



**LAPORAN AKHIR  
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**INOVASI BENTUK DAN KEMASAN DODOL SIRSAK  
KAYA VITAMIN C UNTUK KALANGAN MUDA  
DENGAN SLOGAN “SEKALI COBA PASTI KETAGIHAN”**

**BIDANG KEGIATAN :  
PKM Kewirausahaan**

Diusulkan oleh:

Aria Muslim	A24070129	(2007)
Namira Andiani	A24070128	(2007)
Erik Mulyana	A24070139	(2007)
Mochammad Rifky Wijaya	B04070106	(2007)
Raden Rahardito	A24080121	(2008)

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2010**



## LEMBAR PENGESAHAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Inovasi Bentuk dan Kemasan Dodol Sirsak Kaya Vitamin C untuk Kalangan Muda dengan Slogan “*Sekali Coba Pasti Ketagihan*”
2. Bidang Kegiatan : ☐ PKM-P ☒ PKM-K  
☐ PKM-T ☐ PKM-M
3. Bidang Ilmu : ☐ Kesehatan ☒ Pertanian  
☐ MIPA ☐ Teknologi dan Rekayasa  
☐ Sosial Ekonomi ☐ Humaniora ☐ Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan

5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 Orang
6. Dosen Pendamping

7. Biaya Kegiatan Total : Rp. 6.500.000.-
- a. Sumber Dikti :-
- b. Sumber Lain :-
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Empat bulan

Bogor, 5 Juni 2010

Menyetujui,  
Ketua Departemen Agronomi dan Hortikultura

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Dr. Ir. Agus Purwito Msc. Agr)  
NIP. 19611101 198703 1 003  
Wakil Rektor Bidang  
Akademik dan Kemahasiswaan

(Aria Muslim)  
NIM. A24070129  
Dosen Pendamping

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)  
NIP. 19581228 98503 1 003

(Ir. Narni Farmayanti, M.Sc.)  
NIP. 19630228 199003 2 001



## ABSTRAK

Ekonomi kreatif memiliki berbagai sektor yang disebut industri kreatif. Industri kreatif adalah industri-industri yang berbasis kreativitas, keterampilan dan talenta yang memiliki potensi peningkatan kesejahteraan serta penciptaan tenaga kerja dengan cara menciptakan dan mengeksploitasi Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

Dodol sirsak DOREMI merupakan industri kreatif yang berasal dari industri rumahan. Dodol merupakan makanan tradisional yang cukup populer di beberapa daerah di Indonesia. Dodol diklasifikasikan menjadi dua, yaitu dodol yang diolah dari buah dan dodol yang dibuat dari tepung, antara lain tepung ketan dan tepung beras. Dodol buah terbuat dari daging buah yang dihancurkan, kemudian dimasak dengan penambahan bahan makanan. Pengolahan dodol sudah lama dikenal di masyarakat, prosesnya sederhana, murah dan banyak menyerap tenaga kerja. Proses pembuatan dodol di Indonesia beraneka ragam, setiap daerah mempunyai ciri khas tersendiri dan berbeda dengan daerah lainnya.

Kegiatan ini diawali dengan Penetapan visi dan misi serta tujuan dan arah pengembangan dodol sirsak DOREMI kemudian dilakukan pencarian informasi tempat pembuatan dodol dan pencarian bahan baku. Selanjutnya dilakukan proses pembuatan dodol dengan menyewa tempat untuk produksi. Pemasaran kami lakukan dengan melakukan bazar, penitipan di toko oleh-oleh, menjual secara direct selling dan indirect selling.

Saat pelaksanaan program biaya pemasukan dari hasil penjualan Dodol Sirsak sebesar Rp 7.380.000 dengan pengeluaran sebesar Rp 3.225.000 sehingga laba bersih dari Dodol Sirsak yaitu sebesar Rp. 4.155.000. dari hasil laporan laba rugi diatas dapat dikatakan bahwa bisnis ini mempunyai prospek yang baik untuk dijalankan.

Keyword : Dodol Sirsak, Ekonomi kreatif, Kemasan Unik



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena dengan segala rahmatnya kami dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa ini. Pada laporan akhir ini kami membahas tentang pelaksanaan program kreativitas mahasiswa yang kami lakukan

Kami ucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi (DIKTI) yang telah memberikan bantuan dana kegiatan. Begitu juga ibu Narni Farmayanti selaku dosen pembimbing yang telah banyak membimbing kami dengan memberikan pengetahuan yang luas. Tidak lupa saya ucapkan terima kasih untuk teman-teman kami satu tim PKM yang telah memberikan saran dan kritik sehingga laporan akhir ini selesai pada waktunya.

