



**LAPORAN KEMAJUAN  
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**MODEL *MANIHOT* CH<sub>3</sub>: MODIFIKASI MAKANAN TRADISIONAL  
DENGAN PEMANFAATAN CABAI HIBRIDA CH<sub>3</sub> SERTA PENDUKUNG  
DIVERSIFIKASI PANGAN**

**BIDANG KEGIATAN:  
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Diusulkan oleh:

AFRIAN DESTAMA	H24120148	(Angkatan 2012)
RESTU HENI DARIANI	H24120062	(Angkatan 2012)
TIKA SARTIKAWATI	H24120039	(Angkatan 2012)
YOHANES SIMANUNGKALIT	G64120130	(Angkatan 2012)
RIKI LAKSA PURNAMA	G84100091	(Angkatan 2010)

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR**

**2014**

## PENGESAHAN LAPORAN KEMAJUAN PKM-KEWIRAUSAHAN

- 1 Judul Kegiatan : Model *Manihot* CH<sub>3</sub>: Modifikasi Makanan Tradisional dengan Pemanfaatan Cabai Hibrida CH<sub>3</sub> serta Pendukung Diversifikasi Pangan
- 2 Bidang Kegiatan : PKM-K
- 3 Ketua Pelaksana Kegiatan  
Nama Lengkap : Afrian Destama  
NIM : H24120148  
Departemen : Manajemen  
Institut : Institut Pertanian Bogor  
Alamat Rumah : Jalan Babakan Tengah No. 112 Kampus, Bogor  
Nomor HP : 082372478343  
Alamat email : [andestama12@gmail.com](mailto:andestama12@gmail.com)
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 5 orang
5. Dosen Pendamping  
Nama Lengkap dan gelar : Prof. Dr. Ir. Ahmad Sulaeman, MS.  
NIDN : 0031036206  
Alamat Rumah : Perumahan Alam Sinarsari blok A no 2  
Dramaga, Bogor 16680  
No.Telp./HP : 0251-8422865/087874444468
6. Biaya Kegiatan Total  
Dikti : Rp 9.063.000,00
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 Bulan

Bogor, 11 April 2014

Menyetujui,  
Ketua Departemen Manajemen

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Dr. Mukhamad Najib, S.TP, MM.)  
NIP. 19760623 200604 1 001

(Afrian Destama)  
NIM. H24120148

Wakil Rektor Bidang Akademik  
dan Kemahasiswaan,

Dosen Pendamping

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)  
NIP. 19581228 198503 1 003

(Prof. Dr. Ir. Ahmad Sulaeman, MS)  
NIP. 19620331 198811 1 001

## **DAFTAR ISI**

PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAN .....	i
DAFTAR ISI .....	ii
RINGKASAN .....	iii
1. PENDAHULUAN .....	4
1.1. Latar Belakang .....	4
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan.....	4
2. METODE PELAKSANAAN .....	5
2.1. Tempat Produksi.....	5
2.2. Persiapan Alat.....	5
2.3. Persiapan Bahan .....	6
2.4. Pemilihan Lokasi Penjualan .....	6
3. HASIL YANG DICAPAI.....	7
4. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA .....	8

## **RINGKASAN**

Salah satu usaha yang didanai Dikti dalam pelaksanaan PKM-Kewirausahaan di bidang pembuatan makanan tradisional khas Palembang yang dimodifikasi dengan menggunakan Cabai Hibrida CH<sub>3</sub> dan tepung singkong adalah Model Manihot CH<sub>3</sub>.

