LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

PEMANFAATAN POH-POHAN SEBAGAI MAKANAN RINGAN (KERIPIK)

BIDANG
PKM KEWIRAUSAHAAN

Oleh :

Farah Meilavia Faradilla	**A34404018 (2004)**
Wulandari Suryaning Tyas	**A34404028 (2004)**
Dina Kusamaningtyas	**A24052872 (2005)**
Tiara Yudilastari	**A24052690 (2005)**
Eny Widiyanti	**A24051396 (2005)**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa
Nomor : 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008

LAPORAN AKHIR PKM

1.	Judul Kegiatan	: Pemanfaatan Poh-pohan Sebagai Makanan Ringan (Keripik)
2.	Bidang Kegiatan	: PKM Kewirausahaan
3.	Bidang Ilmu	: Pertanian
4.	Ketua Pelaksana Kegiatan	
	a. Nama Lengkap	: Farah Meilavia Faradilla
	b. NIM	: A34404018
	c. Departemen	: Agronomi dan Hortikultura
	d. Universitas	: Institut Pertanian Bogor
	e. Alamat Rumah/HP	: Wisma Raihana Gg. Cangkir , Babakan Tengah Darmaga, Bogor. Telp.08561183308
	f. Alamat email	: viaz_lau@yahoo.com
5.	Anggota Pelaksana Kegiatan	: 4 orang
6.	Dosen Pendamping	
	a. Nama Lengkap dan Gelar	: Prof. Dr. Ir. Sriani Sujiprihati, MS
	b. NIP	: 131 284 838
	c. Alamat	: Pusat Kajian Buah Tropika, Kampus. IPB Baranang Siang, jl. Pajajaran Bogor 16144
7.	Biaya Kegiatan Total DIKTI	: Rp 5.250.000,00
8.	Jangka Waktu Pelaksanaan	: 5 bulan

Bogor, 2 Juli 2008

Menyetujui
Ketua Departemen,

(Prof. Dr. Ir. Bambang S. Purwoko, MSc)
NIP. 131 404 220

Ketua Pelaksana Kegiatan,

(Farah Meilavia F.)
NRP. A34404018

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 131 473 999

Dosen Pembimbing

(Prof. Dr. Ir. Sriani Sujiprihati, MS)
NIP. 131 284 838

PEMANFAATAN POH-POHAN SEBAGAI MAKANAN RINGAN (KERIPIK)

Farah meilavia Faradilla, Wulandari Suryaning Tyas, Dina Kusamaningtyas,
Tiara Yudilastari, Eny Widiyanti
Departemen Agronomi dan Hortikultura, Fakultas Pertanian,
Institut Pertanian Bogor

ABSTRAK

Poh-pohan (*Pilea trinervia*) merupakan salah satu jenis sayuran yang potensial. Hal ini disebabkan poh-pohan memiliki banyak manfaat untuk kesehatan serta dalam pemenuhan gizi masyarakat. Saat ini selain dikonsumsi dalam bentuk segar, pemanfaatan poh-pohan sebagai produk olahan masih terbatas yaitu sebagai minuman segar atau juice, sedangkan pemanfaatan sebagai makanan olahan belum banyak dilakukan. Oleh karena itu perlu adanya alternatif makanan olahan baru yang memanfaatkan poh-pohan sebagai bahan dasar. Melalui Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) yang ditawarkan pemerintah melalui DIKTI, kami mencoba menawarkan alternatif pemanfaatan poh-pohan sebagai bahan makanan olahan yaitu keripik poh-pohan. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah meningkatkan daya jual dan nilai tambah poh-pohan.

Usaha yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah produksi dan pemasaran Keripik poh-pohan. Produk dibagi menjadi 2 ukuran yaitu ukuran kecil dengan harga jual Rp. 2000 dan ukuran sedang dengan harga Rp. 5000. Sasaran pemasaran antara lain mahasiswa dan masyarakat di sekitar kampus IPB, dan masyarakat Bogor. Promosi yang dilaksanakan dalam bentuk pembuatan stand atau bazar dan penyebaran leaflet. Hasil yang diperoleh selama kegiatan produksi dan penjualan produk Keripik Poh-pohan mendapat respon yang baik dari konsumen. Hal ini terlihat dari tingginya permintaan pasar akan produk Keripik Poh-pohan ini. Program PKM ini merupakan suatu wadah untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan khususnya pada semua anggota.

