

PRODUKSI DAN PEMASARAN “KUFFEA” LULUR HERBAL BERBAHAN DASAR BUBUK DAUN KELOR (*Moringa oleifera* Lam.), BUBUK KUNYIT (*Curcuma longa* L.), DAN BUBUK KOPI (*Coffea Arabica* L.).

Zainal Arifin¹⁾, Raden Kunto Adi¹⁾, Aprilia Laili Cahya Berlianti²⁾

¹Dosen Program Studi Diploma III Agribisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta

²Mahasiswa Program Studi Diploma III Agribisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta

*corresponding author : zainal.arifin@staff.uns.ac.id

Abstrak

Kuffea merupakan produk lulur herbal tradisional yang terbuat dari tanaman berkhasiat obat yaitu bubuk daun kelor, bubuk kunyit, dan bubuk kopi. Formulasi lulur bentuk krim yaitu 0,25 ml ekstrak daun kelor, 0,1 ml ekstrak kunyit, 1 ml ekstrak kopi, 1 ml ekstrak kulit kopi, 0,3 gram bubuk kopi, 7 gram tepung beras, 7 gram tepung tapioka, 2 gram butiran *scrub*, 5 gram asam stearat, 3 gram cetyl alkohol, 0,05 gram propyl paraben, 50 ml aquades, 6 ml propylen glikol, 0,05 gram metyl paraben, dan 0,05 ml parfum. Formulasi lulur bentuk bubuk yaitu 0,5 gram bubuk daun kelor, 0,5 gram bubuk kunyit, 3 gram bubuk kopi, 6 gram bubuk kulit kopi, 16 gram tepung beras, 16 gram tepung tapioka, dan 8 gram butiran *scrub*. Proses pembuatan produk “Kuffea” yaitu pembuatan butiran *scrub*, pembuatan ekstrak, dan pembuatan produk jadi lulur. Pengujian produk meliputi uji organoleptik, uji homogenitas, uji pH, dan uji hedonik. Strategi pemasaran produk menggunakan prinsip 4P (*Product, Price, Place, Promotion*). Pemasaran dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Harga jual produk lulur bentuk krim Rp 15.500, total penerimaan Rp 232.500, keuntungan Rp 31.330,75, BEP Produksi 8 unit, BEP Harga Rp 13.500, R/C Ratio 1,155 > 1 dan B/C Ratio 0,115 > 0. Harga jual produk lulur bentuk bubuk Rp 12.000, total penerimaan Rp 180.000, keuntungan Rp 28.992, BEP Produksi 7 unit, BEP Harga Rp 10.100, R/C Ratio 1,191 > 1 dan B/C Ratio 0,191 > 0. Maka usaha lulur herbal “Kuffea” dapat dikatakan layak untuk dikembangkan dan menguntungkan.

Kata kunci: lulur, daun kelor, kunyit, kopi arabika, pemasaran

Abstract

Kuffea is a traditional herbal scrub product made from medicinal plants, that is moringa leaves powder, turmeric powder, and coffee powder. The formulation of the scrub in cream form was 0.25 ml of moringa leaves extract, 0.1 ml of turmeric extract, 1 ml of coffee extract, 1 ml of coffee peel extract, 0.3 gram of coffee powder, 7 gram of rice flour, 7 gram of tapioca flour, 2 gram scrub granules, 5 gram of stearic acid, 3 gram of cetyl alcohol, 0.05 gram of propyl paraben, 50 ml of aquadest, 6 ml of propylene glycol, 0.05 gram of methyl paraben, and 0.05 ml of perfume. The formulation of the scrub in powder form was 0.5 gram of moringa leaves powder, 0.5 gram of turmeric powder, 3 gram of coffee powder, 6 gram of coffee husk powder, 16 gram of rice flour, 16 gram of tapioca flour, and 8 gram of scrub granules. The process of making "Kuffea" product was making scrub granules, making extracts, and making finished product. The product testing included organoleptic test, homogeneity test, pH test, and hedonic test. The strategy of product marketing used the 4P (Product, Price, Place, Promotion) principles. Marketing was done directly and indirectly. The selling price of the cream-shaped scrub product was Rp. 15,500, the total revenue was Rp. 232,500, the profit was Rp. 31,330.75, BEP Production of 8 units, BEP Price was Rp. 13,500, R/C Ratio 1.155 > 1 and B/C Ratio 0.115 > 0. The selling price of the scrub product powder was Rp 12,000, total revenue was Rp 180,000, profit was Rp 28,992, BEP Production of 7 units, BEP Price Rp 10,100, R/C Ratio 1.191 > 1 and B/C Ratio 0.191 > 0. So, the herbal scrub business "Kuffea" can be said to be worthy to be developed and profitable.

Keywords: Scrub, moringa leaves, turmeric, arabica coffee, marketing

Arifin dkk, 2023

1. PENDAHULUAN

Blora merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang menjadi sentra penghasil tanaman kelor (*Moringa oleifera* Lam.). Putri Kelor Indonesia (Puri Kelorina) merupakan nama tempat konservasi tanaman kelor di Blora, tepatnya di Desa Ngawenombo, Kecamatan Kunduran, Kabupaten Blora, Jawa Tengah. Pada tanggal 29 Juni 2019, Kementerian Perindustrian Republik Indonesia dan Pemerintah Kabupaten Blora mengadakan sosialisasi pemanfaatan kelor[1]. Dalam sosialisasi tersebut Bupati Blora mengajak seluruh pengurus PKK (Pembinaan Kesejahteraan Keluarga) baik dari tingkat kabupaten hingga kecamatan, serta kepala puskesmas setempat untuk aktif mengajak masyarakat memanfaatkan khasiat tanaman kelor. Gerakan menanam sekaligus memanfaatkan tanaman kelor sampai saat ini terus digencarkan oleh pemerintah daerah setempat.

Kelor (*Moringa oleifera* Lam.) merupakan salah satu tanaman herbal yang memiliki khasiat bagi tubuh. Salah satu bagian tanaman kelor yang banyak dimanfaatkan adalah daunnya. Daun kelor mengandung senyawa antioksidan tinggi yang dapat membantu melindungi dan merawat kulit dari dalam maupun luar. Senyawa antioksidan dapat menetralkan radikal bebas yang merusak sel-sel dalam tubuh[2]. Manfaat senyawa antioksidan dalam kelor tersebut cocok digunakan sebagai bahan dasar pembuatan sediaan kosmetik yaitu lulur yang dapat melindungi kulit dari radikal bebas.

