LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

PENGEMBANGAN USAHA PRODUKSI KERIPIK KULIT SINGKONG-SAYUR MELALUI SISTEM JARINGAN *SEMI LEVEL MARKETING (MEMBER GET MEMBER)*

BIDANG KEGIATAN:

Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan

Diusulkan Oleh :

Ketua Kelompok	: Bayu Hidayat	H34061241 (2006)
Anggota	: Mawar Kharismawardhani	H34060169 (2006)
	Yuni Alfian	H34061216 (2006)
	Rahayu Lestari	I24061790 (2006)
	Kenchi Tantradwitiya	F24052589 (2005)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2008

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

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : PENGEMBANGAN USAHA PRODUKSI KERIPIK KULIT SINGKONG-SAYUR MELALUI SISTEM JARINGAN *SEMI LEVEL MARKETING (MEMBER GET MEMBER)*
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKMP (X) PKMK
   ( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu : ( ) Kesehatan ( ) Pertanian
   ( ) MIPA ( )Teknologi dan Rekayasa
   (X) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora
   ( ) Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Bayu Hidayat
   b. NIM : H34061241
   c. Departemen : Agribisnis
   d. Universitas : INSTITUT PERTANIAN BOGOR
   e. Alamat Rumah/ HP : Babakan Lebak No 1 Rt 01/06 Desa Balumbang Jaya Bogor / 08567917451
   f. Alamat e-mai : bayu16081988@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan 4 Orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar: Dra. Yusalina MSi.
   b. NIP : 131914523
   c. Alamat Rumah/ HP : Perumahan Alam Sinarsari A85 Cibeureum, Darmaga Bogor / 08121976563
7. Biaya Kegiatan Total
   DIKTI : Rp 5.400.000,00
   Sumber Lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 bulan

Bogor, 27 Juni 2008

Menyetujui,
Ketua Departemen

DR. Ir. Nunung Kusnadi, Ms
NIP: 131 415 082

Ketua Pelaksana Kegiatan

Bayu Hidayat
NIM: H34061241

Wakil Rektor
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

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

Dosen Pendamping

Dra.Yusalina, MSi.
NIP: 131 914 523

ABSTRAK

Pada zaman yang serba praktis seperti saat ini, konsumen lebih cenderung menggemari makanan yang mudah dikonsumsi. Oleh karena itu, bisnis menjual makanan ringan menjadi peluang yang sangat menjanjikan. Keripik adalah bentuk sajian makanan ringan yang digoreng dan umumnya berupa irisan tipis suatu bahan pangan tertentu. Keripik dapat dinikmati berbagai kalangan dan sangat enak untuk dikonsumsi saat mengisi waktu luang atau berkumpul dengan keluarga. Salah satu keripik yang paling terkenal dan sering dikonsumsi masyarakat adalah keripik singkong.

Singkong merupakan salah satu komoditas pangan yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat Indonesia. Diversifikasi pengolahan singkong pun telah banyak dilakukan dalam berbagai bentuk dan rasa untuk memenuhi selera konsumen yang berbeda-beda. Melihat potensi yang luar biasa dari umbi singkong, sangat disayangkan sekali apabila potensi ini tidak dimanfaatkan dengan sebaik mungkin. Sampai saat ini tidak banyak orang yang tahu bahwa kulit singkong yang biasanya dibuang percuma ternyata dapat dimanfaatkan sebagai produk (makanan) yang lezat dan berguna.

Peluang bisnis ini direalisasikan dalam pembuatan produk keripik kulit singkong yang nantinya akan menjadi alternatif variasi makanan ringan yang digemari masyarakat khususnya anak-anak dan para remaja. Keripik kulit singkong ini akan dikolaborasikan dengan beberapa macam sayuran dan keju. Hal ini dimaksudkan agar keripik yang dihasilkan dapat memiliki nilai gizi yang lebih tinggi.

Keberhasilan suatu bisnis yang dijalankan tidak akan pernah lepas dari pemasaran yang dilakukan terhadap produknya. Pemasaran dilakukan dengan *Semi Level Marketing* melalui cara MGM *(Member Get Member)*. Alasan pemilihan sistem ini karena dapat memperluas daerah pemasaran dengan cepat, selain itu, sistem ini juga akan menyerap banyak tenaga kerja sehingga akan mengurangi jumlah pengangguran.

Kata Kunci : Keripik Kulit Singkong-Sayur, *Member Get Member*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya, kami dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan yang diajukan kepada lembaga DIKTI.

Terima kasih kami ucapkan kepada Dra. Yusalina, MSi yang telah mencurahkan waktu dan tenaganya untuk membimbing kami dalam penyusunan laporan akhir dan pelaksanaan kegiatan PKM ini, kami juga mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kami dalam menyelesaikan laporan akhir ini.

Laporan ini membahas tentang kegiatan pelaksanaan pembukaan sebuah usaha dengan produk makanan ringan berupa keripik yang terbuat dari kulit singkong dengan beberapa inovasi dan modifikasi yang digunakan untuk menunjang produk yang dihasilkan. Produk ini diharapkan dapat menjadi sebuah *icon* atau alternatif makanan ringan yang nantinya akan digemari masyarakat khususnya remaja dan anak-anak.

Semoga produk yang dihasilkan akan memberikan manfaat bagi banyak pihak. Kami mohon maaf yang sebesar-besarnya apabila dalam pembuatan atau pelaksanaan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan ini terdapat banyak kekurangan. Kami mengharapkan adanya kritik yang membangun dari para pembaca guna memperbaiki laporan akhir yang kami buat.

Bogor, Juni 2008

Penyusun PKM

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Pada zaman yang serba praktis seperti saat ini, konsumen lebih cenderung menggemari makanan yang mudah dikonsumsi. Oleh karena itu bisnis menjual makanan ringan menjadi peluang yang sangat menjanjikan. Menurut survei yang telah dilakukan di beberapa pertokoan di daerah Darmaga, Bogor pada tanggal 28 September 2007, hampir semua toko yang ada menjual produk makanan ringan berupa keripik. Jenis keripik yang jual terdiri dari berbagai macam merek. Tampaknya hal ini juga akan berlaku pada toko di daerah lain yang ada di Indonesia.

Hal ini mengindikasikan bahwa keripik sangat familiar bagi masyarakat. Keripik adalah bentuk sajian makanan yang digoreng dan umumnya berupa irisan tipis suatu bahan pangan tertentu. Keripik dapat dinikmati berbagai kalangan dan sangat enak untuk dikonsumsi saat mengisi waktu luang atau berkumpul dengan keluarga. Berdasarkan kondisi tersebut menunjukan bahwa peluang usaha dalam industri produksi keripik masih terbuka lebar.

Salah satu keripik yang paling terkenal dan sering dikonsumsi masyarakat adalah keripik singkong. Dari namanya saja kita sudah dapat mengetahui bahwa keripik ini terbuat dari singkong. Ketela pohon atau lebih terkenal dengan sebutan singkong merupakan tanaman pangan berupa perdu berfamili *Euphorbiaceae* dengan nama lain ubi kayu atau kasape. Singkong berasal dari benua Amerika, tepatnya negara Brazil. Penyebarannya hampir ke seluruh dunia, antara lain : Afrika, Madagaskar, India, Tiongkok dan lain-lain. Singkong berkembang di negara-negara yang terkenal wilayah pertaniannya dan masuk ke Indonesia pada tahun 1852.

Singkong merupakan salah satu komoditas pangan yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat Indonesia. Komoditas ini bahkan pernah menjadi makanan pokok di beberapa daerah tertentu di Indonesia. Kandungan yang terdapat dalam 100 gram singkong adalah 1,2 g protein, kalori 146 kal, 0,3 g lemak, 33 mg kalsium, 40 mg fosfor, 0,7 mg zat besi, 0,06 mg vitamin B1, dan 30 mg vitamin C (IPTEKnet, 2005).