Kata kunci: Keripik. Poh-pohan, Pilea trinervia

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat Rahmat dan HidayahNya penulis dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) yang berjudul "Pemanfaatan Poh-pohan sebagai Makanan Ringan (Keripik)" ini dengan baik dan tepat waktu. Laporan ini merupakan laporan akhir dari serangkaian kegiatan yang telah dilakukan dalam melaksanakan Program Kreatifitas Mahasiswa yang didanai oleh DIKTI. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih khususnya kepada Ditjen Pendidikan Tinggi Depdiknas yang telah memberikan dana untuk pelaksanaan program ini. Semoga program ini dapat memberikan manfaat bagi semua kalangan, baik masyarakat ataupun mahasiswa sehingga dengan kegiatan ini dapat memotivasi untuk lebih kreatif dan inovatif dalam memanfaatkan potensi yang ada.

Bogor, Juli 2008

Penulis

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Bogor merupakan salah satu tempat yang mempunyai banyak potensi daerah. Salah satunya adalah sebagai penghasil tanaman poh-pohan, yaitu tepatnya di daerah Calobak, Ciapus. Poh-pohan yang ada di daerah tersebut dikembangkan oleh penduduk yang ada di lingkungan setempat sebagai kegiatan sampingan selain mengembangkan jamur dan bertani. Penanaman poh-pohan dilakukan di lahan pohon Pinus diatas bukit sebagai tanaman sela, pemeliharaan dan panen dilakukan secara bersama-sama oleh para petani poh-pohan.

Pada saat panen raya poh-pohan dijual kepada tengkulak dengan harga yang sangat rendah yaitu hanya sekitar Rp 100 per ikat dan setiap ikatnya sebanyak dua batang. Tengkulak mengambil langsung kepetani dan menjualnya di pasar dalam bentuk segar. Masyarakat banyak memanfaatkan poh-pohan ini sebagai lalapan.

Poh-pohan merupakan salah satu jenis sayuran yang potensial. Hal ini disebabkan poh-pohan memiliki banyak manfaat untuk kesehatan serta dalam pemenuhan gizi masyarakat. Poh-pohan mengandung banyak vitamin antara lain kalsium, fosfor, besi, vitamin A, vitamin C, dan vitamin B1.

Saat ini selain dikonsumsi dalam bentuk segar, pemanfaatan poh-pohan sebagai produk olahan masih terbatas yaitu sebagai minuman segar atau juice, sedangkan pemanfaatan sebagai makanan olahan belum banyak dilakukan. Oleh karena itu perlu adanya alternatif makanan olahan baru yang memanfaatkan poh-pohan sebagai bahan dasar. Melalui Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) yang ditawarkan pemerintah melalui DIKTI, kami mencoba menawarkan alternatif pemanfaatan poh-pohan sebagai bahan makanan olahan yaitu keripik poh-pohan.

Pembuatan keripik poh-pohan sebagai makanan olahan diharapkan mampu meningkatkan nilai jual poh-pohan terutama pada saat panen raya dan memberikan nilai tambah bagi petani.

2. Perumusan Masalah

Permasalahan yang kami angkat pada kegiatan PKM ini yaitu belum banyaknya pemanfaatan poh-pohan sebagai produk makanan olahan. Saat ini harga jual poh-pohan segar sangat rendah sehingga merugikan petani, dengan dijadikan produk olahan keripik poh-pohan ini kami dapat bekerjasama dengan petani untuk meningkatkan harga jual poh-pohan. Umumnya poh-pohan segar dijual per batang sedangkan daun-daun yang lepas dibiarkan berserakan sehingga pembuatan keripik poh-pohan juga dapat mengatasi masalah kehilangan hasil pada saat panen raya.

3. Tujuan Program

Program Kreativitas Mahasiswa dengan topik pemanfaatan poh-pohan sebagai makanan ringan (keripik) ini bertujuan untuk:

1. Meningkatkan daya jual poh-pohan terutama pada saat terjadi panen raya..
2. Memperkenalkan produk makanan olahan baru dengan bahan dasar dari poh-pohan.
3. Memperkenalkan tanaman poh-pohan itu sendiri kepada masyarakat.
4. Meningkatkan nilai tambah poh-pohan.
5. Mengembangkan kreatifitas dan melatih jiwa wirausaha mahasiswa

4. Luaran yang Diharapkan

Harapan yang ingin dicapai dengan melaksanakan kegiatan ini yaitu dapat membuka peluang usaha yang kreatif dan inovatif dengan menciptakan kreasi baru sehingga produk makanan olahan poh-pohan dapat dikonsumsi secara luas oleh masyarakat. Masyarakatpun menjadi tahu poh-pohan itu sendiri karena kebanyakan orang belum mengenal poh-pohan.