Tanaman lain yang mengandung senyawa antioksidan selain kelor yaitu kunyit dan kopi. Kunyit (*Curcuma longa* L.) merupakan tanaman golongan temu-temuan yang banyak dimanfaatkan sebagai bahan dasar pembuatan obat tradisional, bumbu masakan, pewarna alami, serta kosmetik. Bagian tanaman kunyit yang banyak dimanfaatkan adalah rimpangnya. Kunyit memiliki kemampuan sebagai antimikroba dan antioksidan. Dalam dunia farmasi, rimpang kunyit juga dimanfaatkan sebagai bahan antimikroba, antioksidan, antiinflamasi, pencegah kanker, anti tumor, menurunkan kadar lemak darah dan kolesterol serta pembersih darah[3].

Selain kunyit, tanaman yang mengandung antioksidan alami yaitu kopi (*Coffea arabica* L.). Badan Pusat Statistik (BPS) dalam statistik kopi Indonesia (2020) melaporkan, jumlah produksi kopi pada tahun 2019 dan 2020 berturut-turut adalah 752,512 ton dan 762,380 ton[4]. Pada proses pengolahan kopi dihasilkan limbah sebanyak 40-45% limbah kulit biji kopi[5]. Pada umumnya masyarakat memanfaatkan limbah kulit biji kopi untuk pakan ternak dan pupuk. Kurangnya informasi dan pengetahuan mengenai pemanfaatan kulit biji kopi menyebabkan tidak adanya produk turunan dari kulit biji kopi. Biji kopi beserta kulitnya memiliki peran sebagai antioksidan alami sehingga sangat cocok digunakan sebagai bahan dasar pembuatan sediaan kosmetik lulur.

Berdasarkan uraian diatas, bubuk daun kelor, bubuk kunyit, dan bubuk kopi cocok digunakan sebagai bahan dasar pembuatan lulur tradisional. Lulur tradisional merupakan salah satu kosmetik yang digunakan masyarakat terutama kaum wanita untuk merawat dan membersihkan kulit dari kotoran dan sel kulit mati. Lulur tradisional menggunakan bahan-bahan alami sehingga aman saat diaplikasikan untuk kulit. Penggunaan lulur tradisional dapat menjadi solusi untuk merawat dan melindungi kulit terutama dari radikal bebas. Pembuatan lulur ini menjadi produk Tugas Akhir penyusun saat menempuh Program Studi Diploma III Agribisnis Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Tugas Akhir (TA) merupakan serangkaian kegiatan ilmiah yang wajib di penuhi mahasiswa Diploma III Agribisnis Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret Surakarta sebelum yudisium. Mahasiswa Diploma III Agribisnis minat agrofarmaka melaksanakan kegiatan Tugas Akhir dengan menghasilkan suatu produk sampai dengan pemasaran. Tugas Akhir sangat penting guna menerapkan teori yang sudah diterima dibangku perkuliahan untuk melakukan kegiatan wirausaha.

Arifin dkk, 2023

2. METODE

a. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan Tugas Akhir dilaksanakan pada bulan April – Juli tahun 2022. Tempat pelaksanaan kegiatan Tugas Akhir yaitu di Jalan Randublatung RT 01 RW 01, Desa Mulyorejo, Kecamatan Cepu, Kabupaten Blora, Jawa Tengah.

b. Prosedur Pelaksanaan

1. Persiapan alat dan bahan

Alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan lulur herbal adalah sebagai berikut :

a. Alat

Alat yang digunakan dalam pembuatan lulur herbal adalah kompor, timbangan digital, blender, mixer, *sealer* plastik, thermometer digital, panci *stainless*, wajan, sutil kayu, baskom, sendok, pipet plastik, mangkok keramik, corong, toples, mangkok plastik, gunting, saringan teh, sarung tangan lateks, masker, plastik segitiga, botol *tube*, *standing pouch*, label, plastik segel.

b. Bahan

Bahan yang digunakan dalam pembuatan lulur herbal adalah bubuk daun kelor, bubuk kunyit, bubuk kopi, bubuk kulit kopi, tepung beras, tepung tapioka, beras, cetyl alkohol, asam stearat, propylene glikol, propyl paraben, metyl paraben, aquades, dan bibit parfum.

2. Pelaksanaan

a. Proses pembuatan butiran *scrub*

- 1) Rendam beras dengan air ± 3 jam.
- 2) Tiriskan beras menggunakan wadah berlubang.
- 3) Haluskan beras menggunakan blender.
- 4) Ayak butiran *scrub* yang sudah dihaluskan menggunakan saringan teh.
- 5) Sangrai butiran *scrub* diatas wajan menggunakan api kecil ± 15 menit.
- 6) Simpan butiran *scrub* pada wadah kedap udara.

b. Proses pembuatan ekstrak

- 1) Timbang bahan baku (bubuk daun kelor, bubuk kunyit, bubuk kopi, bubuk kulit kopi) masing-masing sebanyak 50 gram.
- 2) Rendam bubuk simplisia dengan etanol 70% dalam toples selama 2x24 jam. Perbandingan pelarut dan bubuk yaitu 3:1.
- 3) Saring hasil ekstraksi dengan kertas saring untuk memperoleh ekstrak cair.
- 4) Uapkan ekstrak cair untuk mendapatkan ekstrak kental.

c. Proses pembuatan lulur bentuk bubuk

- 1) Timbang bahan baku sesuai formulasi yang telah dibuat.
- 2) Campurkan semua bahan menggunakan blender.
- 3) Ayak bubuk lulur yang sudah dihaluskan menggunakan saringan teh.
- 4) Timbang bubuk lulur sesuai ukuran berat dalam kemasan.
- 5) Kemas lulur bubuk dalam *standing pouch*.

d. Proses pembuatan lulur bentuk krim

- 1) Timbang bahan baku sesuai formulasi yang telah dibuat.
- 2) Fase minyak (asam stearat, cetyl alkohol, propyl paraben) diletakkan dalam mangkok dilebur bersamaan pada suhu $\pm 70^{\circ}\text{C}$.
- 3) Fase air (aquades, propylen glikol, metyl paraben, bibit parfum) dimasukkan dalam panci *stainless* lalu panaskan hingga suhu 70°C .
- 4) Campurkan fase minyak dan fase air menggunakan mixer, setelah fase air suhunya turun menjadi 60°C .
- 5) Campurkan krim lulur dengan tepung beras, tepung tapioka, dan butiran *scrub*, lalu di aduk menggunakan mixer hingga homogen.
- 6) Campurkan lulur krim yang sudah dingin dengan ekstrak daun kelor, ekstrak kunyit, ekstrak kopi, ekstrak kulit kopi, dan bubuk kopi.