Sebenarnya kegunaan dari singkong sangat banyak. Selain sebagai bahan baku industri pangan, singkong juga dapat digunakan dalam industri pakan dan obat-obatan. Penggunaan singkong sebagai bahan baku industri banyak dilakukan karena budi daya singkong telah lama dilakukan sehingga singkong mudah dicari dan dapat selalu tersedia kapan saja.

Diversifikasi pengolahan singkong pun telah banyak dilakukan dalam berbagai bentuk dan rasa untuk memenuhi selera konsumen yang berbeda-beda. Harga singkong relatif murah dan mudah diolah sehingga singkong banyak dibuat menjadi berbagai variasi produk turunan seperti : keripik singkong, getuk singkong, tepung tapioka, tape, singkong goreng/rebus, dan lain-lain.

Melihat potensi yang luar biasa dari umbi singkong, sangat disayangkan sekali apabila potensi ini tidak dimanfaatkan dengan sebaik mungkin. Sampai saat ini tidak banyak orang yang tahu bahwa kulit singkong yang biasanya dibuang percuma ternyata dapat dimanfaatkan sebagai produk (makanan) yang lezat dan berguna. Modifikasi dan inovasi yang dapat lahir dari kulit singkong sebenarnya cukup banyak, namun produk yang paling umum adalah pengolahannya menjadi produk makanan ringan berupa keripik.

Belum terlalu berkembangnya industri semacam ini memberikan inspirasi untuk mencoba dan memanfaatkan peluang bisnis yang ada dari potensi "si anak tiri (produk sisa/residu)" yang biasanya tidak dilirik orang ini menjadi suatu usaha yang mendatangkan banyak keuntungan. Peluang bisnis ini direalisasikan dalam pembuatan produk keripik kulit singkong yang nantinya akan menjadi alternatif variasi makanan ringan yang digemari masyarakat khususnya anak-anak dan para remaja.

Keripik kulit singkong ini akan dikolaborasikan dengan beberapa macam sayuran dan keju. Sayuran yang akan digunakan dalam campuran adalah wortel dan bayam. Sayur-mayur dan keju tersebut ditambahkan ke dalam keripik kulit singkong dengan maksud agar keripik yang dihasilkan dapat memiliki nilai gizi yang lebih tinggi.

Pemanfaatan limbah singkong tersebut akan dikombinasikan dengan berbagai rasa dari bahan tambahan makanan (BTM) aditif seperti garam dan bumbu perasa lainnya yang lulus *food grade* dengan tetap memperhatikan efisiensi dan efektivitas produk yang akan dihasilkan. Penggunaan berbagai rasa ditujukan untuk memenuhi selera konsumen yang beragam.

Pendirian industri ini dinilai cukup prospektif, meskipun dikembangkan dalam kehidupan masyarakat yang semakin dinamis. Penilaian ini dilihat dari kemudahan untuk memperoleh bahan baku yang harganya murah dan masih sedikit - bahkan belum pernah ada di beberapa daerah tertentu - keripik yang dibuat dari bahan dasar residu singkong.

Keberhasilan suatu bisnis tidak akan pernah lepas dari pemasaran yang dilakukan terhadap produknya. Oleh karena itu, disusunlah strategi untuk mencari bentuk inovasi pemasaran yang akan cocok untuk menunjang keberhasilan usaha ini. Sistem itu disebut dengan *Semi Level Marketing*. *Semi Level Marketing* adalah sistem pemasaran yang akan menerapkan konsep pembentukan jaringan distributor melalui cara MGM *(Member Get Member)*. Alasan pemilihan sistem ini karena dapat memperluas daerah pemasaran dengan cepat, selain itu sistem ini juga akan menyerap banyak tenaga kerja sehingga akan mengurangi jumlah pengangguran.

Berdasarkan manfaat gizi produk yang cukup baik, maka harga yang terjangkau dari keripik kulit singkong ini akan menjadi daya tarik tersendiri bagi para konsumen khususnya masyarakat Bogor dan sekitarnya yang telah akrab dengan berbagai jenis makanan ringan untuk membeli produk tersebut. Kehadiran produk ini akan menjadi sesuatu yang tidak biasa, yang paling ditunggu dan mungkin nantinya akan menjadi cemilan sehat yang paling dicari oleh masyarakat Indonesia.

2. Perumusan Masalah

Sebagian besar orang Indonesia mungkin menyukai keripik singkong . Hal ini bukanlah sesuatu yang mengherankan karena keripik memang memiliki rasa yang enak. Perkembangan keripik singkong di Indonesia sangatlah pesat, hal ini terbukti dengan semakin banyaknya produk – produk keripik singkong yang beredar di pasaran.

Namun, diversifikasi pemanfaatan singkong sebagai salah satu produk makanan masih belum optimal. Budi daya singkong memang masih dipandang sebelah mata. Selama ini singkong hanya dimanfaatkan bagian dalamnya saja, padahal kulit singkong yang biasanya hanya terbuang percuma, dapat dijadikan makanan yang tak kalah lezat dengan singkong itu sendiri.

Indonesia semakin sulit menemukan tempat penampungan sampah karena sampah yang dihasilkan penduduk setiap daerah tiap harinya begitu banyak. Tercetuslah suatu pemikiran daripada kulit singkong yang ada nantinya hanya akan menjadi tambahan tumpukan barang-barang kurang bermanfaat, maka akan lebih baik bila dimanfaatkan sekaligus merupakan bentuk partisipasi dalam proyek menjaga lingkungan.

Dengan memanfaatkan kulit singkong menjadi suatu produk pangan, berarti secara tidak langsung kita juga telah membantu beberapa pihak seperti para petani dan pemasok kulit singkong yang nantinya akan bisa menjual kulit singkong yang sebenarnya sudah tidak mereka pakai menjadi bisnis yang dapat menambahan penghasilan. Modifikasi keripik dari kulit singkong ini dilakukan dalam rangka memanfaatkan produk residu dari singkong sebagai alternatif tambahan gizi, dan diharapkan dapat menarik konsumen dan menghasilkan profit bagi produsennya.

Kepedulian besar terhadap pemenuhan nilai gizi masyarakat khususnya anak-anak juga menjadi suatu dorongan untuk mencoba memproduksi produk keripik yang sehat. Para ibu umumnya memiliki kendala dalam pemberian sayur-sayuran untuk anak-anak mereka. Anak-anak pada umumnya tidak menyukai sayur-mayur. Perilaku inilah yang akhirnya menimbulkan suatu ide dan diwujudkan melalui pembuatan keripik kulit singkong berbagai flavor dengan tambahan sayur-mayur ini.

Sayuran yang sengaja dicampurkan pun bukanlah sayuran sembarangan tetapi sayuran yang memiliki kandungan gizi yang tinggi dan bermanfaat namun umumnya tidak disukai oleh anak-anak. Setidaknya dengan adanya produk ini anak-anak akan memiliki alternatif cara untuk mendapatkan asupan gizi dari sayuran dengan mudah dan dengan cara yang mereka sukai sehingga tidak harus menyulitkan para ibu. Selain itu, ke dalam produk ini juga ditambahkan parutan keju sehingga akan menambah zat gizi, terutama kandungan karbohidrat, protein, dan lemak dalam produk keripik kulit singkong – sayur tersebut.

Manfaat dari cara yang praktis ini akan mulai diperhatikan dan dilirik oleh para ibu sehingga mereka tidak akan segan-segan membeli produk tersebut. Selain itu produk ini diharapkan juga dapat dinikmati oleh para remaja yang sedang mengalami pertumbuhan sehingga mereka juga dapat memperoleh manfaat yang sama. Kesadaran akan pentingnya asupan gizi yang terkandung dalam sayur-mayur akan membuat konsumen berpikir dan tertarik membeli produk ini.

