



LAPORAN AKHIR

”Manihot Rainbow Burger (Manihot Rainger)” : Burger Sehat dengan Tampilan Unik yang Kaya Karbohidrat, Protein, dan Mikro Elemen (Fe,Zn, dan Vitamin A) sebagai Pemanfaatan dan Komersialisasi Singkong (Manihot esculenta Crantz sin.)

BIDANG KEGIATAN : PKM KEWIRAUSAHAAN

Oleh :

Selvia Rahmawati	G44090017/2009(Ketua)
Tri Juniarti	G44090079/2009 (Anggota)
Fiqa Annisa R.	G44090088/2009 (Anggota)
Ratna Anggun Kartika	G44080084/2008 (Anggota)
Ratih Ayu Cempaka Kansil	I24120062/20122(Anggota)

Dibiayai oleh:

Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Program Kreativitas Mahasiswa
Nomor : 050/SP2H/KPM/Dit.Litabmas/V/2013, tanggal 13 Mei 2013

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2013**

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : "Manihot Rainbow Burger (Manihot Rainbow)" :
Burger Sehat dengan Tampilan Unik yang Kaya Karbohidrat, Protein, dan Mikro Elemen (Fe,Zn, dan Vitamin A) sebagai Pemanfaatan dan Komersialisasi Singkong (Manihot esculenta Crantz sin.)
2. Bidang Kegiatan : () PKMP (X) PKMK
() PKMT () PKMM
3. Bidang Ilmu : () Kesehatan () Pertanian
() MIPA () Teknologi dan Rekayasa
(X) Sosial Ekonomi () Humaniora
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
a. Nama Lengkap : Selvia Rahmawati
b. NIM : G44090017
c. Departemen : Kimia
d. Institut : Institut Pertanian Bogor
e. Alamat : Kebon Manggis RT 02/12
f. No. Telp/HP : 089685059506
g. Alamat email : selviaahmawati@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
6. Dosen Pembimbing
a. Nama Lengkap dan gelar : Dr. Sri Mulijsani, MS
b. NIDN : 0001046306
c. Alamat : Taman Yasmin Jl. Cemara Boulevard No.4, Bogor
d. No.telp/HP : 08128362595
7. Biaya Total Kegiatan : Rp. 10.300.000,00
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 Bulan

Menyetujui,
Ketua Departemen Kimia

(Prof. Dr. Ir. Tun Todja Irawadi, MS)

NIP. 19501227 197603 2 002

Rektor

Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

(Prof. Dr. Ir. Yenny Kosmaryono, MS)

NIP. 19581228 198503 1 003



Bogor, 27 Juni 2013

Ketua Pelaksana

(Selvia)

Selvia Rahmawati

G44090017

Dosen Pendamping

(Dr. Sri Mulijsani, MS)

NIDN. 0001046306

ABSTRAK

Burger merupakan makanan yang sangat digemari oleh masyarakat umum terutama anak sekolah dan mahasiswa. Dalam PKM ini, burger inovasi berhasil diciptakan. Burger inovasi ini adalah “*MANIHOT RAINGER*” yang terbuat dari campuran tepung singkong dan terigu dalam pembuatan rotinya, memiliki penampilan warna warni, dan harganya terjangkau. Penampilan warna-warni ini terdapat pada rotinya. Pewarna yang digunakan merupakan pewarna alami, seperti hijau dari daun katuk, pandan, dan suji, merah dari bayam merah, kuning dari kunyit, dan biru dari bunga teleng. Manihot Rainger ini disajikan dengan isi yang beraneka ragam, ada yang berisi daging, telur, dan buah-buahan. Harga produk ini berkisar dari Rp 3000-6000. Kandungan gizi dari produk ini yaitu protein 11.1%, lemak 10.8%, karbohidrat 52.9%, energi 353 kal/100 g, vitamin A 458 kal/ 100g, dan mikronutrien seperti zenk 22.4 mg/kg, dan besi 12.3 mg/kg. Kandungan gizi ini mendukung bahwa produk ini memiliki kandungan karbohidrat, protein, dan mikronutrien (Zn dan Fe) yang cukup tinggi.