Laporan akhir ini kami susun guna memenuhi tugas laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa yang diselenggarakan oleh DIKTI. Kami harapkan dengan adanya laporan akhir Program Kreativitas mahasiswa ini kami dapat berkesempatan menuju PIMNAS XXIII yang diselenggarakan di Bali. Saran dan kritik akan selalu kami terima karena dengan saran dan kritik akan membantu kami menjadi lebih baik dan bermanfaat.

Bogor, Juni 2010

Penulis

## PENDAHULUAN

### Latar belakang

Ekonomi kreatif adalah kumpulan aktivitas ekonomi berbasis pengetahuan (*knowledge based economic activities*) yang secara intensif menggunakan kreativitas dan inovasi sebagai *primary* input-nya untuk menghasilkan berbagai produk dan jasa yang menghasilkan nilai tambah (Rajasa, 2008). Ekonomi kreatif memiliki berbagai sektor yang disebut industri kreatif. Industri kreatif adalah industri-industri yang berbasis kreativitas, keterampilan dan talenta yang memiliki potensi peningkatan kesejahteraan serta penciptaan tenaga kerja dengan cara menciptakan dan mengeksploitasi Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

Industri kreatif berbasis pertanian perlu dikembangkan karena Indonesia memiliki sumberdaya terbarukan yang melimpah. Pertanian merupakan salah satu tumpuan hidup sebagian besar masyarakat Indonesia. Sektor pertanian memegang peran penting dalam perekonomian negara. Pada masa krisis ekonomi, hanya sektor pertanian yang mampu bertahan dan masih dapat tumbuh. Namun, di masa yang akan datang, perubahan gaya hidup dan cara pandang masyarakat terhadap pertanian akan berubah. Hal ini tampak dari berkurangnya minat generasi muda untuk menekuni bidang pertanian. Untuk mencegah kejenuhan terhadap pertanian diperlukan kreativitas untuk meningkatkan nilai tambah hasil pertanian, alternatif lapangan kerja, dan pendapatan rumah tangga (Setiawan, 2008).

Dodol sirsak DOREMI merupakan industri kreatif yang berasal dari industri rumahan. Dodol merupakan makanan tradisional yang cukup populer di beberapa daerah di Indonesia. Dodol diklasifikasikan menjadi dua, yaitu dodol yang diolah dari buah dan dodol yang dibuat dari tepung, antara lain tepung ketan dan tepung beras. Dodol buah terbuat dari daging buah yang dihancurkan, kemudian dimasak dengan penambahan bahan makanan. Pengolahan dodol sudah lama dikenal di masyarakat, prosesnya sederhana, murah dan banyak menyerap tenaga kerja. Proses pembuatan dodol di Indonesia beraneka ragam, setiap daerah mempunyai ciri khas tersendiri dan berbeda dengan daerah lainnya.

Produk dodol sirsak *DOREMI* ini mengandung banyak sekali vitamin C yang akan meningkatkan minat masyarakat khususnya kalangan muda yang menyukai dodol sirsak dengan model atau bentuk yang bervariasi, baunya yang harum, dan kemasannya yang menarik dan unik sehingga memberikan nilai tambah pada dodol sirsak tersebut. Untuk itu kami mencoba memasarkan produk kami lebih luas dan menjangkau masyarakat yang ada di Jabodetabek.

### Rumusan masalah

Masalah yang melatarbelakangi program ini adalah:

1. Banyaknya produk Dodol yang tidak mempunyai variasi dalam hal bahan baku sehingga dirasa perlu untuk meningkatkan nilai tambah dengan mengubah bahan baku yang biasanya tepung ketan menjadi dodol yang bahan bakunya dari buah. Untuk itu kami mencoba menginovasikan dengan pembuatan dodol sirsak yang kaya akan vitamin C.
2. Banyak kalangan muda yang tidak menyukai dodol akibat rasanya yang kurang enak, gizinya kurang dan baunya yang *tengik* serta modelnya yang tidak menarik sehingga kami menginovasikan dengan pengubahan model atau bentuk dodol sirsak menjadi lebih menarik dan disukai anak muda serta baunya menjadi harum. Untuk buah sirsak sendiri mengandung nilai gizi yang baik khususnya kandungan vitamin C yang tinggi.
3. Bentuk kemasan produk yang terlalu sederhana membuat kemasan dodol secara penampilan luar kurang menarik. Untuk itu kami mencoba mengemas dodol ini layaknya



buah sirsak sehingga kemasan dodol sirsak ini menjadi suatu dodol yang banyak diminati dari sisi kemasan.

