



PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**REPACKAGE MIE INSTANT DARI EKSTRAKSI RUMPUT LAUT
(*Euchema cottonii*) "MIE_CO" MENJADI CEMILAN SEHAT UNTUK
OLEH-OLEH MELALUI PENDEKATAN PEMASARAN BERBASIS
INTERNET**

**BIDANG KEGIATAN:
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Disusun oleh:

Kétua Pelaksana	:	Dwi Evi Lestiana Putri	C24062447
Anggota	:	Diana Sumolang	C24053486
		Naila Faiqotul Muna	C24052738
		Bonit Novrihatno	C24050354
		Priasmoro Kukuh Y.	C24052914

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2008

**HALAMAN PENGESAHAN USUL
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

1. Judul Kegiatan : Repackage Mie Instan Dari Ekstraksi Rumput Laut (*Euchema cottonii*) "MIE_CO" Menjadi Cemilan Sehat Untuk Oleh-Oleh Melalui Pendekatan Pemasaran Berbasis Internet
2. Bidang Kegiatan : () PKMP (*) PKMK
() PKMT () PKMM
3. Bidang Ilmu : () Kesehatan
() Pertanian
() MIPA
() Teknologi dan Rekayasa
() Sosial Ekonomi
() Humaniora
() Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
-
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 5 Orang
6. Dosen Pendamping
-
7. Biaya Kegiatan Total
DIKTI : Rp .5.966.000,-
Sumber Lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan

Bogor, 9 Oktober 2008

Menyetujui,
Ketua Departemen
Manajemen Sumberdaya Perairan,

Ketua Pelaksana Kegiatan,

(Dr. Ir. Sulistiono, M.Sc)

NIP. 131.841.730

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan IPB

(Dwi Evi Lestiana Putri)

NIM. C24062447

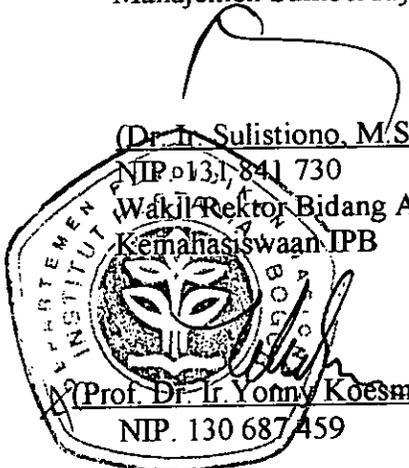
Dosen Pembimbing,

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)

NIP. 130 687 459

(Dra. Pipih Suptijah, MBA)

NIP. 131 876 638



A. Judul Program

REPACKAGE MIE INSTANT DARI EKSTRAKSI RUMPUT LAUT
(*Euchema cottonii*) "MIE_CO" MENJADI CEMILAN SEHAT UNTUK
OLEH-OLEH MELALUI PENDEKATAN PEMASARAN BERBASIS
INTERNET

B. Latar Belakang

Waktu adalah uang, demikian pepatah yang sering dijadikan landasan bagi sejumlah manusia yang menghargai waktu untuk memulai kehidupannya. Mereka merasakan detik-detik yang dilalui begitu berarti, sehingga membuat mereka sangat takut untuk kehilangannya, walaupun terkadang mereka harus merelakan kesehatan mereka. Hal inilah yang terjadi pada masyarakat yang modern, dimana mereka lebih menyukai sesuatu yang instan/praktis dalam menjalankan sesuatu hal yang kecil. Dampak yang terjadi dapat terlihat dari kebiasaan pola makan masyarakat kota yang lebih menyukai mie instan terutama pada penduduk Cina dan Indonesia. Akibat dari pola makan yang instan maka kesadaran masyarakat untuk memperhatikan nilai serat pada komposisi makanan mereka semakin berkurang. Padahal di dalam tubuh manusia membutuhkan nilai serat sebesar 10 g/hari.

Untuk itu, perlunya mengkonsumsi makanan yang mengandung nilai serat yang mencukupi bagi tubuh manusia, contohnya pada sayur-sayuran, buah-buahan dan rumput laut. Karena itulah diperlukan produk yang sehat dan mengenyangkan seperti Mie_Co yang berbahan dasar dari rumput laut dengan kandungan serat yang tinggi, serta praktis dapat langsung dikonsumsi dengan kemasan yang menarik dan mudah dibawa kemana-mana.

Semakin berkembangnya teknologi informasi saat ini, penjualan melalui dunia maya (internet) sudah menjadi hal yang biasa. Banyak jaringan yang dapat dijangkau melalui internet, siapapun pengguna internet baik didalam maupun luar negeri dapat menjadi target konsumen dalam pemasaran Mie_Co. Dengan memasarkan Mie_co melalui internet dengan dibuatkan blog, dan merubah kemasannya menjadi bentuk yang lebih menarik dan mudah dibawa kemana-

mana untuk jadi oleh-oleh akan dapat menaikkan nilai jual dari Mie_Co itu sendiri.

Melihat besarnya peluang pasar yang bias diraih dengan produk inovasi berupa mie remes instant mengandung serat dan tanpa bahan pengawet berbahaya, membuat kami untuk berpikir merencanakan kemasan Mie_co menjadi tas yang menarik dan mudah dibawa kemana-mana. Hal ini merupakan terobosan baru untuk merubah target pasar dari mie remas rumput laut ini yang sebelumnya hanya terbatas pada mahasiswa sekitar kampus kini sudah menjangkau kalangan pengguna internet yang tertarik membeli oleh-oleh.

Selain itu Mie_Co juga dapat dipasarkan pada event-event tertentu seperti idul fitri dan natal yang merupakan buah tangan untuk mudik, ekspansi pasar dari Mie-Co kedepannya diharapkan tidak hanya untuk pasar di dalam negeri tetapi juga mulai dipasarkan di luar negeri melalui dunia internet tentunya kan lebih mudah menembus pasar luar negeri.

Salah satu bahan baku serat yang dapat dijadikan sebagai bahan pembuat Mie_Co adalah ekstrak rumput laut. Rumput laut yang biasa digunakan adalah *Euchema cottonii* yang memiliki ciri morfologi ditandai dengan *thallus* dan cabang-cabangnya berbentuk silinder atau pipih, waktu masih hidup berwarna hijau hingga kuning kemerahan dan bila kering warnanya kuning kecoklatan. Percabangan tidak teratur *di-* atau *tri-chotomous*, *thallus* dan cabang-cabangnya kasar karena ditumbuhi oleh nodula atau *spine* untuk melindungi gametangia.

Klasifikasi *Euchema cottonii* :

Divisi : Thallophyta
 Kelas : Rhodophyta
 Ordo : Floridiophycidae
 Family : Gigartinales
 Genus : *Salieriaceae*
 Spesies : *Euchema cottonii*

Komposisi kimia rumput laut bervariasi antar individu spesies, habitat, kematangan dan kondisi lingkungannya. Umumnya kandungan protein kasar, karbohidrat, lemak dan abu dari rumput laut kering berturut-turut adalah 5 – 35%, 35 – 75%, 0.2 – 3.8% dan 10 – 15% (Ito dan Hori, 1989 dalam Ristanti, 2003).

Kandungan utama rumput laut segar adalah air yang mencapai 80 – 90%, sedangkan kadar protein dan lemaknya sangat kecil. Walaupun kadar lemak rumput laut sangat rendah, tetapi susunan asam lemaknya sangat penting bagi kesehatan. Lemak rumput laut mengandung asam lemak omega-3 dan omega-6 dalam jumlah yang cukup tinggi. Kedua asam lemak ini merupakan asam lemak yang penting bagi tubuh, terutama sebagai pembentuk membran jaringan otak, syaraf, retina mata, plasma darah dan organ reproduksi. Dalam 100 gram rumput laut kering mengandung asam lemak omega-3 berkisar 128 – 1.629 mg serta asam lemak omega-6 berkisar 188 – 1.704 mg (Winarno, 1990 *dalam* Ristanti, 2003).

