



**LAPORAN AKHIR  
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**Keunikan Carica (*Carica pubescens*) “MIC”: Buah Sehat dengan Sajian  
Sensasi Mint sebagai Upaya Pelestarian Buah Daerah.**

**BIDANG KEGIATAN :  
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Disusun oleh :

M. Ikhsan	B04090078/2009	(Ketua)
Rahmat Zenudin	B04090162/2009	(Anggota)
Rini Purnamasari	B04090200/2009	(Anggota)
Hajrul Ikhsan	D14110026/2011	(Anggota)

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2013**

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : Keunikan Carica (*Carica pubescens*) "MIC": Buah Sehat dengan Sajian Sensasi Mint sebagai Upaya Pelestarian Buah Daerah
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKM-P ( ) PKM-M ( ) PKM-KC  
() PKM-K ( ) PKM-T
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : M Ikhsan
  - b. NIM : B04090078
  - c. Departemen : Kedokteran Hewan
  - d. Institut : Institut Pertanian Bogor
  - e. Alamat : Painan RT/RW 01/03, Kab. Pesisir Selatan SUMBAR
  - f. No. Telp/HP : +6285697357646
  - g. Alamat email : drh.ikhsan@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 3 orang
5. Dosen Pembimbing
  - a. Nama Lengkap dan gelar : Dr drh Dwi Jayanti Gunandini, MSi
  - b. NIDN : 0002056210
  - c. Alamat : Jl.Jagung no 21 baranangsiang 1 Bogor
  - d. No.telp/HP : +628111171616
6. Biaya Total Kegiatan
  - a. Dikti : Rp 9.500.000,00-
  - b. Sumber lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 Bulan

Bogor, 22 Juli 2013



Menyetujui  
Wakil Dekan Fakultas Kedokteran Hewan

(drh. Agus Setivono, MS, Ph.D, APVet)  
NIP. 196308101988031004

Ketua Pelaksana Kegiatan

(M Ikhsan)  
NRP.B04090162



Wakil Rektor  
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, M.Si)  
NIP. 1 9581228 198503 1 003

Dosen Pendamping

(Dr. drh. Dwi Jayanti Gunandini, MS)  
NIDN. 0002056210

## **ABSTRAK**

Buah carica (*Carica pubescens*) merupakan salah satu dari keanekaragaman kekayaan alam Indonesia. Buah carica adalah salah satu tanaman yang hanya hidup di dataranan tinggi Dieng. Buah ini memiliki keunikan dari bentuk yang kecil menyerupai pepaya dan memiliki rasa yang unik karena kesegarannya. Usaha dilaksanakan berdasarkan permasalahan yang ada di masyarakat, yaitu, memanfaatkan potensi yang berada disebuah daerah, kebutuhan gizi masyarakat, Belum populernya buah carica secara luas, belum terdapat produk buah carica yang disajikan dengan unik. Tujuan mendirikan usaha "MIC" dalam upaya untuk meningkatkan jiwa kreativitas mahasiswa dan jiwa kewirausahaan sejak dini yang berimbas pada pemasukan mahasiswa, memberikan alternatif produk pangan yang bernilai unik, praktis, lezat dan bergizi, memasyarakatkan produk manisan buah carica, memanfaatkan dan meningkatkan nilai komersil buah carica. Pembuatan manisan carica dimulai dengan mengupas buah carica, lalu memotong berbentuk panjang kemudian dicuci sampai bersih. Buah carica kemudian direbus didalam air gula sampai mendidih. Manisan carica siap dikemas. Usaha manisan carica membutuhkan biaya produksi sebesar Rp 450.000 untuk 10 kg carica. Laba yang didapatkan untuk sebesar Rp 350.000.