Persaingan antar perusahaan yang semakin ketat menyebabkan perlu adanya suatu inovasi yang kuat dari segi barang dagangan maupun proses pemasaran yang dijalankan perusahaan. Keunggulan produk keripik kulit singkong – sayur dibanding dengan produk keripik lain adalah bahan bakunya yang murah serta adanya kandungan gizi yang ditambahkan sehingga dapat menjadi salah satu bentuk jajanan yang sehat. Sebuah perusahaan harus memiliki jaringan dan daerah pemasaran yang luas agar barang dagangannya dapat dinikmati orang banyak. Selain itu sebuah perusahaan mulai dituntut untuk memiliki kepedulian sosial dan membantu pemerintah dengan mengurangi jumlah pengangguran melalui suatu usaha yang padat karya. Berdasarkan masalah inilah maka perusahaan harus menerapkan sistem pengorganisasian yang baik dalam setiap usahanya.

3. Tujuan Program

1. Mengembangan jiwa kreatifitas dan kewirausahaan mahasiswa .
2. Memanfaatkan peluang usaha industri dari bahan baku yang biasanya di buang percuma.
3. Memperkenalkan produk baru, yaitu keripik kulit singkong dengan campuran berbagai macam sayuran segar yang akan bermanfaat dalam pemenuhan gizi masyarakat khususnya anak-anak dan remaja.
4. Meningkatkan nilai jual singkong, sehingga menambah keuntungan bagi para pembudidaya dan pemasok bahan baku kulit singkong.

4. Luaran yang Diharapkan

Komoditas komersial yang akan dihasilkan adalah sebagai berikut :

1. Keripik kulit singkong yang dikombinasikan dengan sayur-mayur (seperti bayam dan wortel), yang memiliki berbagai rasa yang menarik dan memiliki asupan gizi yang baik bagi kesehatan, yang lulus *food grade.*
2. Keripik kulit singkong dengan nama "LITELA" yang sangat renyah dan menjadi *market leader* dalam industri keripik serta tidak menimbulkan efek samping pada pengonsumsiannya (seperti batuk).
3. Menghasilkan produk yang menarik, baik dari keunikan rasa, serta kemasan dan cara penyajiannya.
4. Menghasilkan produk yang dapat diterima masyarakat dan memiliki harga yang terjangkau.

5. Kegunaan Program

1. Melatih kemampuan berwirausaha.
2. Mempelajari dan melatih diri untuk terjun langsung dalam dunia bisnis lebih awal sehingga memberikan pengalaman yang berarti di masa yang akan datang.
3. Memanfaatkan residu, sehingga mengurangi pencemaran lingkungan.
4. Meningkatkan kemampuan kerjasama dan komunikasi dalam tim.
5. Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat melalui penyerapan beberapa orang tenaga kerja yang akan diikut sertakan dalam bisnis untuk membantu proses produksi dan pemasaran (termasuk para agen perdagangan).
6. Membantu petani dan pemasok bahan baku kulit singkong dalam meningkatkan penghasilan dengan memberi nilai tambah produk singkong.
7. Adanya keripik kulit singkong sebagai alternatif pilihan makanan ringan dan asupan karbohidrat bagi masyarakat khususnya remaja dan anak-anak.
8. Adanya inovasi, efisiensi, dan efektivitas terhadap pemanfaatan singkong.

II. GAMBARAN UMUM USAHA

Bisnis yang sedang kami jalankan bergerak di bidang penjualan makanan ringan, khususnya makanan ringan berupa keripik . Hal yang membedakan produk kami dengan produk keripik lainnya yang sudah banyak dan terlebih dahulu beredar di pasaran adalah keripik yang kami produksi adalah keripik yang bahan bakunya berasal dari residu suatu produk pangan yang biasanya tidak di manfaatkan orang yaitu kulit singkong. Ini merupakan suatu daya tarik sendiri karena dengan mengunakan produk yang biasanya tidak digunakan orang maka diharapkan akan menarik rasa penasaran orang terhadap produk yang kami hasilkan yang harapannya dapat mereka realisasikan dengan membeli produk kami.

Selain keunikan yang coba kami tawarkan karena memanfaatkan bahan baku dari sesuatu yang biasanya tidak digunakan orang dan dibuang percuma, keunggulan lain produk kami dari produk keripik yang beredar dipasaran adalah inovasi yang coba kami lakukan pada produk yang kami produksi yaitu dengan cara mengkolaborasikan kulit singkong dengan sayuran yang memiliki kandungan gizi. Produk yang kami tawarkan tidak hanya unik tapi juga bergizi dan tak kalah lezat dibandingkan dengan produk keripik yang sudah beredar dipasaran.

Usaha yang dijalankan berbentuk home industry, dimana sumber modal yang diperoleh berasal dari DIKTI. Personil kunci dalam menjalankan usaha ini terdiri dari lima orang yang semuanya merupakan mahasiswa aktif Institut Pertanian Bogor, dengan dua orang pekerja tambahan yang direkuit dari daerah sekitar home industry. Home Industri yang kami jalankan bernama PT. Muda Mudi Bangsa.

III. METODE PENDEKATAN

Dalam melaksanakan usaha ini, pendekatan produksi yang kami lakukan adalah dengan memproduksi sendiri oleh tim ditambah dengan beberapa tenaga tambahan yang kami sewa untuk membantu proses produksi. Pendekataan pemasaran / penjualan produk yang kami lakukan adalah dengan menggunakan system pemasaraan semi level marketing melalui member get member. Selain itu, penjualan produk juga dilakukan dengan cara penjualan langsung oleh anggota tim kepada calon pembeli, juga dengan penitipan produk kepada beberapa toko. Adapun pendekatan perolehan bahan baku yaitu kulit singkong dengan mengadakan kerja sama dengan salah satu pedagang kaki lima yang menjual singkong sebagai produk utamaanya yang berada di lingkungan kampus IPB Darmaga. Hal ini dimaksudkan agar pemasok bahan baku dekat dengan tempaat produksi sehingga mempermudah proses produksi dan mengurangi biaya produksi.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Proses pembuatan produk keripik kulit singkong dilakukan di salah satu rumah anggota tim yang terletak di Andika House Kav. IV no.147, Gang Sablon Darmaga, Bogor oleh seluruh anggota tim pelaksana ditambah dengan beberapa tenaga bantuan. Waktu produksi atau pembuatan produk adalah setiap hasil Selasa dan Rabu. Pemasaran produk keripik kulit singkong ini dilakukan di toko-toko makanan atau warung di lingkar kampus IPB Darmaga serta penjualan secara langsung oleh seluruh anggota tim kepada mahasiswa IPB.

2. Tahapan Pelaksanaan

2.1 Kegiatan Pra produksi (2 Minggu)

Kegiatan pra produksi yang akan dilakukan meliputi : pencarian produsen bahan baku, survei pasar untuk mengetahui harga dan selera konsumen, survei peralatan teknis dan bahan pelengkap, dan perencanaan proses produksi. Untuk melaksanakan kegiatan pra produksi tersebut dibutuhkan waktu kurang lebih dua minggu dengan perincian jadwal tertera pada Tabel 1.

Tabel 1. Rencana Jadwal Pra produksi

No	Jenis Kegiatan Pra produksi	Minggu 1	Minggu 2
1.	Mencari produsen bahan baku		
2.	Survei pasar untuk mengetahui harga dan selera konsumen		
3.	Survei peralatan teknis dan bahan-bahan pelengkap		
4.	Perencanaan proses produksi		

2.1.1 Mencari Produsen Bahan Baku (2 Hari)

Proses ini diawali dengan survei pada pihak yang akan diajak bekerja sama untuk mensuplai bahan baku. Dalam hal ini diputuskan untuk bekerja sama dengan pedagang kaki lima yang menjual singkong sebagai komoditas produknya (seperti penjual singkong goreng dan keripik singkong) yang berada di sekitar kampus IPB Dramaga. Pemilihan pedagang kaki lima sebagai produsen bahan baku bagi usaha adalah karena disamping ingin menghasilkan laba, juga diharapkan dapat membantu pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatannya, dengan cara membeli dan memanfaatkan bagian dari singkong (kulit singkong) yang biasanya mereka buang dan tidak menghasilkan apa-apa bagi mereka.

