

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Donat merupakan salah satu makanan yang digemari masyarakat Indonesia. Sejak tahun 1968 donat mulai dijadikan makanan siap saji dan praktis oleh mereka yang sibuk dengan rutinitas. Permintaan donat dapat dikatakan meningkat dari waktu ke waktu. Hal ini dapat terlihat dari berkembang pesatnya usaha-usaha donat di Indonesia.

Tema donat *aloe vera* ini dipilih karena berdasarkan studi literatur tanaman ini kaya akan kandungan zat-zat seperti enzim, asam amino, mineral, vitamin, polisakarida dan komponen lain yang sangat bermanfaat bagi kesehatan. Selain itu, menurut Wahyono E dan Kusnandar (2002), lidah buaya berkhasiat sebagai anti inflamasi, anti jamur, anti bakteri dan membantu proses regenerasi sel. Karena donat merupakan salah satu makanan yang digemari masyarakat, diharapkan produk ini dengan variasi olahan lidah buaya dapat menarik dan mempunyai nilai jual tinggi.

Peluang bisnis membuat aneka donat sangat menjanjikan, asalkan kita mampu menyajikan produk yang lebih unggul dari produk yang sudah ada”(Chan, 2009). Diharapkan produk Donat *Aloe vera* ini dapat menjadi salah satu produk unggulan.

1.2 Perumusan Masalah

Lidah buaya yang awalnya hanya dianggap sebagai tanaman hias ternyata dapat diolah menjadi makanan yang enak dan sehat. Donat *aloe vera* ini menjadi salah satu ide kreatif yang dapat memenuhi keinginan pasar. Donat *aloe vera* ini memiliki keistimewaan tersendiri dibandingkan produk olahan *aloe vera* yang sudah ada. Bahan dasar kentang yang kaya akan karbohidrat serta *aloe vera* yang mengandung zat-zat yang bermanfaat bagi kesehatan dapat menarik pasar. Kemasan yang menarik dan harga ekonomis menjadi nilai tambah dari donat ini.

1.3 Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk mendirikan usaha pembuatan donat *aloe vera* dalam upaya untuk :

- Meningkatkan nilai tambah produk *aloe vera* dengan melakukan diversifikasi melalui pembuatan donat *aloe vera*
- Memproduksi dan memasarkan makanan baru berupa donat *aloe vera* yang sehat dan bergizi.
- Menambah variasi donat untuk semua kalangan
- Mengubah paradigma tentang tanaman *aloe vera* yang biasanya hanya dijadikan tanaman hias
- Menambah variasi produk olahan *aloe vera*

6. Memberikan alternatif pilihan makanan sehat
7. Membuka peluang kerja bagi masyarakat umum dengan pengembangan produk donat

1.4 Luaran yang Diharapkan

Melalui program ini diharapkan mahasiswa dengan dibantu tenaga penunjang dapat memproduksi donat *aloe vera* dan mengembangkan pemasarannya sehingga usaha ini dapat terus berkembang. Di samping itu diharapkan donat *aloe vera* ini dapat menjadikan *aloe vera* sebagai makanan yang menarik untuk dinikmati. Selain itu, melalui program ini diharapkan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar kampus

1.5 Kegunaan Program

1. Untuk Diri sendiri (mahasiswa)

Program ini merupakan salah satu wadah bagi mahasiswa untuk menyalurkan kreativitas dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Anggota yang terlibat dapat membentuk suatu kelompok usaha untuk mendapatkan profit dan pengalaman.

2. Untuk Masyarakat

Produksi donat *aloe vera* dapat menambah variasi donat dan lidah buaya yang banyak mengandung manfaat dapat menjadi pilihan makan sehat bagi masyarakat. Pengembangan usaha produksi donat *aloe vera* ini juga dapat membuka peluang kerja bagi masyarakat.

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Donat merupakan salah satu makanan yang digemari saat ini, sehingga usaha yang bergerak dibidang ini memiliki peluang besar untuk menjadi peluang bisnis karena prospek kedepannya yang cerah. Usaha donat ini memberikan variasi rasa yang baru yaitu *aloe vera*. Usaha ini, dijalankan dengan menggunakan modal awal yang berasal dari dana DIKTI.

