

ASPEK BISNIS PENGEMBANGAN PROPOLIS CAIR LOKAL INDONESIA

¹Budi Harsanto, dan ²Mahani

¹ Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Padjadjaran

² Fakultas Teknologi Industri Pertanian, Universitas Padjadjaran

Email: ¹budi.harsanto@fe.unpad.ac.id, ²myhanoeng@yahoo.co.id

Abstrak. *Propolis adalah pangan fungsional yang terbukti selain untuk menjaga kesehatan juga untuk menyembuhkan berbagai penyakit infeksi. Di pasar Indonesia, terdapat tiga merk propolis yang terkenal. Ketiganyaberasal dari impor. Alasan impor adalah belum tersedianya produk ekstrak propolis komersial lokal. Indonesia memiliki hutan tropis yang besar sehingga propolis mentah lokal sebenarnya mencukupi. Namun karena keterbatasan penguasaan Iptek, belum dapat diolah menjadi ekstrak propolis. Terdapat peluang besar untuk menyediakan propolis lokal. Perguruan Tinggi sebagai institusi yang bergerak dalam bidang Iptek berkesempatan besar untuk memelopori produksi propolis cair lokal melalui program Ipteks bagi Inovasi Kesejahteraan Kampus (IbIKK) DP2M Dikti Kemendiknas. Dengan memanfaatkan laboratorium yang ada, meski belum secara massif, telah dapat dihasilkan propolis cair lokal. Propolis berbentuk curah ini telah dibeli oleh perusahaan mitra yang mengolahnya lebih lanjut hingga dapat beredar ke pasaran.*

Kata Kunci : *bisnis, propolis, herbal, IbIKK.*

1. Pendahuluan

Berbagai hasil penelitian membuktikan bahwa propolis merupakan antibiotik alami yang ampuh. Propolis adalah pangan fungsional yang unik. Bahan ini disebut pangan fungsional karena dihasilkan oleh lebah dan memiliki fungsi untuk menjaga kesehatan tubuh. Uniknya, selain sebagai pangan fungsional, propolis juga terbukti sebagai bahan untuk menyembuhkan berbagai penyakit infeksi.

Di pasaran sudah banyak beredar propolis. Terdapat tiga merk propolis yang terkenal di Indonesia. Ketiga merk tersebut merupakan propolis hasil impor. Ketiganya dipasarkan melalui sistem pemasaran MLM (*Multi Level Marketing*). Keunikan pasar ini adalah konsumennya berperan sebagai anggota (*member*) dari perusahaan distribusi produk tersebut. Sehingga konsumen tersebut memperoleh pendidikan memadai tentang produk-produk yang dipasarkan. Sistem pemasaran seperti ini memungkinkan konsumen lebih cepat terbuka untuk menerima produk-produk baru yang belum lazim di pasaran.

Pada tahun 2000-an, propolis mulai dikenal di pasaran umum. Respon pasar terhadap produk ini sangat baik. Beberapa perusahaan distribusi konvensional mulai melirik untuk terjun dalam pemasaran propolis. Beberapa diantaranya sudah mulai mengimpor ekstrak propolis dari Cina untuk diproses dalam bentuk cair di dalam negeri. Alasan mereka mengimpor dari Cina adalah; Pertama, belum tersedia produk ekstrak propolis komersial dalam negeri. Diakui bahwa produksi propolis mentah dalam negeri tergolong cukup, namun masih menghadapi kesulitan untuk mengolahnya karena

keterbatasan penguasaan IPTEK. Kedua, mengimpor ekstrak propolis dari Cina dinilai lebih praktis dan menguntungkan bagi swasta. Saat ini, pasar umum sudah mulai mengenal propolis dengan baik. Pasar yang besar ini ternyata belum diikuti oleh produksi yang memadai karena ketersediaan propolis di alam memang terbatas.

Sebuah peluang emas untuk menyediakan suplai ketersediaan propolis cair yaitu dengan memanfaatkan bahan mentah propolis lokal yang selama ini belum digarap. Indonesia merupakan negara dengan luasan yang lebih besar dibanding Inggris, New Zealand maupun Australia. Indonesia juga memiliki potensi hutan tropis yang sangat besar.