Proses pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan yang mengusung Model Manihot CH<sub>3</sub> sebagai produk utama yang kami jalankan ini sudah cukup mencapai target. Sampai saat dilaksanakannya Monev internal yang pertama, kami telah menetapkan resep dan cara pembuatan produk yang tepat sehingga menghasilkan produk bermutu yang sesuai dengan selera konsumen. Sejauh ini ada beberapa hasil penting yang telah kami capai, seperti salah satunya adalah resep dan cara pembuatan produk yang tepat sehingga menghasilkan produk bermutu yang sesuai dengan selera konsumen. Selain itu, kami juga telah berkonsultasi dengan dosen pembimbing kelompok kami dan beliau memberi masukan agar proses pemasaran menggunakan sistem franchise dimana kami bekerja sama dengan pihak pengelola kantin serta membuat rencana kerja agar beliau dapat memantau sejauh mana pencapaian dan keberhasilan kami. Untuk tahapan selanjutnya dari pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan akan dilakukan penetapan tempat untuk proses produksi dan penjualan Model Manihot CH<sub>3</sub>. Tempat penjualan yang menjadi target adalah disekitar Kampus IPB.

Untuk menarik perhatian konsumen tempat akan didesain dengan menarik yang menonjolkan/memperlihatkan sifat Model Manihot CH<sub>3</sub> yang pedas dan bergizi. Warna untuk tempat penjualan menggunakan warna merah menyala seperti cabai merah. Tetapi jika sebelum mendapatkan tempat yang pas sebagai lokasi usaha, kami menemukan pedagang yang mau bekerja sama dalam proses pemasaran dan penjualan produk ini, kami lebih memilih bekerja sama dengan pedagang tersebut mengingat keterbatasan dana yang kami miliki. Sementara itu proses penyebaran informasi melalui poster dan media sosial tentang model terus dilakukan untuk menambah jumlah calon konsumen yang diharapkan akan menjadi konsumen produk kami ini. Selanjutnya akan menguji atau berinovasi membuat model dengan tampilan yang berbeda dan rasa yang unik. Diferensiasi dari produk Model akan membuat banyak pilihan bagi konsumen, serta untuk meminimalkan kejenuhan konsumen terhadap Model yang biasa.

## **1. PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Model Manihot CH<sub>3</sub> merupakan suatu usaha yang didanai Dikti dalam pelaksanaan PKM-Kewirausahaan di bidang pembuatan makanan tradisional khas Palembang yang dimodifikasi dengan menggunakan Cabai Hibrida CH<sub>3</sub> dan tepung singkong. Usaha semacam ini merupakan jenis makanan yang baru pertama kali ada di Indonesia. Dengan demikian, kami meyakini usaha ini dapat berkembang sesuai dengan pangsa pasarnya.

Laporan kemajuan ini dibuat sebagai evaluasi dari usaha Model Manihot CH<sub>3</sub> yang telah berjalan selama beberapa bulan. Selain itu juga sebagai acuan untuk usaha kami kedepannya agar lebih terkoordinir lagi. Suatu usaha akan bertahan lama apabila cepat menanggapi respons suatu pasar serta menerima setiap kritikan yang ada. Maka dari itu saran dari orang-orang sekitar merupakan faktor pendukung penentu keberhasilan usaha ini.

### **1.2. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana kondisi awal saat kami memulai membuka usaha.
2. Apa saja usaha yang dilakukan untuk mengenalkan produk dan meningkatkan penjualan.
3. Bagaimana respon pasar terhadap produk ini.
4. Apa saja yang kami lakukan untuk menanggapi respon dari pembeli.
5. Bagaimana respon pasar setelah dilakukan perubahan.
6. Apa yang akan dilakukan kedepannya.

### **1.3. Tujuan**

1. Menjelaskan bagaimana kondisi PKM-K yang kami jalankan.
2. Menjelaskan bagaimana penjualan yang telah kami lakukan.
3. Menjelaskan rencana kedepannya yang akan dilakukan.

## **2. METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan dimulai dari pemilihan tempat produksi, persiapan alat dan bahan, proses produksi, dilanjutkan dengan pemilihan lokasi, proses promosi dan pemasaran.

