

Lembar Pengesahan

1. Judul Kegiatan : Pengembangan Usaha Keripik Kulit Pisang
Sebagai Pemanfaatan Bahan Dasar
Makanan Alternatif
2. Bidang Kegiatan Ilmiah : PKM Kewirausahaan / Pertanian

4. Anggota pelaksana kegiatan/ : 4 orang
penulis

6. Biaya Kegiatan Total
DIKTI : Rp. 5.750.000,-
Sumber Lain : -
7. Jangka waktu pelaksanaan : 6 bulan
Menyetujui

Ketua Jurusap/Pembimbing

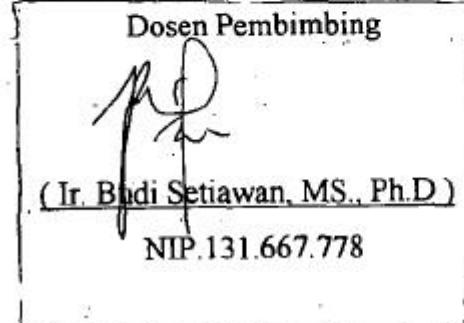
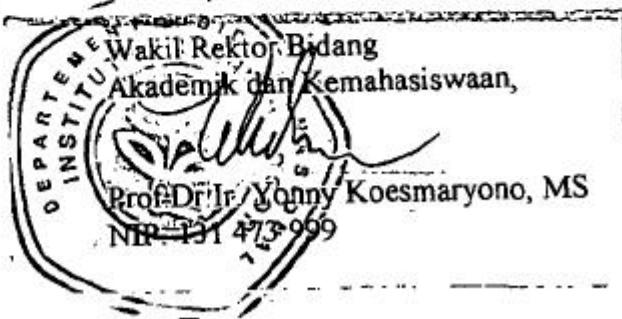
(Dr. Ir. Wawan Hermawan, MS)

NIP. 131.671.603

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Insan Pramana)

NIM. F14052324



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

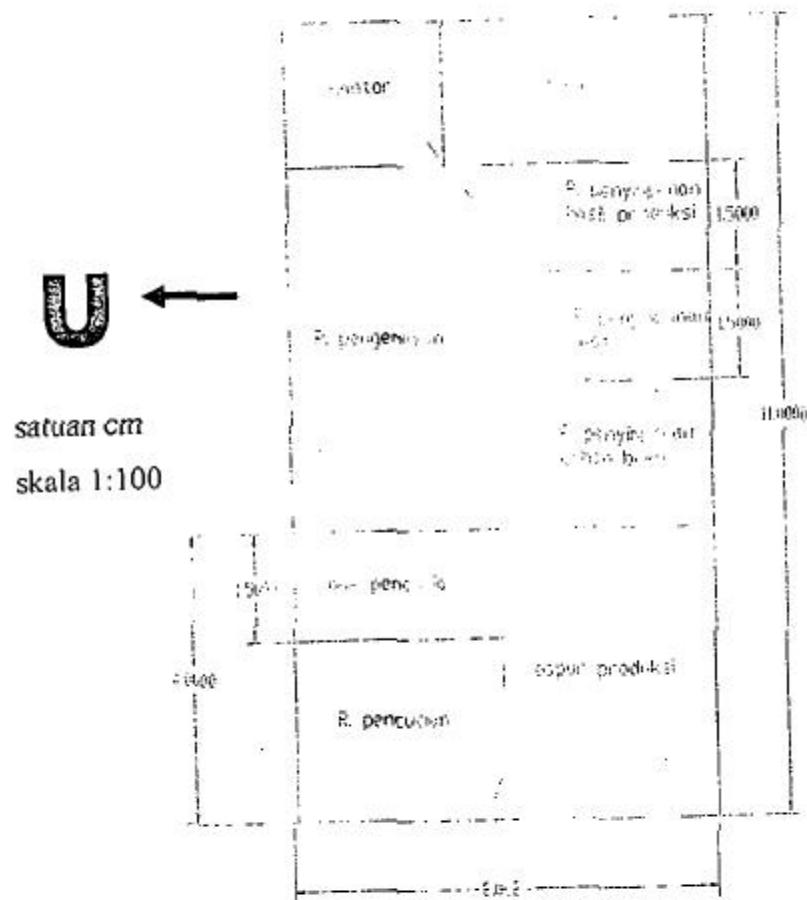
1. Untuk Diri Sendiri
 - Memberikan penghasilan tambahan.
 - Memberikan wawasan tentang manfaat kulit pisang.
2. Untuk Kelompok
 - Meningkatkan kerjasama kelompok dalam pengembangan usaha keripik kulit pisang.
 - Menambah pengalaman kelompok dalam berwirausaha mengembangkan keripik kulit pisang.
3. Untuk 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



