

## **Mahasiswa Ubaya Buat Minuman Remaja Zaman Now, Jamu Hits Campuran Air Kelapa, Sinom, dan Kunyit**

SURYA.co.id | SURABAYA &ndash; Buah-buahan tak hanya bisa dikonsumsi langsung atau dijadikan jus. Di tangan mahasiswa jurusan Manajemen Pemasaran Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Surabaya (Surabaya), Hana Meka Madinah.

Hana mengubah buah-buahan menjadi Jamu Hits sebagai minuman remaja zaman now. Ia membuat jus buah asli dari mangga, jambu atau leci sebagai campuran jamu sinom yang terbuat dari kunyit.

Campuran ini kemudian diberikan nata de coco, air serta gula. Jika tidak ingin dicampur dengan jus buah, nantinya sinom hanya akan dicampur dengan fermentasi air kelapa (nata de coco).

Pertama kali ide menjual Jamu Hits muncul di awal bulan Oktober 2017, setelah matang mempersiapkan segala konsep, jamu ini dijual sesuai pesanan atau dengan sistem Purchase Order (PO).

Awalnya saya merasa kok sebagai mahasiswi Fakultas Bisnis kenapa tidak berani mencoba berjualan sendiri. Kemudian karena aku suka masak, jadi memutuskan di bidang kuliner. Pas juga ada tanaman kunyit di rumah, nah terpikirlah untuk buat Jamu Hits. Jamu ini handmade sehingga sehat tanpa bahan pengawet, ungkapnya.

Jamu Hits, sesuai namanya dikemas dalam bentuk yang juga menarik. Menggunakan botol dan kemasan plastik yang belakangan sedang tren. Ditambah dengan desain kemasan dan tulisan yang unik seperti Jamu Hits + Olahraga = Niscaya Tuhan Anugerahkan Kelangsingan.

Dalam mempromosikan produknya, selain melalui sistem PO di media sosial Instagram dan Facebook, Hana juga seringkali menjual Jamu Hits ke beberapa sekolah-sekolah melalui OSIS. Ia juga menjualkan produk ini melalui bazar-bazar yang banyak dikunjungi oleh para generasi muda.

Melalui inovasi ini, saya ingin agar generasi muda khususnya tertarik minum jamu tanpa perlu takut dengan rasa jamu yang umumnya dianggap tidak enak, jelas Hana.

Memulai usaha dengan tren yang ada menurutnya cukup sulit. Ia mengaku jika banyak kendala yang dialami.

Pernah suatu kali kita jualan di bazar sudah bawa stok banyak, ternyata hanya laku sedikit. Sempat sedih sih sebentar, tapi tidak sampai putus asa dan terus termotivasi, ujar Hana mahasiswa angkatan 2016 ini.

Ke depannya Hana berniat untuk membesarkan bisnis produknya. Memanfaatkan bulan Ramadhan, ia ingin memperluas pasar onlinenya dengan produksi yang rutin. Apalagi di lingkungannya, Sidoarjo banyak petani kunyit.

Produksi semakin besar bisa borong jualannya mereka. Juga bisa jadikan mereka SDM baru, pungkasnya.

<http://surabaya.tribunnews.com>

Penulis: Sulvi Sofiana

Editor: Parmin