



LAPORAN AKHIR PKM-K

***“Delicia Dorayaki”* PENGANAN KHAS JEPANG DENGAN BAHAN DASAR UBI JALAR INDONESIA (*Ipomoea batatas*)**

Oleh :

| | | |
|--------------------|-----------|--------------------------|
| Famulla Royaldi | F34090099 | (2009, Ketua Kelompok) |
| Zakki Mubarak | F34090025 | (2009, Anggota Kelompok) |
| Aldi Maulidiansyah | F34090012 | (2009, Anggota Kelompok) |
| Taufik Nugraha A. | F34090026 | (2009, Anggota Kelompok) |
| Indah Setiawati | G34100051 | (2010, Anggota Kelompok) |

Dibiayai Oleh:

Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2013

1. Judul Kegiatan : *Delicia Dorayaki* PENGANAN KHAS JEPANG DENGAN BAHAN DASAR UBI JALAR INDONESIA (*Ipomoea batatas*)
2. Bidang Kegiatan : () PKMP () PKMK
() PKMT () PKMM
3. Ketua Pelaksana
 - a. Nama Lengkap : Famulla Royaldi
 - b. NIM : F34090099
 - c. Jurusan : Teknologi Industri Pertanian
 - d. Universitas/Institut/Politeknik: Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah / No. HP : WismaSAS Putra, RT04/06 No. 7A, Balebak Dramaga, Bogor / 085716406978
 - f. Alamat email : pem.2016@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Ir. Liesbetini Haditjaroko, M.S
 - b. NIP : 19550904 198003 2 001
 - c. Alamat Rumah dan No.HP : Komplek Sindang Barang II, Jl. Pluto Blok J, No.3, Bogor 0251-8621488/08129935690
6. Biaya Kegiatan Total : Rp 9.790.500
 - a. Dikti : Rp 9.790.500
 - b. Sumber Lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 Bulan

Mengetahui,
Sekretaris Departemen
Teknologi Industri Pertanian

Bogor, 23 Juli 2013
Ketua Pelaksana Kegiatan



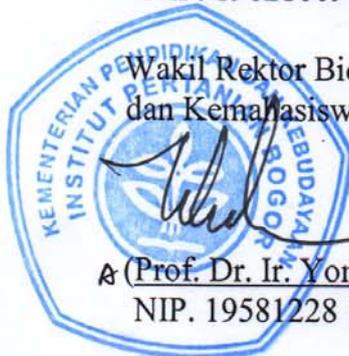
(Prof. Dr. Ir. Nastiti Siswi Indrasti)
NIP. 19621009 198903 2 001



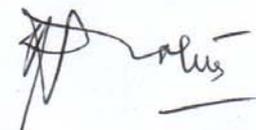
(Famulla Royaldi)
NRP. F34090099

Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan

Dosen Pendamping



(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 19581228 198503 1 003



(Dr. Ir. Liesbetini Haditjaroko, M.S)
NIP. 19550904 198003 2 001

ABSTRAK

Tingginya kebutuhan akan tepung terigu dari gandum membuat Indonesia menjadi negara pengimpor gandum terbesar kedua di dunia. Indonesia sebenarnya memiliki alternatif untuk bahan baku tepung pengganti tepung terigu dari gandum, salah satunya adalah dari tepung ubi jalar. Contoh panganan yang dapat dibuat dari tepung terigu dan tepung ubi jalar adalah makanan khas Jepang yaitu Dorayaki. Delicia Dorayaki yang akan dibuat menggunakan tepung ubi jalar yang merupakan komoditi khas Indonesia (*Ipomoea batatas*). Ubi jalar mengandung antosianin yang bermanfaat bagi kesehatan. Selain itu, ubi jalar yang umbinya berwarna kuning dan orange banyak mengandung vitamin A. Keunggulan dari ubi jalar adalah mempunyai indeks glikemik yang relatif rendah dibanding dengan komoditi karbohidrat lain seperti beras dan gandum, memiliki warna ungu yang menarik. Tujuan dari pembuatan produk ini adalah menambah nilai komoditi ubi jalar sekaligus memberdayakan petani ubi jalar di Indonesia. Serta berupaya mengurangi penggunaan tepung terigu yang berasal dari gandum impor.

