengalami masalah seperti anemia, kulit pucat, pusing, kelelahan dan kelemahan. Gula batu berkhasiat untuk meningkatkan kadar hemoglobin dan meregenerasi peredaran darah di dalam tubuh.

e. Membantu sistem pencernaan.

Makan gula batu bersama dengan biji adas setelah makan bermanfaat sebagai pengharum mulut dan membantu sistem pencernaan untuk segera memulai proses pencernaan.

f. Meningkatkan energi.

Makan gula batu bersama dengan biji adas setelah makan akan meningkatkan dorongan energi dan mencegah kelesuan, di mana setelah makan, seseorang biasanya cenderung menjadi lesu.

g. Menghentikan pendarahan hidung dengan segera

Pendarahan hidung adalah sering terjadi. Jika darah keluar dari hidung, larutkan gula batu dalam segelas air dan minumlah, maka pendarahan hidung akan segera berhenti.

h. Bermanfaat untuk otak

Gula batu meningkatkan daya ingat dan menyembuhkan kelelahan mental. Larutkan gula batu dalam segelas susu hangat untuk diminum sebelum tidur, yang akan bekerja sebagai obat alami yang baik untuk meningkatkan daya ingat.

i. Berguna untuk ibu menyusui.

Untuk ibu menyusui, gula batu bekerja sebagai anti-depresan dan meningkatkan produksi ASI. Gula batu adalah kurang manis dan tidak berbahaya untuk ibu menyusui.

j. Meningkatkan penglihatan.

Gula batu bermanfaat untuk mencegah terjadinya penglihatan yang buruk dan pembentukan katarak di mata. Minumlah air gula batu atau hisap gula batu setelah makan, bermanfaat untuk menjaga dan memperbaiki tajam penglihatan.

7. Inovasi Produk Herbal

Kami CV. ARROHMAH sedang fokus pada pasar nasional dan segera akan memasuki pasar ekspor pada 2018. Kami bertekad untuk selalu melakukan inovasi terbaik untuk menghadirkan produk herbal yang terbaik sebagai obat penyakit darah tinggi dan DBD. Monascho sejatinya bukan hanya digunakan untuk mengobati, namun lebih daripada itu adalah untuk mencegah dan terapi penyakit DBD sehingga memberikan manfaat yang lebih besar. Dengan semangat inovasi dan nasional, kami berusaha selalu memberikan yang terbaik untuk bangsa Indonesia.

BAB VI KESIMPULAN


Kegiatan Praktek Kerja Nyata yang dilakukan di CV. ARROHMAH Jember pada tanggal 05 maret s/d 15 april 2018. Kegiatan tersebut khususnya berkaitan dengan Promosi Produk Jus Beras Monascho pada CV. ARROHMAH Jember dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Kegiatan promosi produk Jus Beras Monascho Jember meliputi kegiatan promosi secara langsung dan kegiatan promosi secara tidak langsung. Kegiatan promosi secara langsung yaitu secara *door to door*, sosialisasi ke berbagai komunitas didaerah-daerah yang strategis di Jember, dan *talk show*. Kegiatan promosi secara tidak langsung yaitu kegiatan promosi yang melalui media sosial atau sosial media
2. Selama menjalankan atau melakukan praktek kerja nyata di CV. ARROHMAH Jember dapat mengetahui pelaksanaan kegiatan promosi yang dijalankan oleh perusahaan tersebut dan juga juga ikut serta dalam melaksanakan kegiatan promosi Jus Beras Monascho.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchori.2010.*manajemen pemasaran*.Jilid I. Edisi Milenium. Jakarta: Prenhalindo
- Deliyanti.2010. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Laksbang Pressindo
- Kotler, Philip.2002.*Manajemen Pemasaran*. JilidI. Edisi Milenium. Jakarta: Prenhalindo
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary.2004. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jakarta: Erlangga
- Setyaningrum, dkk.2015.*Prinsip-Prinsip Pemasaran*.Yogyakarta:Andi.
- Stanton, Wiliam j.2004. *Fundamental of marketing*. 10th,ed. Tokyo: Mc-graw hill kogakusha.
- Suherman, Eman.2008. *Desain Pembelajaran Kewirausahaan*.Bandung:Alfabeta.
- Swastha, Basu dan Handoko, Hani.2010.*Manajemen Pemasaran: Analisis dan Prilaku Konsumen*. Bandung: BPFE.
- Tjiptono, Fandy.2008.*Strategi Pemasaran*.Edisi 3.Yogyakarta:Andi offset.