Melalui produk makanan olahan keripik poh-pohan diharapkan juga meningkatan nilai jual poh-pohan sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani poh-pohan. Mahasiswa juga dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh untuk menciptakan suatu kreasi baru yang bermanfaat bagi masyarakat dan menguntungkan dari segi ekonomi.

5. Kegunaan Program

Melalui program ini dapat diciptakan produk makanan olahan baru dari poh-pohan yang umumnya hanya dikonsumsi dalam bentuk segar. Produk makanan olahan ini juga memberikan nilai tambah dan meningkatkan nilai jual dari poh-pohan. Selain itu dengan produk makan olahan ini, dapat menarik minat masyarakat untuk mengkonsumsi sayuran.

Program ini bagi mahasiswa dapat menjadi sarana pengembangan kreativitas dan aplikasi ilmu pertanian terutama pada bidang terknologi pasca panen produk hortikultura, sehingga terbentuk mahasiswa yang peka terhadap masalah sosial, berkepribadian mandiri serta mempunyai jiwa kewirausahaan. Keberhasilan program ini diharapkan dapat menjadi contoh pengembangan usaha mandiri masyarakat.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Kondisi ketika panen raya harga poh-pohan menurun sehingga nilai jualnya pun menurun. Belum beranekaragamnya jenis panganan dari poh-pohan disebabkan karena masyarakat belum banyak yang mengenal poh-pohan dan belum mengetahui kandungan atau khasiat dari poh-pohan tersebut, sehingga masyarakat belum berani untuk berinovasi membuat aneka panganan baru dari poh-pohan. Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan adanya cara untuk mengatasi permasalahan tersebut. Salah satunya dengan membuat olahan yang berbahan dasar poh-pohan yaitu dengan megolahnya menjadi keripik.

Poh-pohan yang merupakan sayuran tropis dapat dengan mudah dibudidayakan di Indonesia. Namun, penanganan pasca panen yang kurang baik dapat menyebabkan penurunan kualitas yang berakibat pada turunnya nilai ekonomi poh-pohan. Pengolahan produk menjadi keripik poh-pohan dapat dijadikan solusi.

Pola konsumsi masyarakat yang ada sekarang ini tidak hanya terpaku pada makanan pokok saja tetapi juga makanan lain seperti cemilan atau makanan ringan. Oleh karena itu, peluang usaha dibidang makanan ringan keripik poh-pohan ini terbuka lebar. Makanan ringan keripik poh-pohan ini merupakan makanan yang menyehatkan dan bagi orang yang tidak menyukai sayuran mungkin dengan diolah menjadi keripik dapat berubah menyukainya. Selain itu keripik poh-pohan belum ada dipasaran sehingga kondisi ini dinilai menguntungkan dalam pemasaran keripik poh-pohan.

Usaha ini berbentuk industri rumahan (*home industry*) yang dipimpin oleh seorang manejer, dan dibagi menjadi beberapa divisi, diantaranya divisi keuangan yang mengatur segala bentuk pemasukan dan pengeluaran keuangan, divisi produksi yang menangani dalam penyediaan produk dan proses pembuatan produk, serta divisi pemasaran yang bertanggung jawab dalam promosi dan penjualan produk hingga sampai ke konsumen.

III. METODE PENDEKATAN

Strategi Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu hal yang penting dalam menunjang keberhasilan suatu usaha, diperlukan kemampuan dalam menganalisis dan mengantisipasi perubahan yang terjadi di pasar untuk keberhasilan suatu produk yang akan di pasarkan. Sasaran pemasaran antara lain mahasiswa dan masyarakat di sekitar kampus IPB, dan masyarakat Bogor.

Strategi pemasaran yang tepat diperlukan agar produk sampai di tangan konsumen dan dapat memberikan kepuasan dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Strategi pemasaran yang diterapkan dalam usaha ini antara lain melalui promosi, menjaga kualitas produk, dan persaingan harga sehingga dapat terjangkau oleh berbagai lapisan masyarakat.