### **2.1. Tempat Produksi**

Pemilihan tempat usaha haruslah didasarkan pada pelaksanaan proses produksi dan strategi pemasaran. Proses produksi pada saat awal seperti sekarang dilakukan di kosan salah satu anggota pkm ini, yaitu Restu Heni Dariani. Kosan tersebut terletak di Jl. Babakan Tengah, Dramaga. Pemilihan tempat untuk memproduksi produk ini sedikit menyimpang dari rencana awal, yaitu di kontrakan Tika Sartikawati. Hal ini dikarenakan kompor di kontrakan tersebut sedang mengalami kerusakan sehingga tidak bisa digunakan.

Pada saat awal, proses produksi dilakukan untuk menguji coba produk dan menentukan resep mana yang paling sesuai dengan lidah dan selera konsumen. Sejauh ini, kami telah melakukan pengujian sebanyak 3 kali yang disetiap pengujiannya kami mendapatkan kritik dan saran dari konsumen.

Saat ini proses produksi telah kembali ke rencana semula yaitu di rumah kontrakan Tika Sartikawati. Tetapi kami belum membuka tempat khusus untuk menjual produk karena tidak adanya waktu untuk menjaga tempat tersebut dan kami tidak diperbolehkan untuk mempekerjakan pegawai. Sehingga kami memilih untuk menjual produk secara langsung ke pembeli dengan membawanya daripada menyewa sebuah tempat yang dikhawatirkan akan terbengkalai.

### **2.2. Persiapan Alat**

Peralatan yang digunakan dalam membuat “Model *Manihot* CH<sub>3</sub>” ini hampir sama dengan peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan makanan lain. Alat-alat tersebut dapat diperoleh di pasar terdekat dengan harga terjangkau. Peralatan yang digunakan antara lain kompor dan tabung gas 3kg, baskom kecil dan talenan, wajan dan panci, sendok, garpu dan pisau serta mangkok. Pada tahap awal ini, peralatan yang kami gunakan adalah peralatan yang telah tersedia di kosan Restu Heni Dariani untuk menghemat biaya.

Tetapi setelah berpindahnya tempat produksi ke rencana semula, maka kami melengkapi semua peralatan yang dibutuhkan untuk memudahkan dalam proses produksi. Hanya saja hingga saat ini kami masih belum membeli kompor gas, karena di tempat produksi tersebut kami tidak memiliki cukup ruang untuk meletakkannya sehingga kami memutuskan untuk tidak membeli daripada hanya akan mempersempit ruang gerak.

### **2.3. Persiapan Bahan**

Sebagian besar bahan yang digunakan dalam proses pembuatan “Model *Manihot* CH<sub>3</sub>” adalah bahan-bahan yang mudah didapatkan. Tetapi untuk beberapa bahan tertentu kami harus menyiapkannya secara khusus agar dapat memenuhi kebutuhan. Bahan-bahan yang digunakan, yaitu tepung gandum dan sagu sebagai bahan utama dalam membuat Model, cabai rawit dan cabai hibrida, tepung singkong, ayam, udang, cumi sebagai bahan isi Model, rempah-rempah, seperti bawang merah, bawang putih, merica, dan lain-lain, sebagai pelengkap dan penyedap., mentimun, daun sop, dan daun bawang sebagai pelengkap pada kuah Model, dan penyedap rasa sebagai penyedap rasa.

Sampai monev internal yang pertama kami masih belum bisa mendapatkan Cabai Hibrida CH<sub>3</sub>. Sehingga daripada hal ini memperlambat kemajuan proses produksi, kami memutuskan untuk menggunakan cabai keriting dalam jumlah lebih banyak jika dibandingkan cabai hibrida.

### **2.4. Pemilihan Lokasi Penjualan**

Pada rencana awal lokasi utama yang kami pilih untuk memasarkan produk ini adalah kantin-kantin yang terletak di dalam kampus. Pemilihan lokasi ini berdasarkan pada pertimbangan metode dan strategi pemasaran yang telah kami analisis sebelumnya. Tetapi setelah kami melakukan negosiasi dengan menawarkan kerjasama franchise dan menitipkan produk di kantin tersebut yang mendapatkan penolakan dari pihak kantin. Selanjutnya kami memutuskan untuk menitipkan produk kepada teman-teman kami dan berjualan saat mereka berada di kampus. Selain itu kami juga menjual produk tersebut saat ada acara-acara besar di kampus, seperti saat diselenggarakannya Olimpiade Mahasiswa IPB.