Proses pembuatan dorayaki adalah dengan membuat adonan dari tepung ubi jalar, gula, madu, telur, lalu ditambahkan baking soda, dan didiamkan selama 30 menit. Kemudian adonan dituang ke dalam cetakan yang dipanaskan, dibalik dan diberi isian berupa selai kacang merah. Hasilnya Delicia Dorayaki memiliki rasa yang enak dan tekstur yang lembut karena adonannya mengandung madu. Dengan target pasar mahasiswa dan masyarakat sekitar kampus, yang umumnya tertarik dengan produk yang unik apalagi makanan khas yang berasal dari negara lain. Delicia Dorayaki panganan khas Jepang yang dikombinasikan dengan Ubi Jalar Indonesia ini memiliki prospek yang cerah untuk direalisasikan.

Kata kunci : Dorayaki, Delicia, Ubi Jalar

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat AllahYang Maha Esa atas rahmat, karunia, dan ridho-Nya sehingga kami dapat menjalankan program PKM Kewirausahaan dengan judul “Delicia Dorayaki” Panganan Khas Jepang Berbahan Dasar Ubi Jalar Khas Indonesia (*Ipomoea batatas*), serta Nikmat, dan Karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan penulisan laporan akhirnya dengan baik dan lancar. Kami mengucapkan terima kasih kepada Dr. Ir. Liesbetini Haditjaroko, MS., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, masukan, dan saran sehingga kami dapat menyelesaikan laporan ini. Ucapan terima kasih juga penyusun sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan ini.

Kami menyadari masih terdapat kekurangan dalam penyusunan laporan akhir ini, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan laporan akhir program PKM ini.

Bogor, Juli 2013

Penyusun

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Masyarakat Indonesia memiliki kebutuhan yang tinggi terhadap tepung terigu. Tepung terigu yang diolah dari gandum umumnya diolah menjadi roti, mie, dan menjadi bahan dasar untuk kue-kue tradisional maupun modern. Gandum yang merupakan bahan baku tepung terigu sebagian besar masih didapat dengan impor dari luar negeri. Indonesia adalah negara pengimpor gandum terbesar kedua di dunia setelah Mesir. Data dari United State Department of Agriculture, Mei 2012, menunjukkan pada tahun 2012, impor gandum Indonesia mencapai 7.1 juta ton. Sementara itu Indonesia sebenarnya memiliki alternatif untuk bahan baku tepung pengganti tepung terigu dari gandum, karena Indonesia adalah negara tropis penghasil umbi-umbian seperti ubi kayu / singkong, ubi jalar, dan lain-lain.

Ubi Jalar (*Ipomoea batatas*) merupakan salah satu bahan pangan sumber karbohidrat yang kaya vitamin A, C, dan mineral. Selain dikonsumsi langsung, ubi jalar juga dapat diolah lebih lanjut menjadi tepung, selai, saus, dan bahan baku industri. Keunggulan dari ubi jalar adalah mempunyai indeks glikemik yang relatif rendah berfungsi untuk mengendalikan kadar gula dalam darah, sehingga dapat membantu mencegah penyakit Diabetes Mellitus. Disamping itu ubi jalar juga memiliki kadar serat pangan yang tinggi sehingga direkomendasikan sebagai makanan diet.

Delicia Dorayaki yang akan dibuat menggunakan Tepung Ubi Jalar khas Indonesia (*Ipomoea batatas*). Delicia Dorayaki akan berwarna kemerahan atau keunguan karena menggunakan tepung ubi jalar merah dan ungu. Ubi jalar mengandung antosianin yang bermanfaat bagi kesehatan. Selain itu, ubi jalar yang umbinya berwarna kuning dan orange banyak mengandung vitamin A. Keunggulan dari ubi jalar adalah mempunyai indeks glikemik yang relatif rendah dibanding dengan komoditi karbohidrat lain seperti beras dan gandum, memiliki warna ungu yang menarik.