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	i
DAFTAR ISI .....	ii
ABSTRAK .....	iii
I. PENDAHULUAN .....	1
Latar Belakang Masalah .....	1
Perumusan Masalah.....	1
Tujuan Program .....	1
Luaran Yang Diharapkan .....	2
Kegunaan Program .....	2
II. GAMBARAN UMUM MASYARAKAT SASARAN .....	2
III. METODE PENDEKATAN .....	2
IV. PELAKSANAAN PROGRAM .....	3
Waktu dan Tempat Pelaksanaan .....	3
Tahapan Pelaksanaan .....	3
Instrumen Pelaksanaan .....	4
Rancangan dan Realisasi Biaya.....	5
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	6
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	7
VII. LAMPIRAN .....	7

## **A. PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang Masalah**

Indonesia memiliki kekayaan alam yang begitu melimpah, sehingga menjadikan Indonesia sebagai negara yang memiliki keanekaragaman hayati terbanyak kedua diseluruh dunia. Luas wilayah Indonesia dari timur sampai barat memiliki potensi yang berbeda-beda sesuai dengan wilayah itu sendiri. Wilayah hutan tropis Indonesia terluas ketiga di dunia dengan cadangan minyak, gas alam, emas, tembaga dan mineral lainnya. Indonesia memiliki tanah dan area lautan yang luas, dan kaya dengan berjenis-jenis ekologi. Menempati hampir 1,3 persen dari wilayah bumi, mempunyai kira-kira 10 persen jenis tanaman dan bunga yang ada di dunia. Dari begitu banyak keanekaragaman yang ada, masih banyak yang belum dimanfaatkan oleh rakyat Indonesia secara maksimal. Salah satu tanaman yang menghasilkan buah dengan ciri khas yang unik adalah buah carica. Buah carica (*Carica pubescens*) merupakan salah satu dari keanekaragaman kekayaan alam Indonesia. Buah carica adalah salah satu tanaman yang hanya hidup di dataran tinggi Dieng. Buah ini memiliki keunikan dari bentuk yang kecil menyerupai pepaya dan memiliki rasa yang unik karena kesegarannya. Buah carica memiliki kandungan vitamin C yang tinggi dan beberapa manfaat yang diyakini masyarakat dapat memperlancar pencernaan, dan memiliki daya antiseptik yang baik untuk pencernaan. Buah yang belum terlalu populer di Indonesia ini memiliki potensi sebagai makanan khas Indonesia yang lezat.

Buah carica dapat digunakan sebagai sebuah produk inovasi kreativitas dari mahasiswa. Produk ini dinamakan "*MIC (Mint in Carica)*". Produk yang berbahan dasar buah carica dibuat dengan cara yang unik sehingga menghasilkan produk dengan rasa yang unik dan menarik. Penambahan sensasi mint pada buah ini dapat menjadi alternatif kuliner bagi penikmat makanan, khususnya penggemar buah-buahan. Produk olahan buah carica selama ini belum terlalu diminati oleh masyarakat, sehingga dengan olahan yang unik, serta rasa yang khas akan menjadi salah satu makanan kesukaan bagi masyarakat Indonesia. Buah carica diolah menjadi sebuah produk manisan yang dapat menjadi peluang bisnis untuk program ini.

## **C. PERUMUSAN MASALAH**

Program ini dilaksanakan berdasarkan permasalahan yang ada di masyarakat, yaitu:

1. Memanfaatkan potensi yang berada disebuah daerah.
2. Kebutuhan gizi masyarakat.
3. Belum populernya buah caica secara luas.
4. Belum adanya produk buah carica yang disajikan dengan unik.

## **D. TUJUAN PROGRAM**

Program ini bertujuan mendirikan usaha "*MIC*" dalam upaya untuk:

1. Meningkatkan jiwa kreativitas mahasiswa dan jiwa kewirausahaan sejak dini yang berimbas pada pemasukan mahasiswa.
2. Memberikan alternatif produk pangan yang bernilai unik, praktis, lezat dan bergizi.
3. Memasyarakatkan produk manisan buah carica.