Tabel 1. Komposisi kimia rumput laut *Euchema* (dalam % berat kering)

Komponen	<i>E. spinosum</i> (Bali)	<i>E. spinosum</i> (Sulsel)	<i>E. cottonii</i> (Bali)
Kadar air (%)	12.9	11.8	13.9
Protein (%)	5.1	9.1	2.7
Karbohidrat (%)	13.4	10.6	5.7
Lemak (%)	0.1	0.2	0.4
Serat kasar (%)	1.4	1.7	0.9
Abu (%)	14.1	4.8	17.1
Mineral Ca (ppm)	52.85	69.25	22.39
Fe (ppm)	0.11	0.32	0.12
Cu (ppm)	0.77	1.87	2.76
Pb (ppm)	-	0.03	0.04
Thiamin (mg/100g)	0.21	0.10	0.14
Riboflavin (mg/100g)	2.26	8.45	2.70
Vitamin C (mg/100g)	43.6	41.0	12.0
Karaginan (%)	65.8	67.2	61.5

Sumber : Soegiarto (1968) yang dikutip oleh Yuniarti (2000) *dalam* Ristanti (2003)

C. Perumusan Masalah

Produk pangan yang sangat populer di masyarakat sekarang adalah produk yang memiliki nilai kepraktisan dalam membuatnya dan enak dikonsumsi, salah satu produk itu adalah mie instan. Menjamurnya produk mie instan di lapisan masyarakat dari desa sampai ke kota, mengakibatkan bersaingnya para produsen mie instan untuk memasarkan produknya dengan keunggulan kualitas dan kuantitas dari produk mereka. Akan tetapi produsen mie instan sampai sekarang belum memperhatikan aspek kesehatan dari produk mereka.

Mie instan yang diproduksi dari bahan baku ekstrak rumput laut diharapkan dapat mengganti bahan pokok makanan yang tidak sesuai lagi dengan perkembangan jaman sekarang. Produk mie instan ini merupakan diversifikasi pangan fungsional yang sesuai dengan kebutuhan konsumsi, kesehatan dan tren masyarakat zaman sekarang. Melihat pasaran produk mie yang telah disukai oleh banyak lapisan masyarakat sekarang, maka sangatlah berpeluang dalam melakukan usaha pengembangan produk instan yang tidak hanya memiliki nilai kebutuhan konsumsi pangan tetapi juga nilai kesehatan. Tidak hanya itu perlu juga diadakan studi pemasaran langsung agar produk ini dapat dikenal dan diterima oleh lapisan masyarakat seperti produk mie instan sebelumnya.

D. Tujuan Program

1. Mengembangkan jiwa kewirausahaan mahasiswa khususnya melalui pengembangan usaha Mie_Co.
2. Memperkenalkan produk Mie_Co yang dapat memenuhi kalori sekaligus kebutuhan serat dalam tubuh serta dapat dijadikan oleh-oleh.
3. Memasarkan Mie_Co melalui internet untuk memperluas jaringan pemasaran.
4. Merepackage Mie_Co dengan kemasan yang menarik dan mudah dibawa kemana-mana sebagai buah tangan serta kemasan bumbu dari *edible film* yang dapat langsung dikonsumsi.

E. Kegunaan Program

1. Mie Instan terbuat dari ekstrak rumput laut (seaweed) mampu memenuhi kebutuhan kalori sekaligus sebagai makanan pengganti dari bahan makanan pokok yang sehat dan bernilai ekonomi untuk diusahakan secara komersil.
2. Mengetahui efektivitas pemasaran lewat internet
3. Menambah khasanah diversifikasi pangan yang dijadikan oleh-oleh dengan inovasi produk yang belum ada di pasar.
4. memenuhi kebutuhan serat yang tinggi di masyarakat melalui makanan yang banyak digemari seperti mie.

F. Luaran yang Diharapkan

Memperluas jaringan pemasaran Mie_Co dan merubah segmentasi pasar, dengan orientasi produk menjadi cemilan sehat untuk oleh-oleh.

G. Gambaran Umum Rencana Usaha

1. Perencanaan Produksi

1.1 Lokasi Produksi

Sebagai tahap awal produksi, lokasi yang akan digunakan untuk memproduksi Mie_Co adalah rumah kontrakan salah satu anggota yang terletak di daerah Dramaga Kabupaten Bogor.

1.2 Kapasitas Produksi

Produksi dilaksanakan 2 kali dalam sebulan dengan kapasitas 5 kg tiap produksi untuk menghasilkan 50 kantung. Artinya dalam satu bulan dihasilkan produk sebanyak 100 kantung Mie_Co.

1.3 Bahan dan alat

- Penggiling mie
- *Sealer* (pengepres plastik)
- *Blender*
- *Oven*, *Loyang pencetak* dan *Aluminium foil*
- Plastik anti panas
- Baskom dan centong
- Kompor gas dan gas
- Panci, mangkuk
- timbangan kue
- Pisau, saringan
- gelas ukur
- Rumput laut kering (*Eucheuma cottonii*) sebanyak 4 kg
(200 gram untuk 10 bungkus mie)
- NaOH 50 gram (10 gram untuk 1 kg rumput laut)
- H₂O₂ 10 ml (5 ml untuk 1 kg rumput laut)
- Tepung terigu 1 kg untuk 10 bungkus

(netto : 150 gram/bungkus)

- Tepung sagu 100 gram untuk 10 bungkus
- Telur (1 kg untuk 30 bungkus)
- Minyak goreng
- Saos sambal
- Udang kering 160 gram untuk 20 bungkus (Mie-Co 150 gram)
- Plastik tebal (ukuran 1 kg) untuk kemasan (Mie- Co 150 gram)
- Kantung belanja (untuk setiap bungkus Mie_Co 150 gram untuk dijadikan oleh-oleh)

1.3 Proses Produksi

- **Cara Pembuatan Mie dan**

Tahapan pembuatan mie terdiri dari tahap pencampuran, *roll press* (pembentukan lembaran), pembentukan mie, pengukusan, penggorengan, pendinginan serta pengemasan.