Arifin dkk, 2023

7) Kemas lulur krim dalam botol *tube* dan diberi label

Tabel 1. Rancangan Formulasi Lulur Bentuk Krim

No.	Bahan	Formulasi		
		F1	F2	F3
1.	Esktrak daun kelor	0,25 ml	0,1 ml	0,1 ml
2.	Esktrak kunyit	0,1 ml	0,1 ml	0,05 ml
3.	Ekstrak kopi	1 ml	1 ml	1 ml
4.	Ekstrak kulit kopi	1 ml	2 ml	1 ml
5.	Bubuk kopi	0,3 gr	0,5 gr	0,5 gr
6.	Butiran <i>scrub</i>	2 gr	2 gr	2 gr
7.	Tepung beras	7 gr	6 gr	5 gr
8.	Tepung tapioka	7 gr	4 gr	2 gr
9.	Asam stearate	5 gr	5 gr	5 gr
10.	Cetyl alkohol	3 gr	3 gr	3 gr
11.	Propyl paraben	0,05 gr	0,05	0,05
12.	Aquades	50 ml	50 ml	50 ml
13.	Propylene glikol	6 ml	6 ml	6 ml
14.	Metyl paraben	0,05 gr	0,05 gr	0,05 gr
15.	Bibit parfum	0,05 ml	0,05 ml	0,05 ml

Tabel 2. Rancangan Formulasi Lulur Bentuk Bubuk

No.	Bahan	Formulasi		
		F1	F2	F3
1.	Bubuk daun kelor	1 gr	2 gr	0,5 gr
2.	Bubuk kunyit	1 gr	2 gr	0,5 gr
3.	Bubuk kopi	6 gr	5 gr	3 gr
4.	Bubuk kulit kopi	6 gr	4 gr	6 gr
5.	Butiran <i>scrub</i>	12 gr	15 gr	8 gr
6.	Tepung beras	14 gr	15 gr	16 gr
7.	Tepung tapioka	10 gr	7 gr	16 gr

e. Tahap Pemasaran

1) Pengenalan produk

Pengenalan produk dilakukan dengan cara mempromosikan produk lulur herbal melalui media sosial dan mengenalkan langsung kepada konsumen.

2) Target pemasaran

Arifin dkk, 2023

Target utama pemasaran produk lulur herbal adalah wanita berusia 17-40 tahun, namun tidak menutup kemungkinan produk digunakan oleh masyarakat luas untuk menjaga dan merawat kulit dari radikal bebas.

3) Penjualan online

Penjualan online yaitu menggunakan media sosial seperti WhatsApp, Instagram, Shopee, TikTok, dan Facebook.

4) Penjualan offline

Penjualan offline yaitu dengan menawarkan produk lulur herbal kepada calon konsumen secara langsung

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Pengujian Lulur Kuffea

1. Uji Organoleptis

Uji organoleptis adalah cara pengujian yang menggunakan panca indra manusia untuk mengukur daya penerimaan terhadap produk. Uji organoleptis digunakan untuk memeriksa tampilan fisik dari sediaan lulur menggunakan panca indra[6]. Uji organoleptis yang dilakukan menggunakan tiga parameter yaitu bau, warna, dan tekstur.

Tabel 3. Hasil Uji Organoleptis Lulur Krim

Formula	Indikator		
	Bau	Warna	Tekstur
F1	Khas aroma kopi	Putih kekuningan dengan bintik hitam dan putih	Lembut dan sedikit kasar
F2	Khas aroma kopi	Kuning kecoklatan dengan bintik hitam dan putih	Sedikit lembek dan sedikit kasar
F3	Khas aroma kopi	Putih kecoklatan dengan bintik hitam dan putih	Lembek dan sedikit kasar

Berdasarkan Tabel 3. menunjukkan bahwa Formula lulur krim F1 lebih baik saat diamati. F1 memiliki warna yang lebih baik dibandingkan formula lain yaitu berwarna putih kekuningan dengan dominan warna putih. Tekstur yang dimiliki F1 yaitu lembut dan sedikit kasar sehingga sesuai dengan yang diharapkan.

Tabel 4. Hasil Uji Organoleptis Lulur Bubuk

Formula	Indikator		
	Bau	Warna	Tekstur
F1	Khas aroma kopi	Coklat keputihan dengan bintik hitam dan putih	Sedikit kasar
F2	Khas aroma kelor, kopi, kunyit	Coklat kehijauan dengan bintik hitam dan putih	Kasar
F3	Khas aroma kopi	Putih kecoklatan dengan bintik hitam dan putih	Sedikit kasar

Berdasarkan Tabel 4. menunjukkan bahwa Formula lulur bubuk F3 lebih baik dalam segala indikator yang diamati. Indikator bau F3 lebih menonjol bau khas kopi seperti bau yang diharapkan. F3 memiliki warna yang lebih baik ketika lulur ditambahkan air dan tekstur yang sedikit kasar sehingga sesuai dengan yang diharapkan.

2. Uji Homogenitas

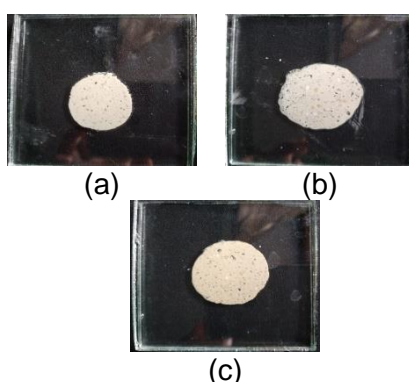
Uji homogenitas dilakukan untuk melihat apakah terdapat bagian yang tidak tercampurkan dengan baik[7]. Pengujian homogenitas lulur krim dilakukan dengan cara mengoleskan lulur pada objek kaca, kemudian mengamati semua bahan lulur tercampur homogen atau belum.

Arifin dkk, 2023

Pengujian homogenitas lulur bubuk dilakukan secara visual yaitu mengamati warna semua bahan sudah tercampur homogen atau belum.

Tabel 5. Uji Homogenitas Lulur Krim

Formula	Uji Homogenitas
F1	Semua bahan menyatu dan krim terbentuk sempurna tidak ada bahan yang menggumpal.
F2	Semua bahan menyatu, namun krim yang terbentuk terlalu lembek. Pada hari ke-7 krim sedikit berair.
F3	Semua bahan menyatu dan krim yang terbentuk sedikit lengket saat diaplikasikan ke tangan.