4. Memanfaatkan dan meningkatkan nilai komersil buah carica.

## TARGET LUARAN

### Luaran

Melalui program ini diharapkan mahasiswa dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan yang lebih baik dengan inovasi-inovasi yang dapat menarik minat masyarakat sehingga usaha ini dapat terus berjalan dan pemasarannya semakin meningkat. Dalam usaha ini akan diciptakan produk pangan yang unik dalam bentuk produk manisan, yaitu “MIC (*Mint in Carica*)”, sehingga menghasilkan pangan yang bernilai gizi yang tinggi.

### Pembahasan

Dari hasil produksi selama tiga bulan didapatkan kemasan sebanyak 500 pc dalam bentuk kemasan botol. Penggunaan botol dimaksudkan agar memudahkan konsumen saat menikmati manisan carica “MIC”. Berikut disajikan jumlah produksi tiap bulannya pada Tabel 1

Tabel 1 Jumlah Produksi Manisan Carica “MIC” Setiap Bulan Selama 3 bulan

Bulan ke-	Jumlah penjualan (pc)
Bulan 1	150
Bulan 2	200
Bulan 3	250
<b>Total</b>	<b>500</b>

Dari hasil produksi dan penjualan didapatkan penghitungan profit yang disajikan pada Tabel 2

Tabel 2 Penghitungan Profit Manisan Carica “MIC”

10 kg buah carica	100 botol @250 g
Biaya produksi	450.000
Harga jual	8.000 x 100
	800.000
Laba	800.000-450.000
	250.000: 100
	2.500/botol

Pemasaran produksi dilakukan secara sistem titip dan langsung. Secara sistem titip yaitu bekerjasama dengan penjual makanan atau toko aneka oleh-oleh yang ada di seekitar kota bogor. Secara langsung yaitu kami mendatangi calon pembeli dan menawarkan manisan carica “MIC”.

Dari hasil; penjualan sampai saat ini telah terjual sebanyak 100 botol dengan total pemasukan sebesar Rp 800.000,- dan keuntungan sebesar Rp 250.000,-.

## METODE

### 1. Perencanaan Produksi

Sebelum peluncuran suatu produk, sebuah perusahaan tentunya harus memiliki perencanaan, baik untuk produksi, manajemen, dan pemasaran.

Untuk perencanaan produksi, usaha “MIC” ini akan bekerja sama dengan berbagai pihak terkait seperti petani atau pedagang buah carica. Produksi “MIC” akan dilakukan di rumah saudara salah satu petani carica. Pemilihan lokasi ini adalah untuk mempermudah segala sesuatu yang berkaitan dengan proses pembuatan manisan buah carica. Perencanaan produksi “MIC” setiap harinya yaitu sekitar 80 bungkus, setiap bungkus memiliki berat 250 gr. Jumlah Produksi ini akan terus ditingkatkan selama pasar diduga mampu menyerap produk lebih banyak lagi dengan melihat trend permintaan per-interval waktu.

### **Alat dan Bahan**

#### **Alat**

- |             |                    |            |
|-------------|--------------------|------------|
| 1. Panci    | 5. Sodet           | 9. Talenan |
| 2. Ember    | 6. Pisau           | 10. Lilin  |
| 3. Baskom   | 7. Tabung gas      |            |
| 4. Saringan | 8. Kantong plastik |            |

#### **Bahan**

- |                |                |        |
|----------------|----------------|--------|
| 1. Buah carica | 4. Kapur sirih | 7. Air |
| 2. Daun mint   | 5. Garam dapur |        |
| 3. Gula        | 6. Fanili      |        |