Kata kunci: Burger, Manihot Rainger, Pewarna alami, Mikronutrient (Fe dan Zn)

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kesehatan merupakan kunci utama dalam kehidupan manusia. Banyak hal yang harus dipenuhi agar kesehatan ini dapat tetap terjaga sehingga segala kebutuhan manusia dapat terpenuhi dengan baik. Perubahan gaya hidup yang dijalani masyarakat saat ini, ditambah dengan banyaknya tuntutan aktivitas memberikan potensi berbagai penyakit yang bisa dialami masyarakat. Terutama kehidupan para mahasiswa yang sangat padat menyebabkan pola makan mereka cenderung tidak teratur dan seringkali mengakibatkan *thypus* dan *maag*. Padahal pola makan yang baik sangat diperlukan demi menunjang kesehatan dalam melaksanakan segala aktivitas perkuliahan. Selain itu, kekurangan nutrisi terhadap zat gizi mikro (besi (Fe), seng (Zn), dan vitamin A) merupakan masalah utama kesehatan yang dialami lebih dari setengah penduduk di dunia (Marson dan Garcia 1993).

Demi tercapainya kebutuhan gizi yang seimbang, dibutuhkan pula makanan yang bergizi tinggi. Indonesia memiliki keanekaragaman hasil-hasil alam yang sangat melimpah tetapi belum dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat. Salah satu bahan pangan yang belum maksimal dimanfaatkan adalah singkong. Singkong merupakan komoditas hasil pertanian yang banyak ditanam di Indonesia. Kandungan karbohidrat yang terdapat dalam singkong sebesar 34.7%. Menurut data yang tercantum pada Community Food System Data (2007) disebutkan bahwa kandungan mikro nutrisi Fe pada singkong mentah sebesar 1.1mg/100 gram bahan. Kandungan beta karoten pada singkong 10 μ /100 gram bahan. White Breadly (2005) menyebutkan kandungan Zn pada singkong antara 4-18 mg/kg bahan. Menurut rekomendasi WHO tahun 2000, kebutuhan manusia dewasa terhadap Fe, Zn, dan beta karoten masing-masing sebesar 10-15 mg, 12-15 mg, dan 800-1000 μ .

Selama ini kebutuhan Fe, Zn, dan vitamin A diperoleh dengan mengonsumsi sayuran dan buah-buahan. Tetapi penduduk termasuk mahasiswa lebih banyak mengonsumsi bahan pangan dengan kandungan karbohidrat lebih tinggi. Sehingga mereka termasuk golongan penduduk yang rentan terhadap masalah gizi. Oleh karena itu, untuk mencukupi kebutuhan gizi penduduk Indonesia perlu adanya pemanfaatan singkong untuk mencukupi nilai gizi besi (Fe), seng (Zn), dan vitamin A.

Peluang ini dapat dijadikan usaha bisnis. Singkong yang masih memiliki harga jual rendah dan belum dapat dimanfaatkan secara maksimal dapat digunakan untuk membuat suatu produk inovasi sebagai kreativitas dari mahasiswa. Produk ini dinamakan "Manihor Renger". Burger ini dibuat dari singkong dengan tampilan warna pelangi pada singkong sebagai pengganti roti. Dengan penambahan bumbu-bumbu dapur yang spesial dan dilengkapi isi burger yang beraneka ragam seperti buah, daging, dan telur dapat menjadi alternatif kuliner bagi penikmat makanan, khususnya penggemar burger.

Selama ini, burger merupakan salah satu makanan kesukaan bagi masyarakat Indonesia terutama anak sekolah seperti mahasiswa. Selain penyajiannya yang cepat sebagai jajanan, burger singkong ini juga memiliki harga yang terjangkau.

Makanan cepat saji yang sudah populer di Indonesia juga dapat menjadi peluang bisnis untuk program ini. Selain itu, penyajian burger yang biasanya menggunakan piring, diinovasi dengan menggunakan daun pisang untuk memudahkan pembeli mengkonsumsi *Manihot Rainger* dimana saja dan kapan saja. Keunikan tersebut diciptakan agar masalah kesibukan masyarakat, terutama mahasiswa dapat teratasi dengan penyajian *Manihot rainger* yang praktis ini.