4. Banyak industri rumahan yang mempunyai usaha dodol tetapi terkendala dengan pemasaran yang kurang luas akibatnya dodol yang dibuat kurang begitu menopang ekonomi mereka secara materiil.

### Tujuan

1. Meningkatkan industri rumah tangga melalui pembuatan usaha kecil menengah dengan pembuatan dodol sirsak yang kaya akan vitamin C .
2. Meningkatkan citra dodol yang mempunyai citra rendah di masyarakat khususnya kalanganmuda sehingga inovasi bentuk dodol sirsak yang lebih menarik sangat diperlukan
3. Memberikan nilai tambah pada kemasan dodol yang lebih unik dan menarik sehingga kalangan muda menyukai dodol yang kami jual.
4. Melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha sebagai sarana pembelajaran model agribisnis skala kecil.

### Visi

Dodol sirsak ini mampu mengembangkan industri rumahan melalui usaha mikro kecil dan menengah dan mampu bersaing dengan jajanan-jajanan yang ada di Indonesia”. Sedangkan slogan dari perusahaan kami untuk menarik perhatian konsumen adalah “ *Sekali coba pasti ketagihan*

### Luaran yang diharapkan

1. Terbentuknya toko oleh-oleh yang menjual berbagai jenis makanan tradisional khususnya dodol sirsak yang kaya akan vitamin C dikemas dengan kemasan yang menarik serta bentuk dodol yang bervariasi.
2. Masyarakat khususnya kalangan muda diharapkan lebih mengenal dan mengetahui makanan tradisional khususnya dodol yang sebagaimana sudah kita ketahui dodol merupakan makanan khas tradisional asli Indonesia yang perlu dilestarikan dan diperkenalkan kekhlayak orang banyak baik dalam negeri maupun luar negeri.

### Kegunaan

1. Mahasiswa akan terlatih kemampuan mengembangkan wirausaha di sektor pertanian dan Usaha mikro Kecil dan Menengah.
2. Masyarakat khususnya kalangan muda mempunyai gizi yang baik dengan mengkonsumsi dodol sirsak yang kaya akan Vitamin C.
3. Tersedianya toko yang menjual produk-produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah khususnya dodol sirsak.
4. Meningkatnya minat masyarakat khususnya kalanganmuda yang menyukai dodol sirsak dengan bentuk yang bervariasi, baunya yang harum dan kemasan yang menarik.

## GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Dodol Sirsak merupakan usaha yang bergerak di bidang pertanian dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Dodol sirsak ini mengandung banyak sekali vitamin C yang akan meningkatkan kandungan gizi masyarakat khususnya kalangan anak muda yang mengkonsumsinya. Dodol sirsak yang kami tawarkan merupakan dodol yang mempunyai bentuk dodol yang unik dan menarik serta mempunyai keharuman buah yang terkandung pada buah sirsak. Selain itu kemasan pada dodol sirsak ini kami rancang agar dapat menarik perhatian masyarakat untuk membeli dodol yang kami produksi. Pemasaran melalui toko-toko sekitar, minimarket, tempat oleh-oleh merupakan salah satu alternatif pemasaran bagi kami khususnya wilayah Jabodetabek.

## METODE PENDEKATAN

Metode pendekatan yang dilakukan yaitu dengan melakukan kerja sama dengan pihak yang terkait dalam pengembangan usaha dodol sirsak *DOREMI* seperti bekerjasama dengan para pemilik toko atau mini market dan supermarket serta menitipkan produk dodol sirsak ke tempat-tempat wisata sebagai jajanan oleh-oleh yang bervitamin. Sistem kerjasamanya adalah dengan konsinyasi dan atau sistem jual putus.

## PELAKSANAAN

### Waktu dan Tempat

Program dilaksanakan pada bulan Februari-Juni 2010. Lokasi produksi bertempat di Wisma My House Balebak Institut Pertanian Bogor terletak di Darmaga Bogor.

### Tahapan Pelaksanaan

#### 1. Persiapan

Kegiatan persiapan yang dilakukan meliputi penetapan visi, tujuan usaha serta arah pengembangan usaha dodol sirsak *DOREMI* ke depan dengan berkonsultasi kepada dosen pembimbing. Selain itu, dilakukan pembuatan jadwal kegiatan, pencarian informasi dengan melakukan survey tempat produksi, pembelian peralatan yang dibutuhkan, kegiatan survey pasar, kerjasama dengan toko oleh-oleh disekitar kampus maupun di luar kampus seperti di kota Bogor, publikasi dan pembuatan katalog produk untuk pemasaran.