Lampiran 1 Surat Permohonan Nilai Praktek Kerja Nyata

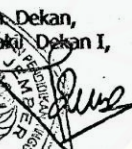
 KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto
Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
Jember 68121


Nomor : 29 SP /UN25.1.4/LI/2019
Lampiran : 1 (satu) lembar
Perihal : *Permohonan Nilai PKN* Jember, 30 April 2019

Yth. Pimpinan
CV. ARROHMAH
di –
JEMBER

Sehubungan telah dilaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN) Mahasiswa Program Diploma 3 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember pada institusi Saudara, maka dengan hormat kami mohon penilaian terhadap mahasiswa PKN tersebut sebagaimana form penilaian terlampir. Hasil penilaian tersebut mohon dikirim kembali ke Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember dalam amplop tertutup setelah berakhirnya pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.

Demikian atas perhatian serta kerjasamanya disampaikan terimakasih.


a.n. Dekan,
Dekan I,
Dr. Zainuri, M.Si.
NIP. 196403251989021001



Lampiran 2. Nilai Hasil Praktek Kerja Nyata



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kalimantan 37 - Kampus Bumi Tagal Boto
Kotak Pos 125 - Telp (0331) 337990 - Fax (0331) 332150
Jember 68121

NILAI HASIL PRAKTEK KERJA NYATA (PKN) MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS JEMBER

NO	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1.	Kedisiplinan	80	
2.	Ketertiban	79	
3.	Prestasi Kerja	82	
4.	Kesopanan	83	
5.	Tanggung Jawab	80	

IDENTITAS MAHASISWA :

Nama : TOMMY DIMAS SUJAJAT
N I M : 140803101067
Program Studi : MANAJEMEN PERUSAHAAN

IDENTITAS PEMBERI NILAI :

Nama : SITI LUTFIAH, S.P.
Jabatan : MANAGER KEUANGAN DAN UMUM
Institusi : CV. ARROHMAH JEMBER

Tanda Tangan dan

Stempel Lembaga :

PEDOMAN PENILAIAN

NO	ANGKA	KRITERIA
1.	≥ 80	Sangat Baik
2.	70 - 79	Baik
3.	60 - 69	Cukup Baik
4.	50 - 59	Kurang Baik

Lampiran 4. Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata

DAFTAR ABSENSI MAHASISWA MAGANG

UNIVERSITAS NEGRJ JEMBER (UNEJ)

NAMA : TOMMY DIMAS SUDRAJAT

NIM : 140803101067

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
1	TOMMY DIMAS S					Pertemuan

Hari/Tanggal : Rabu, 7 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
2	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Kamis, 8 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
3	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Jumat, 9 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
4	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Sabtu, 10 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
5	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Sabtu, 13 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
6	TOMMY DIMAS S					

Lampiran 5. Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata

Hari/Tanggal : Rabu, 10 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
7	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Kamis, 15 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
8	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Jumat, 16 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
9	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Sabtu, 10 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
10	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Minggu, 11 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
11	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Senin, 12 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
12	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Selasa, 13 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
13	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Rabu, 14 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
14	TOMMY DIMAS S					

Lampiran 6. Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata

Hari/Tanggal : Sabtu, 21 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
15	TOMMY DIMAS S					Sesuai

Hari/Tanggal : Minggu, 22 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
16	TOMMY DIMAS S					Sesuai

Hari/Tanggal : Senin 26 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
17	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Selasa 27 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
18	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Rabu 28 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
19	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Kamis 29 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
20	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Jumat 30 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
21	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Sabtu 31 Maret