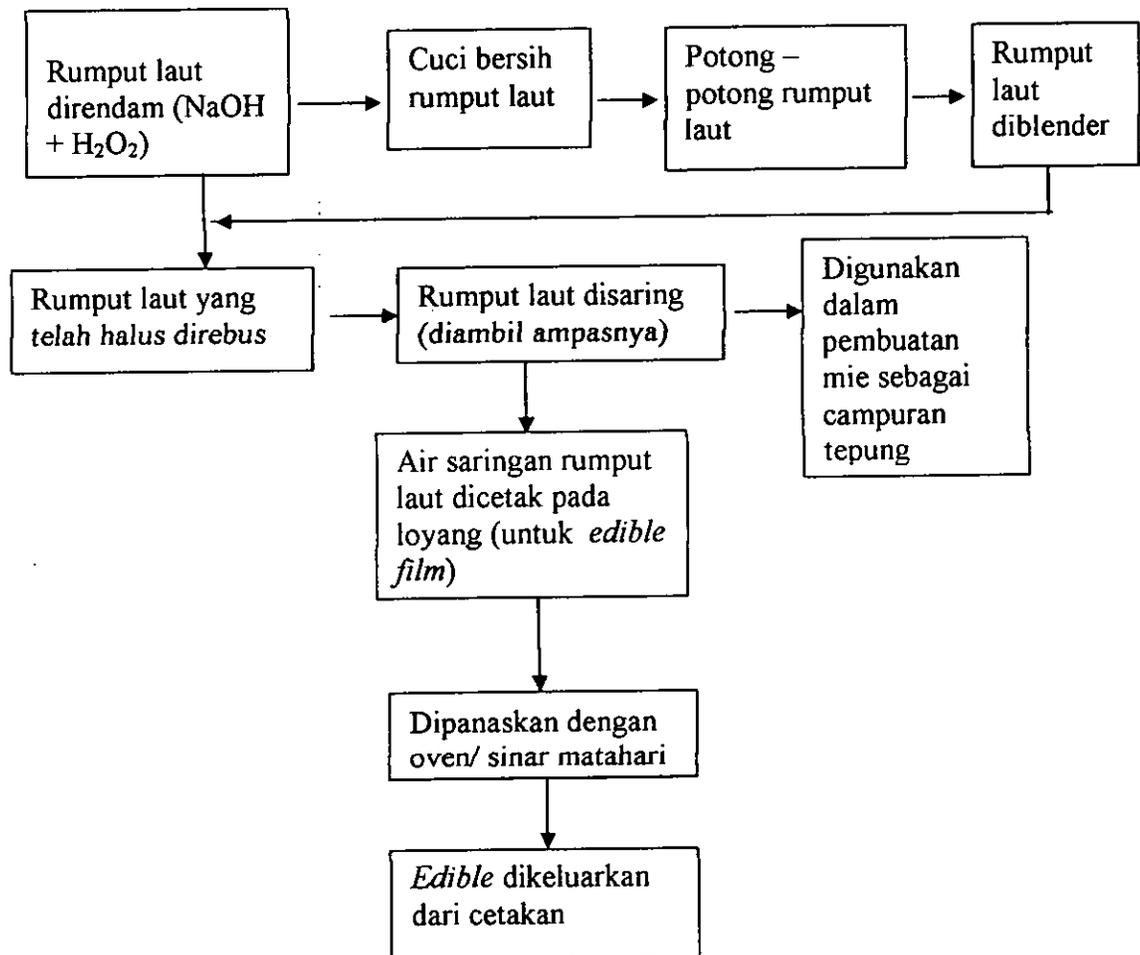
Tahap pencampuran bertujuan agar hidrasi tepung dengan air berlangsung secara merata dan menarik serat-serat gluten. Untuk mendapatkan adonan yang baik harus diperhatikan jumlah penambahan air (28 – 38 %), waktu pengadukan (15 – 25 menit), dan suhu adonan (24 – 40 °C).

Proses *roll press* (pembentukan lembaran) bertujuan untuk menghaluskan serat-serat gluten dan membuat lembaran adonan. Pasta yang dipress sebaiknya tidak bersuhu rendah yaitu kurang dari 25 °C, karena pada suhu tersebut menyebabkan lembaran pasta pecah-pecah dan kasar. Mutu lembaran pasta yang demikian akan menghasilkan mie yang mudah patah. Tebal akhir pasta sekitar 1,2 – 2 mm.

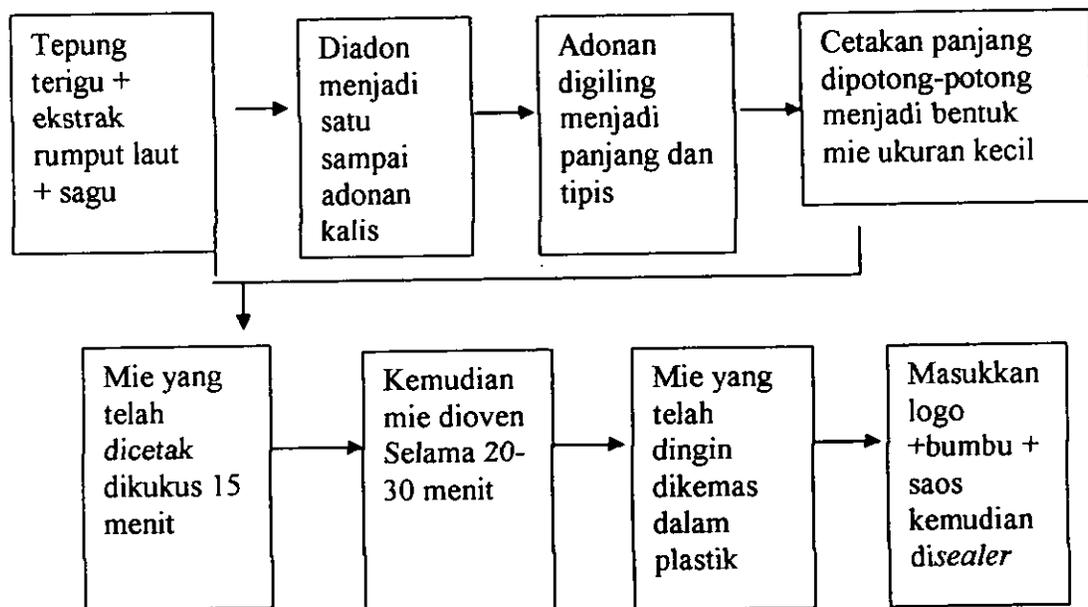
Di akhir proses pembentukan lembaran, lembar adonan yang tipis dipotong memanjang selebar 1 – 2 mm dengan rool pemotong mie, dan selanjutnya dipotong melintang pada panjang tertentu, sehingga dalam keadaan kering menghasilkan berat standar.

Setelah pembentukan mie dilakukan proses pengukusan. Pada proses ini terjadi gelatinisasi pati dan koagulasi gluten sehingga dengan terjadinya dehidrasi air dari gluten akan menyebabkan timbulnya kekenyalan mie. Hal ini disebabkan oleh putusya ikatan hidrogen, sehingga rantai ikatan kompleks pati dan gluten lebih rapat. Pada waktu sebelum dikukus, ikatan bersifat lunak dan fleksibel, tetapi setelah dikukus menjadi keras dan kuat. Pada proses selanjutnya, mie dioven suhu 140 – 150 °C selama 20 sampai 30 menit. Tujuannya agar terjadi dehidrasi lebih sempurna sehingga kadar airnya menjadi 3 – 5 %.

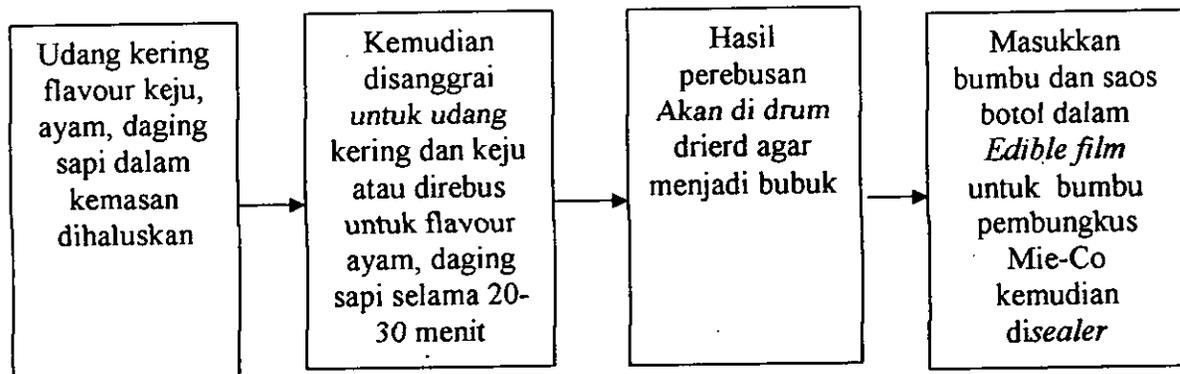
Uji coba pembuatan mie dan *Edible Film* :



Gambar 1. Diagram Alir Pemanfaatan *Eucheuma cottonii* dalam Produksi Mie- Co serta Pemanfaatan untuk *Edible Film*