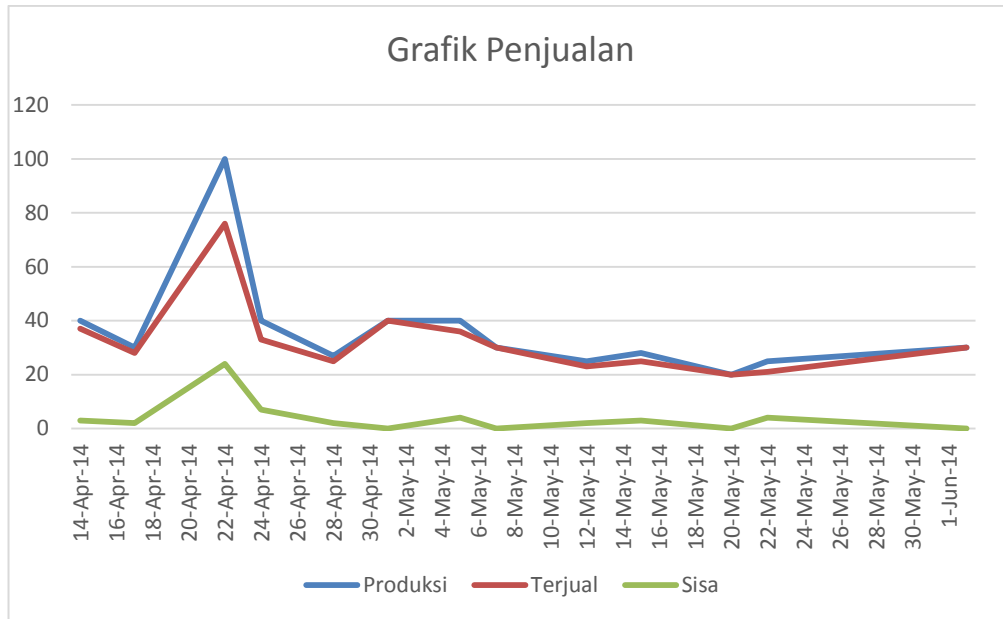
### **3. HASIL YANG DICAPAI**

Proses pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan yang mengusung Model Manihot CH3 sebagai produk utama yang kami jalankan ini sudah cukup mencapai target. Tetapi seperti pada rencana lainnya, ada saja hal-hal yang menjadi penghambat dalam proses pencapaian target dan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Sampai saat dilaksanakannya Monev internal yang pertama, kami telah menetapkan resep dan cara pembuatan produk yang tepat sehingga menghasilkan produk bermutu yang sesuai dengan selera konsumen. Selain itu, kami juga telah berkonsultasi dengan dosen pembimbing kelompok kami dan beliau memberi masukan agar proses pemasaran menggunakan sistem franchise dan membuat rencana kerja. Setelah melakukan negosiasi ke beberapa kantin, ternyata kerjasama tersebut tidak dapat dijalankan karena ada beberapa persyaratan yang belum dan mungkin tidak bisa kami penuhi, contohnya kantin Departemen Gizi Masyarakat hanya diperuntukkan kepada mahasiswa, dosen dan pegawai Departemen Gizi Masyarakat. Selanjutnya kami memutuskan untuk menitipkan produk kepada teman-teman kami dan berjualan saat mereka berada di kampus. Selain itu kami juga menjual produk tersebut saat ada acara-acara besar di kampus, seperti saat diselenggarakannya Olimpiade Mahasiswa IPB. Dan ternyata strategi tersebut berjalan cukup baik yang terbukti dengan berhasilnya proses penjualan yang kami lakukan.