#### **Teknis Pembuatan:**

- Pengolahan buah carica
  - ❖ Buah carica dikupas lalu dipotong-potong memanjang menjadi 8-9 bagian.
  - ❖ Rendam buah carica dalam air panas selama kurang lebih 5 menit, lalu tiriskan.
  - ❖ Rendam dalam air kapur selama 24 jam, lalu tiriskan.
- Pembuatan air gula dan manisan buah carica
  - ❖ Masukkan gula pasir dalam air, aduk sampai rata, tambahkan garam lalu panaskan hingga mendidih.
  - ❖ Masukkan potongan buah carica ke dalam larutan gula yang sedang mendidih sampai buah tersebut setengah matang. Angkat panci dari kompor lalu diamkan (rendam) 1 malam, lalu tiriskan.
  - ❖ Rendam buah carica dalam air yang berisi daun mint selama 24 jam.
  - ❖ Panaskan air gula sisa penirisan dan tambahkan panili lalu masukkan lagi potongan buah carica.
  - ❖ Angkat panci dari kompor dan diamkan satu malam.
  - ❖ Pagi harinya tiriskan, untuk mendapatkan manisan buah.
  - ❖ Tambahkan gula pada air gula sisa penirisan terakhir lalu panaskan sampai kental dan dinginkan untuk dijadikan sirup.
  - ❖ Jemur manisan basah hasil penirisan hingga kering selama 3 hari, untuk mendapatkan manisan kering.
  - ❖ Masukkan manisan tersebut dalam plastik lalu tutup dengan lilin hingga rapat.

## 2. Strategi pemasaran

### a. STP (*Segmentation, Targetting & Positioning*)

- *Segmentation*

*Segmentation* adalah mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli yang terpisah-pisah yang membutuhkan produk dan/atau bauran pemasaran tersendiri, serta memilah-milah kelompok konsumen berdasarkan potensial penawaran produk yang berbeda-beda. Segmentasi pasar produk “MIC” manisan buah carica sensasi mint dibagi menjadi :

- 1) Mahasiswa

Mahasiswa merupakan sasaran utama pemasaran produk ini. Jumlah mahasiswa IPB yang banyak merupakan pasar yang sangat potensial. Lokasi kampus yang dekat dengan tempat produksi menjadi nilai lebih karena segmen ini memberikan kemudahan dalam promosi dan pemasaran produk. Produk yang diminati pada segmen ini adalah produk “MIC” dengan harga yang terjangkau untuk kalangan mahasiswa. Bagi kalangan mahasiswa akan diberikan harga spesial selama promo, yaitu “beli 5 gratis 1”.

- 2) Masyarakat umum

Masyarakat umum dengan berbagai tingkat pendapatan dapat dijadikan sasaran pasar bagi produk “MIC”. Karakteristik masyarakat yang memilih produk sesuai tingkat pendapatan menuntut produsen untuk memproduksi dengan harga yang terjangkau. Selain itu, sifat konsumtif yang cukup tinggi di masyarakat menjadi peluang bagi pemasaran produk “MIC”.

- *Targetting*

Target utama pemasaran semua kalangan ini adalah segmen masyarakat secara luas di kota dan kabupaten Bogor. Hal ini didasarkan karena pasar makanan memiliki ukuran pasar yang besar dan sangat terbuka untuk masuk. Jumlah penduduk di Kabupaten Bogor yang mencapai lebih dari 5 jiwa merupakan pasar yang sangat potensial bagi produk kami, selain itu Kabupaten Bogor berdekatan dengan kota-kota besar yang berpotensi, seperti Jakarta, Bekasi, Depok, dan Tangerang. Selain hal tersebut, makanan merupakan pasar yang tidak pernah mati.

- *Positioning*

*Positioning* yang coba dibangun adalah ”MIC”, manisan unik, praktis, lezat, dan super bergizi. *Positioning* ini akan dibangun melalui *banner* yang terpasang di tempat penjualan tetap “MIC”, pamflet yang akan disebarluaskan ke lingkungan IPB serta kepada masyarakat umum. Kami pun akan menyebar luaskan *positioning* ini dengan bantuan internet, seperti jejaring sosial, serta website-website bisnis online lainnya. Melalui media tersebut, diharapkan minat dan pengetahuan konsumen terhadap produk “MIC” meningkat, serta dapat membangun *mindset Positioning* yang tepat pada produk ini.