Gambar 2. Diagram Alir Proses Pembuatan dan Pengemasan Mie- Co



Gambar 3. Diagram Alir Proses Pembuatan bumbu Mie- Co

Pada bagan alir pertama dijelaskan bahwa pembuatan mie rumput laut diawali dari pembuatan ekstrak rumput laut yang akan menjadi campuran tepung dalam proses pembuatan mie. Pada bagan alir ditunjukkan bahwa pertama-tama rumput laut kering jenis (*Eucheuma cottonii*) harus direndam terlebih dahulu dengan NaOH (Untuk menurunkan kadar sulfat agar rasa rumput laut tidak pahit) serta H₂O₂ (Untuk memutihkan rumput laut akibat diberikan NaOH sehingga menjadi bersih) selama satu malam. Setelah direndam rumput laut sudah dapat

Langkah dalam pembuatan blog untuk pemasaran produk Mie-Co yaitu

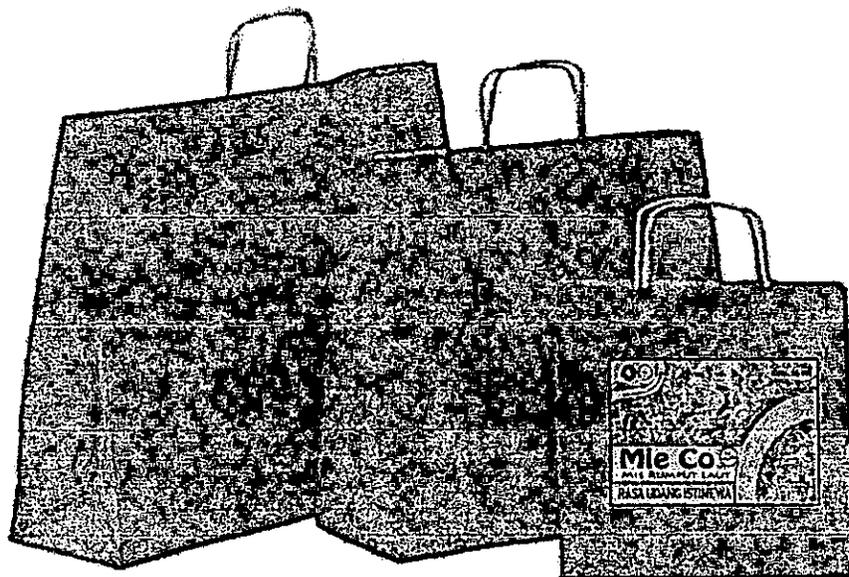


Gambar 4. Diagram Alir Pembuatan Blog untuk pemasaran produk Mie-Co

Dalam pemasaran, produk kami menggunakan fasilitas internet melalui blog karena produk kami ingin dikenal oleh masyarakat luas dengan mudah. Pada zaman modern sekarang ini akses melalui internet sudah banyak dilakukan oleh kalangan masyarakat sehingga hal ini sangat membantu dalam pemasaran produk kami. Selain itu, pembuatan blog dilakukan karena tidak membutuhkan biaya yang besar untuk membuat sebuah blog. Kemudian dengan pembuatan blog yang di dalamnya terdapat hal-hal menarik mengenai produk kami dapat membuat tertarik untuk memesannya bagi orang yang melihatnya.

dimanfaatkan untuk dipotong – potong, diblender serta direbus. Air yang digunakan untuk memblender dan merebus 1 : 5 (misal 200 gram rumput laut berarti airnya 1000 ml) sudah menjadi satu antara memblender dan merebus sebanyak 1000 ml. kemudian hasil rebusan rumput laut yang telah diekstrak disaring dengan kain kasa untuk diambil air saringannya dalam membuat *edible*, yang selanjutnya akan dipanaskan dengan dioven atau dijemur di matahari jika tidak cuaca tidak mendung. Ampas dari hasil saringan tersebut dimanfaatkan untuk campuran dengan tepung dalam membuat mie.

Setelah ampas tersebut diperoleh, kita masuk pada diagram alir dua yang menunjukkan cara pembuatan mie. Pertama – tama tuang tepung terigu, telur, rumput laut 1 : 5 (1kg tepung : 200 gram rumput laut), serta sagu, dan air campur adonan dan aduk rata sampai kalis serta dibanting – banting untuk membuat adonan teksturnya lebih baik dan mudah dibentuk. Setelah proses mengadonan selesai masuk pada tahapan berikutnya yaitu mencetak mie, dengan menggiling pada mesin penggiling menjadi bentuk panjang dan tipis kemudian dipotong-potong dengan pisau untuk digiling menjadi bentuk mie yang kecil –kecil agar tidak menggumpal. Kemudian diberikan tepung terigu pada saat menggiling agar mie dapat terurai dan tidak menyatu (menggumpal saat dikukus). Setelah mie dicetak masuk pada tahapan berikutnya yaitu mengukus dan mengoven. Sebelum mengukus siapkan pengukus dan isi air dibawah panci yang atasnya diberi penyaring tunggu sampai mendidih, olesi bawahnya dengan minyak agar mie yang telah dicetak tidak saling menempel dan menggumpal. Setelah itu dioven selama 20-30 menit.



Gambar 5. Contoh kemasan kantung Mie_Co ukuran 150 gram

Perencanaan Pemasaran

2. 1 STP (Segmentation, Targetting, Positioning)

1. *Segmentation*

Kami membagi pasar menjadi tiga segmen, yaitu :

- a. Segmen pertama, merupakan pemesan produk melalui internet.
- b. Segmen kedua, yaitu dosen, dan masyarakat sekitar kampus IPB.
- c. Segmen ketiga, termasuk didalamnya adalah masyarakat umum dari berbagai kalangan dan usia.

2. *Targetting.*

Target utama dari pemasaran mie instan rumput laut *Mie-Co* adalah segmen pertama. Segmen ini dipilih karena memiliki potensi dan penjualan yang tinggi sesuai karakteristik produk yang dijual, yaitu praktis dan ekonomis sebagai komoditi cemilan sehat sebagai oleh-oleh khas Bogor yang baru.

3. *Positioning.*

Dalam melakukan proses pemasaran, kami berusaha untuk membangun *image* baru bahwa mie instan dari ekstrak rumput laut memiliki kandungan serat

yang tinggi baik untuk kesehatan, kemasan yang menarik, serta mudah dibawa kemana-mana.

2.2 Perencanaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*).

1. *Product*

Dalam upaya membidik semua segmen yang ada, mie instan dari ekstrak rumput laut (*Mie-Co*) ini dikemas per bungkus dengan kemasan kantung belanja. Ragam pilihan rasa yang ditargetkan sesuai dengan adalah rasa udang. Dalam setiap kemasan terkandung berat bersih sebesar 150 gram.

2. *Place*

Demi menunjang strategi pemasaran yang telah ditetapkan, mie instan dari ekstrak rumput laut ini (*Mie-Co*) akan didistribusikan ke beberapa tempat strategis yang mewakili segmen pasar yang ada, antara lain:

- Untuk menjangkau segmen pertama, (*Mie-Co*) akan dipasarkan melalui internet dengan membuat blog. Untuk menjangkau segmen kedua, (*Mie-Co*) akan dipasarkan di pusat-pusat pembelanjaan, baik berupa mini market, warung maupun sentra-sentra makanan khusus yang berada di lingkaran kampus IPB meliputi wilayah Babakan Raya, Radar, Babakan Lio, Babakan Lebak, Badoneng, Cibanteng dan Ciampea. Selain itu, ditargetkan pula beberapa perumahan yang dianggap strategis untuk pemasaran produk tersebut.
- Untuk menjangkau segmen pasar ketiga, kami berusaha untuk lebih memaksimalkan jangkauan distribusi produk dalam skala wilayah JABODETABEK. Penempatan dalam meliputi supermarket, *departemen store*, pedagang keliling, pusat kuliner tertentu baik kecil maupun besar.