Wawancara telah dilakukan kepada beberapa pedagang kaki lima penjual komoditas singkong di sekitar kampus IPB Darmaga. Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui kegiatan dan karakteristik usaha mereka, banyaknya produk yang mereka hasilkan setiap harinya, serta berapa banyak bahan baku yang bisa mereka sediakan bagi perharinya. Setelah melakukan serangkaian pengamatan, diputuskan untuk melakukan kerja sama dengan salah satu penjual singkong goreng dengan merk dagang *Royal Cassava* di Jalan Bara IV Darmaga, Bogor karena letak penjualannya yang strategis sehingga memudahkan dalam mengakses tempat pasokan bahan baku. Proses pencarian produsen bahan baku ini dilakukan selama dua hari.

2.1.2 Survei Pasar Untuk Mengetahui Harga dan Selera Konsumen (3 hari)

Sebelum melakukan proses produksi, terlebih dahulu dilakukan survei ke beberapa tempat seperti (Alfa mart, Indomaret, Al-amin, Yogya, dan beberapa toko di sekitar kampus IPB Dramaga). Hal yang berhasil diamati antara lain jenis produk keripik singkong, harga, dan siklus penjualannya di pasaran.

Survei pasar ini dilakukan untuk melihat selera konsumen terhadap keripik sehingga nantinya dapat menjadi acuan dalam memproduksi keripik kulit singkong-sayur dengan berbagai flavor yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan selera konsumen. Produk ini diharapkan dapat diterima oleh masyarakat dan mampu bersaing dengan keripik-keripik yang sudah ada baik dari segi rasa maupun kandungan gizinya, serta menjadi alternatif makanan ringan dan asupan karbohidrat dan zat gizi lainya.

2.1.3 Survei Peralatan Teknis dan Bahan-bahan Pelengkap (2 Hari)

Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui perkiraan biaya yang dibutuhkan untuk pelaksanaan proses produksi. Kegiatannya terdiri dari survei harga baik peralatan teknis maupun bahan-bahan tambahan dan pelengkap ke beberapa tempat. Berdasarkan kegiatan ini dicoba untuk membandingkan dan mencari harga terendah, hal ini dilakukan untuk mengefisienkan biaya produksi.

2.1.4 Perencanaan Proses Produksi (7 hari)

Perencanaan proses produksi terdiri dari : penentuan tempat produksi, penyusunan jadwal usaha (kegiatan produksi, pemasaran, sampai evaluasi), pengecekan kesiapan bahan-bahan dan peralatan serta semua hal yang berhubungan dengan kelancaran dan keberlangsungan proses produksi. Kegiatan Perencanaan proses produksi ini dilakukan selama kurang lebih satu minggu.

2.1.5 Uji Coba Produksi

Tahap ini meliputi penentuan formula yang paling cocok untuk produksi keripik sehingga akan ditemukan takaran atau proporsi bahan baku yang sesuai. Kegiatan ini menghasilkan sampel produk yang nantinya akan diujicobakan kepada konsumen untuk mengetahui tanggapan konsumen atas produk yang akan dihasilkan.

2.2 Kegiatan Produksi

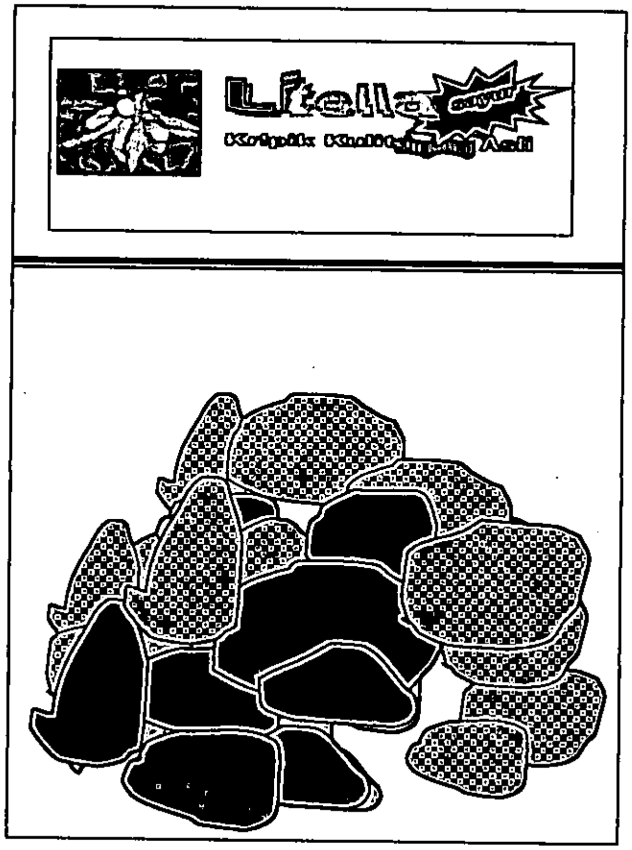
2.2.1 Proses Produksi

Proses awal pelaksanaan program akan dimulai dengan pembuatan produk keripik kulit singkong di salah satu rumah anggota tim yang terletak di Andika House Kav. IV no.147, Gang Sablon Darmaga, Bogor oleh seluruh anggota tim pelaksana selama satu bulan. Total waktu yang diperlukan untuk proses produksi adalah sekitar 8 jam. Hal tersebut tergantung dari jumlah bahan baku yang tersedia. Kegiatan produksi akan dilaksanakan setiap dua minggu dalam satu bulan. Secara umum langkah-langkah produksi keripik kulit singkong – sayur terdiri dari penyiapan bahan baku, pembersihan dan pencuciam, perendaman, perebusan, penghalusan, pemotongan, pengeringan, penggorengan, pendinginan dan penambahan flavor, pengemasan serta penyimpanan. Skema 1 menunjukkan skema langkah-langkah yang akan dilakukan selama proses produksi.

2.2.2 Pembuatan Kemasan Produk

Keripik kulit singkong-sayuran ini disajikan dalam plastik sedang dengan netto tiap unit 70 gram. Keripik kulit singkong tersedia dalam berbagai rasa sesuai dengan flavor yang ditambahkan ke dalamnya. Harga keripik kulit singkong-sayur Rp 1.000 per unit. Gambar 1 menunjukan rencana kemasan dari produk yang akan dihasilkan.

Gambar 1. Rencana Kemasan Produk



2.3 Kegiatan Pascaproduksi

2.3.1 Pemasaran

Mengingat produk ini adalah produk baru maka perlu adanya sebuah sistem pemasaran yang dapat mengangkat nama produk di pasaran. Sistem pemasaran produk ini menggunakan sistem *Semi Level Marketing*. Sistem ini didasarkan pada konsep perluasan jaringan pemasaran. Dalam konsep ini dibentuk suatu kerja sama dengan beberapa orang (non lembaga) yang bersedia memasarkan produk ini. Orang-orang ini disebut sebagai agen. Para agen ini terdiri dari mahasiswa dan pelajar. Mereka bertugas untuk menjual dan memasarkan "LITELA" kepada orang-orang atau lembaga di sekitar mereka. Berdasarkan hasil penjualannya para agen itu akan mendapatkan untung sekitar Rp. 150, 00 per bungkus tergantung jumlah produk yang berhasil mereka jual.