Biaya yang dikeluarkan dalam usaha donat *aloe vera* ini meliputi: biaya produksi yang terdiri dari biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung yang digunakan dalam proses donat *aloe vera* meliputi tepung terigu, telur, mentega, gula, pernis, *aloe vera*, *topping* dan kemasan. Biaya tidak langsung meliputi upah pekerja, biaya pembilasan kompor dan gas, biaya penyusutan, biaya listrik, dll.

Banyaknya produksi donat *aloe vera* untuk bulan pertama ditetapkan sebanyak 20 buah per hari. Selanjutnya penjualan mengalami peningkatan pada bulan berikutnya yaitu menjadi 40 buah per hari. Selanjutnya tiap bulan direncanakan meningkatkan kapasitas produksi sebesar 20%.

Kelayakan usaha donat *aloe vera* ini dapat diketahui dengan penentuan beberapa variabel yang meliputi penentuan nilai BEP (*Break Event Point*), NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate Return*), Net B/C, PP (*Payback Periode*). Usaha dikatakan layak apabila nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku, nilai NPV yang positif, jika nilai NPV lebih besar dari nol maka keberlanjutan usaha dikatakan layak. Lokasi usaha ini juga sangat menentukan keberlanjutan usaha, khususnya dalam bidang pemasaran. Penjualan donat *aloe vera* ini dilakukan dalam beberapa tahap, mulai dari sekitar kampus, daerah lapangan tempat lari pagi, bazar-bazar, serta kedepanya diharapkan mampu memasuki pasar domestik.

BAB III METODE PENDEKATAN

3.1 Metode Pelaksanaan

Tahap awal dalam pembuatan donat *aloe vera* ini adalah pembuatan adonan. Langkah pembuatan adonan adalah sebagai berikut: tepung terigu protein tinggi, ragi *instant*, *baking powder*, *fermipan*, susu bubuk, telur, kentang kukus yang telah dihancurkan *dimixing* hingga rata dengan kecepatan rendah, tambahkan susu segar, lalu *mixing* kembali dengan kecepatan rendah lalu naikan ke kecepatan sedang hingga adonan 80% kalis. Selanjutnya tambahkan garam dan *margarine*, *mixing* dengan kecepatan tinggi hingga adonan menjadi kalis. Selanjutnya, tutup adonan dengan plastik / lap basah selama 30 menit hingga adonan mengembang. Setelah adonan mengembang, tekan adonan tersebut, dengan tujuan agar udaranya keluar, kemudian tipiskan adonan dengan menggunakan *rolling pin*. Adonan yang sudah ditipiskan, bias langsung dicetak dengan menggunakan cetakan donat (*donut cutter*). Letakkan adonan pada loyang yang telah ditaburi tepung terigu. Kemudian, goreng adonan hingga berwarna kecoklatan.

Selanjutnya, berikut ini adalah penjelasan dari proses pembuatan selai *aloe vera* yang menjadi ciri khas dari produk ini. Tahap awal pembuatan selai *aloe vera* ini adalah daging *aloe vera* dicuci bersih, lalu rendam dalam larutan asam askorbat selama 15 menit, hal ini dilakukan agar lendir yang ada dalam daging *aloe vera* bisa hilang. Setelah lendirnya sudah mulai hilang, cuci bersih daging *aloe vera*, kemudian tiriskan. Daging *aloe vera* yang telah bersih, kemudian di *blender* hingga halus. Campurkan gula pasir, asam sitrat (*citrun*), dan agar-agar ke dalam hancuran *aloe vera*, aduk rata dan panaskan. Panaskan hingga mendidih, dan hingga terbentuk *gel*. Setelah terbentuk *gel*, hentikan pemanasan. Buang busa yang ada di permukaan selai. Selai *aloe vera* siap disajikan sebagai kombinasi donat kentang. Proses tersebut dapat dilihat pada bagan yang terdapat pada lampiran.

3.2 Metode Pemasaran

Melihat kondisi saat ini dimana permintaan akan donat yang terus meningkat sehingga peluang untuk mengembangkan bisnis sejenis masih terbuka lebar. Dari segi *marketing* terdapat keunggulan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*oportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam upaya memasarkan produk ini. Keunggulan dari produk donat *aloe vera* ini adalah produk inovasi baru dengan memanfaatkan tanaman *aloe vera* sebagai kombinasi rasa dari donat yang selama ini identik sebagai makanan manis kaya gula sekarang tampil sebagai salah satu makanan sehat yang kaya akan khasiat. Mengingat produk ini merupakan produk inovasi baru yang belum dikenal luas oleh masyarakat maka diperlukan upaya untuk pengenalan produk. Yaitu dengan

memperbesar biaya promosi dan publikasi sehingga akan meningkatkan *brand awareness*. Selain itu, dengan menyertakan beberapa informasi tentang khasiat yang terkandung dalam produk ini,