PERUMUSAN MASALAH

Program ini dilaksanakan berdasarkan permasalahan yang ada di masyarakat, yaitu:

1. Pola makan masyarakat yang tidak teratur, khususnya mahasiswa yang disebabkan oleh padatnya aktivitas.
2. Tidak termanfaatkannya singkong secara maksimal.
3. Belum adanya *burger* yang disajikan dari singkong secara praktis dan unik.

TUJUAN PROGRAM

Program ini bertujuan mendirikan usaha *Manihot Rainger* dalam upaya untuk :

1. Meningkatkan jiwa kreativitas mahasiswa dan jiwa kewirausahaan sejak dini yang berimbas pada pemasukan mahasiswa
2. Mengaplikasikan ilmu yang diperoleh guna membuka peluang bisnis.
3. Membuka peluang bisnis bagi masyarakat umum.
4. Meningkatkan nilai jual dan nilai tambah dari singkong.
5. Memasyarakatkan produk *Manihot Rainger*.
6. Memberikan alternatif produk pangan yang bernilai unik, praktis, lezat dan bergizimurah, enak, dan sehat bagi masyarakat dan mahasiswa.

LUARAN YANG DIHARAPKAN

Melalui program ini diharapkan mahasiswa dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan yang lebih baik dengan inovasi – inovasi yang dapat menarik minat masyarakat sehingga usaha ini dapat terus berjalan dan pemasarannya semakin meningkat. Dalam usaha ini akan diciptakan produk pangan yang unik dengan berbahan singkong, yaitu *Burger* singkong “*Manihot Rainger*”, sehingga menghasilkan pangan berat yang dapan memenuhi nilai gizi manusia (Fe, Zn, dan vitamin A) yang ditampilkan secara praktis dan mudah dibawa kemana pun.

KEGUNAAN PROGRAM

1. Untuk Diri Sendiri

Program ini merupakan salah satu wadah bagi mahasiswa untuk menyalurkan kreativitas dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Anggota yang terlibat dapat membentuk suatu kelompok usaha untuk mendapatkan profit dan pengalaman.

2. Untuk Kelompok

Kegiatan ini merupakan sarana untuk melatih kerjasama dalam kelompok, sehingga setiap anggota kelompok akan terbiasa bekerjasama dalam satu tim dan dengan kerjasama tersebut diharapkan dapat menciptakan dan menghasilkan produk yang bernilai jual tinggi serta menguntungkan.

3. Untuk Masyarakat

Burger singkong dapat dijadikan panganan yang praktis, sehat, dan lezat. Selain itu, dapat menambah ragam kuliner masyarakat, khususnya bagi penggemar burger dan singkong. Dengan adanya program ini, dapat pula meningkatkan pendapatan masyarakat dengan dibukanya lapangan kerja baru.

4. Untuk Perguruan Tinggi

Menambah khasanah ilmu pengetahuan dan teknologi yang telah dikembangkan di perguruan tinggi melalui penelitian mahasiswa sebagai manifestasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi.

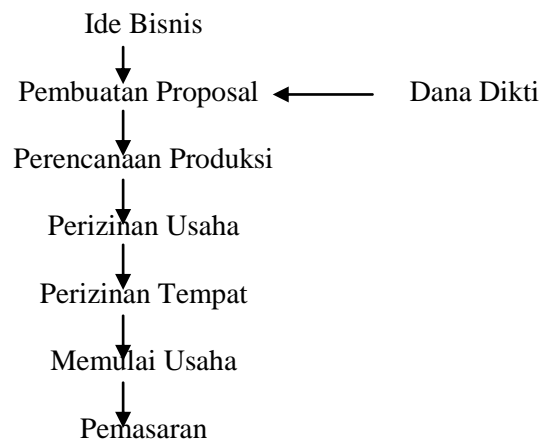
GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Manihot Rainger merupakan usaha makanan cepat saji yang menyajikan aneka makanan yang berbahan dasar singkong (Cassava) ala metropolitan yang bernuansa tradisional setara restoran bintang lima dengan harga terjangkau. Usaha ini memanfaatkan singkong yang dipandang sebelah mata menjadi makanan olahan yang memiliki nilai jual dan gizi yang tinggi dan diperhitungkan keberadaannya. Produk usaha ini menciptakan kreasi baru dari bahan *singkong* seperti burger berbagai rasa agar lebih menarik.