#### 2. Pembuatan Produk

Usaha ini diproduksi setiap satu minggu sekali dengan kapasitas 480 kemasan tiap produksi, dimana tiap kemasan berisi 10 buah. Produk dodol sirsak ini dijual kepada konsumen dengan harga Rp. 5.000,00/ kemasan. Lokasi produksi pembuatan produk ini dilakukan di Jalan Raya Banjaran Kabupaten Bandung. Tempat ini adalah lokasi yang biasa memproduksi dodol sirsak. Lokasi ini didukung dengan sumber bahan baku untuk pembuatan dodol yang mudah didapat. Langkah-langkah yang dilakukan pada saat produksi adalah : Penyewaan alat-alat (investasi) yang digunakan untuk produksi, Pencarian bahan baku buah sirsak, Pencarian bahan pendukung untuk produksi dodol sirsak. Setelah proses pengolahan selesai, dodol dimasukkan ke dalam wadah. Dodol dapat tahan lama dengan jangka waktu yang relatif lama apabila dikemas dengan baik. Kemasan yang digunakan yaitu dengan menggunakan desain kemasan yang unik dan menyerupai bentuk dari dodol sirsaknya.

Pengemasan dodol ini dilakukan untuk menambah nilai tambah terhadap produk yang kami jual. Untuk kemasan dodol sirsak ini terdapat isinya 10 buah per kemasan. Konsumen dapat memilih bentuk dan kemasan dodol yang mereka sukai.

### 3. Pengembangan *showroom*

Dodol sirsak *DOREMI* diproduksi dengan cara sederhana akan tetapi tetap memperhatikan kebersihan yang terjaga, kemudian dibentuk sesuai apa yang diinginkan setelah itu dodol sirsak siap dikemas dan dipasarkan pada stand Dodol sirsak *DOREMI* atau Pameran yang diikuti *DOREMI* seperti bazar yang diselenggarakan oleh HIMAGIZI (8-12 Maret 2010), BEM FEM (22-26 Maret 2010), serta dipasarkan secara direct selling pada saat wisuda dengan mendatangi langsung pasar tempat berkumpulnya para pelaku pasar sehingga jual beli langsung terjadi, kami juga menjual produk pada mahasiswa dan dosen kampus Institut Pertanian Bogor serta menjual kepada masyarakat sekitar kampus dan indirect selling dengan cara penitipan ke toko makanan ringan juga dikoperasi Himagrone.

### 4. Promosi dan Pemasaran

Tahapan kegiatan promosi dan pemasaran dilakukan sebelum, selama, dan sesudah program berlangsung

Sebelum program berlangsung

Survey tempat yang dapat memproduksi dodol sirsak dengan sumber bahan produksi yang mudah didapat

Pembuatan desain alat-alat promosi seperti katalog produk, banner

Pembuatan desain web, grup fb dan blog Dodol sirsak *DOREMI*

Selama dan sesudah program berlangsung

Promosi melalui internet dan penjualan dengan cara direct selling dan indirect selling

Mengikuti bazar, pameran, ekspo, dan lain-lain

Kerjasama pemasaran dengan toko oleh-oleh sekitar kampus dan di kota Bogor serta penitipan di koperasi himagrone.

### 5. Melakukan analisis keuangan untuk mengetahui keuntungan dan keberlanjutan usaha dodol sirsak *DOREMI*.

### 6. Pelaporan Kegiatan

Pelaporan kegiatan dilakukan sebagai evaluasi dan pertanggungjawaban dalam pelaksanaan kegiatan PKM Kewirausahaan ini setelah program berjalan.

## Instrumen Pelaksanaan

### 1. Tempat

Tempat pemasaran bertempat di Bogor, melalui bazaar dan pameran. dipasarkan secara direct selling pada saat wisuda dengan mendatangi langsung pasar tempat berkumpulnya para pelaku pasar sehingga jual beli langsung terjadi, kami juga menjual produk pada mahasiswa dan dosen kampus Institut Pertanian Bogor serta menjual kepada masyarakat sekitar kampus dan indirect selling dengan cara penitipan ke toko makanan ringan juga dikoperasi Himagrone.



## 2. Media pemasaran

Media pemasaran yang digunakan yaitu leaflet dan katalog produk . Media elektronik yang digunakan yaitu melalui internet berupa web site, grup fb, email, dan Anggota kelompok PKM

## 3. Anggota Kelompok

.Kelompok PKM terdiri dari ketua dan empat orang anggota dengan pembagian tugas sesuai dengan kapasitas masing-masing anggota, dan deskripsi tugasnya masing- masing.