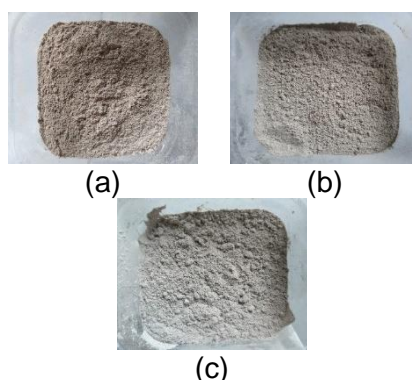


Gambar 1. Uji Homogenitas Lulur Krim (a) F1, (b) F2, dan (c) F3

Berdasarkan Tabel 5. menunjukkan bahwa formula lulur krim F1 lebih baik dibandingkan formula F2 dan F3. Semua bahan baku F1 menyatu dan krim terbentuk sempurna, tidak ada bahan yang menggumpal, dan saat diaplikasikan ke kulit lulur dapat melekat. F1 lebih stabil dan tidak ada pemisahan fase air dan fase minyak sampai hari ke-15.

Tabel 6. Uji Homogenitas Lulur Bubuk

Formula	Uji Homogenitas
F1	Semua bahan menyatu ditandai dengan warna tercampur rata. Saat diaplikasikan ke kulit kurang melekat di kulit.
F2	Semua bahan menyatu ditandai dengan warna tercampur rata. Saat diaplikasikan ke kulit kurang melekat sempurna di kulit.
F3	Semua bahan menyatu ditandai dengan warna tercampur rata. Saat diaplikasikan ke kulit lulur sudah melekat dengan baik.



Gambar 2. Lulur Bubuk (a) F1, (b) F2, dan (c) F3.

Arifin dkk, 2023

Berdasarkan Tabel 6. menunjukkan bahwa formula lulur bubuk F3 lebih baik dibandingkan formula F2 dan F3. Semua bahan baku F3 menyatu ditandai dengan warna tercampur rata. Saat diaplikasikan ke kulit, lulur formula F3 mampu melekat dengan baik dan saat digosok lebih halus dibandingkan F1 dan F2.

3. Uji pH

Hasil pengukuran pH sediaan krim dan bubuk lulur herbal "Kuffea" dilakukan dengan menggunakan kertas indikator pH. Uji pH bertujuan untuk mengetahui tingkat derajat keasamaan lulur sehingga dapat menjamin sediaan lulur krim maupun bubuk dapat memberikan rasa nyaman di kulit saat digunakan.

Tabel 7. Hasil Uji pH Lulur Krim dan Lulur Bubuk

Jenis	Formula	pH (hari)					
		0	3	6	9	12	15
Lulur Krim	F1	7	7	7	7	7	7
	F2	6	6	6	6	6	6
	F3	7	7	7	7	7	7
Lulur Bubuk	F1	5	5	5	5	5	5
	F2	6	6	6	6	6	5
	F3	5	5	5	5	5	5

Berdasarkan tabel 7. semua formulasi F1, F2, dan F3 pH lulur krim sampai hari ke-15 tidak mengalami perubahan. Formulasi lulur bubuk F1 dan F3 sampai hari ke-15 tidak mengalami perubahan, sedangkan F2 mengalami perubahan pH dari 6 ke 5 pada hari ke-15. Semua formulasi baik lulur bentuk krim maupun bubuk yang telah dibuat ketika diaplikasikan ke kulit tidak menimbulkan rasa gatal atau alergi dikarenakan pH lulur mendekati pH kulit normal.

4. Uji Hedonik

Uji hedonik atau uji kesukaan dilakukan terhadap 10 panelis yang berusia 14 sampai 40 tahun. Uji hedonik dilakukan untuk mengetahui tingkat kesukaan panelis terhadap sediaan lulur krim maupun bubuk yang telah dibuat. Hasil uji hedonik dapat dilihat dalam tabel berikut.

Tabel 8. Hasil Uji Hedonik Lulur Krim

Formula	Rentang nilai	Nilai akhir	Keterangan
F1	3,931-4,696	3,931(4)	Suka
F2	3,105-4,095	3,105(3)	Cukup Suka
F3	4,098-4,702	4,098(4)	Suka

Berdasarkan Tabel 8. menunjukkan bahwa lulur bentuk krim F1 dan F3 lebih disukai. F1 memiliki warna yang lebih baik dibandingkan dengan F3. Tekstur F1 lebih lembut dan padat, namun tidak keras. F1 lebih stabil dibandingkan dengan F3, karena tidak terjadi pemisahan fase sampai hari ke-15. Setelah diaplikasikan ke kulit formula F1 memberikan kesan kulit lebih cerah, lembab dan lebih halus pada kulit dibandingkan F2 dan F3.

Tabel 9. Hasil Uji Hedonik Lulur Bubuk

Formula	Rentang nilai	Nilai akhir	Keterangan
F1	3,19-4,01	3,19(3)	Cukup suka
F2	2,905-3,895	2,905(3)	Cukup Suka
F3	3,767-4,433	3,767(4)	Suka

Berdasarkan Tabel 9. menunjukkan bahwa lulur bentuk bubuk pada formula F3 lebih disukai. F3 memiliki warna yang lebih baik, aroma wangi kopi, tekstur yang lebih disukai oleh

Arifin dkk, 2023

panelis. Setelah diaplikasikan ke kulit formula F3 memberikan kesan lembab dan lebih halus pada kulit dibandingkan F1 dan F2.

Berdasarkan pengujian produk lulur herbal "Kuffea" yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa formula yang cocok untuk lulur bentuk krim adalah formula F1. F1 memiliki bau khas kopi, warna putih kekuningan dengan bintik hitam dan putih, dan tekstur yang lembut dan sedikit kasar. Uji hedonik menunjukkan nilai F1 (3,931), F2 (3,105), dan F3 (4,098). Uji homogenitas menunjukkan formula F1 lebih stabil dan tidak ada pemisahan fase minyak dan fase air sampai hari ke-15, sedangkan formula F2 dan F3 terjadi pemisahan fase sebelum hari ke-15.