Selain itu harga yang merupakan salah satu bauran pemasaran produk juga turut mempengaruhi penjualan produk ini. Di bulan awal, kami menetapkan harga sebesar Rp 4000,- yang mendapatkan komentar bahwa harga yang kami terapkan itu terlalu tinggi mengingat HPP produk ini hanyalah sebesar RP 2514,-. Setelah mendapatkan saran untuk menurunkan harga saat Monev internal yang pertama, kami lalu menurunkan harga menjadi RP 3000,-. Penurunan harga ini berdampak cukup besar sehingga penjualan yang terjadi meningkat dibandingkan bulan sebelumnya. Grafik di bawah ini adalah penjualan yang telah kami lakukan selama proses pelaksanaan PKM-K ini.





Untuk proses promosi kami melakukannya melalui media sosial dengan menyampaikan kepada teman-teman kami tentang keberadaan produk ini. Dan selanjutnya info tersebut beredar kepada teman-teman lainnya. Selain itu, kelompok PKM-K kami juga telah mengikuti acara PIMMAN yang diselenggarakan oleh Himpro Departemen Manajemen FEM IPB.

#### 4. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Untuk tahapan selanjutnya dari pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan ini, kami berharap dapat membuka sebuah tempat penjualan produk ini secara khusus. Sehingga kami dapat meningkatkan volume produksi, tingkat penjualan dan juga keuntungan. Tetapi rencana ini masih terkendala dengan peraturan untuk tidak mempergunakan pegawai dalam proses pelaksanaan PKM-K ini yang menyebabkan kami belum memiliki tempat penjualan hingga saat ini.

Sementara itu proses penyebaran informasi melalui poster dan media sosial tentang model terus dilakukan untuk menambah jumlah calon konsumen yang diharapkan akan menjadi konsumen produk kami ini. Selanjutnya akan menguji atau berinovasi membuat model dengan tampilan yang berbeda dan rasa yang unik. Diferensiasi dari produk Model akan membuat banyak pilihan bagi konsumen, serta untuk meminimalkan kejenuhan konsumen terhadap Model yang biasa.

Lampiran 1. Laporan keuangan

Laporan Keuangan						
Tanggal	Kas	Peralatan	Perlengkapan	Utang Usaha	Ekuitas Pemilik (Dana Kemahasiswaan)	Keterangan
15 Februari 2014	Rp 3.000.000,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 3.000.000,00	
18 Februari 2014	Rp 2.580.000,00	Rp 14.500,00	Rp -	Rp -	Rp -	Pembelian ATK
saldo	Rp 2.565.500,00	Rp 14.500,00	Rp -	Rp -	Rp 3.000.000,00	
22 Februari 2014	Rp 35.500,00	Rp -	Rp 35.500,00	Rp -	Rp -	Pembelian bahan-bahan
saldo	Rp 2.530.000,00	Rp 14.500,00	Rp 35.500,00	Rp -	Rp 3.000.000,00	
02 Maret 2014	Rp 56.400,00	Rp -	Rp 56.400,00	Rp -	Rp -	Pembelian bahan-bahan
saldo	Rp 2.473.600,00	Rp 14.500,00	Rp 91.900,00	Rp -	Rp 3.000.000,00	
13 Maret 2014	Rp 8.500,00	Rp -	Rp 8.500,00	Rp -	Rp -	Biaya print out proposal
saldo	Rp 2.465.100,00	Rp 14.500,00	Rp 100.400,00	Rp -	Rp 3.000.000,00	
10-Apr-14	Rp 520.000,00	Rp 520.000,00	Rp -	Rp -	Rp -	pembelian blender, pisau, sendok, baskom, talenan, ulekan, wajan, panci,
saldo	Rp 1.945.100,00	Rp 534.500,00	Rp 100.400,00	Rp -	Rp 3.000.000,00	
14-Apr-14	Rp 455.500,00	Rp -	Rp 455.500,00	Rp -	Rp -	Pembelian bahan-bahan
saldo	Rp 1.489.600,00	Rp 534.500,00	Rp 555.900,00	Rp -	Rp 3.000.000,00	
04-Mei-14	Rp 420.000,00	Rp -	Rp 420.000,00	Rp -	Rp -	Pembelian bahan-bahan
saldo	Rp 1.069.600,00	Rp 534.500,00	Rp 135.900,00	Rp -	Rp 3.000.000,00	
05-Jun-14	Rp 1.824.000,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 1.824.000,00	penerimaan selama 2 bulan
saldo	Rp 2.893.600,00	Rp 534.500,00	Rp 135.900,00	Rp -	Rp 4.824.000,00	