Penanggung Jawab Bagian	Uraian Tugas
Project Manager (Aria Muslim)	Bertanggung jawab secara keseluruhan atas kegiatan usaha, pembuat kebijakan, penentu arah kemajuan usaha
Pemasaran ( Raden Rahardito)	Menjalin kerjasama dengan berbagai pihak yang mendukung kelancaran usaha dan bertanggung jawab terhadap target pasar dan jaringan usaha. Tanggung jawab dalam memberikan citra yang baik di mata konsumen
<i>Control Quality Product</i> (Mochammad Rifky Wijaya)	Menjalin kerjasama dengan pemasok, mengontrol kuantitas dan kualitas produk yang di kumpulkan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, memenuhi kebutuhan para konsumen.
Pengembangan Sumber Daya (Namira Andiani)	Menentukan cara-cara atau dorongan untuk merangsang para konsumen untuk membeli. Merancang inovasi – inovasi baru dalam bidang pemasaran, peka mamahami kebutuhan konsumen, kemudian mengembangkan inovasi tersebut untuk pengembangan usaha
Bendahara (Erik Mulyana)	Mempunyai tugas pokok mengatur administrasi dan bertanggung jawab terhadap pengelolaan semua arus biaya yang keluar masuk keuangan perusahaan

## Rancangan dan realisasi biaya

Rincian biaya yang digunakan selama program berlangsung (per 07 Juni 2009) adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Realisasi penggunaan biaya program

Biaya Bahan Baku = Rp. 950.000

Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 1.050.000
Biaya Sewa Tempat	= Rp. 250.000
Biaya Transportasi	= Rp. 271.000
Biaya Peralatan	= Rp. 704.000
Total Pengeluaran	= Rp. 3.225.000
 Total Pendapatan	 Rp. 7.380.000
Total Pengeluaran	Rp. 3.225.000
Keuntungan	Rp 4.155.000

Adapun rancangan dan rincian biaya disajikan dalam bentuk Laporan Laba Rugi dapat dilihat pada (Lampiran 3).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dodol sirsak DOREMI merupakan bisnis yang memiliki tujuan meningkatkan industri rumah tangga melalui pembuatan usaha kecil menengah dengan pembuatan dodol sirsak yang kaya akan vitamin C. Bisnis ini mengembangkan dan menjual dodol sirsak di wilayah bogor khususnya. Kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa ini dilaksanakan mulai tanggal 17 Januari 2010 setelah DIKTI mengeluarkan pengumuman tim PKM yang lolos. Tim dodol sirsak DOREMI merumuskan kembali visi ke depan dilanjutkan dengan konsultasi dengan dosen pembimbing. Kegiatan konsultasi kami lakukan setiap tiga minggu sekali bahkan terkadang tidak menentu untuk memberitahukan perkembangan dan menentukan langkah kedepan dodol sirsak DOREMI. Kegiatan ini dilanjutkan dengan mencari informasi tempat pembuatan dodol dan pencarian bahan baku. Selanjutnya dilakukan proses pembuatan dodol dengan menyewa tempat untuk produksi. Pemasaran kami lakukan dengan melakukan bazar, penitipan di toko oleh-oleh, menjual secara direct selling dan indirect selling.

Pemasaran merupakan faktor penting dalam berwirausaha, dalam memasarkan produk-produk yang mudah kadaluarsa, perlu adanya strategi yang baik sehingga usaha ini dapat terus berjalan. Pemasaran dilakukan melalui bazar-bazar di Kampus IPB Darmaga. Pemasaran dan promosi juga dilakukan melalui pamflet, banner, dan media elektronik seperti situs jejaring sosial. Saat ini pemasaran lebih banyak dilakukan secara direct selling maupun indirect selling. Usaha pemasaran yang telah dilakukan berupa:

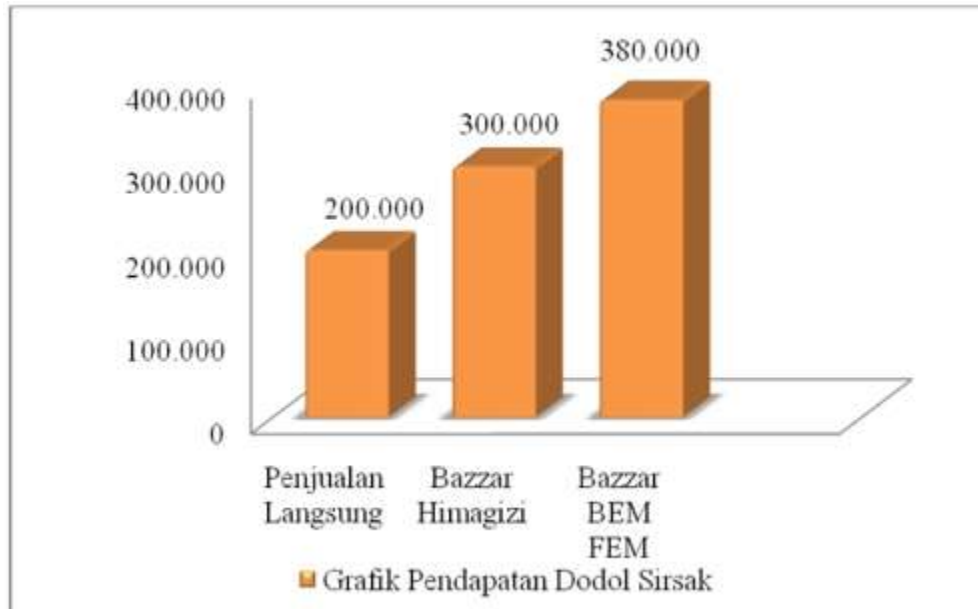
1. Bazaar HIMAGIZI : Pameran ini diselenggarakan pada tanggal 8-12 Maret 2010 dengan jumlah pengunjung cukup banyak yang disertakan oleh daftar hadir yang kami sediakan untuk memberikan saran dan komentar. Kami juga menyediakan form uji organoleptik kepada pengunjung serta mencicipi testernya sebelum membeli.
2. Bazaar BEM FEM : Pameran ini diselenggarakan pada tanggal 22-26 Maret 2010 di Koridor FEMA IPB. Jumlah pengunjung dan konsep pameran sama dengan pameran yang diselenggarakan HIMAGIZI.
3. Dipasarkan secara direct selling pada saat wisuda dengan mendatangi langsung pasar tempat berkumpulnya para pelaku pasar sehingga jual beli langsung terjadi, kami juga menjual produk pada mahasiswa dan dosen kampus Institut Pertanian Bogor serta menjual kepada masyarakat sekitar kampus dan indirect selling dengan cara penitipan ke toko makanan ringan juga dikoperasi Himagon.

Kesimpulan dari kegiatan pameran yang telah dilakukan oleh dodol sirsak DOREMI ini yaitu apresiasi positif dari para pengunjung yang terdapat dalam daftar pengunjung dan menyampaikan saran dan kritik secara lisan mengenai pameran ini. Sehingga dari kegiatan pameran yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa ketercapaian target kepuasan konsumen sebesar 100%. Saat ini Laba bersih yang kami peroleh sebesar Rp 4.155.000 dengan total penjualan saat mengikuti kegiatan pameran sebesar Rp 880.000 sehingga dari hasil laporan laba rugi kegiatan dodol sirsak DOREMI mempunyai prospek pengembangan bisnis yang cerah.

Untuk Keberlanjutan usaha dodol sirsak maka pendanaan yang tersisa akan kami gunakan untuk kegiatan biaya produksi selanjutnya, investasi, biaya komunikasi maupun promosi untuk menunjang kegiatan dodol sirsak DOREMI ke depan.

Setiap usaha tentunya menghadapi sejumlah kendala dan permasalahan, begitu pula dengan pelaksanaan program kreativitas mahasiswa ini. Dengan kerjasama dan kekompakan tim, kami berusaha untuk menemukan pemecahaannya bersama-sama. Pada akhirnya, kendala dan permasalahan tersebut dapat meningkatkan solidaritas dalam tim dan menjadi pelajaran dalam keberlanjutan usaha ini. Adapun permasalahan yang kami hadapi lebih bersifat teknis, yaitu berkaitan dengan upaya pencapaian visi kami dalam mewujudkan prospek dodol sirsak DOREMI kedepannya.