Kemasan yang digunakan dalam usaha kami ini berbeda dari kemasan yang biasanya. Jika selama ini kemasan burger dalam bentuk *kertas*, kelompok kami menawarkan kemasan yang berbeda yakni, daun pisang. Hal ini dimaksudkan mengingat keinginan masyarakat dalam mencari suatu hal yang praktis dan berbeda dan juga pemerintah untuk *Go Green*.

Usaha *burger* singkong ini menawarkan produk yang bermanfaat bagi masyarakat dengan harga yang terjangkau dan dapat dinikmati oleh semua umur. Diharapkan melalui usaha ini, kebutuhan gizi yang dibutuhkan masyarakat perharinya dapat terpenuhi. Sehingga, masyarakat pun tidak perlu bersusah payah lagi dalam memenuhi kebutuhan gizinya.

Proses produksi produk *burger* singkong ini bekerjasama dengan salah satu pedagang yang ada di pasar. Lokasi pedagang tersebut berada di wilayah yang tidak terlalu jauh dengan lokasi usaha *burger* singkong. Dalam melakukan usaha *burger* singkong ini maka kami merancang beberapa proses kegiatan. Sejak pertama kali memulai hingga pelaksanaan usahanya. Proses memulai dan menjalankan usaha ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Proses Memulai Usaha dan Menjalankan Usaha *Burger* Singkong

Visi dan Misi

a. Visi

- 1) Memanfaatkan kelimpahan hasil pertanian singkong
- 2) Meningkatkan kualitas saji singkong menjadi makanan metropolitan yang bernuansa tradisional
- 3) Menambah lapangan pekerjaan.
- 4) Mempopulerkan serta mensejajarkan makanan tradisional yang berbahan dasar singkong dengan makanan modern lainnya.
- 5) Mengembangkan model bisnis atau usaha yang akan dapat diperluas.

b. Misi

Untuk mewujudkan visi tersebut, maka ditetapkan misi-misi yang harus dilaksanakan, yaitu:

- 1) Memproduksi makanan olahan singkong
- 2) Memperkenalkan produk singkong dengan berbagai variasi sajian kepada konsumen yaitu mempromosikan keunggulan produk dan bahan baku asli.
- 3) Meningkatkan kualitas produk singkong dari bahan yang digunakan, rasa, kebersihan produk dan nilai kandungan gizi yang terkandung.
- 4) Menciptakan produk makanan yang berkualitas dan menyehatkan dengan harga terjangkau.
- 5) Pelayanan yang menyenangkan serta keramahan, kami lakukan agar pelanggan nyaman dan menjadi pelanggan tetap kami.
- 6) Pekerja kami mendapatkan pelatihan dan kesejahteraan yang cukup sehingga akan menciptakan dunia kerja yang kondusif dan menyenangkan, yang nantinya merupakan modal yang cukup untuk mengembangkan usaha.

Strategi pemasaran

a. STP (*Segmentation, Targetting & Positioning*)

- *Segmentation*

Segmentation adalah mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli yang terpisah-pisah yang membutuhkan produk dan bauran pemasaran tersendiri, serta memilah-milah kelompok konsumen berdasarkan potensial penawaran produk yang berbeda-beda. Segmentasi pasar produk *Manihot Rainger* dibagi menjadi :

- 1) Mahasiswa

Mahasiswa merupakan sasaran utama pemasaran produk ini. Jumlah mahasiswa IPB yang banyak merupakan pasar yang sangat potensial. Lokasi kampus yang dekat dengan tempat produksi menjadi nilai lebih karena segmen ini memberikan kemudahan dalam promosi dan pemasaran produk. Produk yang diminati pada segmen ini adalah produk *Manihot Rainger* dengan harga yang terjangkau untuk kalangan mahasiswa. Bagi kalangan mahasiswa akan diberikan harga spesial selama promo, yaitu 'beli 1 gratis 1'.

- 2) Masyarakat umum

Masyarakat umum dengan berbagai tingkat pendapatan dapat dijadikan sasaran pasar bagi produk *Manihot Rainger*. Karakteristik masyarakat yang memilih produk sesuai tingkat pendapatan menuntut produsen

untuk memproduksi dengan harga yang terjangkau. Selain itu, sifat konsumtif yang cukup tinggi di masyarakat menjadi peluang bagi pemasaran produk *Manihot Rainger*.