## b. Bauran Pemasaran (4P)

- *Product*

Produk merupakan elemen yang paling penting, sebab dengan inilah perusahaan berusaha untuk memenuhi "kebutuhan dan keinginan" dari konsumen. Sifat dari produk/jasa tersebut adalah tidak berwujud, tidak dapat dipisahkan, berubah-ubah, dan daya tahan. Produk yang diproduksi oleh kelompok kami adalah "MIC" yaitu manisan buah carica yang kaya akan protein dan baik untuk kesehatan. Kami menawarkan produk dengan cara penyajian yang unik dan menarik, yaitu olahan buah carica berbentuk manisan. Selain produk yang berkualitas dan berharga terjangkau, kami juga menawarkan keunggulan dalam pelayanan. Kualitas rasa dan kebersihan sangat diperhatikan dalam pembuatan dan penyajian produk ini.

- *Price*

Produk "MIC" yang kami tawarkan harganya Rp 7.000,00/bungkus. Penentuan harga berdasarkan harga pokok yang telah ditambah margin profit yang ingin kami capai. Sementara itu, variasi harga akan diberikan pada layanan antar dengan tambahan biaya untuk posisi konsumen di luar Kabupaten Bogor. Produk akan dikirim dalam waktu satu jam setelah pemesanan. Jika terjadi keterlambatan dalam pengiriman, konsumen akan diberikan diskon 50% dalam pembayaran sebagai ganti ruginya. Hal itu ditetapkan agar dapat tercipta profesionalitas dalam kerja dan citra produk yang baik.

- *Place*

Tempat penjualan "MIC" ini berada di Dramaga, Bogor, tepatnya di Babakan Raya. Penetapan lokasi penjualan di Babakan raya dikarenakan Babakan Raya (Bara) merupakan tempat yang sangat strategis, sehingga para pelanggan khususnya mahasiswa IPB dan warga-warga perumahan sekitar Darmaga dapat dengan mudah memperoleh produk "MIC" yang kami tawarkan. Para pelanggan dapat langsung datang ke tempat penjualan "MIC". Selain itu, pelanggan pun bisa mendapatkan layanan pesan-antar dengan jasa pengiriman profesional dari manajemen "MIC". Hal ini untuk memudahkan penyebaran "MIC" pada lokasi-lokasi jauh, serta memudahkan pelanggan dalam mendapatkan produk "MIC" itu sendiri.

- *Promotion*

Promosi merupakan pengenalan produk ke konsumen sehingga konsumen mengetahui keberadaan produk tersebut terutama pada produk yang baru. Promosi merupakan faktor penentu dalam pemasaran produk. Hal-hal yang akan kami lakukan untuk dalam rangka mempromosikan produk kami adalah :

1. Pemberian informasi secara langsung (*direct promotion*).

Pemberian informasi secara langsung yang dilakukan oleh manajemen "MIC" pada kegiatan bazar dan pameran yang diikuti. Dalam hal ini, pihak manajemen akan memberikan informasi mengenai produk dan kelebihannya, serta pelayanan langsung.

2. Pemberian informasi secara tidak langsung (*undirect promotion*).  
Pemberian informasi secara tidak langsung dilakukan dalam beberapa bentuk kegiatan diantaranya pembuatan *banner* di outlet “MIC”. Pamflet akan diberikan saat transaksi jual beli, di perumahan, maupun di wilayah sekitar tempat produksi. Promosi melalui media internet seperti *website*, *blog* dan jejaring sosial juga akan dilakukan untuk menyebarkan informasi produk kami.