Perluasan jaringan dengan *Semi Level Marketing* juga dilakukan melalui metode yang disebut *Member Get Member (MGM)*, yaitu sistem yang memperbolehkan para agen untuk mengajak orang lain berpartisipasi menjadi agen penjualan baru bagi produk LITELA. Pemasaran lain yang akan dilakukan adalah menjual langsung kepada konsumen, menyebarkan pamflet untuk ditempel di tempat-tempat strategis, atau menitipkan produk kepada toko-toko makanan atau warung di lingkar kampus IPB Darmaga.

Harga produk yang ditentukan adalah Rp. 1.000 per bungkus, dengan isi per bungkus sebanyak tujuh puluh gram. Target penjualan per minggu adalah 400 bungkus. Sasaran pasar adalah masyarakat umum khususnya anak-anak dan remaja, dengan pertimbangan keripik sudah dikenal dan digemari oleh semua kalangan. Lokasi pemasaran adalah promosi langsung kepada konsumen, kantin-kantin yang ada di dalam kampus, asrama, dan kantin sekolah lingkar kampus.

Pesaing yang ada di pasar adalah produk keripik yang sudah ada di pasaran sejak lama dan sudah memiliki konsumen yang relatif banyak seperti keripik singkong KUSUKA, Q-TELA, dan lain-lain. Akan tetapi, karena keripik kulit singkong merupakan suatu terobosan baru yang cukup menjanjikan dengan harga yang relatif lebih murah dibandingkan dengan keripik yang lainnya, maka diyakini peluang pasarnya akan menyaingi pasar keripik yang sudah ada. Dengan kata lain kedudukan pesaing belum bisa dianggap membahayakan karena masih bisa diatasi dengan strategi pemasaran yang tepat.

Strategi pemasaran dilakukan dengan promosi pada saat *launching* produk pertama dan pengenalan produk melalui sampel-sampel gratis dengan kemasan yang menarik yang akan disebarkan di wilayah sasaran pemasaran (lokasi pemasaran) dan di luar lokasi pemasaran.

2.3.2 Pengawasan Rutin Terhadap Produk yang Beredar di Pasaran (1 x 2 Minggu)

Pengawasan rutin terhadap produk yang beredar di pasaran dilakukan agar kualitas dan mutu produk ini senantiasa terjaga, sehingga konsumen selalu merasa aman untuk mengonsumsi produk tersebut. Selain itu, pengawasan rutin terhadap produk yang beredar di pasaran juga dilakukan agar dapat diketahui penjualan produk keripik kulit singkong - sayur di pasaran. Pengawasan rutin terhadap produk yang beredar di pasaran meliputi pengecekan mutu produk sehingga tidak ada produk kadarluasa yang beredar di pasaran; juga pengecekan kemasan yang rusak sehingga rasa dan kualitas produk yang beredar di pasaran tetap terjaga.

2.3.3 Pelaporan Evaluasi

Pelaporan evaluasi dilakukan pada akhir pelaksanaan program. Pelaporan evaluasi adalah untuk mempertanggungjawabkan seluruh kegiatan usaha kepada donatur kegiatan. Pelaporan meliputi kegiatan pra operasi, pelaksanaan produksi, pendistribusian, promosi, pemasaran, serta dilampirkan laporan pertanggungjawaban perincian anggaran yang diberikan.

2.3.4 Rencana Pelaporan

Pelaporan hasil kegiatan dilakukan pada akhir kegiatan, yaitu pada saat seluruh kegiatan selesai dilaksanakan.

2.3.5 Penjadwalan

Kegiatan ini dilaksanakan selama enam bulan. Jadwal rencana kerja dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jadwal Rencana Kerja

No.	Uraian	Bulan Februari				Bulan Maret				Bulan April				Bulan Mai				Bulan Juni			
1.	Persiapan kegiatan																				
2.	Koordinasi dengan pemasok																				
3.	Pengadaan alat dan bahan																				
4.	Uji coba produksi																				
5.	Proses produksi																				
6.	Pemasaran Produk																				
7.	Evaluasi kegiatan																				
8.	Pelaporan																				

3. Instrumen Pelaksanaan

Pemasok bahan baku kulit singkong adalah salah satu pedagang kaki lima (pedagang gorengan) yang berada disekitar kampus IPB Darmaga yaitu Bpk. Lik Torihin. Pasa awalnya pemasok bahan baku kulit singkong untuk usaha produksi yang kami lakukan adalah Royaal Casava. Namun karena Royal Casava menutup usahanya atau tidak berproduksi lagi maka kami memperoleh pemasok baru yaitu Bpk. Lik Torihin.

Program ini dilaksanakan oleh lima orang anggota tim sebagai personel kunci dengan tanggung jawab dan uraian tugas dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Daftar Anggota Tim, Tanggung Jawab dan Uraian Tugas

Nama	Tanggung jawab	Uraian tugas
Bayu Hidayat	Pimpinan Usaha	Mengatur, memimpin, dan memantau semua kegiatan usaha mulai dari proses produksi sampai proses pemasaran.
Yuni Alfian	Administrasi dan Keuangan	Mencatat, menyusun, dan mengarsipkan seluruh administrasi perusahaan serta bertanggung jawab terhadap pengelolaan keuangan perusahaan.
Kenci Tantradwitiya	Pengembangan Produk	Mengembangkan inovasi, serta melakukan uji kelayakan produk agar kualitas produk dapat terjaga sehingga perusahaan dapat terus mengembangkan usaha.
Mawar Kharisma Wardhani	Produksi	Menjamin ketersediaan input (bahan baku) agar proses produksi tetap waktu dan memastikan proses produksi berjalan sesuai prosedur, sehingga kualitas produk tetap terjamin dan kegiatan produksi berjalan sesuai target perusahaan.
Rahayu Lestari	Pemasaran	Menyusun dan mengkoordinasikan rencana pemasaran. Berhubungan dengan agen-agen penjualan dan konsumen secara langsung.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

1 Hasil

1.1 Materi

Peralatan dan bahan yang digunakan dalam pembuatan keripik kulit singkong dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. Peralatan dan Perlengkapan

No	Uraian	Jumlah
1	Kompor Gas	1 Unit
2	Baskom	2 Unit
3	Isi Ulang Gas	1 Kali
4.	Penggorengan	1 Unit
5	Spatula	2 Unit
6	Saringan Besar	2 Unit
7	Tampan Besar	2 Unit
8	Parutan Keju	1 Unit
9.	Pisau	5 Unit
10.	Panci	2 Unit
11.	Staples + Isi	1 Unit
12	Slicer	1 Unit
13	Oven	1 Unit
14	Press Plastik	1 Unit
15	Tinta Komputer	1 Unit

Tabel 5. Bahan Baku Pembuatan Keripik Kulit Singkong-Sayur

No	Uraian	Rincian
1.	Kulit Singkong	31 Kg
2.	Tepung Terigu	15,25 Kg
3.	Tepung Tapioka	15,25 Kg
4.	Bayam	51 Ikat
5.	Wortel	10 Kg
6.	Garam	0,5 Kg
7.	Penambah Rasa	2 Varians @ 0,25 Kg
8.	Minyak Goreng	3 Kg
9.	Keju	3 Buah
10.	Bawang Putih	0,5 Kg
11.	Bawang Merah	0,5 Kg
12.	Bumbu Penyedap Rasa	25 Bungkus

