LAPORAN AKHIR
PROGRAM KEGIATAN MAHASISWA

PENGEMBANGAN USAHA KERIPIK KULIT PISANG SEBAGAI PEMANFAATAN BAHAN DASAR MAKANAN ALTERNATIF

BIDANG KEGIATAN :
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan oleh :

INSAN PRAMANA	F14052324
MILA SITI AMALIA	F14052296
GALUH FEKAWATI R M	F14052365
FINÀ MARDIYANTI	F14061260
IKA WURI ANNA	A24061597

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jendral 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

1. Judul Kegiatan	: Pengembangan Usaha Keripik Kulit Pisang Sebagai Pemanfaatan Bahan Dasar Makanan Alternatif
2. Bidang Kegiatan Ilmiah	: PKM Kewirausahaan / Pertanian
3. Ketua pelaksana Kegiatan	
a. Nama Lengkap	: Insan Pramana
b. NRP/NIM	: F14052324
c. Jurusan	: Teknik Pertanian (TEP)
d. Institusi	: Institut Pertanian Bogor
4. Anggota pelaksana kegiatan/ penulis	: 4 orang
5. Dosen pendamping	
a. Nama lengkap dan Gelar	: Ir. Budi Setiawan, MS., Ph.D
b. NIP	: 131.667.778
6. Biaya Kegiatan Total	
DIKTI	: Rp. 5.750.000,-
Sumber Lain	: -
7. Jangka waktu pelaksanaan	: 6 bulan

Menyetujui

Ketua Jurusan/Pembimbing	Ketua Pelaksana Kegiatan
(Dr. Ir. Wawan Hermawan, MS)	(Insan Pramana)
NIP. 131.671.603	NIM. F14052324

Wakil Rektor Bidang
Akademik dan Kemahasiswaan,

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

Dosen Pembimbing

(Ir. Budi Setiawan, MS., Ph.D)
NIP.131.667.778

A. Judul Program

Judul PKM Kewirausahaan ini adalah "Pengembangan Usaha Keripik Kulit Pisang Sebagai Pemanfaatan Bahan Dasar Makanan Alternatif"

B. Latar Belakang Masalah

Buah pisang merupakan salah satu buah tropis, buah pisang membutuhkan banyak sinar matahari untuk dapat tumbuh subur dan berbuah. Pohon pisang banyak tumbuh di Indonesia, karena letak geografis Indonesia yang terletak di sepanjang khatulistiwa, oleh karenanya pohon pisang dapat tumbuh di hampir seluruh tempat di Indonesia dan dapat berbuah sepanjang tahun. Selain dimanfaatkan buahnya pohon pisang juga dimanfaatkan daunnya, bahkan di beberapa wilayah di Indonesia bonggol pisang dimanfaatkan untuk diolah menjadi sayuran. Buah pisang biasanya digunakan sebagai buah pencuci mulut yang dimakan setelah makan besar, selain itu buah pisang diolah dalam bentuk lain, seperti ; keripik pisang, pisang goreng, sale pisang, kolak pisang, roti pisang dan masih banyak lagi produk-produk olahan dari pisang yang telah umum kami temui di pasaran. Dari sekian banyak produk-produk olahan itu, kesemuannya meninggalkan limbah yang sampai saat ini belum banyak dimanfaatkan, yaitu kulit pisang. Kulit pisang merupakan limbah industri pengolahan pisang yang selama ini hanya sebagian dimanfaatkan untuk makanan ternak dan sisanya dibuang begitu saja. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kulit pisang banyak mengandung zat-zat gizi yang bermanfaat bagi manusia, salah satunya serat halus yang baik untuk pencernaan. Oleh karena itu kulit pisang dimungkinkan dapat dijadikan salah satu produk olahan pangan. Salah satu bentuk dari produk olahan yang ingin kami kembangkan adalah keripik kulit pisang. Di sebuah daerah di Jawa Timur, produk keripik kulit pisang sudah pernah diproduksi tapi produksi itu dimaksudkan untuk tujuan penelitian semata dan tidak ada tindak lanjut dari hasil penelitian tersebut. Kami melihat hal tersebut sebagai peluang usaha yang dapat dikembangkan menjadi sebuah usaha yang menjanjikan.