Berdasarkan pengujian produk lulur herbal "Kuffea" yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa formula yang cocok untuk lulur bentuk bubuk adalah formula F3. F3 memiliki bau khas aroma kopi, warna putih kecoklatan dengan bintik hitam dan putih, dan tekstur sedikit kasar. Uji hedonik menunjukkan nilai F3 (3,767) lebih tinggi dibandingkan F1 (3,19) dan F2 (2,905).

b. Pemasaran Lulur Kuffea

Strategi pemasaran yang digunakan untuk produk lulur herbal "Kuffea" antara lain sebagai berikut :

1. Bauran pemasaran

a. Produk (*Product*)

Produk yang dibuat pada Tugas Akhir ini adalah produk lulur herbal "Kuffea" yang berbahan dasar daun kelor, kunyit, biji kopi, kulit kopi, tepung beras, beras, dan tepung tapioka. Keunggulan produk ini yaitu terbuat dari tanaman berkhasiat obat yang memiliki manfaat bagi tubuh. Nama produk lulur herbal "Kuffea" diambil dari kependekan tanaman yang menjadi bahan dasar lulur, yaitu K (Kelor), Ku (Kunyit), ffea (*Coffea arabica*).

Produk lulur "Kuffea" terdapat dua bentuk yaitu bubuk dan krim. Lulur bubuk dikemas dalam *standing pouch full printing* sehingga merek dan semua informasi terdapat pada kemasan yang membuat tampilan produk lebih menarik. Lulur bentuk krim dikemas dalam botol *tube* kemudian diberi label yang berisi merk dan informasi mengenai produk. Penggunaan botol *tube* bertujuan untuk memudahkan konsumen ketika mengaplikasikan produk lulur ke tubuh.

b. Harga (*Price*)

c. Harga produk lulur herbal "Kuffea" sangat terjangkau bagi semua kalangan. Harga yang ditawarkan untuk lulur bentuk bubuk sebesar Rp 12.000; dengan berat bersih 70 gram, sedangkan harga lulur bentuk krim sebesar Rp 15.500; dengan berat bersih 60 gram Tempat (*Place*)

Produk lulur herbal "Kuffea" dipasarkan secara langsung dan secara tidak langsung. Pemasaran secara langsung dilakukan disekitar tempat tinggal produsen, sedangkan pemasaran tidak langsung melalui media sosial. Pemasaran melalui media sosial bertujuan agar produk dapat lebih dikenal masyarakat di beberapa daerah. Distribusi juga dilakukan dengan cara *Cash On Delivery* (COD), yaitu konsumen dapat melakukan pesanan melalui WhatsApp atau Instagram kemudian penjual akan bertemu langsung dengan konsumen dan melakukan pembayaran secara tunai.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi produk lulur herbal "Kuffea" dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Promosi secara langsung dilakukan dengan cara bertatap muka kepada calon konsumen untuk menawarkan, mengenalkan produk, dan menjelaskan keunggulan produk. Promosi secara langsung ini dilakukan di sekitar tempat tinggal produsen.

Promosi produk lulur herbal "Kuffea" secara tidak langsung menggunakan strategi *marketing funnel*.

Pada tahap *awareness*, produk "Kuffea" mulai dikenalkan ke masyarakat melalui media sosial (WhatsApp, Instagram, Facebook dan Tiktok). Pengenalan produk dimulai dari nama produk, bahan baku beserta manfaatnya, manfaat penggunaan lulur, dan proses produksi. Setelah dilakukan pengenalan, dilanjutkan tahap *interest* yaitu calon konsumen akan menimbang-nimbang produk Kuffea dan membandingkan dengan produk perusahaan lain.

Arifin dkk, 2023

Tahap *decision* yaitu konsumen mulai berinteraksi dengan perusahaan terkait produk yang akan dijual. Tahap *action* yaitu pembeli membeli produk Kuffea.

2. Target pasar

Produk lulur herbal "Kuffea" ditargetkan untuk perempuan berusia 17 – 40 tahun. Rata-rata konsumen terbanyak yang membeli produk lulur yaitu berusia 21 - 25 tahun. Berdasarkan riset pasar yang telah dilakukan menunjukkan bahwa konsumen yang menggunakan lulur herbal "Kuffea" adalah perempuan yang berusia 17 - 40 tahun.

3. Riset pasar

Riset pasar lulur herbal "Kuffea" dilakukan menggunakan metode kuisioner. Konsumen lulur herbal "Kuffea" dapat mengisi kuisioner yang berisi pertanyaan di *google form*. Berikut merupakan hasil riset pasar yang dilakukan oleh 20 konsumen.

a. Usia Konsumen

Konsumen lulur herbal "Kuffea" paling banyak diusia 20-25 tahun yaitu 14 orang konsumen. Konsumen paling sedikit terdapat pada usia 26-30 tahun yaitu sebanyak 1 orang konsumen. Konsumen dengan usia 15-20 tahun berjumlah 3 orang konsumen, sedangkan yang berusia 31-40 tahun berjumlah 2 orang konsumen.

Jenis Kelamin Konsumen Konsumen terbanyak adalah perempuan dengan jumlah 18 orang konsumen. Konsumen yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 2 orang konsumen.

b. Status Konsumen

Konsumen paling banyak produk Kuffea yaitu seorang mahasiswa dengan jumlah 12 orang konsumen. Konsumen paling sedikit yaitu berjumlah 1 orang konsumen yang berstatus lainnya. Konsumen yang berstatus bekerja berjumlah 4 orang konsumen, sedangkan yang berstatus pelajar berjumlah 3 orang konsumen.

c. Bentuk Lulur

Konsumen yang lebih sering menggunakan produk lulur bentuk krim yaitu 18 orang konsumen. Konsumen yang sering menggunakan lulur bentuk bubuk berjumlah 2 orang konsumen.

d. Harga

Konsumen menunjukkan bahwa konsumen yang merasa harga produk Kuffea ditawarkan dengan harga terjangkau berjumlah 18 konsumen. Konsumen yang merasa harga produk murah yaitu berjumlah 2 konsumen, dan tidak ada konsumen yang merasa bahwa harga produk mahal.

e. Penggunaan Lulur

Konsumen yang sering menggunakan produk Kuffea berjumlah 4 orang konsumen. Konsumen yang cukup sering menggunakan produk kuffea berjumlah 12 orang konsumen, sedangkan konsumen yang jarang menggunakan produk Kuffea berjumlah 4 orang konsumen.

f. Repeat order

Konsumen bersedia melakukan *repeat order* produk Kuffea dan konsumen bersedia merekomendasikan produk Kuffea ke teman dan orang terdekat konsumen.

g. Kelebihan dan kekurangan produk

Berdasarkan kuisioner yang telah diberikan, semua konsumen menyukai produk Kuffea. Sebagian besar konsumen menyukai produk Kuffea karena teksturnya lembut dan aroma khas kopi yang wangi. Menurut konsumen kekurangan produk Kuffea bentuk krim yaitu label kurang rapi, butiran *scrub* terlalu sedikit, dan sebaiknya diberikan kemasan sekunder berupa kardus. Kekurangan produk Kuffea bentuk bubuk yaitu kemasan tidak diberi *ziplock* dan komposisi kunyit masih terlalu melekat di tangan setelah diaplikasikan ke kulit.