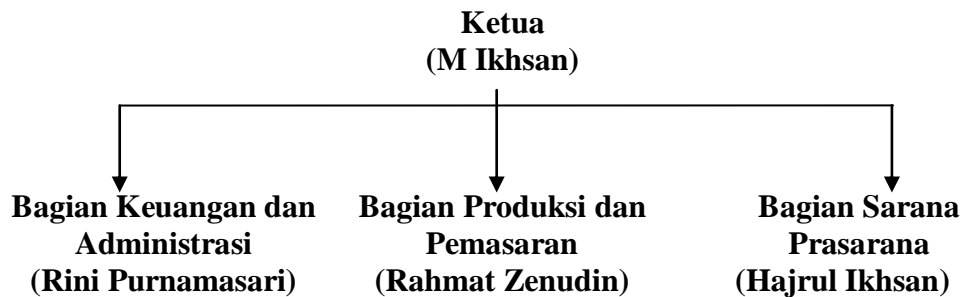
**c. WOM (*Words of Mouth*)**

Media promosi melalui WOM merupakan salah satu media tersulit untuk diterapkan namun sangat kuat pengaruhnya bagi peningkatan penjualan. Dikatakan sulit karena untuk mengembangkan WOM maka harus melakukan kontrol produksi yang kuat sehingga produk yang dihasilkan berkualitas tinggi dan sesuai dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Dengan produk manisan buah carica “MIC” yang memiliki rasa, dan bernampilan unik, bergizi tinggi, dan pelayanan yang menarik, maka produk kami tentu saja adalah produk berkualitas. Dengan begitu WOM dapat menjadi kekuatan kami dalam memasarkan “MIC” ke konsumen. Kami akan senantiasa membangun kepercayaan konsumen serta menjaga kualitas produk demi terwujudnya promosi efektif melalui WOM.

**3. Aspek Manajemen**

Suatu usaha/bisnis yang baik pasti memerlukan strategi manajemen yang baik pula. Melalui strategi manajemen ini maka usaha yang dijalankan akan terorganisir dengan baik. Oleh sebab itu, usaha manisan buah carica ”MIC” ini memerlukan suatu sistem manajemen. Struktur organisasi usaha produk ini dapat dilihat dalam gambar berikut:

**ORGANIGRAM PERUSAHAAN**



**Tabel 1. Deskripsi Tugas**

No	Jabatan	Uraian Tugas
1.	Pimpinan Perusahaan	Bertanggungjawab atas seluruh kegiatan perusahaan
2.	Manajer Produksi dan Manajer Pemasaran	Mengontrol jalannya produksi dan mengontrol jalannya proses pemasaran dan promosi produk
3.	Manajer Keuangan	Mencatat dan mengarsipkan keseluruhan administrasi perusahaan serta bertanggungjawab terhadap pengelolaan keuangan perusahaan

4.	Manajer Sarana Prasarana	Bertanggungjawab terhadap penyediaan bahan baku, alat produksi dan transportasi
----	--------------------------	---------------------------------------------------------------------------------

### C. KETERCAPAIAN TARGET LUARAN

Hasil kegiatan yang telah diperoleh yaitu sebuah produk manisan dari buah carica yang siap minum. Produk telah carica dipasarkan di beberapa tempat.

### D. PERMASALAHAN DAN PENYELESAIAN

#### Masalah administrasi

Selama pelaksanaan penelitian belum ada permasalahan administrasi yang berarti dan semua administrasi berjalan dengan baik.

#### Masalah teknis

Permasalahan yang dihadapi adalah pada proses produksi manisan carica namun masalah tersebut dapat diatasi dengan cara mencari tenaga pekerja.

#### Masalah organisasi pelaksanaan

Permasalahan yang dihadapi adalah pada pembagian pekerjaan namun masalah tersebut dapat diatasi dengan melihat potensi masing-masing individu.

#### Masalah keuangan

Selama pelaksanaan penelitian belum ada permasalahan keuangan yang berarti dan semua manajemen keuangan berjalan dengan baik.