Ada beberapa hal yang menyebabkan kami memilih untuk mengolah kulit pisang menjadi keripik. Pertama, sudah tertulis di atas bahwa kulit pisang masih mempunyai zat gizi yang bermanfaat bagi tubuh kami. Dengan diolah menjadi keripik, gizi yang terkandung di dalam kulit pisang diharapkan tidak hilang saat pengolahan berlangsung. Kedua, kami tahu bahwa banyak orang suka makan keripik. Dengan bentuknya yang kecil dan tipis, keripik kulit pisang cocok dinikmati kapan saja dan dimana saja. Biasanya keripik dinikmati sebagai teman minum atau teman sambil kami berbincang-bincang bersama. Dengan diolah menjadi keripik, keripik kulit pisang ini harganya dapat dijangkau oleh semua kalangan masyarakat. Dengan memberikan kemasan dan tampilan yang menarik kami akan mencoba mengenalkan dan memasarkan keripik kulit pisang ini kepada masyarakat.

C. Perumusan Masalah

Kebutuhan akan alternatif makanan, terutama makanan ringan, di kalangan mahasiswa akhir-akhir ini meningkat. Aktivitas yang padat sering menyebabkan mereka hanya memiliki sedikit waktu istirahat, termasuk untuk makan. Oleh karena itu, makanan ringan sering menjadi pilihan untuk sekedar "mengganjal perut" sebelum tiba waktu makan.

Namun, hal yang perlu diperhatikan adalah kualitas makanan ringan yang dikonsumsi, faktor gizi tentu saja menjadi hal yang patut diperhatikan selain faktor kenyang dan faktor harga. Karena itu kami merasa keripik kulit pisang yang kami produksi akan menjawab kebutuhan akan makanan ringan yang mengenyangkan, sehat, enak dan bermutu serta dengan harga yang terjangkau. Di samping itu keripik kulit pisang yang jarang ditemui di pasaran akan menambah daya saing keripik kulit pisang dari produk makanan ringan lainnya.

D. Tujuan Program

1. Mengembangkan keripik kulit pisang sebagai produk olahan makanan ringan baru dari limbah pengolahan pisang.

2. Membuka peluang bisnis kepada masyarakat umum melalui pengembangan usaha pembuatan keripik kulit pisang.
3. Melatih kemampuan mahasiswa dalam berwirausaha sebagai sarana pembelajaran model industri pangan skala kecil.

E. Luaran yang diharapkan

Melalui program ini kami berharap dapat mendirikan usaha pembuatan keripik kulit pisang skala kecil dengan wilayah pemasaran daerah Bogor, namun sebagai awalan kami akan melakukan pemasaran di sekitar kampus terlebih dahulu. Dalam setiap bulannya kami berharap dapat memproduksi 400 bungkus dengan kapasitas produksi 100 bungkus pada setiap minggunya. Dan dari pemasaran produk ini juga kami memperkirakan akan mendapat keuntungan Rp 200,000,- per bulan. Keuntungan tersebut tergolong besar, ini melihat bahan baku yang kami pakai merupakan limbah.

F. Kegunaan Program

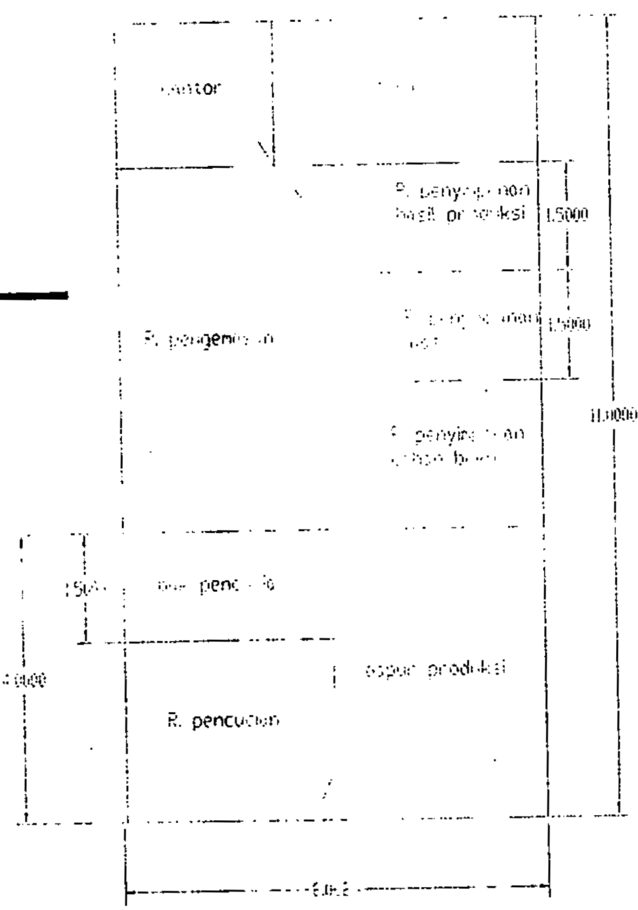
1. Untuk Diri Sendiri
   - Memberikan penghasilan tambahan.
   - Memberikan wawasan tentang manfaat kulit pisang.
2. Untuk Kelompok
   - Meningkatkan kerjasama kelompok dalam pengembangan usaha keripik kulit pisang.
   - Menambah pengalaman kelompok dalam berwirausaha mengembangkan keripik kulit pisang.
3. Untuk Masyarakat
   - Menambah sumber gizi baru bagi masyarakat melalui konsumsi keripik kulit pisang yang mengandung serat.
   - Menambah inovasi produk makanan ringan.
   - Menambah pengetahuan masyarakat tentang pengolahan kulit pisang.
   - Mengurangi sampah.