3. *Price*

Mie-Co akan dipasarkan dengan penerapan similaritas harga. Dengan harga perbungkus dengan kemasan kantung belanja seharga Rp. 15.000/ kantung.

4. *Promotion*

Citra produk merupakan elemen penting dalam strategi promosi. Oleh karena itu, diperlukan aplikasi strategi yang efektif, persuasif dan komunikatif. Usaha promosi yang kami rencanakan antara lain:

- Mengikuti event-event pameran seperti bazar yang diselenggarakan oleh IPB dan sekitar Bogor seperti di Pemerintahan kota
- Penyebaran leaflet yang berisi manfaat produk, informasi tempat penjualan dan telepon yang bisa dihubungi.
- Penyebaran leaflet di kantin-kantin fakultas, mini market sekitar kampus IPB dan kawasan JABODETABEK
- Pembuatan blog dan Website di Internet

2.3 Grand Strategy

- Menciptakan produk yang adaptif terhadap selera pasar.

Kunci kesuksesan pemasaran adalah kemampuan produk tersebut untuk diterima oleh konsumen. Adanya perubahan tren serta variabel-variabel lain yang mempengaruhi selera pasar menuntut kami untuk selalu mengetahui selera terkini dari konsumen. Kami berencana untuk terus melakukan inovasi dan meningkatkan mutu dari *Mie-Co* agar dapat menguasai *mind share* sebagai komoditi lokal yang berkualitas.

- Membangun kerjasama dengan beberapa mitra kerja, yang didefinisikan sebagai:

Mitra lokasi penjualan

Mitra lokasi penjualan adalah tempat-tempat yang dipilih untuk menitipkan *Mie_Co* melalui system konsiniasi.

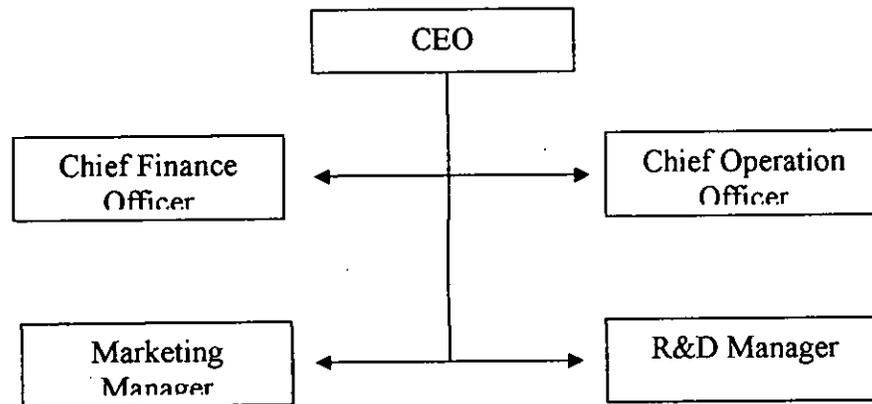
- Investor

Pengembangan skala usaha merupakan hal penting yang harus dilakukan untuk tetap menjaga eksistensi dari sebuah bisnis. Untuk itu kami berusaha mencari investor yang bersedia memberikan tambahan modal dari bisnis yang kami dirikan. Kriteria investor yang kami tetapkan adalah:

1. Memiliki pemikiran yang sejalan dengan organisasi bisnis.
2. Menunjukkan keseriusan terhadap bisnis.
3. Memiliki integritas dan dapat diandalkan

3. Perencanaan Organisasi Usaha

Sebagai tahap awal, pembuatan *Mie_Co* akan dilaksanakan oleh 5 orang yang merupakan anggota kelompok. Terdiri dari ketua, bendahara, bagian produksi, bagian R&D, dan bagian pemasaran. Serta akan merekrut orang untuk memproduksi *Mie_Co*. Dengan bagan organisasi sebagai berikut:



Gambar 1. Struktur Organisasi Bisnis

Tugas dan Wewenang

1. *Marketing manager*

- a. Melakukan riset pasar
- b. Membuat grand strategi pemasaran
- c. Penentuan harga jual produk
- d. Melakukan koordinasi atas proses penjualan produk
- e. Melakukan promosi produk
- f. Melakukan distribusi produk
- g. Memperluas pasar

2. *Chief Operation officer*

- a. Mengatur proses produksi
- b. Mempersiapkan segala keperluan untuk produksi
- c. Melakukan cek dan pemeliharaan mesin-mesin produksi
- d. Menentukan kapasitas produksi

3. *Chief Finance officer*

- a. Mengatur seluruh aktivitas kelompok yang berhubungan dengan keuangan
- b. Membuat laporan keuangan per bulan
- c. Melakukan audit keuangan

4. *R & D manager*

- a. Melakukan penelitian untuk pengembangn produk
- b. Membuat desain proses produksi

5. *Chief Executive Officer*

- a. Menjaga koordinasi dari aspek penjualan, produksi, keuangan dan R&D
- b. Memimpin rapat evaluasi mingguan usaha.
- c. Mengambil keputusan tertinggi yang berkaitan dengan organisasi bisnis

4. Perencanaan Keuangan

Kapasitas produksi tiap bulan : 100 unit (dengan netto : 150 gram)

4.1 Analisa Laba/rugi tiap bulan.

Tabel 2. Analisis laba rugi selama sebulan

Uraian	Jumlah	Harga (Rp)	Penerimaan	Pengeluaran
Pemasukan				
Penjualan	100 unit	15,000	1,500,000	
Pengeluaran				
Rumput Laut (<i>Eucheuma cottonii</i>)	4 kg	20,000		80,000
Tepung terigu	12 kg	8,000		96,000
Tepung sagu	1 kg	8,000		8,000
Telur Ayam	4 kg	15,000		60,000
Garam beryodium	10 bks	1,000		10,000
Penyedap rasa	20 bks	1,000		20,000
Saos sambal kemasan	4 botol	8,000		32,000
Flavour ikan, udang, ayam, keju	4 bks			100,000
Drum drier	2 sample			100,000
Sablon + kantong	100	1,000		100,000
Kantong plastic 1kg	100			15,000
Gas Tabung	1 tabung	75,000		75,000
Penyusutan Peralatan				15,000
NaOH	40 gram			40,000
Air	370 liter	2700/m ³		20,000
Listrik	9.6	750/kwh		20,000
Transport				25,000
Pamflet, leaflet, poster	100 lbr	100		50,000
Biaya tenaga kerja	1 orang			100,000
Total Pemasukan	1,500,000			
Total Pengeluaran		966,000		
Laba		534,000		

Analisis Break Even Point (BEP)

Biaya Fixed Cost :

Biaya pembelian alat meliputiBiaya :

Biaya pembelian penggilig mie	Rp. 500.000,00
Biaya pembelian loyang kaca	Rp. 300.000,00
Biaya pembelian oven	Rp 600.000,00
Biaya pembelian blender	Rp. 300.000,00
Biaya pembuatan blog dan web	Rp 600.000,00
Biaya pembelian sealer	Rp. 200.000,00

Biaya uji

Biaya uji DepKes	Rp 1.000.000,00
Biaya Paten produk	Rp. 900.000,00
Biaya uji ketahanan Produk	Rp. 300.000,00 +

Rp. 4.700.000,00

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{Biaya variabel}} \\
 &= \frac{4.700.000}{15,000 - 9,660} \\
 &= 881 \text{ kantong}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan rumusan tersebut biaya investasi (*fixed cost*) dapat kembali setelah penjualan 881 kantong, berarti dalam kurun waktu 9 bulan, dengan produksi 100 bungkus per bulan.