Selama pelaksanaan program, Dodol Sirsak memperoleh pendapatan terbesar dari hasil penjualan produk. Selanjutnya, Dodol Sirsak akan lebih banyak mengadakan berbagai teknik penjualan dan kemasan yang unik Berikut ini adalah grafik pendapatan Dodol Sirsak periode Februari-Mei 2010,



Grafik pendapatan menunjukkan bahwa pendapatan Dodol Sirsak mengalami fluktuasi. Pada Penjualan secara langsung pendapatan tidak terlalu besar dikarenakan pada bulan tersebut kerja tim difokuskan pada pembelian bahan baku dan produksi. Tim berupaya untuk menjaga ketersediaan produk untuk menjaga kelancaran usaha. Pendapatan umumnya meningkat tajam pada saat liburan dimana masyarakat lebih banyak meluangkan waktunya untuk kegiatan wisata. Dodol Sirsak bisa menjadi salah satu alternatif pilihan dimana pengunjung akan mendapatkan suasana yang menyenangkan dan bermanfaat.

Keberhasilan pelaksanaan program ini tidak lepas dari kerja sama tim yang baik dan besarnya peran dosen pembimbing, terutama dalam memberikan saran, arahan, dan motivasi kepada peserta program. Motivasi untuk berwirausaha dan upaya peningkatan jiwa kewirausahaan menjadi semangat utama kami dalam menjalankan program ini.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Di Indonesia prospek pemasaran dodol sirsak cukup cerah karena produk olahan dodol sirsak ini banyak diminati masyarakat dari berbagai kalangan, terbukti dengan terdapatnya dodol sirsak dari daerah lain dan tetap berkembangnya produk-produk dodol di setiap daerah. Untuk itu program yang akan kami kembangkan adalah usaha dodol sirsak yaitu usaha yang bergerak di bidang pertanian dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Indonesia. Kami memilih dodol sirsak adalah dodol sirsak ini mengandung banyak sekali vitamin C yang akan meningkatkan kandungan gizi masyarakat khususnya kalangan muda yang mengkonsumsinya.

Dodol sirsak yang kami tawarkan merupakan dodol yang mempunyai bentuk dodol yang unik dan menarik serta mempunyai keharuman buah yang terkandung pada buah sirsak. Selain itu kemasan pada dodol sirsak ini kami rancang agar dapat menarik perhatian masyarakat khususnya kalangan muda. Selain itu seperti layaknya bisnis dodol yang lain dodol sirsak ini juga dodol yang mempunyai nilai jual tinggi serta berprospek sangat cerah. Hal ini dikarenakan bentuk dan kemasan yang kita jual berbeda dengan kemasan-kemasan yang ada dipasaran sehingga kami merasa siap menghadapi persaingan dengan dodol yang beredar di Indonesia.

### Saran

Kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan merupakan suatu program yang diselenggarakan oleh Direktorat Jenderal Tinggi Pendidikan Indonesia (DIKTI) yang mempunyai tujuan untuk mengasah mahasiswa menciptakan suatu kegiatan bisnis yang dapat meningkatkan jiwa kewirausahaan mahasiswa. Salah satunya Dodol sirsak DOREMI - Bisnis Pengembangan makanan tradisional yang dimodifikasi sedemikian rupa dari mulai bentuk serta tampilan kemasan yang beda. Dalam pelaksanaannya PKM dodol sirsak DOREMI dapat menjalankan kegiatan sesuai dengan rencana yang disusun pada saat awal pembuatan proposal hingga penyelesaian laporan akhir. Dodol sirsak ini mempunyai potensi yang sangat menjanjikan. Untuk itu dodol sirsak DOREMI ini perlu perencanaan lebih matang agar usaha yang dijalankan bisa berkembang lebih besar dan menjangkau pasar lebih luas lagi baik dalam kota maupun luar kota.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Dokumentasi Kegiatan