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
22	TOMMY DIMAS S					Sesuai

Lampiran 7. Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata

Hari/Tanggal : Minggu 1 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
23	TOMMY DIMAS S					kurang

Hari/Tanggal : Senin 2 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
24	TOMMY DIMAS S					kurang

Hari/Tanggal : Selasa 3 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
25	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Rabu 4 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
26	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Kamis 5 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
27	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Jumat 6 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
28	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal : Sabtu, 7 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
29	TOMMY DIMAS S					Sesuai

Hari/Tanggal : Minggu 8 April

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
30	TOMMY DIMAS S					Sesuai

Lampiran 8. Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata

Hari/Tanggal :

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
31	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal :

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
32	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal :

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
33	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal :

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
34	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal :

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
35	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal :

No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
36	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal :



No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
37	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal :



No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
38	TOMMY DIMAS S					

Lampiran 9. Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata

Hari/Tanggal :

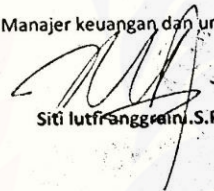
No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
39	TOMMY DIMAS S					

Hari/Tanggal :


No	Nama mahasiswa	Datang	Paraf	Pulang	Paraf	keterangan
40	TOMMY DIMAS S					

Jember, 1 November 2018

Manajer keuangan dan umum


Siti Iutfranggraini, S.P.

Lampiran 10. Kartu Persetujuan Penyusunan Praktek Kerja Nyata



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 37 - Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
Telp. (0331) 337990 - Fax. (0331) 332150
Email: fe@unej.ac.id

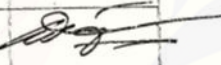
PERSETUJUAN PENYUSUNAN LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN)

Mencerangkan bahwa :

Nama : Tommy Dimas Sudrajat
NIM : 140803101067
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Perusahaan

disetujui untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) dengan judul :
PELAKSANAAN PROSES PROMOSI MINUMAN JUS BERAS MONASCUS PADA CV.
ARROHMAH,
(Revisi)
PELAKSANAAN PROMOSI MINUMAN JUS BERAS MONASCHO
PADA C.V. ARRAHMAH JEMBER

Dosen pembimbing :

Nama	NIP	Tanda Tangan
Dr. Handriyono, M.Si.	19620802 199002 1 001	

Peretujuan menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini berlaku 6 (enam) bulan, mulai tanggal : 27 Agustus 2018 s.d 27 Januari 2018. Apabila sampai batas waktu yang telah ditentukan masih belum selesai, maka dapat mengajukan perpanjangan selama 2 bulan, dan apabila masih juga belum bisa menyelesaikan, maka harus melakukan Praktek Kerja Nyata kembali.


Jember, 27 Agustus 2018
Kaprodi. Manajemen Perusahaan.
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNEJ

Drs. Sudaryanto, MBA, Ph.D.
NIP. 19660408 199103 1 001.

CATATAN :

1. Peserta PKN diharuskan segera menghadap Dosen Pembimbing yang telah ditunjuk;
2. Setelah disetujui (ditandatangani), di fotokopi sebanyak 3 (tiga) lembar untuk :
 - 1) Ketua Program Studi;
 - 2) Dosen Pembimbing;
 - 3) Petugas administrasi program studi Diploma III (S0).
3. (*) coret yang tidak sesuai

Lampiran 11. Kartu Konsultasi Praktek Kerja Nyata



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jalan Kalimantan 37 - Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
 Telp (0331) 337990 - Fac (0331) 332150
 Email : feb@unej.ac.id


KARTU KONSULTASI
 BIMBINGAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN) PROGRAM STUDI DIPLOMA 3
 FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS JEMBER

Nama : Tommy Dimas Sudrajat
NIM : 140803101067
Program Studi : Manajemen Perusahaan
Judul Laporan PKN : PELAKSANAAN PROSES PROMOSI MINUMAN JUS BERAS MONASCUS PADA CV. ARROHMAH,