### J. REKAPITULASI PENGGUNAAN BIAYA

Biaya yang telah digunakan adalah

#### 1. Biaya Investasi

Tabel 1 Biaya Peralatan (Biaya Investasi)

No	Jenis	Jumlah	Harga/unit	Nilai Investasi
1	Panci	2 buah	200.000.00	400.000.00
2	Kompas gas	1 buah	250.000.00	250.000.00
3	Tabung gas	1 buah	200.000.00	200.000.00
4	Ember	4 buah	75.000.00	300.000.00
5	Saringan	2 buah	25.000.00	50.000.00
6	Sendok	6 buah	5.000.00	30.000.00
7	Talenan	3 buah	75.000.00	225.000.00
8	Pisau	6 buah	25.000.00	150.000.00
9	Box	2 buah	250.000.00	500.000.00
10	Keranjang	2 buah	75.000.00	150.000.00
<b>Total</b>				<b>Rp 2.255.000.00</b>

#### 2. Biaya Variabel selama 5 bulan

Tabel 5. Biaya Variabel

No	Uraian	Rincian	Jumlah
----	--------	---------	--------

1	Buah carica	1600 kg x 5.000.00	800.000.00
2	Ekstrak thymi	3 x 30.000.00	90.000.00
3	Kapur sirih	1 kg x 15.000.00	15.000.00
4	Garam	1 kg x 25.000.00	25.000.00
5	Gula	32 kg x 15.000.00	480.000.00
6	Botol	1000 buah x 1.800.00	1.800.000.00
7	Label	1000 pc x 500.00	500.000.00
<b>Total</b>			<b>Rp 3.710.000.00</b>

### 3. Biaya Tetap selama 5 bulan

**Tabel 6. Biaya Tetap**

No	Uraian	Rincian biaya	Jumlah
1	Upah tenaga kerja	1 x 3 bulan x 300.000.00	900.000.00
2	Biaya listrik. air	3 bulan x 75.000.00	255.000.00
3	Sewa Tempat	3 bulan x 400.000.00	1.200.000.00
4	Biaya promosi	3 bulan x 550.000.00	250.000.00
<b>Total</b>			<b>Rp 2.355.000.00</b>

**Biaya yang telah terpakai:**

**Rp 2.255.000.00 + Rp 3.710.000.00 + Rp 2.355.000.00 + Rp 825.000.00 =  
Rp 8.320.000.00**

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pelaksanaan program didapatkan sebuah produk makanan berupa manisan carica. Manisan carica menggunakan buah carica yang memiliki keadaan setengah matang. Pemilihan buah ini berdasarkan metode pembuatan manisan. Buah carica setengah matang memiliki konsistensi yang masih keras serta aroma manis dari buah carica itu sendiri sudah ada. Apabila digunakan buah carica yang terlalu matang maka akan mendapatkan hasil yang kurang maksimal yaitu karena konsistensi buah yang lembek sehingga hasilnya tidak maksimal. Sebaliknya apabila menggunakan buah yang belum matang, maka tidak terdapat aroma manis dari buah carica.

Berdasarkan hasil pelaksanaan didapatkan analisis untung rugi terhadap produksi dan penjualan manisan buah carica yang disajikan pada tabel 11.

Tabel 11 analisis untung rugi manisan buah carica

10 Kg buah carica	100 botol @ 250 gram
Biaya produksi	450.000
Harga jual	8000x100
	800.000
Laba	800.000-450.000
	250.000
Laba kemas n	250.000:100
	Rp 2.500,-

Dari hasil penghitungan, usaha manisan carica merupakan usaha yang memiliki keuntungan yang besar, sehingga layak untuk dilaksanakan.

## **KESIMPULAN**

Usaha manisan carica digunakan buah yang memiliki kematangan setengah dengan konsistensi yang keras. Usaha ini layak dijalankan dengan keuntungan yang besar.