Tabel penjualan selama dua bulan

Tanggal	Produksi	Terjual	Sisa	Pendapatan (Rp)	Biaya produksi (Rp)	Keuntungan (Rp)
14 april 2014	40	37	3	148.000	104.000	44.000
17 april 2014	30	28	2	112.000	78.000	34.000
22 april 2014	100	76	24	304.000	260.000	44.000
24 april 2014	40	33	7	132.000	104.000	28.000
28 april 2014	27	25	2	100.000	70.200	29.800
01 mei 2014	40	40	0	160.000	104.000	56.000
05 mei 2014	40	36	4	144.000	104.000	40.000
07 mei 2014	30	30	0	120.000	78.000	42.000
12 mei 2014	25	23	2	92.000	65.000	27.000
15 mei 2014	28	25	3	100.000	72.800	27.200
20 mei 2014	20	20	0	80.000	52.000	28.000
22 mei 2014	25	21	4	84.000	65.000	19.000
02 juni 2014	30	30	0	120.000	78.000	42.000
05 juni 2014	34	32	2	128.000	88.400	39.600
Total	509	456	53	1.824.000	1.323.000	500.600

## Lampiran 2. Lembar Pengesahan

### PENGESAHAN PKM-KEWIRAUSAHAN

1. Judul Kegiatan : Model *Manihot* CH<sub>3</sub>: Modifikasi Makanan Tradisional dengan Pemanfaatan Cabai Hibrida CH<sub>3</sub> serta Pendukung Diversifikasi Pangan
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan  
Nama Lengkap : Afrian Destama  
NIM : H24120148  
Jurusan : Manajemen  
Universitas : Institut Pertanian Bogor  
Alamat Rumah : Jalan Babakan Tengah No. 112 Kampus, Bogor  
Nomor HP : 082372478343  
Alamat email : [andestama12@gmail.com](mailto:andestama12@gmail.com)
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 5 orang
5. Dosen Pendamping  
Nama Lengkap dan gelar : Prof. Dr. Ir. Ahmad Sulaeman, MS.  
NIDN : 0031036206  
Alamat Rumah : Perumahan Alam Sinarsari blok A no 2 Dramaga, Bogor 16680  
No.Telp./HP : 0251-8422865/087874444468
6. Biaya Kegiatan Total  
Dikti : Rp 8.000.000,00
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 Bulan

Bogor, 11 April 2014  
Menyetujui,

Ketua Departemen Manajemen



(Dr. Mukhamad Najib, S.TP, MM.)

NIP. 19760623 200604 1 001

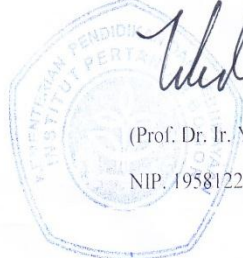
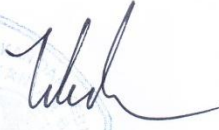
Ketua Pelaksana Kegiatan



(Afrian Destama)

NIM. H24120148

Wakil Rektor Bidang Akademik  
dan Kemahasiswaan.



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

NIP. 19581228 198503 1 003

Dosen Pendamping



(Prof. Dr. Ir. Ahmad Sulaeman, MS)

NIP. 19620331 198811 1 001