<p>Strengths</p> <p>Produk inovasi baru Bahan baku yang diolah secara unik Mengandung karbohidrat dari kentang dan khasiat dari daging <i>aloe vera</i></p>	<p>Weaknesses</p> <p>Masyarakat belum begitu mengenal manfaat <i>aloe vera</i> Tidak semua orang suka dengan olahan tanaman <i>aloe vera</i></p>
<p>Opportunities</p> <p>Pasar masih terbuka lebar Bahan baku yang dibutuhkan melimpah</p>	<p>Threats</p> <p>Munculnya produk sejenis</p>

Gambar 3. Analisis SWOT Donat Aloe Vera

Metode pemasaran yang kami gunakan adalah dengan menjual langsung ke mahasiswa di seputar kampus IPB, masyarakat sekitar kampus IPB dan masyarakat luas di Sempur. Selain itu, kami juga menerima pesanan, mengikuti bazar, metode promosi (melalui *leaflet*, *banner*, *word of mouth*).

BAB IV PELAKSANAAN PROGRAM

4.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Proses produksi dilakukan minggu ketiga pada bulan Februari sampai akhir bulan Mei 2010. Produksi dilakukan 6 kali dalam seminggu, bertempat di komplek Darmaga Regency blok C-21. Penjualan dilakukan Senin sampai Jumat jualan di kampus dan Minggu jualan di Sempur (pasar kaget). Penjualan di kampus dilakukan pada saat hari kuliah, bazar, even-even kampus, dan penjualan lewat pesanan seperti rapat mingguan dosen, pengajian ibu-ibu, arisan keluarga, acara ulang tahun, dan lain-lain.

4.2 Tahapan Pelaksanaan/Jadwal Aktual

No.	Kegiatan	Bulan ke 1	Bulan ke 2	Bulan ke 3	Bulan ke 4
1	Pengumpulan data dan informasi	■			
2	Analisis kelayakan usaha		■		■
3	Persiapan alat		■		
4	Persiapan bahan terbaik		■		
5	Proses pengolahan bahan		■	■	■
6	Proses produksi dan penjualan		■	■	■
7	Proses promosi			■	■
8	Mencari Mitra kerja	■	■	■	■
9	Proses Evaluasi dan laporan				■

4.3 Instrumen Pelaksanaan

Usaha Donat Aloe vera mulai berjalan sejak awal Februari yaitu pada saat dana dari Direktorat Pendidikan Tinggi (DIKTI) diterima. Kegiatan usaha ini diawali dengan pencarian bahan baku terutama *aloe vera*. *Aloe vera* yang kami gunakan adalah *aloe vera* pilihan, agar mendapatkan *aloe vera* yang berkualitas kami mencari tempat-tempat serta agen-agen yang menjual *aloe vera*. Kami mencobanya untuk dijadikan selai lidah buaya dan hasil yang paling enak yang akhirnya kami gunakan. Kami akhirnya bekerjasama dengan agen *aloe vera* Berkah Mandiri yang berlokasi di sekitar kampus IPB. Bentuk kerjasama yang terjalin adalah agen lidah buaya Berkah Mandiri menyediakan lidah buaya setiap hari sebanyak 1 kg dengan harga Rp 10.000,-.

Keberlanjutan usaha kami dituang oleh peralatan-peralatan dan alat-alat utama. Alat-alat yang kami beli adalah kompor gas, panci, wajan, timbangan, blender, loyang, tabung gas, dan lain-lain. Bahan utama yaitu *aloe vera* dalam pembuatan donat *aloe vera* ini dimanfaatkan sebagai selai yang merupakan inovasi dari kelompok kami. Pada awal Februari kami gunakan untuk percobaan pembuatan, riset pasar sampai ditemukan produk yang diinginkan konsumen.

Proses produksi yang kami jalankan bersifat kontinu dari minggu ketiga Februari sampai akhir bulan Mei, selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Volume produksi perbulan

Selama periode produksi tersebut kami melakukan pengembangan-pengembangan produk. Produk donat *aloe vera* ini kami jual dengan harga Rp 1.500,-.