#### Foto Kegiatan Produksi





Foto Kemasan Dodol Sirsak DOREMI



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

## Foto Kegiatan Pemasaran

### Direct Selling



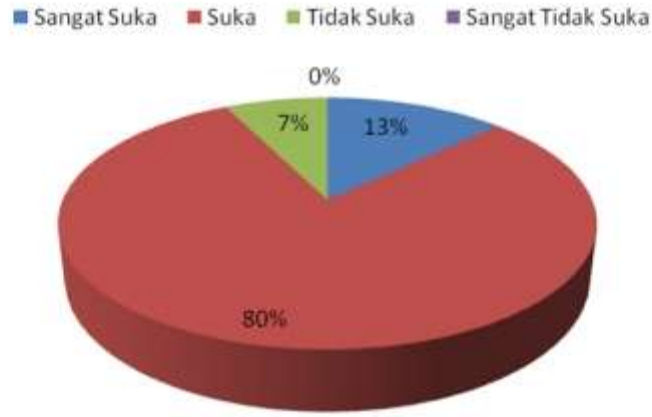
### Penjualan di Koperasi Himagron



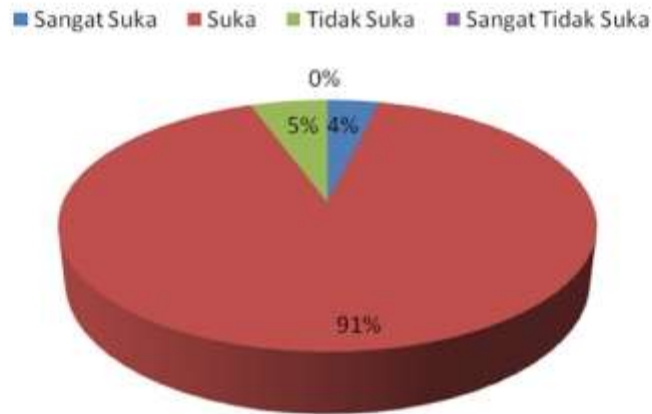
## Lampiran 2. Hasil Uji Organoleptik

### Hasil uji Organoleptik

### Tabel Hasil Uji Organoleptik (Warna) Jumlah Pemilih

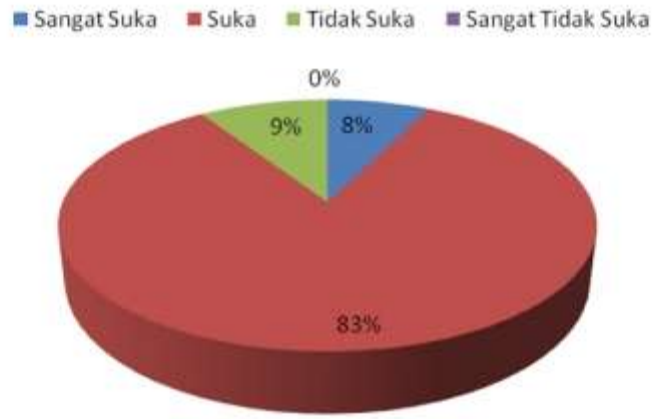


### Tabel Hasil Uji Organoleptik (Aroma) Jumlah Pemilih





**Tabel Hasil Uji Organoleptik (Rasa) Jumlah Pemilih**





Keterangan	Jumlah	Bulan			
		Februari	Maret	April	Mei
I. Pemasukan					
1. Dana DIKTI		<b>Rp</b>		Rp 1.950.000	
2. Penjualan produk I	176 Pack		Rp 880.000		
3. Saldo sebelumnya			Rp 1.471.500	Rp 2.351.500	Rp 4.301.500
<b>TOTAL MASUK</b>		<b>Rp 4.550.000</b>	<b>Rp 2.351.500</b>	<b>Rp 4.301.500</b>	<b>Rp 4.301.500</b>
II. Pengeluaran					
1. <i>investasi dan variabel</i>					
a. Bahan Baku					
Gula	70 Kg	Rp 630.000			
Buah Sirsak	21 Kg	Rp 63.000			
Tape	59 Kg	Rp 136.000			
Garam	1Bks	Rp 1.000			
Pewarna Makanan	1 Kg	Rp 120.000			
b. Peralatan					
Sarung tangan	2 buah	Rp 20.000			
Cetakan	3 buah	Rp 10.000			
Masker	5 buah	Rp 5.000			
Label Do re Mi	Lembar	Rp 330.000			
Plastik Mika	500 buah	Rp 80.000			
Buku Kas	1 buah	Rp 5.000			
Plastik	Bungkus	Rp 36.500			
Straples	2 buah	Rp 3.000			
ATK	buah	Rp 6.500			
Fotokopi Proposal	2 buah	Rp 9.500			
Print Berkas	1 buah	Rp 2.000			
Box Penyimpanan	1 buah	Rp 50.000			
Kemasan	10 buah				Rp 120.000
Plastik	Bungkus				Rp 26.500
c. Biaya Tenaga					
Produksi	2 Orang	Rp 300.000			
Pemasaran	5 Orang	Rp 750.000			
d. Sewa Tempat	1 kali	Rp 250.000			
2. <i>lain-lain</i>					
a. Transportasi					
Pengiriman barang	1 kali	Rp 250.000			
b. Makan	4 orang	Rp 21.000			
<b>TOTAL KELUAR</b>		<b>Rp 3.078.500</b>	Rp 0	Rp 0	Rp 146.500
<b>SALDO</b>		<b>Rp</b>	<b>Rp 2.351.500</b>	<b>Rp 4.301.500</b>	<b>Rp 4.155.000</b>





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.