H. Metode Pelaksanaan Program

1. Pembelian Keperluan Produksi

Pembelian alat-alat produksi dilakukan di awal bulan selama 2 minggu pertama. Tempat pembelian meliputi tempat di sekitar lokasi produksi, yaitu sekitar Babakan Raya dan Babakan Tengah. Untuk pembelian bahan-bahan produksi paada mulanya dilakukan di setiap awal bulan. Hal ini dilakukan dengan alasan agar memiliki stok bahan baku sehingga

memudahkan proses produksi dan menjamin kontinuitas tersedianya bahan baku untuk produksi. Namun, terkait dengan kondisi saat awal produksi disesuaikan dengan respon konsumen kami terkadang melakukan pembelian alat dan bahan produksi secara insidental.

2. Produksi

Produksi dilakukan 2 minggu sekali dengan kapasitas produksi 50 kantung. Banyaknya produksi tergantung waktu yang tersedia bagi kami dan ketersediaan bahan baku.

3. Riset Pasar

Riset pasar kami lakukan di minggu-minggu awal kegiatan. Riset pasar dilakukan dengan penyebaran kuisioner ke masyarakat dengan ruang sampel mahasiswa Institut Pertanian Bogor. Pada tahap awal, kami meriset dengan penyebaran kuisioner pada bazar produk PKM serta pengumpulan pendapat melalui blog. Riset pasar ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar tingkat ketertarikan pasar terhadap produk sekaligus meminta masukan saran dan kritik.

4. Pembuatan kemasan pembungkus bumbu dari *Edible Film*

Kemasan pembungkus bumbu terbuat dari rumput laut jenis *Eucheuma cottonii* yang sebelumnya telah melewati tahapan perendaman, pencucian, perebusan, penyaringan, penuangan pada cetakan dan pengeringan. Pembuatan pembungkus bumbu ini dilakukan dengan memanfaatkan air hasil saringan rumput laut berupa *jelly* yang kemudian dicetak atas loyang datar untuk dikeringkan atau dioven. Setelah kering, *jelly* yang sudah menjadi plastik diambil/dikelupas untuk selanjutnya digunakan sebagai pembungkus bumbu yang dapat dimakan.

5. Pembuatan Ekstrak Rumput laut

Rumput laut diolah sesuai dengan tahapan pembuatan *edible film*. Rumput laut hasil rebusan yang tidak tersaring atau berupa ekstrak dijadikan campuran untuk pembuatan mie.

6. Pembuatan Mie dari Ekstrak Rumput Laut

Pembuatan mie dari ekstrak rumput laut meliputi tahap pencampuran, *roll press* (pembentukan lembaran), pembentukan mie, pengukusan,

pengovenan, pendinginan serta pengemasan. Pada awal pembuatan, kami melakukan penggorengan dan perebusan mie sebagai uji coba. Namun, akhirnya kami melakukan perlakuan mie dengan pengovenan terkait dengan kondisi produk yang terlihat kurang menjual dan pertimbangan biaya produksi yang mahal (jika melalui tahap penggorengan).

7. Uji DepKes

Uji Departemen Kesehatan dilakukan untuk mengetahui keamanan produk yang akan dipasarkan.

8. Paten produk

Mematenkan produk bertujuan agar tidak terjadi peniruan produk di pasar, untuk mengantisipasi ide dicuri oleh pesaing.

9. Promosi

Promosi dilaksanakan dengan penyelenggaraan bazar dan penawaran tester kepada para pengunjung. Selain itu untuk memperkuat citra *Mie-Co* sebagai makanan cepat saji berserat tinggi khususnya untuk mahasiswa yang ada di lingkungan sekitar kampus. Usaha promosi akan dilakukan dengan ikut serta dalam event-event kebudayaan yang diselenggarakan oleh Pemerintah Daerah Bogor, pameran/bazar makanan dengan pemberian *tester* secara cuma-cuma kepada konsumen.

10. Pembuatan Leaflet dan Pamflet

Pembuatan pamflet bertujuan untuk menjadi sarana promosi produk di beberapa mitra lokasi penjualan produk. Sedangkan leaflet ditujukan sebagai media promosi yang membidik konsumen / masyarakat yang ada di sekitar kampus IPB. Leaflet. Pembuatan pamflet dilakukan setiap bulan di minggu ke-3, sedangkan leaflet dicetak sebanyak 200 eksemplar untuk 3 bulan masa produksi.

11. Pemasaran

Pemasaran dilakukan setiap minggu dengan metode yang telah dijelaskan pada perencanaan pemasaran di gambaran umum usaha.

12. Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk menentukan strategi perusahaan kedepan.

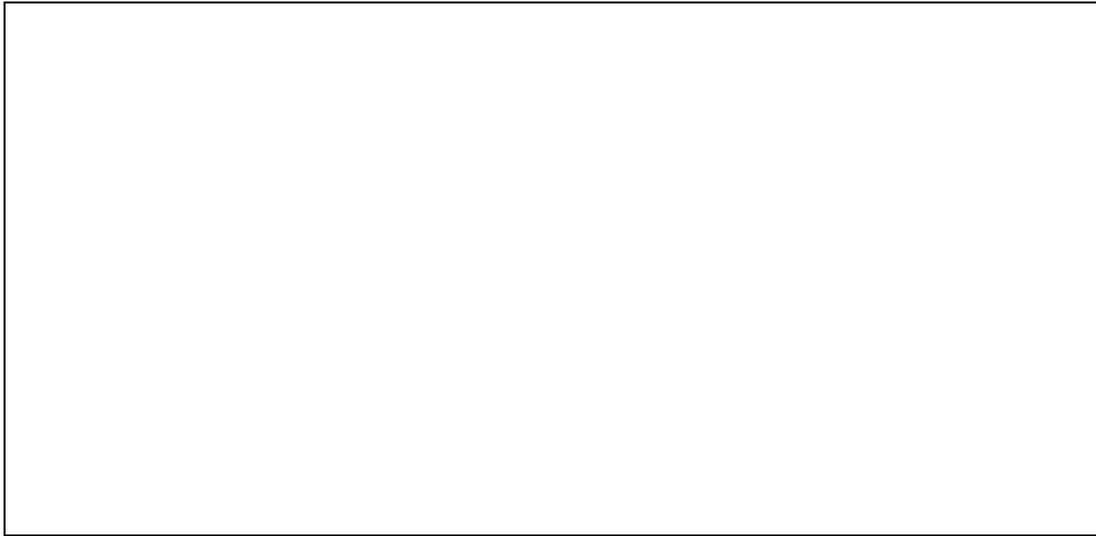
13. Konsultasi

Konsultasi dilakukan dengan tujuan meminta pertimbangan dari dosen pembimbing tentang permasalahan pembuatan produk sekaligus meminta saran dan kritik untuk kemajuan produk.