1.2 Perumusan Masalah

Tingginya tingkat impor gandum sebagai bahan baku pembuat tepung terigu tentunya merupakan hal yang patut dicari solusi alternatifnya. Indonesia adalah negara tropis penghasil berbagai macam umbi-umbian, salah satunya adalah ubi jalar. Ubi jalar memiliki beragam manfaat dan keunggulan, serta dapat dijadikan tepung sebagai bahan campuran pembuatan produk panganan berbahan baku tepung dari gandum. Melihat peluang tersebut, kami mencoba untuk membuat suatu produk baru yang akan diperkenalkan kepada masyarakat yaitu *Delicia Dorayaki* sebagai panganan roti khas Jepang yang terbuat dari tepung ubi jalar khas Indonesia, dengan berbagai macam manfaat yang terkandung di dalam bahan-bahan tersebut. Selain itu untuk menambah nilai komoditi ubi jalar sekaligus berupaya mengurangi penggunaan tepung terigu gandum impor.

1.3 Tujuan Program

Meningkatkan jiwa entrepreneur mahasiswa, memberdayakan penggunaan komoditi ubi jalar sebagai bahan baku tepung untuk pembuatan panganan panganan. Mengurangi penggunaan tepung terigu dari gandum. Memberi nilai tambah pada produk panganan dorayaki dengan beragam manfaat dan warna yang menarik.

1.4 Luaran yang Diharapkan

Terciptanya peluang bisnis baru yaitu inovasi "*Delicia Dorayaki*" Panganan Khas Jepang dengan Bahan Dasar Ubi Jalar Indonesia. Menghasilkan panganan yang sehat, unik, menarik, dan bermanfaat dengan harga yang terjangkau masyarakat. Meningkatkan nilai tambah produk ubi jalar sebagai bahan baku pengganti tepung gandum. Didapatkan profit yang maksimal dari penjualan "*Delicia Dorayaki*".

1.5 Kegunaan Program

Memberikan peluang bisnis dan membuka peluang kerja bagi mahasiswa yang bersangkutan dan masyarakat luas. Memudahkan konsumen dalam mengonsumsi selai dan memberikan rasa yang menarik untuk konsumsi panganan Dorayaki Meningkatkan nilai tambah dari Ubi Jalar

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Ubi jalar merupakan salah satu alternatif komoditi yang berpotensi sebagai alternatif pengganti tepung gandum. Ubi jalar adalah komoditas pertanian dengan harga terjangkau yang sudah dikenal masyarakat luas. Namun selama ini di pasaran belum ada inovasi yang mengangkat manfaat kesehatan ubi jalar, umumnya ubi jalar dimakan secara langsung, dikukus, digoreng, atau dijadikan tepung ubi jalar.

Untuk menyikapi hal tersebut, kami membuat inovasi olahan panganan pangan dengan ubi jalar. Kami mengolah ubi jalar menjadi tepung ubi jalar untuk menjadi campuran adonan pembuatan panganan dorayaki. Kami memilih menggabungkan ubi jalar dengan panganan dorayaki karena konsumsi roti dan kue yang cukup tinggi pada masyarakat Indonesia. Dorayaki yang merupakan panganan khas Jepang memiliki rasa yang manis dan enak, serta masih tergolong baru dan unik bagi masyarakat Indonesia. Ubi jalar yang telah diolah menjadi bahan baku panganan diolah menjadi *Delicia Dorayaki* yang memiliki beragam manfaat serta warna dan bentuk yang dapat menarik lebih banyak konsumen. Masyarakat Indonesia juga cenderung menyukai hal-hal baru dan menarik sehingga kami optimis bahwa produk ini dapat diterima dengan baik di pasaran.

Biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi *Delicia Dorayaki* adalah sebesar Rp 9.790.500. Untuk tiap bulannya akan diproduksi 1800 roti. Dengan periode produksi selama 2 bulan, jumlah *Delicia Dorayaki* yang akan diproduksi sebanyak 3600 buah. Dengan harga jual Rp 5.000 per buah, hasil penjualan akan mencapai Rp 18.000.000 (2 bulan) dan dapat mencapai *Pay Back Period* pada bulan ke-2. Sehingga diperoleh keuntungan dari hasil penjualan sebesar Rp 8.448.600. Dengan demikian akan diperoleh perhitungan B/C sebesar 1.88. Angka ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1,- yang dikeluarkan untuk biaya produksi, maka akan menghasilkan pemasukan Rp 1.88,-.

2.1 Investasi

Investasi dalam usaha ini merupakan salah satu modal awal dalam pelaksanaan usaha yang dijadikan sebagai biaya tetap.

2.2 Produksi

Proses produksi merupakan fase pembuatan produk mulai dari perisapan bahan baku sampai produk siap dijual. Proses produksi meliputi segala komponen dalam biaya variable.