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 kulit 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 mereka. 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 pastiia 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.

b. Perencanaan Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

1. *Product.*

Dalam upaya membidik semua segmen yang ada, keripik kulit pisang hadir dalam aneka ragam pilihan rasa yang sesuai dengan minat konsumen. Produk ini dikemas sedemikian rupa disertai merek dari produk tersebut sehingga menumbuhkan kepercayaan konsumen dan tidak menimbulkan kesan yang asal-asalan. Keripik kulit pisang akan dipasarkan dengan ukuran mayoritas seragam sebesar 100 gram. Namun untuk variasi harga kami juga memvariasikan berat produk, hal ini dimaksudkan untuk mengoptimalkan keuntungan.

2. *Price*

Keripik kulit pisang dengan ukuran mayoritas seragam sebesar 100 gram akan dipasarkan dengan harga Rp 2.500,-. Seperti yang dijelaskan di atas bahwa produk yang akan dipasarkan bervariasi beratnya, dan tentu saja harganya bervariasi sesuai dengan beratnya, yaitu berkisar dari Rp 5.000,- sampai Rp 20.000,-.

3. *Promotion*

Salah satu elemen penting untuk mendukung usaha pencitraan produk adalah strategi promosi. Promosi akan dilakukan secara intensif dan efektif sebagai upaya membangun citra keripik kulit pisang sebagai alternatif makanan ringan yang sehat. Usaha promosi yang kami rencanakan antara lain:

- Memberikan produk contoh secara gratis pada pemasaran pertama..
- Penyebaran leaflet dan pamflet yang berisi manfaat produk, informasi tempat penjualan dan telepon yang bisa dihubungi.

4. *Grand Strategy*

a. Menciptakan produk yang adaptif terhadap selera pasar.

Kunci kesuksesan pemasaran adalah kemampuan produk tersebut untuk diterima oleh konsumen. Adanya perubahan tren serta variabel-variabel lain yang mempengaruhi selera pasar menuntut kami untuk selalu mengetahui

selera terkini dari konsumen. Kami berencana untuk terus melakukan inovasi dan meningkatkan mutu dari keripik kulit pisang agar dapat menguasai *mind share*. Usaha yang kami lakukan adalah penyebaran angket selera konsumen secara berkala, *quality control* yang baik, serta membuka layanan informasi kepada konsumen.

b. Membangun kerjasama dengan beberapa mitra kerja, yang didefinisikan sebagai:

1. Mitra lokasi penjualan

Mitra lokasi penjualan adalah tempat-tempat yang dipilih berdasarkan beberapa kriteria, antara lain:

- Memiliki lokasi yang strategis.
- Ramai dikunjungi oleh orang.
- Memiliki kesesuaian dengan *positioning* yang dikembangkan, yaitu sebagai makanan sehat.

2. Investor

Pengembangan skala usaha merupakan hal penting yang harus dilakukan untuk tetap menjaga eksistensi dari sebuah bisnis. Untuk itu kami berusaha mencari investor yang bersedia memberikan tambahan modal dari bisnis yang kami dirikan. Kriteria investor yang kami tetapkan adalah:

- Memiliki pemikiran yang sejalan dengan organisasi bisnis.
- Menunjukkan keseriusan terhadap bisnis.
- Dapat dipercaya.

3. Mitra pendukung.

Mitra pendukung yang kami maksud adalah institusi atau perorangan yang mendukung proses pemasaran produk namun tidak terikat kerjasama secara hukum. Misalnya, kami berencana untuk menjalin hubungan dengan beberapa perkumpulan arisan yang bertujuan untuk mempromosikan sekaligus melakukan kegiatan penjualan produk secara *direct selling*.

H. Metodologi Pelaksanaan Kegiatan

1. Penyiapan Keperluan Produksi

Pembelian alat-alat produksi dilakukan di awal bulan selama 2 minggu pertama. Tempat pembelian meliputi Pasar Anyar di Bogor dan Pasar Glodok Jaya di Jakarta. Untuk pembelian bahan-bahan produksi dilakukan di setiap awal bulan. Hal ini dilakukan dengan alasan agar memiliki stok bahan baku sehingga memudahkan proses produksi dan menjamin kontinuitas tersedianya bahan baku untuk produksi.

2. Riset Pasar

Riset pasar dilakukan di minggu-minggu awal kegiatan. Riset pasar dilakukan dengan penyebaran kuisioner ke masyarakat dengan ruang sampel mahasiswa Institut Pertanian Bogor dan masyarakat lingkar kampus. Riset pasar ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar tingkat ketertarikan pasar terhadap produk.