4. Testimoni

Testimoni adalah sebuah reaksi atas produk yang sudah dibeli, mereka mengalami perubahan atau tidak dengan menggunakan produk tersebut, informasi tersebut akan dipublikasikan di media sosial dan testimoni tersebut dapat dijadikan pertimbangan para konsumen yang nantinya akan melakukan keputusan pembelian[8].

Arifin dkk, 2023

c. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan[9]. Berikut ini merupakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) usaha lulur herbal “Kuffea”

1. Kekuatan (*Strength*)

- a. Bahan baku original dan mudah didapat.
- b. Harga produk terjangkau oleh semua kalangan.
- c. Produk lulur terdiri dari dua bentuk yaitu bubuk dan krim sehingga konsumen dapat memilih sesuai dengan selera.
- d. Pemesanan produk dapat dilakukan secara offline maupun online.
- e. Pembayaran produk dapat dilakukan secara tunai maupun non-tunai (*shopeepay* dan transfer bank).

2. Kelemahan (*Weakness*)

- a. Lulur herbal “Kuffea” merupakan produk baru sehingga produk belum terkenal dikalangan masyarakat.
- b. Produk belum mendapat izin edar, sehingga pemasaran masih terbatas.
- c. Keterbatasan modal sehingga produksi masih terbatas.

3. Peluang (*Opportunity*)

- a. Produk perawatan kulit seperti lulur diminati banyak perempuan.

4. Ancaman (*Threat*)

- a. Produk yang sudah mendapatkan izin dan terkenal industrinya.

Banyak pesaing baik dari dalam negeri maupun luar negeri yang menawarkan harga lebih murah.

d. Analisis Usaha

1. Biaya tetap

- a. Biaya tetap lulur bentuk krim

Tabel 10. Biaya Penyusutan Peralatan Lulur Bentuk Krim

No.	Alat	Jmlh	Harga (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (bulan)	Nilai sisa (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp)
1.	Kompor	1	180.000	180.000	48	18.000	3.375
2.	Timbangan digital	1	50.000	50.000	36	5.000	1.250
3.	Blender	1	250.000	250.000	36	25.000	6.250
4.	Mixer	1	160.000	160.000	48	16.000	3.000
5.	Termometer digital	1	15.500	15.500	24	1.550	581,25
6.	Panci stainless	1	30.000	30.000	36	3.000	750
7.	Wajan	1	35.000	35.000	48	3.500	656,25
8.	Sutil kayu	1	10.000	10.000	24	1.000	375
9.	Baskom	2	2.300	4.600	24	460	172,5
10.	Sendok	4	1.000	4.000	36	400	100
11.	Pipet	2	700	1.400	24	140	52,5
12.	Gunting	1	3.500	3.500	36	350	87,5
13.	Saringan teh	1	7.500	7.500	18	750	375
14.	Mangkok keramik	2	6.000	12.000	24	1.200	450
15.	Corong	2	2.000	4.000	24	400	150
16.	Toples plastik	4	4.000	16.000	24	1.600	600
17.	Mangkok plastik	5	1.500	7.500	24	750	281,25
Total (Rp)							18.506,25

Keterangan :

Nilai sisa = 10% dari Harga Awal[10].

Biaya penyusutan = (Total harga-Nilai sisa)/Umur Ekonomis.

Arifin dkk, 2023

Tabel 11. Biaya Tetap Lulur Bentuk Krim

No.	Jenis Biaya	Total Biaya (Rp)
1.	Biaya penyusutan peralatan	18.506,25
2.	Biaya desain kemasan	15.000
Jumlah		33.506,25

a. Biaya tetap lulur bentuk bubuk

Tabel 12. Biaya Penyusutan Peralatan Lulur Bentuk Bubuk

No.	Alat	Jmlh	Harga (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (bulan)	Nilai sisa (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp)
1.	Kompor	1	180.000	180.000	48	18000	3.375
	Timbangan digital	1	50.000	50.000	36	5000	1.250
3.	Blender	1	250.000	250.000	36	25000	6.250
4.	Sealer plastik	1	19.600	19.600	24	1960	735
5.	Wajan	1	35.000	35.000	48	3500	656
6.	Sutil kayu	1	10.000	10.000	24	1000	375
7.	Baskom	2	2.300	4.600	24	460	173
8.	Sendok	4	1.000	4.000	36	400	100
9.	Gunting	1	3.500	3.500	36	350	88
10.	Saringan teh	1	7.500	7.500	24	750	281
Total (Rp)							13.283

Tabel 13. Biaya Tetap Lulur Bentuk Bubuk

No.	Jenis Biaya	Total Biaya (Rp)
1.	Biaya penyusutan peralatan	13.283
2.	Biaya desain kemasan	15.000
Jumlah		28.283

2. Biaya Variabel

a. Biaya variable lulur bentuk krim

Tabel 14. Biaya Lulur Bentuk Krim

No.	Bahan	Jumlah	Harga/Satuan	Total Harga
1.	Bubuk daun kelor	50 gr	25.000/kg	1.250
2.	Bubuk kunyit	50 gr	22.000/kg	1.100
3.	Bubuk kopi	55 gr	50.000/kg	2.750
4.	Bubuk kulit kopi	50 gr	25.000/kg	1.250
5.	Tepung beras	105 gr	12.500/kg	1.312,5
6.	Beras	50 gr	10.000/kg	500
7.	Etanol 70%	600 ml	25.000/liter	15.000
8.	Asam stearat	75 gr	6000/100 gr	4.500
9.	Cetyl alkohol	45 gr	8.000/100 gr	3.600
10.	Propyl paraben	0,75 gr	5.000/10 gr	375
11.	Aquades	750 ml	7.000/liter	5.250

Arifin dkk, 2023

12.	Propylen glikol	90 ml	12.000/100 ml	10.800
13.	Metyl paraben	0,75 gr	5.000/10 gr	750
14.	Parfum	0,75 ml	2.000/ 1 ml	375
15.	Sarung tangan lateks	2 pasang	1.500/pasang	3.000
16.	Masker	2 buah	1.500/buah	3.000
17.	Stiker	15 buah	700/buah	10.500
18.	Botol <i>tube</i> plastik	15 buah	2.600/buah	39.000
19.	Plastik segel tutup botol	15 buah	190/buah	2.850
20.	Plastik segitiga	2 buah	250/buah	500
21.	Kuota internet	2 GB	5.000/GB	10.000
22.	Transportasi	-	-	15.000
23.	Biaya listrik	-	-	5.000
24.	Upah tenaga kerja	1 orang	5.000/jam	30.000
Total (Rp)				167.663

b. Biaya variable lulu bentuk bubuk.