Perguruan Tinggi sebagai institusi yang didukung dengan penguasaan IPTEK, merupakan institusi yang berkesempatan besar untuk ambil bagian dalam produksi propolis cair. Selain itu, Perguruan Tinggi juga dikenal sebagai institusi yang menjaga kejujuran, sehingga hal ini menjadi sebuah keunggulan untuk memperoleh kepercayaan dari pihak swasta untuk bertindak sebagai pembeli.

2. Spesifikasi Produk

Produk yang dihasilkan oleh IBIKK ini yaitu propolis cair. Ciri-ciri propolis cair ini adalah cairan berwarna kuning kecoklatan, berbau khas. Propolis cair ini selanjutnya dipasarkan dalam bentuk curah (kemasan jerigen) melalui perusahaan swasta sebagai pembeli tunggal. Konsentrasi propolis yang disepakati IBIKK dan perusahaan swasta sebagai pembeli adalah propolis cair dengan konsentrasi 20%. Sesuai spesifikasi propolis yang telah beredar di pasaran dengan konsentrasi 15-20%. Kemasan propolis curah yaitu berupa jerigen isi 30 kg atau 25 liter.

Pemilihan spesifikasi produk tersebut, selain mempertimbangkan kesesuaian dengan permintaan pasar, juga mempertimbangkan aspek kemudahan dan kesederhanaan dalam produksi. Untuk memproduksi propolis dengan spesifikasi tersebut jumlah alat yang diperlukan lebih sedikit (investasi juga lebih terjangkau), tidak membutuhkan ruangan khusus yang luas (dapat menggunakan ruangan laboratorium yang tersedia) dan yang lebih penting adalah tidak menyita perhatian tim pelaksana sehingga dosen yang tergabung dalam IBIKK ini tidak terganggu dalam menjalankan tugas pokok tri dharma perguruan tinggi.

3. Analisa Bisnis

3.1 Pemasaran

Tim IBIKK industri propolis cair memilih teknik pemasaran secara eksklusif. Produk yang dihasilkannya hanya dipasarkan kepada satu pihak, yaitu perusahaan pembeli tunggal. Perusahaan pembeli ini dipersyaratkan merupakan perusahaan yang telah eksis di bisnis herbal. Dengan cara demikian, IBIKK mendapatkan jaminan pemasaran terhadap propolis cair yang diproduksinya. Sebaliknya, perusahaan yang bersangkutan juga memperoleh jaminan suplai propolis cair dari IBIKK. Dengan demikian terdapat hubungan yang saling menguntungkan.

Hubungan ini akan berjalan dengan baik, jika perusahaan pembeli dan IbIKK bekerjasama dengan didasarkan prinsip saling melindungi, saling mendukung dan saling mempercayai. Beberapa alasan IbIKK propolis cair memilih teknik pemasaran ini:

- ❖ Teknik pemasaran ini tidak menyita banyak perhatian, sehingga dosen yang tergabung dalam Tim IbIKK tidak terganggu tugasnya dalam menjalankan tugas pokok Tri Dharma Perguruan Tinggi.
- ❖ IbIKK bisa lebih fokus dalam produksi, sehingga kontinuitas dan kuantitas produk bisa terjaga dengan baik.
- ❖ IbIKK lebih bisa mengerahkan sumberdaya yang dimilikinya untuk meningkatkan kualitas produk.
- ❖ IbIKK lebih bisa mengerahkan sumberdaya yang dimilikinya untuk melakukan inovasi, pengembangan dan diversifikasi produk.
- ❖ IbIKK lebih bisa mengerahkan sumberdaya yang dimilikinya untuk melakukan efektivitas dan efisiensi produksi.

3.2. Operasi/Produksi

Untuk memperoleh pasokan bahan baku propolis cair, saat ini telah ada kesediaan dari salah satu perusahaan swasta nasional untuk memasok propolis mentah lokal secara kontinyu. Perusahaan ini juga menjamin mutu bahan baku karena memiliki jaringan/mitra binaan (peternak lebah) untuk memanen propolis menurut standar *Good Handling Process* (GHP). Selain dari perusahaan swasta tersebut, alternatif pasokan bahan baku dapat diperoleh dari asosiasi/kelompok peternak lebah.

Alat penting dalam proses produksi propolis cair yaitu rotavapor dan lemari es. Jurusan Teknologi Industri Pangan FTIP Unpad memiliki dua unit rotavapor, beberapa unit lemari es dan 1 unit deep freezer. Sebagian dari alat ini juga dipakai untuk keperluan praktikum dan penelitian, sehingga untuk menjamin produksi tidak terganggu diperlukan tambahan rotavapor dan lemari es. Kebutuhan peralatan untuk tahun pertama adalah seperti tampak pada tabel 1.