3. Penyablonan Merk pada Plastik

Penyablonan dilakukan di mitra usaha pendukung yaitu di usaha percetakan yang sudah ditunjuk. Penyablonan dilakukan di tiap awal bulan sebanyak kapasitas produksi yang sudah ditetapkan yaitu 400 bungkus/bulan. Penyablonan merk ini dilakukan dengan tujuan untuk menambah eksklusivitas produk dan membangun citra produk.

4. Uji Organoleptik

Uji organoleptik dilakukan dengan memberikan produk secara gratis yang disertai dengan kuisioner yang telah dipersiapkan.

5. Produksi

Produksi dilakukan setiap minggu dengan kapasitas produksi 100 unit/minggu.

6. Promosi

Promosi dilaksanakan dengan metode penyebaran pamflet dan leaflet serta memberikan sampel kepada calon pembeli.

7. Pembuatan Leaflet dan Pamflet

Pembuatan pamflet bertujuan untuk menjadi sarana promosi produk di beberapa mitra lokasi penjualan produk. Pembuatan pamflet dilakukan setiap bulan di minggu ke-3, sedangkan leaflet dicetak sebanyak 1000 eksemplar untuk 6 bulan masa produksi.

8. Pemasaran

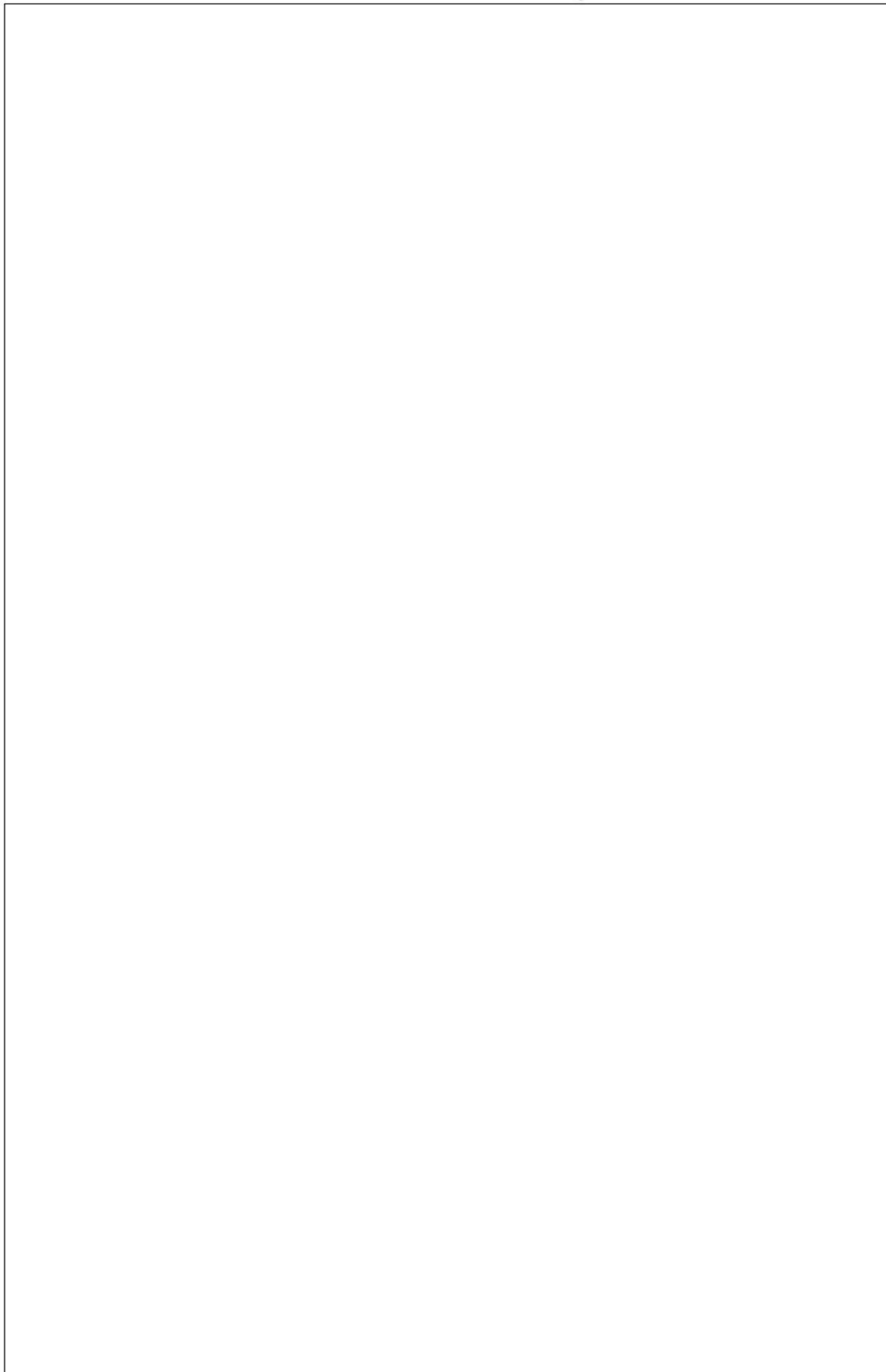
Pemasaran dilakukan setiap minggu dengan metode yang telah dijelaskan pada perencanaan pemasaran di gambaran umum usaha.