2.3 Marketing

Marketing merupakan salah satu poin yang menentukan keberhasilan usaha karena berkaitan dengan untung atau tidaknya pelaksanaan dari usaha. Delicia Dorayaki menggunakan sistem pemasaran *direct selling*. *Direct selling* meliputi penjualan langsung secara tatap muka dengan konsumen yang biasa dilakukan dalam berbagai event seperti bazaar, expo, dan melalui gerobak (*booth*).

2.4 Promosi

Promosi merupakan salah satu langkah dalam peningkatan penjualan. Promosi yang telah dilakukan dalam usaha permen mahadewa ini yaitu melalui penyebaran brosur dan melalui jejaring sosial.

III METODE PENDEKATAN

Program ini dilaksanakan dalam tiga tahapan yaitu tahap persiapan dan produksi, tahap valuasi dan pemasaran, serta tahap evaluasi.

3.1 Tahap Persiapan dan Produksi

Tahap persiapan dan produksi meliputi kegiatan – kegiatan untuk mencari informasi sekaligus pengadaan bahan dan peralatan. Hal ini penting dilakukan karena bahan dan peralatan merupakan komponen utama untuk berlangsungnya formulasi produk dan sekaligus proses produksi. Pengadaan bahan dan peralatan pertama dilakukan untuk tujuan formulasi produk yaitu untuk mendapatkan formula terbaik dari dorayaki berbahan dasar ubi jalar. Beberapa sampel produk yang telah dibuat, diberikan kepada beberapa orang untuk dinilai (*organoleptik*).

Setelah didapatkan formula terbaik maka diadakan perbesaran skala untuk proses produksinya. Tahap ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat kualitas dari

produk yang dihasilkan pada skala besar apakah sama dengan produksi pada skala kecil. Apabila telah sama maka produksi telah siap dilakukan dan apabila belum sama maka tahap ini dilakukan terus sampai didapatkan kualitas produk yang sesuai dengan formulasi awal. Setelah didapatkan formula terbaik dalam skala besar maka langkah selanjutnya yaitu menentukan tempat produksi.

3.2 Tahap Valuasi dan Pemasaran

Tahap ini terbagi menjadi dua kegiatan besar yaitu penentuan target penjualan dan tahap pemasaran. Penentuan target penjualan dilakukan dengan menghitung biaya produksi serta ketersediaan bahan baku di pasar. Setelah itu melihat nilai yang dapat dihasilkan dari produk ini yaitu dengan mengadakan riset terhadap konsumen dengan cara memberi produk kepada konsumen dan menanyakan tanggapannya tentang produk tersebut. Setelah riset selesai dilakukan maka ditentukan target penjualan dengan melihat besarnya pasar yang tersedia untuk produk ini. Setelah tahapan ini selesai dilakukan maka dilakukan langkah – langkah pemasaran dengan strategi *segmentation*, *targetting*, dan *positioning* serta *marketing mix*.

3.2.1 Strategi Pemasaran

Segmentasi pasar dari produk *Delicia Dorayaki* ini berdasarkan demografi masyarakat di sekitar Kampus IPB Dramaga Bogor, dimana pengelompokan dilakukan berdasarkan variabel usia, jenis kelamin, dan pekerjaan. Mulai dari segmen usia anak-anak hingga orang dewasa, jenis kelamin pria dan wanita, serta beragam profesi di sekitar kampus seperti dosen, karyawan, mahasiswa, pedagang, serta siswa sekolah dasar dan menengah.

Targetting yang dipilih adalah Mahasiswa Kampus IPB Dramaga, Bogor, yang menginginkan panganan atau jajanan yang sehat, murah, dan mengenyangkan. Mahasiswa umumnya tertarik dengan panganan yang tergolong baru, khas dari negara lain seperti Jepang, serta memiliki konsep dan bentuk yang unik seperti *Delicia Dorayaki* yang berbahan dasar Ubi Jalar, berwarna merah dan ungu yang menarik.

Dalam *Positioning*, *Delicia Dorayaki* sebagai suatu produk baru secara bertahap akan menempatkan diri sebagai panganan khas Jepang berbahan dasar komoditi lokal yang berbentuk unik, sehat, memiliki rasa yang enak, dan harga terjangkau.