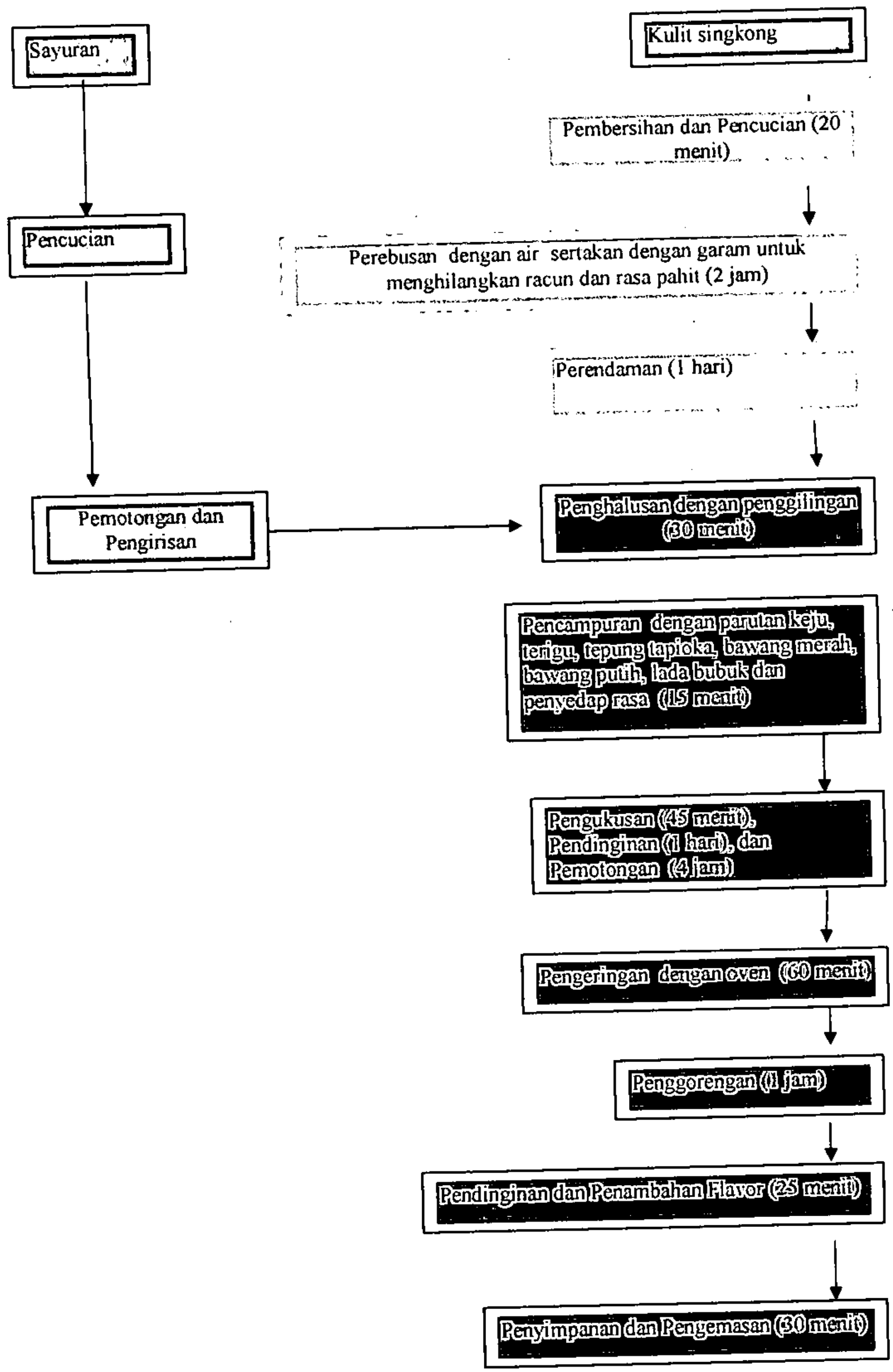
Tabel 6. Bahan Pendukung

No	Uraian	Rincian
1.	Plastik Kemasan	580 buah

1.2 Prosedur dan Tahapan Pelaksanaan

Prosedur dan tahapan pelaksanaan -proses -produksi mengalami sedikit perubahan. Kegiatan produksi yang awalnya direncanakan hanya akan memerlukan waktu kurang lebih delapan jam untuk setiap kali produksi namun karena sesuatu hal -perlunya waktu kurang lebih satu malam untuk mendinginkan adonan sampai siap dipotong dan mengalami proses selanjutnya- maka proses produksi dilaksanakan dua hari yaitu setiap hari Selasa dan Rabu. Secara umum langkah-langkah produksi keripik kulit singkong – sayur terdiri dari penyiapan bahan baku, pembersihan dan pencucian, perebusan, perendaman, penghalusan, pembuatan adonan, pengukusan adonan, pendinginan, pemotongan, pengeringan, penggorengan, pendinginan dan penambahan flavor, pengemasan serta penyimpanan. Skema 2 menunjukkan skema langkah-langkah yang dilakukan selama proses produksi .

Skema 2. Prosedur Pelaksanaan Produksi Keripik Kulit Singkong-Sayur "LITELA"



Setelah produk keripik kulit singkong dihasilkan, langkah selanjutnya yang dilakukan adalah pemasaran dan pengawasan rutin terhadap produk yang dipasarkan. Pemasaran dilakukan dengan cara penjualan secara langsung kepada konsumen. Konsumen tersebut terdiri atas mahasiswa, anak-anak, serta ibu-ibu di sekitar kawasan kampus IPB Darmaga Bogor. Kami juga telah melakukan penjualan dengan menitipkan produk ke beberapa warung-warung di sekitar kampus dan kediaman beberapa anggota tim.

1.3 Hasil yang Diperoleh

Hasil yang kami peroleh dengan mengikuti PKMK ini adalah berupa pengalaman dan pengetahuan dalam berwirausaha. Selain itu, kami juga menciptakan produk baru yang dapat meningkatkan keragaman makanan khas Indonesia. Dengan memperkerjakan warga, berarti kami juga telah menciptakan lapangan pekerjaan yang diharapkan dapat membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat Indonesia.

1.4 Rencana Lanjutan

Rencana yang kami siapkan selanjutnya adalah terus mengembangkan usaha *home industry* baik dari segi produksi maupun pemasaran dengan terus meningkatkan jumlah pekerja, kami akan melakukan pengawasan dan pengarahan kepada mereka sehingga pada akhirnya mereka dapat bekerja sendiri dan kami menciptakan lapangan pekerjaan kepada banyak orang. Kemudian untuk bidang pemasarannya kami berencana mengembangkan pemasaran produk kami, sehingga produk kami tidak hanya di pasarkan di sekitar kampus IPB saja tetapi dapat dinikmati oleh masyarakat luas di tempat lainnya. Kami juga berencana untuk terus berinovasi untuk mengembangkan produk kami sehingga nantinya diharapkan produk kami dapat menjadi *icon* alternatif makanan ringan.

2 . Kendala yang Dihadapi

Pelaksanaan program PKM ini mengalami berberapa kendala. Berikut ini adalah kendala yang dihadapi selama pelaksanaan program PKM :

2.1 Kendala Proses Produksi

a. Waktu produksi yang lama, terutama dalam tahapan pemotongan. Proses pemotongan dilakukan secara manual dengan menggunakan pisau karena tidak ditemukannya alat yang sesuai untuk memotong adonan keripik kulit singkong selain itu adanya beberapa tahapan seperti perendaman dan pendinginan yang memerlukan waktu yang cukup lama sehingga proses produksi tidak dapat terselesaikan dalam satu hari.

b. Kegiatan produksi tidak dapat dilakukan dalam jumlah yang besar karena kurangnya tenaga pengolah serta waktu produksi yang lama dan sering kali bertabrakan dengan jadwal kuliah.

c. Lokasi salah-satu sarana untuk mendukung proses produksi yaitu penggilingan kulit singkong yang cukup jauh dari lokasi produksi dan kediaman anggota tim.

d. Berhentinya Royal Cassava yang awalnya merupakan pemasok utama kulit singkong.

e. Sulitnya mencari komposisi yang pas untuk adonan keripik kulit singkong.

2.2 Kendala Pemasaran

a. Jumlah produk kurang mencukupi sehingga sistem pemasaran *semi level marketing (member get member)* belum dapat diterapkan.