9. Evaluasi

Evaluasi dilakukan setiap minggu yang bertujuan untuk menentukan strategi perusahaan kedepan.

10. Konsultasi

Konsultasi dilakukan setiap akhir bulan dengan tujuan meminta pertimbangan dari dosen pembimbing tentang permasalahan perusahaan selama 1 bulan ke belakang dan strategi perusahaan selama 1 bulan ke depan.



	Kesehatan Lingkungan
5. Fakultas/Program Studi	: Fakultas Ekologi Manusia/Gizi
	Masyarakat
6. Perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
7. Bidang Keahlian	: Pengolahan Pangan
8. Waktu untuk kegiatan PKM	: 6 jam/minggu

L. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. HASIL

a) Lokasi dan Waktu

Lokasi : Wisma Agung, Babakan Lio & Wisma Cantik, Bara III

Waktu : Maret - Mei 2008

b) Prosedur

- Pengambilan kulit pisang dari penjual gorengan.
- Pembersihan kulit pisang dari kotoran dan lapisan dalam dari kulit pisang.
- Perendaman kulit pisang menggunakan campuran tawas dan jeruk nipis selama dua hari
- Pengirisan kulit pisang dengan ketebalan tertentu (2-3 mm)
- Sementara bahan diiris dilakukan pembuatan bumbu yang terdiri dari bahan; bawang merah, bawang putih, ketumbar, laos, dan garam. Bumbu dicampur dengan telur, selain itu dilakukan pencampuran tepung terigu dan tepung beras dengan perbandingan 1:1.
- Setelah bumbu dan bahan telah siap, bahan dimasukkan ke dalam telur yang telah dicampur dengan bumbu, kemudian bahan yang telah bercampur dengan telur dilumuri dengan campuran tepung terigu dan tepung beras. Untuk meratakan tepung dan menghindari penggumpalan tepung pada bahan, dilakukan pengayakan dengan perlahan.
- Setelah bahan telah dilumuri semuanya dilanjutkan dengan penggorengan. Pada penggorengan ini dipakai kompor gas, agar panas yang didapatkan merata disemua tempat. Selain itu digunakan api kecil agar kulit pisang kering dan hasil penggorengan renyah.

- Proses penggorengan dilakukan sampai bahan kering ditandai dengan warna bahan yang agak coklat. Kemudian ditiriskan.
- Setelah 10 menitangkat kemudian tiriskan.
- Setelah produk didinginkan selama 10-15 menit, maka keripik kulit pisang siap untuk dikemas dalam kemasan dengan berat per kemasan 30 gr.

c) Hasil yang Diporoleh

Setelah melakukan proses seperti pada prosedur maka didapatkan hasil sebagai berikut: Keripik kulit pisang dengan rasa yang enak, gurih, dan mengandung serat.

d) Rencana Lanjut

- Melakukan produksi dengan mempertimbangkan kesalahan-kesalahan yang dilakukan pada proses produksi sebelumnya.
- Pemasaran dengan pasar yang lebih luas

e) Kendala Proses Produksi

- Adanya proses perendaman yang cukup lama mengakibatkan produksi dalam seminggu tidak frekuentif.
- Terjadinya penggumpalan tepung pada bahan karena bahan tidak langsung digoreng setelah pelumuran telur.
- Hasil penggorengan kadang terasa asam dan sedikit pahit. Hal ini diakibatkan karena proses perendaman yang kurang lama (hanya satu hari). Tapi hal ini sudah dapat disiasati dengan proses perendaman yang cukup dengan campuran tawas dan jeruk nipis yang sesuai.
- Pemasarannya belum bisa berjalan dengan lancar karena masih terdapat keragu-raguan pada konsumen karena tanggapan mereka selama ini kulit pisang hanya sebagai sampah dan bukan sebagai bahan pangan.
- Setelah pemasaran dilakukan terdapat sebagian konsumen menyukainya dan terdapat sebagian konsumen yang kurang menyukainya karena masih merasa geli untuk memakan keripik berbahan dasar kulit pisang.