Untuk menjamin mutu propolis cair yang dihasilkan, maka IbIKK menerapkan kontrol mutu pada pasokan bahan, kontrol mutu proses produksi dan kontrol mutu produk yang akhir. Dengan demikian apabila sistem kontrol mutu tersebut diterapkan, diharapkan dapat menjamin mutu propolis cair yang dihasilkan sesuai dengan mutu yang diharapkan.

Tabel 1. Kebutuhan Peralatan Proses Produksi Tahun Pertama

Jenis Peralatan	Peralatan Yang Tersedia (Unit)	Peralatan Yang Diperlukan (Unit)	Tambahan Peralatan Yang Diperlukan (Unit)
- Rotavapor	-	3	3
- Sentrifuge (mesin cuci)	-	2	2
- Blender	-	2	2
- Pompa vakum	-	3	3
- Lemari es	2	2	-

- Gelas Beaker 1000 ml	-	5	5
- Timbangan Digital	2	2	-
- Troli Barang	-	1	1
- Jerigen 30 kg	-	10	10
- Lemari	-	1	1

3.3 Sumber Daya Manusia

Untuk menjalankan IBIKK dengan baik, dibutuhkan ketua, manajer pemasaran, manajer operasi, manajer quality control (QC), manajer administrasi dan keuangan. Kualifikasi untuk ketua adalah memiliki kemampuan manajerial yang baik, memiliki kemampuan komunikasi yang baik, mampu mengarahkan sumberdaya sesuai tujuan IBIKK, memiliki mental yang tangguh (tidak mudah menyerah), serta dapat diandalkan. Kualifikasi untuk Manajer Pemasaran adalah memiliki kemampuan komunikasi dan negosiasi yang baik, berpengalaman di pemasaran pangan fungsional, memiliki jaringan pemasaran pangan fungsional dan berorientasi pada target.

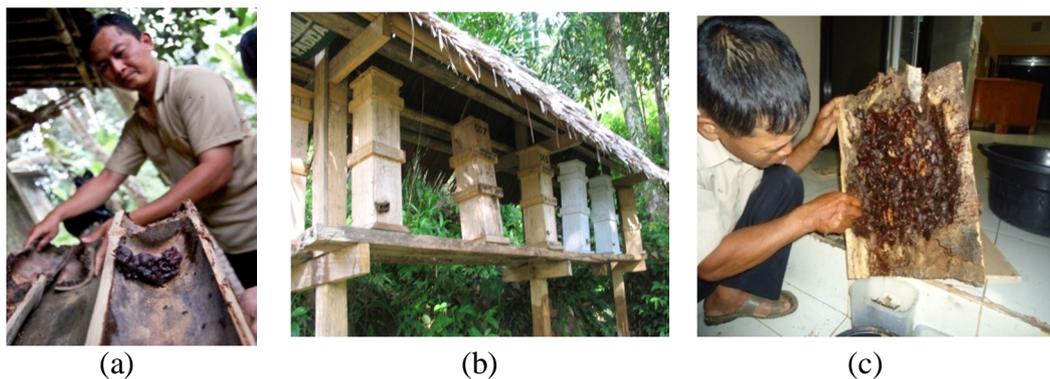
Kualifikasi untuk manajer produksi adalah memiliki kemampuan manajerial yang baik, memahami proses produksi, memahami karakteristik bahan dan produk, serta memahami prinsip kerja alat produksi. Kualifikasi untuk manajer QC adalah memiliki kemampuan manajerial yang baik, menguasai titik kontrol kritis yang memungkinkan terjadinya penyimpangan mutu produk serta jeli dan teliti. Kualifikasi untuk manajer administrasi dan keuangan adalah memahami administrasi perusahaan, mahir mengelola keuangan serta jujur dan dapat dipercaya.

3.4 Keuangan

Skema modal awal berasal dari IBIKK Dikti dan dari universitas dengan proporsi 75:25. Penerimaan untuk perputaran modal kerja diperoleh dari penjualan propolis cair kepada perusahaan mitra. Analisa keuangan menghasilkan nilai NPV (*net present value*) lebih besar dari nol yang berarti bahwa investasi layak diterima. Pengembalian investasi menggunakan metode *payback period* menunjukkan bahwa masa pengembalian investasi adalah 10 bulan 29 hari atau dibulatkan menjadi 11 bulan.