Dosen Pembimbing : Dr. Handriyono, M.Si.
TMT_Persetujuan : 27 Agustus 2018 s/d 27 Januari 2018
Perpanjangan : 28 Januari 2019 s/d 28 Maret 2019

NO.	TGL. KONSULTASI	MASALAH YANG DIKONSULTASIKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	4/1/19	konsultasi judul	[Signature]
2.		(Revisi memo & dokumen)	[Signature]
3.	16/1/19	konsultasi Bab 1.	[Signature]
4.	2/2/19	konsultasi Bab 2 & 3	[Signature]
5.	3/2/19	perbaikan Bab 1 & 3	[Signature]
6.		pentapan latar belakang masalah	[Signature]
7.			[Signature]
8.	9/2/19	konsultasi Bab 4	[Signature]
9.		perbaikan Bab 4	[Signature]
10.		(buat road map alur kegiatan)	[Signature]
11.			[Signature]
12.	8/2/19	konsultasi Bab 5	[Signature]
13.	17/2/19	form wawancara pada bagian produksi	[Signature]
14.		filon	[Signature]
15.			[Signature]
16.	19/3/19	ace. of capian PKN	[Signature]
17.			[Signature]
18.			
19.			
20.			
21.			

Lampiran 12. Lanjutan Kartu Konsultasi PKN

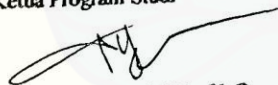


KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 37 - Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
Telp. (0331) 337990 - Fax. (0331) 332150
Email : feb@unej.ac.id

23.		23.....
24.		24.....
25.		25.....
26.		26.....
27.		27.....
28.		28.....
29.		29.....
30.		30.....
31.		31.....
32.		32.....
33.		33.....
34.		34.....
35.		35.....

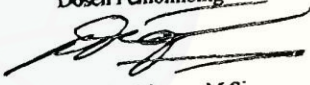
Laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ybs. disetujui untuk diujikan:

Mengetahui,
Ketua Program Studi



Drs. Sudaryanto, MBA, Ph.D.
NIP. 19660408 199103 1 001.

Jember.....
Dosen Pembimbing



Dr. Handriyono, M.Si.
NIP. 19620802 199002 1 001

Lampiran 4 Surat Persetujuan PKN



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 37 - Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
Telp. (0331) 337990 - Fax. (0331) 332150
Email : feb@unej.ac.id

PERSETUJUAN PENYUSUNAN LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN)

Menerangkan bahwa :

Nama : Tommy Dimas Sudrajat
NIM : 140803101067
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Perusahaan

disetujui untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) dengan judul :
PELAKSANAAN PROSES PROMOSI MINUMAN JUS BERAS MONASCUS PADA CV.
ARROHMAH,

(Revisi)

PELAKSANAAN PROMOSI MINUMAN JUS BERAS MONASCHO
PADA C.V. ARRAHMAH JEMBER

Dosen pembimbing :

Nama	NIP	Tanda Tangan
Dr. Handriyono, M.Si.	19620802 199002 1 001	

Persetujuan menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini berlaku 6 (enam) bulan, mulai tanggal : 27 Agustus 2018 s.d 27 Januari 2018. Apabila sampai batas waktu yang telah ditentukan masih belum selesai, maka dapat mengajukan perpanjangan selama 2 bulan, dan apabila masih juga belum bisa menyelesaikan, maka harus melakukan Praktek Kerja Nyata kembali.

Jember, 27 Agustus 2018
Kaprod. Manajemen Perusahaan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNEJ

Drs. Sudaryanto, MBA, Ph.D.
NIP. 19660408 199103 1 001.

CATATAN :

1. Peserta PKN diharuskan segera menghadap Dosen Pembimbing yang telah ditunjuk;
2. Setelah disetujui (ditandatangani), di fotokopi sebanyak 3 (tiga) lembar untuk :
 - 1) Ketua Program Studi;
 - 2) Dosen Pembimbing;
 - 3) Petugas administrasi program studi Diploma III (S0).
3. (*) coret yang tidak sesuai