3 Solusi yang Diupayakan

Solusi yang telah diupayakan untuk mengatasi kendala-kendala di atas adalah dengan cara mempekerjakan warga sekitar untuk membantu kegiatan produksi keripik kulit singkong sehingga waktu produksi menjadi lebih cepat dan jumlah produk meningkat sehingga peluang untuk melaksanakan sistem pemasaran *semi level marketing* menjadi lebih besar. Kemudian kami mencoba untuk mengatur shift produksi dengan menyesuaikan jadwal kuliah anggota tim dengan waktu produksi, sehingga proses produksi tidak terhambat oleh jadwal kuliah begitupun sebaliknya.

Untuk pemasok sendiri kami telah berhasil mendapatkan pemasok baru yaitu salah seorang penjual singkong goreng yang juga terletak di sekitar Kampus IPB Dramaga.

Kemudian untuk masalah sulitnya membuat takaran yang pas untuk adonan keripik akhirnya kami telah berhasil menemukan formula yang tepat dengan penambahan tepung sagu dan tepung terigu.

4. Jadwal Kegiatan

Berikut ini adalah jadwal kegiatan yang telah terlaksana sampai pada akhir pelaksanaan program dan perbandingannya dengan rencana kerja kegiatan yang telah dibuat sebelumnya.

Tabel 7. Rencana Kerja Kegiatan

No.	Uraian	Bulan Februari				Bulan Maret				Bulan April				Bulan Mai				Bulan Juni			
1.	Persiapan kegiatan																				
2.	Koordinasi dengan pemasok																				
3.	Pengadaan alat dan bahan																				
4.	Uji coba produksi																				
5.	Proses produksi																				
6.	Pemasaran Produk																				
7.	Evaluasi kegiatan																				
8.	Pelaporan																				

Tabel 8. Kegiatan Terlaksana

No.	Uraian	Bulan Februari				Bulan Maret				Bulan April				Bulan Mei				Bulan Juni			
1.	Persiapan kegiatan	■																			
2.	Koordinasi dengan pemasok	■																			
3.	Pengadaan alat dan bahan	■	■	■																	
4.	Uji coba produksi	■	■	■																	
5.	Proses produksi				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■					
6.	Pemasaran Produk				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■					
7.	Evaluasi kegiatan				■				■				■				■				
8.	Pelaporan																■	■	■		

5.1 Pemasukan :

5. Laporan Keuangan

5.1 Pemasukan :

Tabel 9. Pemasukan

No	Keterangan	Satuan	Jumlah
1.	Dana dari DIKTI		Rp 4.473.000,00
2.	Penjualan Produk 580 Bungkus	Rp 1.000,00	Rp 580.000,00
	Total		**Rp 5.053.000,00**

5.2 Pengeluaran :

Tabel 10. Pembelian Peralatan dan Perlengkapan

No	Uraian	Rincian	Jumlah
1	Kompor Gas	1 Unit	Rp 250.000,00
2	Baskom	2 Unit	Rp 10.000,00
3	Isi Ulang Gas	1 Kali	Rp 57.000,00
4.	Penggorengan	1 Unit	Rp 30.000,00
5	Spatula	2 Unit	Rp 5.000,00
6	Saringan Besar	2 Unit	Rp 12.000,00
7	Tampan Besar	2 Unit	Rp 15.000,00
8	Parutan Keju	1 Unit	Rp 7.500,00
9.	Pisau	5 Unit	Rp 25.000,00
10.	Panci	1 Unit	Rp 25.000,00
11.	Staples + Isi	1 Unit	Rp 5.000,00
12	Slicer	1 Unit	Rp 6.000,00
13	Oven	1 Unit	Rp 100.000,00
14	Press Plastik	1 Unit	Rp 150.000,00
15	Tinta Komputer	1 Unit	Rp 18.000,00
	Total		**Rp 715.500,00**

Tabel 11. Pembelian Bahan Baku Pembuatan Keripik Kulit Singkong-Sayur

No	Uraian	Rincian	Jumlah
1.	Kulit Singkong	31 Kg	-
2	Tepung Terigu	15,25 Kg	Rp 112.500,00
2.	Tepung Tapioka	15,25 Kg	Rp 82.500,00
2.	Bayam	51 Ikat	Rp 15.000,00
3.	Wortel	10 Kg	Rp 25.000,00
5.	Garam	0,5 Kg	Rp 2.000,00
6	Penambah Rasa	2 Varians @ 0,25 Kg	Rp 10.000,00
8	Minyak Goreng	3 Kg	Rp 36.000,00
9	Keju	3 Buah	Rp 45.000,00
10	Bawang Putih	0,5 Kg	Rp 3.500,00
11	Bawang Merah	0,5 Kg	Rp 5.000,00
12	Bumbu Penyedap Rasa	25 Bungkus	Rp 7.500,00
	Total		**Rp 426.730,00**

Tabel 12. Pembelian Bahan Pendukung

No	Uraian	Rincian	Jumlah
1.	Plastik Kemasan	590 buah	Rp 57.230,00

Tabel 13. Pengeluaran Lain-Lain

No	Uraian	Rincian	Jumlah
1.	Biaya Transportasi		Rp 86.000,00
2.	Biaya Komunikasi		Rp 25.000,00
3.	Gaji Pekerja	2 Orang	Rp 50.000,00
4.	Biaya ATK		Rp 30.000,00
5.	Biaya Pembuatan Proposal, Laporan Kemajuan, Lapotan Akhir		Rp 250.000,00
	Total		**Rp 441.000,00**

Saldo Keuangan = Pemasukan – Pengeluaran

= Rp 5.053.000,00 – Rp 1.640.460,00

= Rp 3.412.540,00

Laba yang diperoleh dari penjualan produk

Pemasukan

Penjualan 580 bungkus Rp 580.000,00

Pengeluaran untuk produksi 580 bungkus produk

- Terigu 15,25 Kg X Rp 7.500,00 Rp 114.375,00
- Tepung tapioka 15,25 Kg X Rp 5.500,00 Rp 83.875,00
- Wortel 10 Kg X Rp 2.500,00 Rp 25.000,00
- Garam 0,5 Kg X Rp 4.000,00 Rp 2.000,00
- Penambah rasa 0,25 Kg X Rp 40.000,00 Rp 10.000,00
- Minyak goreng 3 Kg X Rp 12.000,00 Rp 36.000,00
- Bawang putih 0,4 Kg X Rp 7.000,00 Rp 2.800,00
- Bawang merah 0,4 Kg X Rp 10.000,00 Rp 4.000,00
- Keju 3 buah X Rp 15.000,00 Rp 45.000,00
- Bayam 51 ikat X Rp 300,00 Rp 15.300,00
- Penyedap rasa 25 bks X Rp 300,00 Rp 7.500,00
- Plastik kemasan 590 buah X Rp 97,00 Rp 57.230,00
- Label 590 buah Rp 10.150,00

❑ Isi ulang gas	4 Kg X Rp 4.750,00	Rp 19.000,00
❑ Gaji pegawai		Rp 25.000,00
❑ Biaya Transportasi		Rp 10.000,00+
Total		**Rp 426.730,00**
Keuntungan		**Rp 153.270,00**

V. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan ini telah dapat mengasah jiwa kewirausahaaan dan melatih diri untuk terjun langsung kedalam dunia bisnis yang sebenarnya sehingga memberikan pengalaman yang berguna untuk masa yang akan datang. Melalui program ini, kami juga telah berhasil membuat produk baru dari bahan baku kulit singkong yang belum terlalu banyak dimanfaaatkan sehingga dapat mengurangi residu dari singkong dan menambah variasi makanan ringan bagi masyarakat.