Promosi yang dilaksanakan dalam bentuk pembuatan stand dan penyebaran leaflet yang berisi tentang semua informasi produk. Lokasi stand yang dipilih adalah kawasan strategis di sekitar kampus IPB. Selain itu, sebagai strategi promosi yang lain, kami pun akan menyediakan *tester* dimana para pengunjung diperbolehkan mencicipi produk. Kami juga menerima pemesanan khusus untuk mahasiswa dalam menggalang dana usaha, karena di satu sisi kami melihat mahasiswa mempunyai kendala jika produk yang mereka pasarkan harga awalnya sudah mahal, sehingga produk kami memberikan solusi bagi mahasiswa dalam menggalang dana dengan harga produk yang lebih murah dan dapat dijangkau.

Perluasan Jaringan

Perluasan jaringan dilperlukan untuk menjamin kelanjutan usaha yang dilakukan. Kami melakukan kerja sama dengan petani poh-pohan agar pasokan bahan baku poh-pohan selalu tersedia serta kualitas dan harga dari petani yang menjadi partner dapat sesuai kesepakatan. Selain itu, kerjasama juga dilakukan dengan beberapa tempat makan dan toko dimana produk keripik poh-pohan dapat dipasarkan di toko tersebut, hal ini merupakan salah satu cara agar produk keripik poh-pohan dapat dengan cepat menyebarluas di pasaran.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan usaha ini dilaksanakan dari bulan Februari sampai dengan Juni 2008. Kegiatan dilakukan di Wisma Raihana Gang Cangkir , Darmaga, Bogor.

2. Tahapan Pelaksanaan

Tahapan proses pembuatan keripik poh-pohan antara lain:

1. Membeli poh-pohan kepada penjual sayuran
2. Persiapan alat dan bahan yang diperlukan
3. Daun poh-pohan dipisahkan dari batangnya kemudian dibersihkan
4. Haluskan bumbu yang diperlukan
5. Tepung beras dan bumbu dicampur kemudian tuangkan air sedikit demi sedikit hingga menjadi adonan sampai menyatu dan agak kental
6. Masukkan lembaran daun poh-pohan ke dalam adonan tadi
7. Goreng hingga keripik tersebut kering
8. Tiriskan hingga minyak tidak menetes lagi
9. Simpan keripik poh-pohan dalam toples yang sudah dilapisi tissu makan
10. Kemas keripik dengan alat pengepres dan beri label

3. Instrumen Pelaksanaan

Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan keripik poh-pohan antara lain poh-pohan, tepung beras, minyak, garam, kemiri, ketumbar, kencur, bawang putih, air dan tissue makan.

Alat yang digunakan yaitu kompor, wajan, blender, sodet, pengaduk, nampan, toples, penjepit, plastik, alat pengepres, baskom, timbangan, penyaring plastik, saringan dan pisau.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perkembangan Produk

Kegiatan awal yang dilakukan dalam menjalankan program PKM ini yaitu melakukan uji coba produk agar didapat hasil yang sesuai dengan keinginan konsumen. Uji coba pertama dilakukan untuk mendapatkan rasa dan tampilan yang baik. Pada percobaan awal dilakukan dengan membuat keripik poh-pohan sebagai tester yang dibagi-bagikan secara gratis. Hasil yang kami dapatkan adalah rasanya yang cukup disukai oleh konsumen namun dari segi penampilan produk kami masih kurang karena banyak tepung yang menempel pada daun poh-pohan sedikit atau kurang dan minyak yang terdapat di kemasan cukup banyak. Setelah kami mendapatkan saran dan kritik dari konsumen tentang keripik poh-pohan yang telah dibuat, selanjutnya kami mencoba mencari resep dan teknik yang tepat agar banyak pelapis (tepung) yang menempel pada daun poh-pohan dan tidak terdapat banyak minyak yang meniris di kemasan.

Pembuatan keripik poh-pohan dilakukan selama 4 bulan berturut-turut yang dimulai sejak bulan Maret-Juni. Lokasi produksi keripik poh-pohan ini bertempat di kosan ketua kelompok kami yaitu di Wisma Raihana, Gang Cangkir, Babakan Tengah, Dramaga Bogor. Selama proses produksi kami sudah memproduksi sekitar 500 bungkus keripik poh-pohan. Produksi dilakukan saat melakukan bazar dan saat mendapat pesanan dari konsumen serta diwaktu yang sudah disepakati untuk pembuatan keripik untuk dijual di kos-kosan dan sekitar kampus IPB.

2. Harga

Keripik poh-pohan dengan ukuran kecil dijual dengan harga Rp. 2.000,00 dan ukuran sedang dijual dengan harga Rp. 5.000,00.