4. Hasil

Proses produksi pada rencana awal menggunakan tiga laboratorium. Tetapi setelah dilakukan uji coba, ternyata lebih efisien menggunakan hanya dua laboratorium yaitu Lab. Pendidikan 1 dan Lab. Keteknikan Pengolahan Pangan. Laboratorium pertama digunakan sebagai gudang bahan baku, proses ekstraksi, maserasi dan gudang produk jadi. Adapun laboratorium kedua digunakan untuk proses pengentalan/evaporasi. Sebagai langkah awal, telah dilakukan survei pemasok di Kec. Talaga Kab. Majelengka Jabar, Kab. Luwu Utara, Sulawesi Utara serta Kab. Lombok Barat, Nusa Tenggara Barat. Survei dilakukan untuk memastikan kualitas, kuantitas dan kontinuitas propolis mentah.



Gambar 1. Budidaya dan Hasil Panen Propolis Mentah
 (a)Panen propolis lebah lokal *Trigona* sp di Majalengka, (b)Budidaya lebah lokal *Trigona* sp di Luwu Utara,
 (c)Panen Propolis lebah *Trigona* sp di Lombok.

Selanjutnya dilakukan survei untuk alat utama yakni rotavapor. Hasil dari survei diputuskan bahwa rotavapor yang sesuai dengan IbIKK adalah tipe RV 10 Digital V, merk IKA. Rotavapor ini memiliki spesifikasi dan harga yang sesuai dengan IbIKK. Uji coba produksi dilakukan selama 3 minggu untuk menemukan proses produksi yang paling optimum. Uji coba dilakukan dengan metode ekstraksi dan pelarut yang digunakan, serta proses pengentalan yang optimum (meliputi waktu, kecepatan putaran dan suhu yang digunakan).



Gambar 2. Proses Pemekatan dengan Rotavapor

Hasil produksi propolis cair secara komersial telah dapat diserap sebanyak 68.000 ml oleh perusahaan mitra. Perusahaan mitra berlokasi di Bogor. Beberapa tantangan yang muncul antara lain belum terdapatnya standar SNI untuk produk propolis cair sehingga masih mengacu pada standar New Zealand, harga propolis mentah yang melonjak tinggi, permintaan *Certificate of Analysis* (CoA) dari perusahaan mitra, pengukuran kadar Flavonoids yang relatif sukar dilakukan serta beberapa tantangan lain. Untuk menghadapi tantangan-tantangan yang ada, telah dilakukan beberapa tindakan penanggulangan agar program tetap dapat berjalan secara baik.

5. Kesimpulan

Program IBIKK dengan produk propolis cair lokal sejauh ini secara bisnis berjalan dengan baik. Proses produksi maupun skema kemitraan yang dibangun telah mulai menemukan polanya. Terdapat berbagai tantangan dalam perjalanannya yang mendorong tim menemukan cara-cara penanggulangannya. IBIKK industri propolis cair diharapkan dapat mendorong gairah masyarakat pedesaan atau sekitar hutan untuk beternak lebah yang bermanfaat secara ekonomis maupun sosial. Penelitian tentang propolis di Indonesia masih terbatas. Kondisi ini merupakan keuntungan tersendiri bagi tim IBIKK karena peluang untuk melakukan penelitian terbuka lebar. Dari sisi pengembangan bisnis, direncanakan program ini dapat berkesinambungan melalui diversifikasi produk serta peningkatan kapasitas produksi.

6. Ucapan Terima Kasih

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Dikti. Tulisan ini diangkat dari pengalaman memperoleh dan mengelola program IBIKK (Ipteks Bagi Inovasi Kesejahteraan Kampus) Dikti 2011 dengan nomor: 005/SP2H/PPM/DP2M/III/2011 berjudul "IBIKK Propolis Cair Lokal".

7. Daftar Pustaka

- D.L. Morgan (1997). *Focus Group as a Quality Research*. Sage, London.
- Mahani, R.A. Karim, N. Nurjanah (2011). *Keajaiban Propolis Trigona*. Pustaka Bunda, Jakarta.
- Pusat Perlebahan Nasional (1991). *Petunjuk Pemeliharaan Lebah Madu (Apis cerana)*. Perum Perhutani. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy (2006). *Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Umar, Husein (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.