3.2.2 Marketing Mix

a. Tempat (*Place*)

Tempat pemasaran yang dipilih untuk produk awal usaha Delicia Dorayaki yaitu di lokasi strategis kampus IPB Dramaga, Bogor. Dengan mendirikan *outlet* atau *booth* untuk memasarkan produk. Potensi pasar di kalangan mahasiswa dan dosen sangatlah menjanjikan. Untuk menjangkau target pasar yang lebih luas kami juga akan memasarkan produk kami ini kepada masyarakat sekitar kampus. Kami akan berpartisipasi dalam berbagai event-event seperti bazar. Kami juga akan bekerja sama dengan beberapa koperasi Sekolah Dasar Negeri 1 Dramaga, Sekolah Menengah Pertama 1 Dramaga, serta sekolah-sekolah lain di sekitar Kampus IPB Dramaga Bogor, untuk ikut menjual produk kami. Kami memilih anak sekolah agar mereka mendapatkan manfaat dari pesan kesehatan yang ada dalam produk kami.

b. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan alat utama dalam pemasaran produk apalagi untuk sebuah produk baru. Kami menyadari bahwa produk kami ini membutuhkan masa pengenalan sehingga kami menginvestasikan anggaran yang cukup besar untuk promosi. Promosi dapat berupa pemberian informasi secara langsung, tidak langsung, melalui sarana teknologi informasi, dan social media seperti facebook, twitter, blog, website dan lain-lain.

c. Produk (*Product*)



Delicia Dorayaki

d. Harga (*Price*)

Harga Delicia Dorayaki adalah Rp 5.000 / buah. Harga ini tergolong kompetitif karena produk dorayaki umumnya berkisar antara Rp 6.000 – Rp 8.000,- di pasaran. Keunggulan yang dimiliki produk ini adalah mengangkat keunggulan komoditi lokal yang belum terangkat yaitu Ubi jalar. Selain itu, Roti Delicia Dorayaki mempunyai pesan kesehatan yang dapat memberikan manfaat yang lebih baik bagi konsumen yang membelinya.

3.3 Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi merupakan kegiatan untuk mengevaluasi dua tahapan sebelumnya, terutama yang berkaitan dengan ketercapaian target penjualan dengan pelaksanaan strategi pemasaran yang telah dilakukan.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

4.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Maret hingga bulan Juli bertempat di Perumahan Dramaga Regency Blok B25, Dramaga, Bogor.

4.2 Tahap Persiapan / Jadwal Faktual Pelaksanaan

| No | Rencana Kegiatan | Bulan ke-1 | | | | Bulan ke-2 | | | | Bulan ke-3 | | | | Bulan ke-4 | | | | Bulan ke-5 | | | |
|----|---------------------------|------------|---|---|---|------------|---|---|---|------------|---|---|---|------------|---|---|---|------------|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Penyediaan Alat dan Bahan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Pencarian mitra usaha | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| No | Rencana Kegiatan | Bulan ke-1 | | | | Bulan ke-2 | | | | Bulan ke-3 | | | | Bulan ke-4 | | | | Bulan ke-5 | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | Pembuatan media publikasi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Promosi Pra-Produksi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Produksi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Promosi dan Pemasaran | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Evaluasi Bulanan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | Laporan Akhir PKMK | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

4.3 Instrumen Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan kegiatan ini, instrument yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini yaitu peralatan produksi dan penunjang produksi seperti panci, kompor, timbangan, dan lain sebagainya. Berbagai media cetak dan elektronik juga digunakan dalam berpromosi.