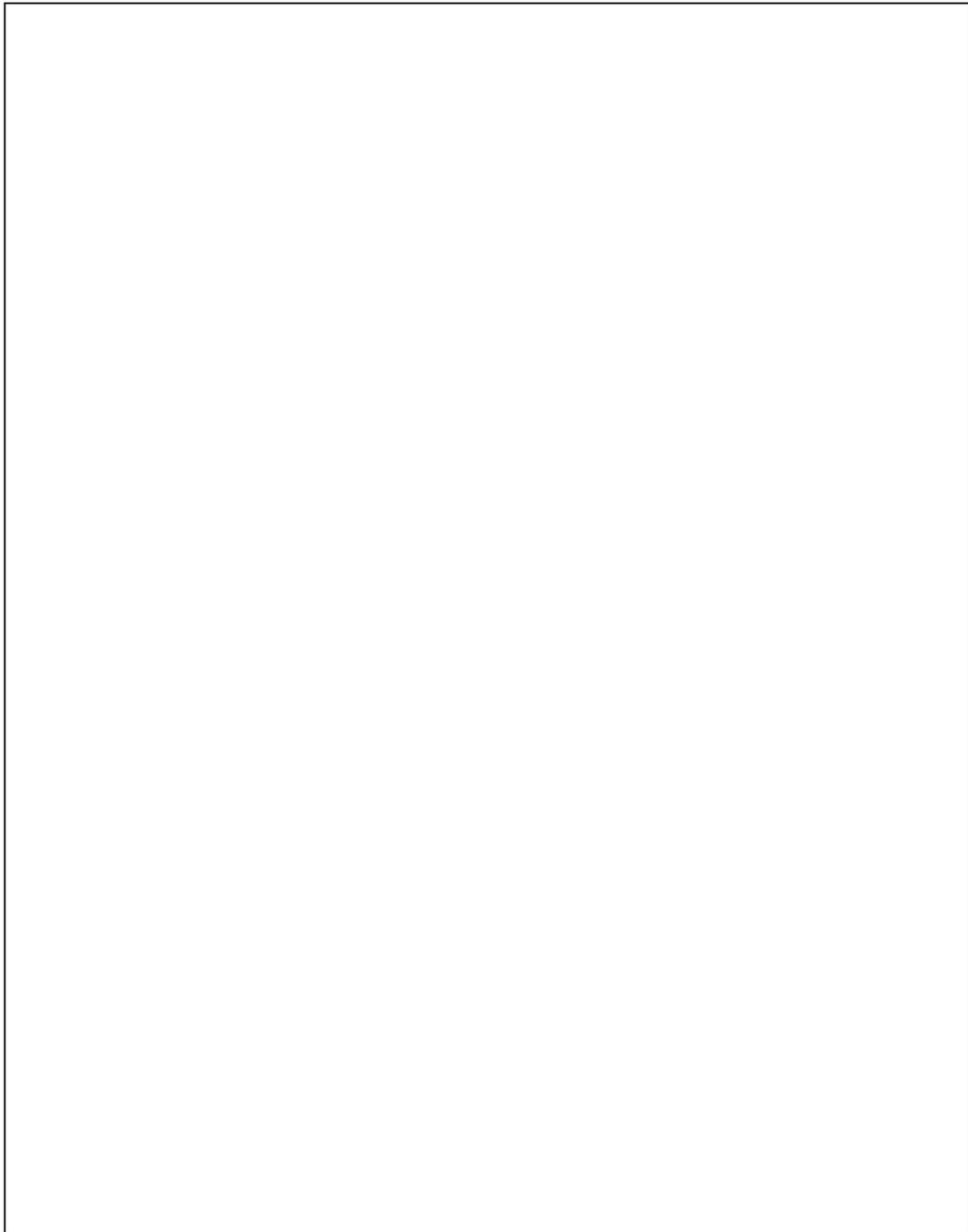
I. Jadwal Kegiatan Program

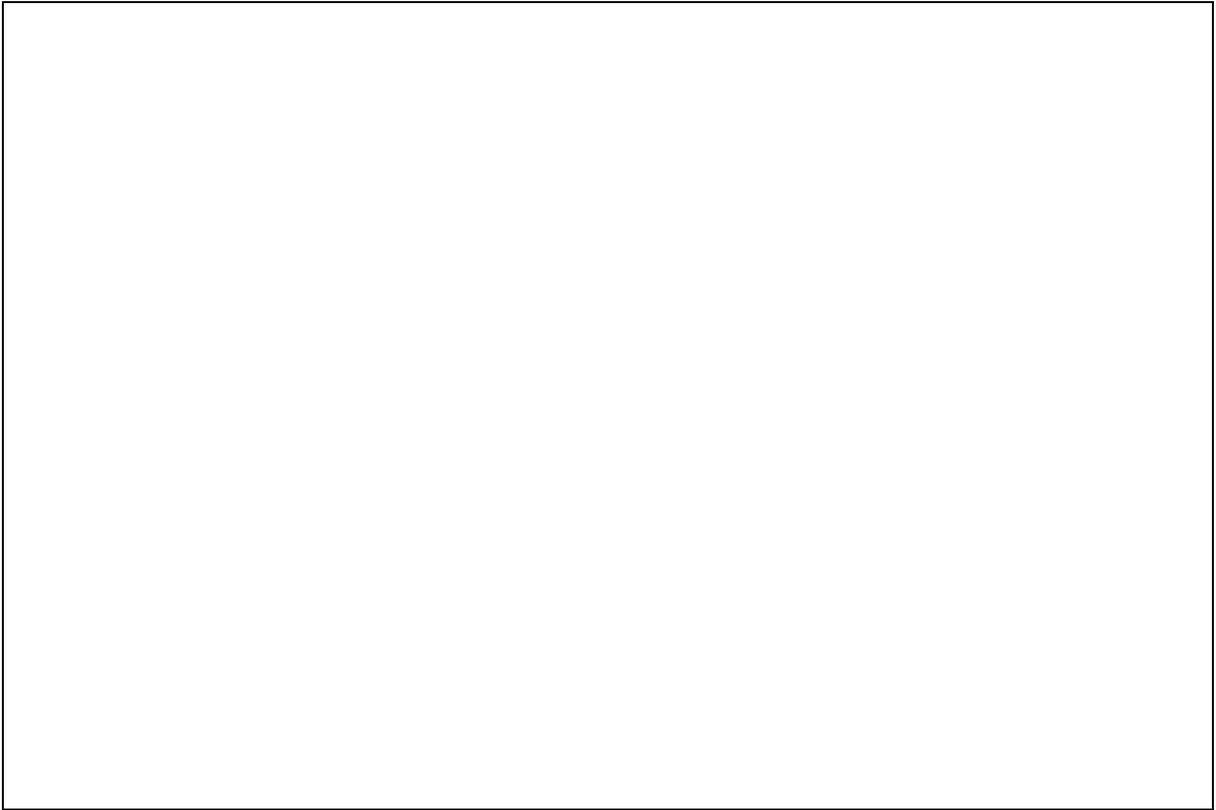
No.	Kegiatan	Bulan I	Bulan II	Bulan III	Bulan IV
1.	Pembelian alat	■			
2.	Pembelian bahan	■	■	■	■
3.	Riset pasar	■			■
4.	Pembuatan Kemasan kantong karton	■	■	■	■
5.	Pembuatan produk untuk uji ketahanan	■	■		
6.	Pembuatan Mie		■	■	■
7.	Uji DepKes		■	■	
8.	Paten produk		■	■	
9.	Pembuatan blog dan website	■	■		
9.	Pembuatan leaflet dan pamflet	■	■	■	■
10.	Pemasaran		■	■	■
11.	Evaluasi		■	■	■
12.	Konsultasi		■	■	■
13.	Pembuatan laporan				■
14.	Penyerahan laporan				■

NAMA DAN BIODATA DOSEN PEMBIMBING



NAMA DAN BIODATA KETUA SERTA ANGGOTA





BIAYA**1. Biaya Fixed Cost :**

Biaya pembelian alat meliputiBiaya :	
Biaya pembelian penggilig mie	Rp. 500.000,00
Biaya pembelian loyang kaca	Rp. 300.000,00
Biaya pembelian oven	Rp 600.000,00
Biaya pembelian blender	Rp. 300.000,00
Biaya pembuatan blog dan web	Rp 600.000,00
Biaya pembelian sealer	Rp. 200.000,00
Biaya uji	
Biaya uji DepKes	Rp 1.000.000,00
Biaya Paten produk	Rp. 900.000,00
Biaya uji ketahanan Produk	Rp. 300.000,00 +
	<hr/>
	Rp. 4.700.000,00