## LAMPIRAN

Dokumentasi hasil keegiatan



Gb 1 Peralatan produksi



Gb 2 kemasan produksi yang siap kemas dan siap dipasarkan

## 1. Biodata Ketua dan Anggota Kelompok

### Daftar Riwayat Hidup Ketua dan Anggota Pelaksana Kegiatan

#### a. Ketua Pelaksana

- a. Nama Lengkap : M Ikhsan
- b. NIM : B04090078
- c. TTL : Solok, 13 Desember 1990
- d. Jenis Kelamin : Laki-laki
- e. Agama : Islam
- g. Departemen : Kedokteran Hewan
- g. Institut : Institut Pertanian Bogor
- h. Alamat Rumah : Painan RT/RW 01/03, Kab. Pesisir Selatan, SUMBAR
- i. No.Tel./Hp : +6285697357646
- j. Alamat email : drh.ikhsan@gmail.com

Ketua Kelompok



M Ikhsan  
NRP.B04090078

#### b. Anggota Kelompok

- a. Nama Lengkap : Rahmat Zenudin
- b. NIM : B04090162
- c. TTL : Banjarnegara, 20 Juli 1990
- d. Jenis Kelamin : Laki-laki
- e. Agama : Islam
- f. Departemen : Kedokteran Hewan
- g. Institut : Institut Pertanian Bogor
- h. Alamat Rumah : Batur RT06/003, Batur Banjarnegara, JATENG
- i. No.Tel./Hp : +6287870292056
- j. Alamat email : pny.rahmat@yahoo.com

Anggota 1



Rahmat Zenudin  
NRP. B04090162



**c. Anggota Kelompok**

a. Nama Lengkap : Rini Purnamasari  
b. NIM : B04090200  
c. TTL : Tebing Tinggi 17 Januari 1992  
d. Jenis Kelamin : Perempuan  
e. Agama : Islam  
f. Departemen : Kedokteran Hewan  
g. Institut : Institut Pertanian Bogor  
h. Alamat Rumah : Jl. simpang Empat No.142 kelurahan kupang luar  
Rt 01 Rw 01 Tebing-Tinggi. SUMSEL  
i. No.Tel./Hp : +6282125531550  
j. Alamat email : rini\_liliana\_azhari@yahoo.com

Anggota 2



Rini Purmanasari  
NRP.B04090200

**d. Anggota Kelompok**

a. Nama Lengkap : Hajrul Ikhsan  
b. NIM : D14110026  
c. TTL : Padang, 15 Maret 1993  
d. Jenis Kelamin : Laki-laki  
e. Agama : Islam  
f. Departemen : Ilmu Produksi dan Teknologi Pakan  
g. Institut : Institut Pertanian Bogor  
h. Alamat Rumah : Pasarbaru, Kec. Bayang, Kab. Pesisir Selatan,  
SUMBAR  
i. No.Tel./Hp : +6285274757825  
j. Alamat email : hajrul\_ikhsan@yahoo.co.id

Anggota 3



Hajrul Ikhsan  
NRP.D14110026

**Nama dan Biodata Dosen Pendamping**

- 1) Nama Lengkap dan Gelar : Dr. drh. Dwi Jayanti Gunandini, M.Si  
2) Golongan Pangkat dan NIP : 0002056210  
3) Jabatan Fungsional : Penata III D/Lektor  
4) Fakultas/Program Studi : Kedokteran Hewan/Kedokteran Hewan  
5) Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor  
6) Bidang Keahlian : Parasitologi Veteriner  
7) Waktu untuk kegiatan PKM : 10 jam  
8) Alamat Rumah : Jl.Jagung no 21 baranangsiang 1 Bogor  
9) Telp : 08111171616  
10) Kantor : Fakultas Kedokteran Hewan IPB Jl. Agatis Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680  
11) Telp./Fax : (0251) 421784  
12) E-mail : djg\_0205@yahoo.com

Mengetahui,  
Dosen Pendamping



(Dr. drh. Hj. Dwi Jayanti Gunandini, M.Si)

NIDN. 0002056210