4. 4 Rekapitulasi Penggunaan Biaya

1. Biaya Tetap

| No. | Komponen Pengeluaran | Jumlah | Satuan | Harga per satuan (Rp) | Harga total (Rp) |
|-----|--------------------------|--------|--------|-----------------------|---------------------|
| 1 | Tabung gas 3 kg | 1 | unit | 145,000.00 | 145,000.00 |
| 2 | Kompor gas | 1 | unit | 265,000.00 | 265,000.00 |
| 3 | Loyang | 1 | unit | 64,990.00 | 64,990.00 |
| 4 | Timbangan | 1 | unit | 109,000.00 | 109,000.00 |
| 5 | Saringan | 1 | unit | 3,900.00 | 3,900.00 |
| 6 | Pisau | 1 | unit | 2,900.00 | 2,900.00 |
| 7 | Pengaduk | 1 | unit | 5,000.00 | 5,000.00 |
| 8 | Sendok sayur | 1 | unit | 10,000.00 | 10,000.00 |
| 9 | Regulator kompor gas | 1 | unit | 82,000.00 | 82,000.00 |
| 10 | Talenan | 1 | unit | 15,000.00 | 15,000.00 |
| 11 | Sewa stand | 1 | unit | 150,000.00 | 150,000.00 |
| 12 | Desain | 1 | unit | 350,000.00 | 350,000.00 |
| 13 | Sealer | 1 | unit | 250,000.00 | 250,000.00 |
| 14. | Sewa Tempat Usaha | 1 | unit | 6.000.000 | 6.000.000 |
| | Total Biaya Tetap | | | | 5,452,790.00 |

2. Biaya Variabel

| No. | Komponen Biaya | Jumlah | Satuan | Harga per satuan (Rp) | Harga total (Rp) |
|-----|-------------------------|--------|--------|-----------------------|------------------|
| 1 | Tepung Terigu | 11 | 1 kg | 11,000.00 | 110,000.00 |
| 2 | Tepung Ubi Jalar | 5 | 500 mg | 6,000.00 | 30,000.00 |
| 3 | Susu | 1 | Liter | 13,000.00 | 13,000.00 |
| 4 | Telur | 10 | Kg | 190,000.00 | 190,000.00 |
| 5 | Gula Halus | 1.5 | Kg | 12,500.00 | 37,500.00 |
| 6 | Madu | 1 | Botol | 71,900.00 | 71,900.00 |
| 7 | Selai Cokelat | 1 | Kg | 20,000.00 | 20,000.00 |
| 8 | Selai Strawberry | 1 | Kg | 18,650.00 | 18,650.00 |
| 9 | Selai Blueberry | 1 | Kg | 19,325.00 | 19,325.00 |
| 11 | Selai Durian | 1 | 1 kg | 19,325.00 | 19,325.00 |
| 12 | Kemasan Primer | 1 | Set | 20,890.00 | 20,890.00 |
| 13 | Kemasan paper bag | 500 | Unit | 600,000.00 | 600,000.00 |
| | Total Biaya Variabel | | | | 1,150,590.00 |
| | Total Keseluruhan Biaya | | | | 6,603,380.00 |
| | Dana Tersisa | | | | 396,620.00 |

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan program PKM Kewirausahaan ini terdapat berbagai kendala seperti halnya sulitnya mencari bahan baku ubi jalar, yang harus dipasok dari Gabungan Usaha Tani desa Cikarawang sehingga harus menyimpan bahan baku untuk beberapa kali produksi. Kesulitan lain yang didapat yaitu berupa tempat untuk berjualan sehingga pada awal masa produksi, penjualan dilakukan di event-event seperti bazaar dan expo. Kemudian setelah mendapatkan tempat, kami menyewanya selama setahun dengan biaya Rp 12.000.000/tahun. Namun karena dana yang terbatas, maka solusinya yaitu dengan mengadakan kerja sama dengan teman sehingga harga sewa yang didapat yaitu hanya setengah dari biaya 12 bulan tersebut. Tetapi, hal ini memiliki kekurangan karena kami harus berbagi tempat dengan orang lain untuk berjualan. Hal ini diatasi dengan kesepakatan bahwa tidak ada produk yang sejenis yang dijual dalam satu tempat tersebut. Ketercapaian target program ini yaitu 90% karena masih terkendala pada kapasitas produksi yang hanya 30 produk per hari dari target penjualan 50 produk per harinya. Hal ini disebabkan oleh lamanya proses produksi untuk setiap *batch* dan kurangnya peralatan serta tenaga kerja.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini yaitu telah dibuat produk Dorayaki dari bahan ubi jalar dengan merek dagang Delicia Dorayaki. Ketercapaian penjualan yaitu 30 produk per hari dari target awal yaitu 50 produk per hari. Ketercapaian target dari program ini yaitu 80%.

6.2 Saran

Agar dalam proses pembuatannya lebih efisien dan ekonomis sehingga tercapai kapasitas produksi yang maksimal dibutuhkan lebih banyak lagi tenaga kerja dan peralatan.