2. Biaya variabel cost

produksi per bulan (terlampir di tabel) Rp. 966.000,00

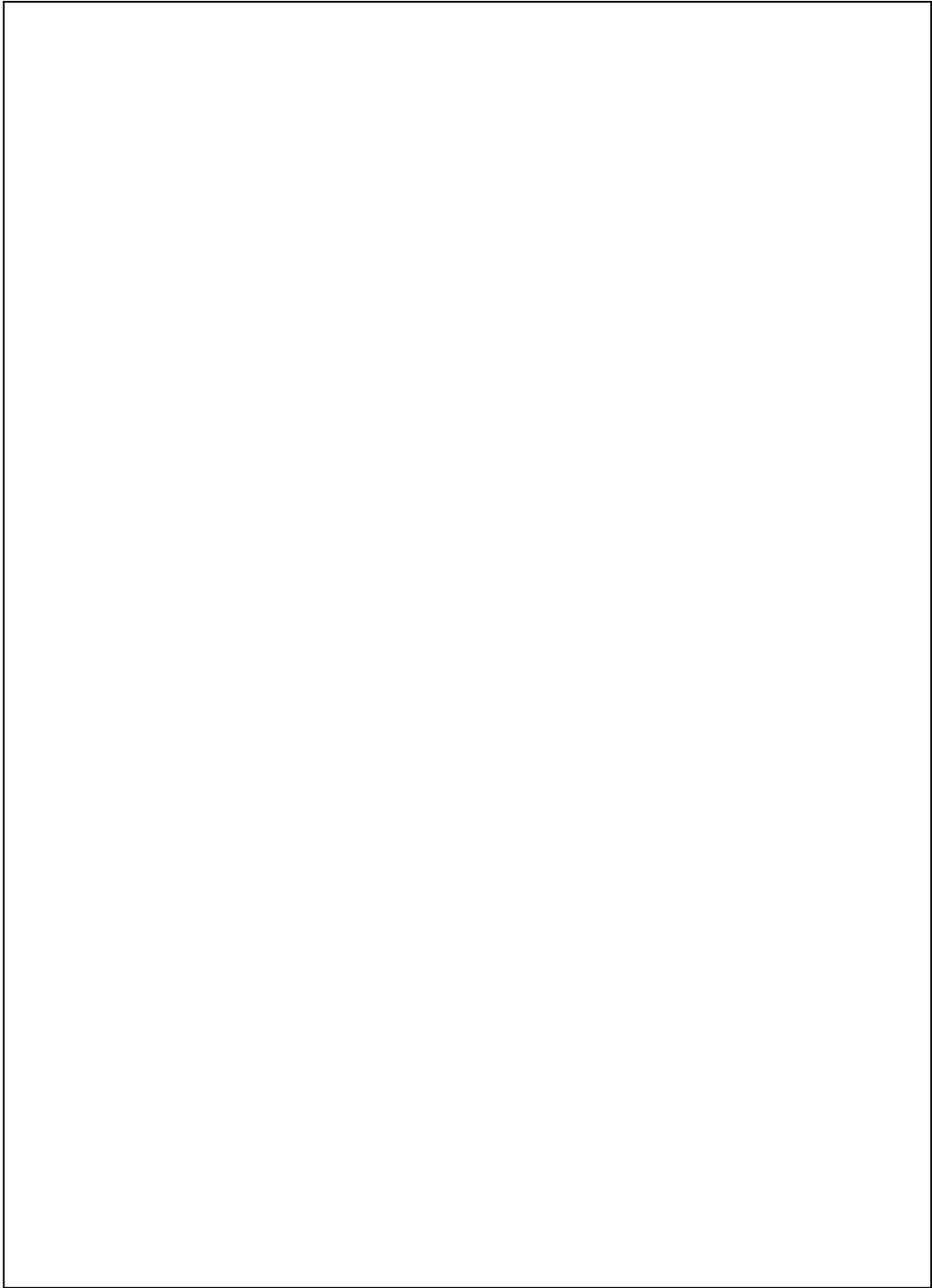
3. Lain-lain

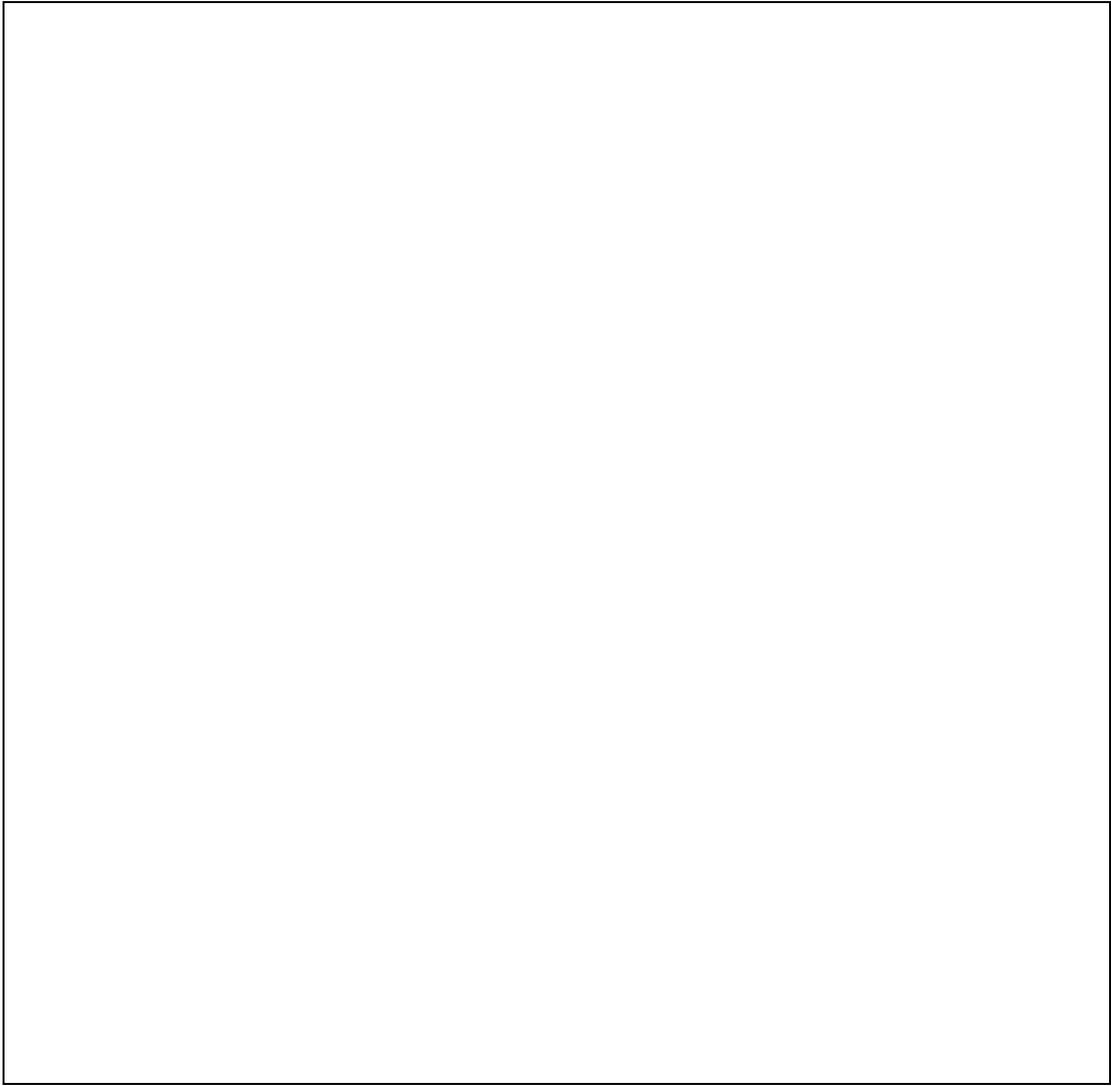
a. Dokumentasi	Rp 100.000,00
b. Pembuatan dan perbanyakkan laporan	Rp. 200.000,00

Rp. 5.966.000,00

DAFTAR RIWAYAT HIDUP KETUA DAN ANGGOTA PELAKSANA







Handwritten notes and markings along the left margin, including the number '1' and some illegible scribbles.