f) Solusi yang diharapkan

- Penjadwalan ulang waktu untuk proses produksi dengan jadwal kuliah yang ada sehingga proses produksi dapat dilakukan secara optimal.
- Waktu perendaman pisang harus sesuai yaitu dua hari
- Pemberian campuran tawas dan jeruk nipis dengan sesuai pada saat proses perendaman.
- Pemberian penjelasan kepada konsumen mengenai manfaat dan keuntungan yang diperoleh jika kita bisa memanfaatkan kulit pisang yang biasanya tidak dimanfaatkan oleh konsumen serta cara pengolahan bahan.

g) Laporan Keuangan

Untuk enam kali proses produksi, rincian biayanya adalah sebagai berikut :

Total dana yang diterima : Rp 4 736 600,-

Total pengeluaran sebagai berikut :

Catatan : Kulit pisang didapat dari penjual gorengan di sekitar kampus

- Bawang Putih 1½ kg : Rp 15 000,-
- Bawang Merah 1½ kg : Rp 15 000,-
- Garam : Rp 5 000,-
- Gula : Rp 40 000,-
- Jeruk nipis : Rp 10 000,-
- Telur : Rp 130 000,-
- Tepung Beras 10 kg : Rp 80 000,-
- Minyak Goreng 10 kg : Rp 120 000,-
- Tepung Terigu 10 kg : Rp 80 000,-
- Ember baskom : Rp 50 000,-
- Talenan : Rp 30 000,-
- Alat penggorengan : Rp 100 000,-
- Pisau : Rp 30 000,-
- Konsumsi : Rp 50 000,-

- Blender	: Rp 250 000,-
- Penghalus adonan	: Rp 100 000,-
- Kompor gas portable	: Rp 250 000,-
- <i>Heat sealer</i>	: Rp 150 000,-
- Oven	: Rp 40 000,-
- Gas tabung	: Rp 120 000,- (10 x Rp 12 000)
- Timbangan	: Rp 80 000,- (2 x Rp 40 000)
- Toples besar	: Rp 50 000,- (2 x Rp 25 000)
- Toples kecil	: Rp 30 000,- (2 x Rp 30 000)
- Transportasi	: Rp 200 000,-
- Komunikasi	: Rp 150 000,-
- Fotokopi + jilid	: Rp 150 000,-
- Plastik Kemasan	: <u>Rp 15 000.-</u> +

Rp 2 340 000,-

Sisa dana yang tersedia : Rp 2 396 600,-

2. Pembahasan

Dari kegiatan enam kali melakukan produksi keripik kulit pisang, terdapat beberapa kali perubahan pada cara mengolah dan tampilan akhir produk keripik. Pada produksi pertama sampai keempat cara pengolahan kulit pisang dilakukan secara langsung yaitu setelah kulit pisang direndam beberapa saat pada air tawas dan jeruk, pada kulit pisang dilakukan pengecilan ukuran dengan cara diiris tipis. Kemudian dicampur dengan telur dan langsung digoreng hingga kering. Penampilan dan rasa dari empat kali kegiatan produksi ini berbeda-beda, kadang enak kadang tidak enak.

Setelah beberapa saat melakukan konsultasi dengan beberapa teman dan pembimbing, kami mencoba cara baru dalam mengolah kulit pisang. Yaitu dengan cara, setelah kulit pisang direndam, kulit pisang dilakukan pengecilan ukuran dengan cara diblender. Setelah diblender sampai halus, hasil blenderan dikeringkan dengan cara dioven selama 10 menit untuk menurunkan kadar air dalam blenderan. Setelah kering hasil blenderan

dicampur dengan tepung terigu, tepung beras dan telur dan kemudian dibuat adonan. Setelah adonan selesai adonan dihaluskan dan dicetak lalu digoreng sampai kering. Produksi kelima ini menghasilkan produk yang lebih baik dibandingkan produk sebelumnya. Baru setelah itu kita memproduksi terus.

Penjualan kami lakukan pada teman-teman dekat kami. Dilihat dari hasil penjualan produk kelima dan keenam menunjukkan bahwa konsumen mulai tertarik dengan keripik kulit pisang ini, walaupun masih ada yang merasa enggan untuk membelinya bahkan hanya sekedar mencicipinya. Tapi secara umum konsumen tertarik untuk membeli produk kami.