Tabel 15. Biaya Lulu Bentuk Bubuk

No.	Bahan	Jumlah	Harga/Satuan	Total Harga
1.	Bubuk daun kelor	10,5 gr	25.000/kg	262,5
2.	Bubuk kunyit	10,5 gr	22.000/kg	262,5
3.	Bubuk kopi	63 gr	50.000/kg	3.150
4.	Bubuk kulit kopi	126 gr	25.000/kg	3.150
5.	Tepung beras	336 gr	12.500/kg	4.200
6.	Tepung tapioka	336 gr	12.500/kg	4.200
7.	Beras	250 gr	10.000/kg	2.500
8.	Sarung tangan lateks	2 pasang	1.500/pasang	3.000
9.	Masker	2/buah	1.500/buah	3.000
10.	Kemasan <i>standing pouch</i>	15/buah	2.600/buah	39.000
11.	Kuota internet	2 GB	5.000/GB	10.000
12.	Transportasi	-	-	15.000
13.	Biaya listrik	-	-	5.000
14.	Upah tenaga kerja	1 orang	5.000/jam	30.000
Total (Rp)				122.725

3. Biaya Total (*Total Cost*)

a. Biaya total produksi lulu krim

Tabel 16. Biaya Total Produksi Lulu Krim

No.	Komponen	Jumlah
1.	Biaya tetap	33.506,25
2.	Biaya variabel	167.663
Total Biaya (Rp)		201.169,25

b. Biaya total produksi lulu bubuk

Arifin dkk, 2023

Tabel 17. Biaya Total Produksi Lulur Bubuk

No.	Komponen	Jumlah
1.	Biaya tetap	28.283
2.	Biaya variabel	122.725
Total Biaya (Rp)		151.008

4. Harga Pokok Prouksi (HPP)

a. Harga Pokok Prouksi (HPP) lulur bentuk krim

$$\text{HPP} = \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Volume Produksi}}$$
$$\text{HPP} = \frac{201.169,25}{15}$$

$$\text{HPP} = \text{Rp } 13.411,283$$

b. Harga Pokok Prouksi (HPP) lulur bentuk bubuk

$$\text{HPP} = \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Volume Produksi}}$$

$$\text{HPP} = \frac{151.008}{15}$$

$$\text{HPP} = \text{Rp } 10.067,2$$

5. Harga Jual Produk (HJP)

a. Harga Jual Produk (HJP) lulur bentuk krim

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Total}} \times 100\%$$
$$= \frac{31.330,75}{201.169,25} \times 100\%$$
$$= 15,574\%$$

$$\text{Laba} = 15,574\% \times \text{HPP}$$
$$= 15,574\% \times \text{Rp } 13.411,283$$
$$= \text{Rp } 2.088,673$$

$$\text{HJP} = \text{HPP} + \text{Laba}$$
$$= \text{Rp } 13.411,283 + \text{Rp } 2.088,673$$
$$= \text{Rp. } 15.499,956$$
$$= \text{Rp } 15.500$$

b. Harga Jual Produk (HJP) lulur bentuk bubuk

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Total}} \times 100\%$$
$$= \frac{28.992}{151.008} \times 100\%$$
$$= 19,198\%$$

$$\text{Laba} = 19,198\% \times \text{HPP}$$
$$= 19,135\% \times 10.067,2$$
$$= \text{Rp } 1.932,701$$

$$\text{HJP} = \text{HPP} + \text{Laba}$$
$$= 10.067,2 + 1.932,701$$
$$= 11.999,901$$
$$= \text{Rp } 12.000/\text{unit}$$

6. Total Penerimaan (TR)

a. Total Penerimaan (TR) lulur bentuk krim

$$\text{TR} = \text{Harga} \times \text{Jumlah Produk}$$
$$= \text{Rp } 15.500 \times 15$$

$$\text{TR} = \text{Rp } 232.500$$

b. Total Penerimaan (TR) lulur bentuk bubuk

Arifin dkk, 2023

$$\begin{aligned} \text{TR} &= \text{Harga} \times \text{Jumlah Produk} \\ &= \text{Rp } 12.000 \times 15 \\ \text{TR} &= \text{Rp } 180.000 \end{aligned}$$

7. Keuntungan

a. Keuntungan lulur bentuk krim

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= 232.500 - \\ &\quad 201.169,25 \end{aligned}$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Rp } 31.330,75$$

b. Keuntungan lulur bentuk bubuk

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= 180.000 - \\ &\quad 151.008 \end{aligned}$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Rp } 28.992$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan (Rp)

TC = Biaya total (Rp)

8. Break Event Point (BEP)

a. BEP lulur bentuk krim

1) BEP Produksi

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \frac{\text{FC}}{\text{P} - \frac{\text{VC}}{\text{Q}}} \\ &= \frac{33.506,25}{15.500 - \frac{167.663}{15}} \\ &= \frac{33.506,25}{15.500 - 11.177,533} \\ &= 7,751 \end{aligned}$$

$$\text{BEP Produksi} = 8 \text{ unit}$$

Keterangan :

FC = Biaya tetap (Rp)

P = Harga produk (Rp)

VC = Biaya variable (Rp)

Q = Jumlah produk (Unit)

2) BEP Harga

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{TC}}{\text{Q}} \\ &= \frac{201.169,25}{15} \\ &= \text{Rp } 13.411,283 \end{aligned}$$

$$\text{BEP Harga} = \text{Rp } 13.500$$

Keterangan :

TC = Biaya total (Rp)

Q = Jumlah produk (Unit)

b. BEP lulur bentuk bubuk

1) BEP Produksi

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \frac{\text{FC}}{\text{P} - \frac{\text{VC}}{\text{Q}}} \\ &= \frac{28.283}{12.000 - \frac{122.725}{15}} \\ &= \frac{28.283}{12.000 - 8.181,666} \\ &= 7,407 \end{aligned}$$

$$\text{BEP Produksi} = 7 \text{ unit}$$

Arifin dkk, 2023

Keterangan :