4.5 Kendala Pelaksanaan

Selama peksanaan kegiatan produksi donat aloe vera ini ada beberapa kendala yang kami hadapi. Kendala-kendala tersebut seperti padabentuk donat yang semula bulat dengan lubang ditengah sudah biasa akhirnya kita mengganti bentuknya dengan donat bulat dengan isi selai *aloe vera* didalamnya. Hal ini dikarenakan pula untuk menjaga ita rasa selai itu sendiri. Kendala lainnya yaitu pada harga jual. Awalnya kita menetapkan harga Rp 2.500,- namun kenyataan di pasar, harga itu terlalu mahal untuk kalangan mahasiswa akhirnya kita mengubah harga jual menjadi Rp 1.500, implikasinya ukuran yang disesuaikan dengan harga.

4.6 Rancangan dan Realisasi biaya

Rancangan Biaya

Berikut ini merupakan rancangan biaya yang akan digunakan dalam pelaksanaan kegiatan PKM Donat *Aloe vera*. Rancangan tersebut dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Rancangan Penerimaan dan Pengeluaran

Realisasi Biaya

Dalam pelaksanaan PKM ini, realisasi biaya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. Penerimaan dan Pengeluaran bulan Februari-Mei

Tabel 4. Laba Rugi bulan Februari-Mei

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan artikel atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjualan produk dilakukan selama kurang lebih lima bulan yaitu dari bulan Februari sampai Mei. Pembelian bahan baku dilakukan setiap 1 minggu sekali yaitu hari Minggu sedangkan penjualan dilakukan setiap hari kecuali hari Sabtu. Proses produksi telah melibatkan satu orang karyawan yang direkrut dari sekitar lokasi produksi dan berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Kami pun telah menjalin kerjasama dengan agen aloe vera Berkah Mandiri. Dalam satu hari pada bulan Februari dapat terjual 40 donat tiap harinya sedangkan pada bulan Maret dan April mengalami peningkatan, seharusnya kita dapat terjual 80 donat, dan pada bulan Mei sebanyak 120 donat per hari. Adapun besarnya penjualan selama tiga bulan produksi dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Grafik penjualan selama tiga bulan produksi

Berdasarkan grafik penjualan di atas dapat dilihat bahwa besarnya penjualan pada bulan Februari Rp 720.000, pada bulan Maret dan April Rp 3.240.000, dan pada bulan Mei penjualan sebesar Rp 4.860.000. Besarnya pengeluaran selama tiga bulan produksi dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Grafik pengeluaran selama tiga bulan produksi

Berdasarkan grafik pengeluaran di atas, pengeluaran bulan Februari sebesar Rp 635.000, pada bulan Maret sebesar Rp 2.360.000, dan pada bulan April sebesar Rp 4.010.000 dan bulan Mei sebesar Rp 3.315.000.

Besarnya laba atau rugi yang didapat selama empat bulan produksi (Februari-April) dapat dilihat pada Gambar 6.



gambar 6. Grafik laba-rugi selama lima bulan produksi

Berdasarkan grafik laba-rugi di atas dapat dilihat bahwa selama empat bulan produksi tidak pernah mengalami kerugian, hal ini dapat dilihat dari nilai laba atau rugi yang nilai positif. Besarnya laba yang diperoleh pada bulan Maret adalah Rp 12.267, padabulan Maret sebesar Rp 807.267, dan pada bulan April sebesar Rp 957.267 dan pada bulan Mei sebesar Rp1.322.267.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Kegiatan ini telah menghasilkan luaran berupa donat *aloe vera* yang sehat dan berkhasiat dengan bahan baku donat kentang dan selai *aloe vera*. Makanan ini sangat cocok untuk berbagai kalangan dari anak-anak hingga orang tua. Produksi donat aloe vera ini dapat menjadi salah satu kegiatan yang meningkatkan daya guna *aloe vera*. Selain itu, produksi ini dapat menjadi salah satu pilihan jajanan sehat dan dengan adanya produksi donat *aloe vera* ini juga memberikan pekerjaan bagi warga sekitar temat produksi. Dari segi kelayakan usaha, usaha ini layak dikembangkan ke depannya.

6.2 Saran

Sebaiknya usaha ini mendapat dukungan dari semua pihak, baik civitas IPB maupun masyarakat sekitar IPB dan masyarakat Bogor, sehingga keberlanjutan usaha ini dapat dilakukan.