2. Saran

- ✓ Program-program seperti Program Kreativitas Mahasiswa ini alangkah baiknya lebih diperbanyak dan diperluas cakupannya untuk dapat menampung bakat dan kemampuan para mahasiswa dari seluruh Tanah Air dan mengembangkannya pada jalur yang tepat.
- ✓ Pengawasan (Monitoring&Evaluasi) yang dilakukan oleh DIKTI sebaiknya tidak hanya pada saat akhir periode pelaksanaan kegiatan tetapi juga pada awal dan tengah kegiatan untuk dapat memberikan masukan yang menbangun bagi mahasiswa yang sedang melaksanakan kegiatannya.

LAMPIRAN

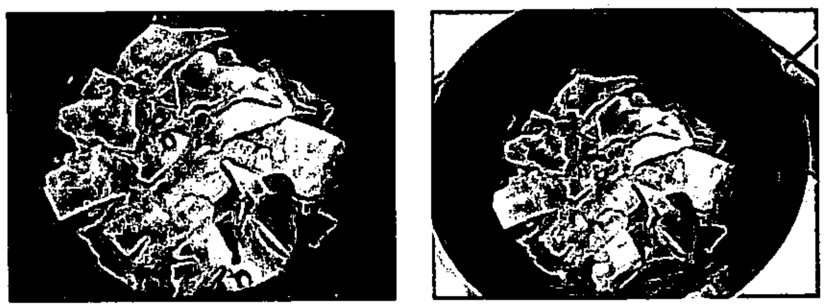


Foto 1. Perendaman Kulit Singkong.

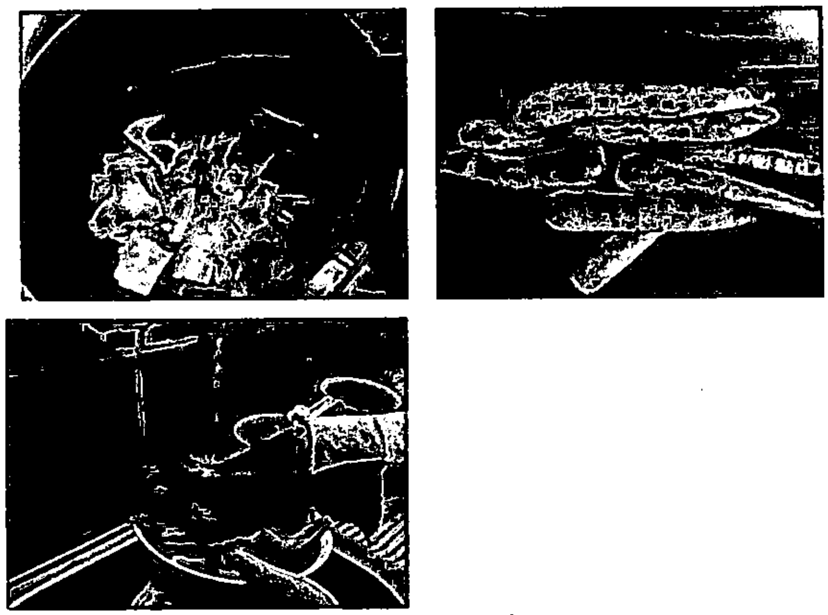


Foto 2. Persiapan Kulit Singkong dan Sayuran.

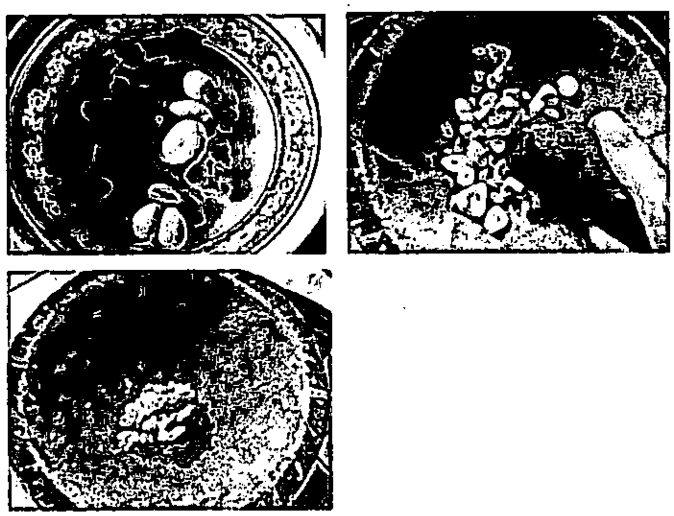


Foto 3. Proses Penghalusan Bumbu.

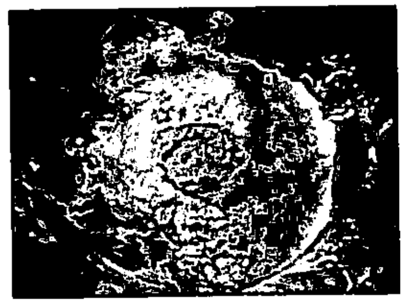



Foto 4. Pemasukan Keju, Garam, dan Bumbu yang Telah Dihaluskan.

Foto 5. Adonan Kripik Kulit Singkong-Sayur.

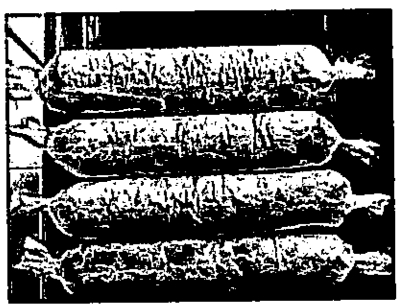
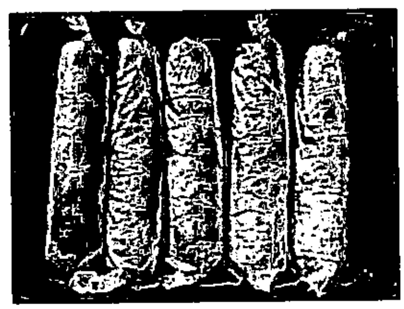



Foto 6. Pencetakan Adonan untuk Proses Pengukusan.

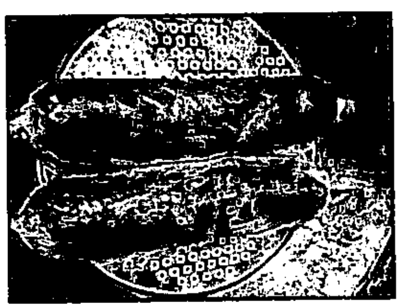



Foto 7. Pengukusan Adonan.

Foto 8. Pemotongan Adonan Menjadi Kripik.

Foto 9. Proses Penggorengan Kripik Kulit Singkong-Sayur.

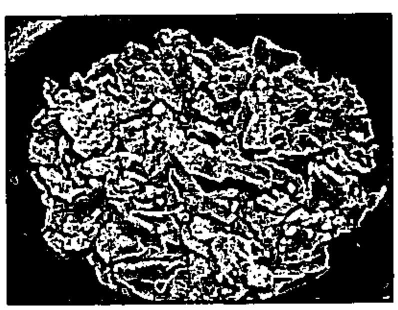


Foto 10. Kripik Kulit Singkong-Sayur Setelah Digoreng.

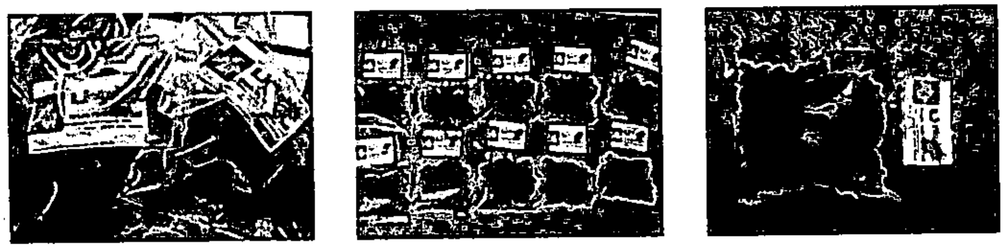


Foto 11. Produk Kripik Kulit Singkong-Sayur Siap Dipasarkan.