3. Perkembangan Pemasaran

Sasaran pemasaran dibagi menjadi dua yaitu masyarakat lingkar kampus dan mahasiswa. Potensi pasar di mahasiswa IPB sangat besar mengingat adanya berbagai acara atau kegiatan yang dilakukan seperti dana usaha dan acara-acara lainya. Selain mengikuti bazar yang diselenggarakan di sekitar kampus, kami juga mengikuti bazar yang diselenggarakan oleh Indo Flower Nursery (IFN) dalam rangka Grand Opening IFN di daerah Taman Kencana Bogor. Pengunjung yang datang dalam acara tersebut tidak terbatas hanya masyarakat sekitar Bogor, namun ada juga pengunjung dari luar Bogor seperti Jakarta, sehingga produk keripik poh-pohan dikenal oleh masyarakat diluar daerah Bogor.

Kami melihat produk ini memiliki prospek yang cukup cerah untuk dikembangkan, mengingat produk ini memiliki daya saing yang tinggi serta belum banyaknya ditemukan produk serupa yang beredar di pasaran. Penyerapan tenaga kerja merupakan salah satu tujuan yang ingin dicapai dalam rencana pengembangan usaha ini.

Dari sisi pemasaran kami akan mencoba perluasan pemasaran dengan mengusahakan distribusi produk ke tempat makan dan toko yang ada di sekitar kampus IPB. Kami pun mempunyai rencana lanjutan untuk mendaftarkan produk sebagai produk industri rumah tangga, mendapatkan sertifikat kesehatan dari Departemen Kesehatan RI serta sertifikat halal dari LP-POM dan MUI. Setelah itu kami dapat melakukan perluasan pemasaran ke supermarket karena telah memiliki sertifikasi yang legal.

4. Hasil yang Diperoleh

Hasil yang diperoleh selama kegiatan produksi dan penjualan produk Keripik Poh-pohan mendapat respon yang baik dari konsumen. Hal ini terlihat dari tingginya permintaan pasar akan produk Keripik Poh-pohan ini. Program PKM ini merupakan suatu wadah untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan khususnya pada semua anggota.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

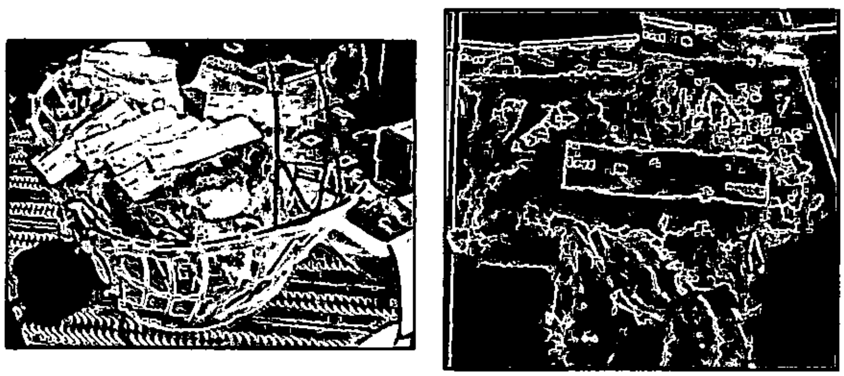
- Poh-pohan merupakan salah satu jenis sayuran yang potensial untuk dikembangkan sebagai produk makanan olahan seperti keripik.
- Produk makanan olahan dengan bahan dasar daun poh-pohan dapat meningkatkan nilai tambah poh-pohan dan memperkenalkan poh-pohan kepada masyarakat.
- Hasil yang diperoleh selama kegiatan produksi dan penjualan produk Keripik Poh-pohan mendapat respon yang baik dari konsumen.

2. Saran

- Perlu dilakukan strategi pemasaran yang lebih luas agar keripik poh-pohan dapat dikenal tidak hanya oleh masyarakat sekitar Bogor, tapi juga dapt dikenal masyarakat di luar Bogor.
- Perlu diketahui teknik pembuatan keripik Poh-pohan yang lebih tepat agar penirisan minyak tidak menjadi kendala sehingga pembuatan keripik Poh-pohan menjadi lebih efisien.

DOKUMENTASI KEGIATAN

Gambar 1. Proses Pembuatan Keripik



Gambar 2. Produk Keripik Poh-pohan yang dihasilkan

Gambar 3. Kegiatan Pemasaran di Stand di Indo Flowers Nursery