G. Gambaran Umum Rencana Usaha

1. Lokasi Produksi

Sebagai tahap awal produksi, kami menyiapkan semua perlengkapan yang diperlukan untuk produksi, lokasi yang akan digunakan untuk memproduksi Keripik kulit pisang adalah rumah kontrakan salah satu anggota yang terletak di daerah Dramaga Kabupaten Bogor.

Denah Bangunan Produksi



satuan cm

skala 1:100

2. Perencanaan produksi

   a. Bahan

   - Kulit pisang yang tidak terlalu tua
   - Telur ayam
   - Tepung beras
   - Tepung tapioka

- Minyak nabati untuk menggoreng
- Bawang merah
- Bawang putih
- Garam
- Ketumbar
- Laos putih
- Saos sambel kemasan
- Plastik kemasan
- Flavour
- Gas Tabung

b. Proses Produksi

Pembuatan "Keripik kulit pisang"

a. Kulit pisang dibersihkan dari kotoran-kotoran yang menempel
b. Potong kullit pisang sesuai dengan selera
c. rendam kulit pisang dalam larutan air tawas selama lebih kurang 2 hari bersama perasan jeruk nipis, gula/garam. gula untuk keripik manis, dan garam untuk keripik asin.
d. Tepung beras dan tepung tapioka dicampurkan dengan perbandingan 1:1.
e. Menghaluskan bawang merah, bawang putih, garam, ketumbar dan laos putih. Setelah halus bumbu tersebut dicampurkan dengan telur.
f. Setelah telur bercampur merata dengan bumbu, campuran tepung beras dan tepung tapioka dimasukkan dan dicampur sampai merata.
g. Kulit pisang dimasukkan dalam adonan tepung kemudian diayak agar terpisah dengan tepungnya.
h. Kulit pisang yang sudah terpisah dengan tepung lalu digoreng dalam minyak yang sudah dipanaskan terlebih dahulu.
i. Setelah setengah matang, kulit pisang ditiriskan dan didiamkan selama 1 hari, lalu ulangi menggorengnya sampai matang.
j. Kulit pisang yang telah matang lalu ditiriskan sampai sisa minyak yang masih menempel hilang.

k. Pada kulit pisang yang telah kering tersebut ditambahkan flavour aneka rasa.

c. Pengemasan

Pengemasan menggunakan wadah plastik dengan isi bersih 100 gram dan dikemas dengan menggunakan *manual heat sealer*. Pada pengemasan ini kami cantumkan merek, hal ini dimaksudkan untuk menumbuhkan kepercayaan konsumen terhadap produk kami.

3. Alat dan Mesin

3.a. Pisau

Pisau digunakan untuk memotong keripik kulit pisang segar setelah direndam dengan air panas. Jenis pisau yang digunakan adalah pisau ukuran sedang dan memiliki mata pisau yang melengkung. Hal tersebut untuk memudahkan proses pemotongan.

3.b. Baskom

Baskom digunakan untuk proses pencucian, perendaman dengan air tawas, pembuatan adonan, dan pencampuran kulit pisang dengan adonan.

3.c. Ayakan

Ayakan berguna untuk memisahkan antara kulit pisang dengan sisa-sisa tepung yang masih menempel.

3.d. Satu set penggorengan

Digunakan untuk menggoreng kulit pisang yang telah dilumuri dengan adonan.

3.e. Manual heat sealer

Mesin pengemas yang digunakan memakai prinsip pemanasan setempat pada bahan dasar yang akan disatukan.