FC = Biaya tetap (Rp)

P = Harga produk (Rp)

VC = Biaya variable (Rp)

Q = Jumlah produk (Unit)

2) BEP Harga

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{TC}}{Q} \\ &= \frac{151.008}{15} \\ &= \text{Rp } 10.067,2 \end{aligned}$$

BEP Harga = Rp 10.100

TC = Biaya total (Rp)

Q = Jumlah produk (Unit)

9. R/C Ratio

a. R/C Ratio lulur bentuk krim

$$\begin{aligned} \text{R/C ratio} &= \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Biaya Total (TC)}} \\ &= \frac{232.500}{201.169,25} \end{aligned}$$

R/C ratio = 1,155

b. R/C Ratio lulur bentuk bubuk

$$\begin{aligned} \text{R/C ratio} &= \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Biaya Total (TC)}} \\ &= \frac{180.000}{151.008} \end{aligned}$$

R/C ratio = 1,191

10. B/C Ratio

a. B/C Ratio lulur bentuk krim

$$\begin{aligned} \text{B/C ratio} &= \frac{\text{Total Keuntungan}}{\text{Biaya Total}} \\ &= \frac{31.330,75}{201.169,25} \end{aligned}$$

B/C ratio = 0,155

b. B/C Ratio lulur bentuk bubuk

$$\begin{aligned} \text{B/C ratio} &= \frac{\text{Total Keuntungan}}{\text{Biaya Total}} \\ &= \frac{28.992}{151.008} \end{aligned}$$

B/C ratio = 0,191

4. KESIMPULAN

Komposisi bahan baku untuk memproduksi 60 gram lulur herbal "Kuffea" bentuk krim yaitu 0,25 ml ekstrak daun kelor, 0,1 ml ekstrak kunyit, 1 ml ekstrak kopi, 1 ml ekstrak kulit kopi, 0,3 gram bubuk kopi, 7 gram tepung beras, 7 gram tepung tapioka, 2 gram butiran *scrub*, 5 gram asam stearat, 3 gram cetyl alkohol, 0,05 gram propyl paraben, 50 ml aquades, 6 ml propylen glikol, 0,05 gram metyl paraben, dan 0,05 ml parfum. Komposisi bahan baku untuk memproduksi 50 gram lulur herbal "Kuffea" bentuk bubuk yaitu 0,5 gram bubuk daun kelor, 0,5 gram bubuk kunyit, 3 gram bubuk kopi, 6 gram bubuk kulit kopi, 16 gram tepung beras, 16 gram tepung tapioka, dan 8 gram butiran *scrub*. Proses pembuatan lulur herbal "Kuffea" meliputi pembuatan butiran *scrub* dari beras, pembuatan ekstrak, proses pembuatan lulur bubuk, dan proses pembuatan lulur krim.

Pemasaran produk lulur herbal "Kuffea" yang dilakukan yaitu dengan menggunakan metode bauran pemasaran atau *marketing mix* yang meliputi 4P (*Product, Price, Place, Promotion*). Pemasaran secara langsung dan tidak langsung. Pemasaran secara langsung dilakukan dengan bertatap muka, sedangkan pemasaran tidak langsung menggunakan media sosial seperti WhatsApp, Instagram, Facebook, dan Tiktok.

Arifin dkk, 2023

Analisis usaha produk lulur herbal “Kuffea” bentuk krim dalam satu kali produksi yaitu dengan harga jual produk Rp 15.500 per kemasan, total penerimaan Rp 232.500, keuntungan Rp 31.330,75, BEP Produksi 8 unit, BEP Harga Rp 13.500, R/C *Ratio* 1,155 > 1 dan B/C *Ratio* 0,115 > 0. Analisis usaha produk lulur herbal “Kuffea” bentuk bubuk dalam satu kali produksi yaitu dengan harga jual

5. DAFTAR PUSTAKA

- Pemkab Blora Sosialisasi Pemanfaatan Kelor. <https://blorakab.go.id>. Diakses tanggal 10 Maret 2022.
- Isfianti, D. E. 2018. Pemanfaatan Limbah Kulit Buah Jeruk Nipis (*Citrus aurantifolia*) Dan Daun Kelor (*Moringa oleifera* Lamk) Untuk Pembuatan Lulur Tradisional Sebagai Alternatif “Green Cosmetics”. J. Tata Rias. Vol 7 (2):74-86.
- Rahmawati, Y. D. 2021. Pengaruh Penambahan Antioksidan Simplisia Kunyit Terhadap Angka Peroksida Minyak Kacang Tanah. J. Eksergi. Vol 18 (2):56-59.
- Badan Pusat Statistik. 2020. Statistik Kopi Indonesia.
- Marcelinda, A., Ridhay, A., Prismawiryanti. 2016. Aktivitas Antioksidan Ekstrak Limbah Kulit Ari Biji Kopi (*Coffea* sp) Berdasarkan Tingkat Kepolaran Pelarut. J. Science and Technology. Vol 5(1): 21-30.
- Indratmoko, S., dan Widiarti, M. 2017. Formulasi Dan Uji Sifat Fisik Lulur Serbuk Kulit Buah Manggis (*Garcinia mangostana* Linn) Dan Serbuk Kopi (*Coffea arabica* Linn) Untuk Perawatan Tubuh. J. Kesehatan Al-Irsyad. Vol 10(1):18-23.
- Daswi, D. R., Salim, H., Karim, D. 2020. Formulasi Sediaan Lulur Krim Yang Mengandung Tepung Jintan Hitam (*Nigella sativa* L.) Dengan Variasi Konsentrasi Trietanolamin. J. Media Farmasi. Vol XVI(1):18-26.
- Nafiisah, S. 2021. Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Testimoni Produk Di Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian. Skripsi. Program Sarjana. Universitas Islam Malang. Malang.
- Tamara. A. 2016. Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis. J. Riset Bisnis dan Manajemen. Vol 4(3): 395-406.
- Thoriq, A., Sampurno, R. M., Nurjanah, S. 2017. Evaluasi Ekonomi Teknik Produksi Keripik Kentang Secara Manual (Studi Kasus : Taman Teknologi Pertanian, Cikajang, Kabupaten Garut, Provinsi Jawa Barat). J. Teknotan. Vol 11(2):43-54.