3.f. Kompor gas dan perlengkapannya

Kompor gas digunakan untuk menggoreng kulit pisang. Kompor gas dipilih dengan tujuan untuk mendapatkan pemanasan yang stabil dan merata pada proses penggorengan.

3.g. Toples Ukuran Besar

Digunakan sebagai wadah sementara untuk menyimpan keripik yang telah matang.

4. Kapasitas Produksi

Produksi dilaksanakan 4 kali dalam sebulan dengan kapasitas 100 kg tiap bulan. Artinya dalam satu bulan dihasilkan produk sebanyak 400 buah.

5. Perencanaan Pemasaran

a. STP (Segmentation, Targetting, Positioning)

1. *Segmentation.*

Berdasarkan aspek ekonomis dan demografis, kami membagi pasar menjadi lima segmen, yaitu :

a. Segmen pertama, merupakan mahasiswa IPB. Sekitar 25000 mahasiswa akan dijadikan sasaran tahap awal dalam pemasaran usaha ini. Selain pemasaran kami pun akan membagikan kuesioner sebagai *quality control* terhadap produk kami. Hal ini mempermudah kami mendapatkan informasi mengenai produk ini, sehingga disetiap produksi kami bisa meningkatkan kualitas agar kepuasan konsumen terpenuhi.Konsumen ini paling banyak prosentase dalam memperoleh keuntungan, karena kami dengan mudah mendapati mereka di lingkungan kampus. Selain itu rasa keingintahuan mahasiswa tentang sesuatu yang baru sangat tinggi, hal ini kami jadikan peluang sebagai sasaran untuk pemasaran.
b. Segmen kedua, yaitu warga IPB (Dosen dan Staf IPB). Tidak hanya mahasiswa IPB, Dosen dan staf mahasiswa pun akan dijadikan sasaran kedua dalam pemasaran ini. Seperti halnya mahasiswa, kami pun akan memberikan kuesioner untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat, karena dosen dirasa lebih tahu tentang hal ini. Mereka merupakan konsumen yang memegang andil besar dalam proses pemasaran. Selain itu mereka pasti berkeinginan mensukseskan kegiatan mahasiswa IPB.

c. Segmen ketiga, Masyarakat Lingkar Kampus. Selain dalam kesehariannya kami berada dalam dunia kampus yang setiap kalinya berhubungan dengan semua warga kampus, kami juga akan berhubungan dengan orang-orang di sekitar tempat kami tinggal. Mereka adalah sekelompok warga yang terdiri dari keluarga-keluarga. Di antara mereka ada yang mempunyai usaha warung untuk menambah atau bahkan menjadi sumber penghasilan utama mereaka. Melalui warung tersebut kami bisa menjalin kerjasama dalam penjualan. Kami bisa menitipkan produk kami untuk dijual melalui warung tersebut. Sasaran penjualan melalui warung tersebut adalah pada umumnya ibu rumah tangga yang sedang berbelanja.

d. Segmen keempat, Pelajar Daerah Bogor. Daerah di sekitar kampus pastilah terdapat sekolah-sekolah baik tingkat dasar, tingkat pertama, maupun tingkat atas. Para siswa yang sedang belajar di sekolah-sekolah tersebut pada umumnya adalah siswa yang gemar membeli makanan ringan yang mereka konsumsi di saat istirahat. Kami bisa memasarkan melalui warung yang beroperasi di sekolah tersebut yang biasanya menjadi tempat para siswa menghabiskan waktu istirahat mereka.

e. Segmen kelima, Masyarakat Bogor. Lebih luas lagi, target pemasaran kami adalah masyarakat Bogor, baik yang dekat maupun yang jauh dari lingkungan kampus. Dengan menargetkan semua warga masyarakat Bogor sebagai tujuan pemasaran kami, hal ini akan mempermudah kami untuk memperluas pemasaran di kemudian hari. Selain itu kami ingin memperkenalkan keripik kulit pisang yang selama ini hanya dikenal oleh beberapa daerah saja.

2. *Targetting.*

Target utama dari pemasaran keripik kulit pisang adalah segmen pertama dan segmen kedua. Kedua segmen ini dipilih karena memiliki daya beli yang tinggi terhadap produk makanan dan minuman.

3. *Positioning.*

Dalam melakukan proses pemasaran, kami berusaha untuk membangun *image* keripik kulit pisang sebagai alternatif makanan ringan yang sehat dan bergizi.