- *Targetting*

Target utama pemasaran semua kalangan ini adalah segmen anak sekolah, mahasiswa, dan masyarakat. Hal ini didasarkan karena pasar makanan memiliki ukuran pasar yang besar dan sangat terbuka untuk masuk. Segmentasi pasar perusahaan makanan adalah anak sekolah, mahasiswa dan masyarakat umum. Maka, kami mencoba menggarap segmentasi pasar anak sekolah, mahasiswa, dan kalangan menengah ke atas yang bersifat perorangan. Jumlah anak sekolah dan mahasiswa menjadi pasar yang sangat potensial bagi produk kami, apalagi makanan merupakan pasar yang tidak pernah mati. Selain itu, untuk segmen pasar menengah ke atas yang bersifat perorangan pun akan sangat berpotensi dikarenakan lingkungan IPB terbuka sehingga seringkali dilewati masyarakat umum yang dapat menjadi sasaran yang bagus dalam pemasaran *Manihot Rainger*.

- *Positioning*

Positioning yang coba dibangun adalah ” *Manihot Rainger*, burger yang dibungkus daun dengan unik, praktis, lezat dan bergizi. *Positioning* ini akan dibangun melalui pamflet yang akan disebarluaskan ke wilayah SD Panaragan merupakan wilayah padat perumahan dan penduduk. Di sekitar tempat usaha terdapat dua pusat-pusat pertokoan besar (Plaza Jembatan Merah, dan Bogor Trade World), pasar Jembatan Merah, sekolahan (TK, SD, dan SMA). Situasi ini sangat mendukung upaya promosi usaha *Manihot Rainger*. Kami pun menyebarluaskan ke lingkungan IPB serta kepada masyarakat umum. Kami menyebarluaskan *positioning* ini dengan bantuan internet, seperti jejaring sosial, serta website-website bisnis online lainnya. Melalui media tersebut, diharapkan minat dan pengetahuan konsumen terhadap produk *Manihot Rainger* meningkat, serta dapat membangun *mindset Positioning* yang tepat pada produk ini.

b. Bauran Pemasaran (4P)

- *Product*

Produk merupakan elemen yang paling penting sebab dengan inilah perusahaan berusaha untuk memenuhi "kebutuhan dan keinginan" dari konsumen. Sifat dari produk/jasa tersebut adalah tidak berwujud, tidak dapat dipisahkan, berubah-ubah, dan daya tahan. Produk yang diproduksi oleh kelompok kami adalah *Manihot Rainger* yaitu *burger* dari singkong dengan tampilan warna pelangi dengan aneka isi seperti buah-buahan, daging sapi, dan telur yang kaya akan mikro elemen (Fe, Zn, dan vitamin A), karbohidrat, dan protein. Kami menawarkan produk dengan cara penyajian yang unik dan menarik, yaitu *burger* dibungkus unik dengan daun pisang. Selain produk yang berkualitas dan berharga terjangkau, kami juga menawarkan keunggulan dalam pelayanan. Kualitas rasa dan kebersihan sangat diperhatikan dalam pembuatan dan penyajian produk ini.

- *Price*

Produk *Manihot Rainger* yang kami tawarkan harganya Rp 3.000,00/buah. Penentuan harga berdasarkan harga pokok yang telah ditambah margin profit yang ingin kami capai. Sementara itu, variasi harga akan diberikan pada layanan antar dengan tambahan biaya untuk posisi konsumen di luar Kabupaten Bogor.

- *Place*

Tempat penjualan *Manihot Rainger* ini berada di SD Panaragan kawasan Jembatan Merah. Penetapan lokasi penjualan di wilayah SD Panaragan merupakan wilayah padat perumahan dan penduduk yang sangat strategis, sehingga para pelanggan dan warga-warga perumahan sekitar dapat dengan mudah memperoleh produk *Manihot Rainger* yang kami tawarkan. Para pelanggan atau maniak *Manihot Rainger* dapat langsung datang ke tempat penjualan *Manihot Rainger*. Di sekitar tempat usaha terdapat dua pusat-pusat pertokoan besar (Plaza Jembatan Merah, dan Bogor Trade World), pasar Jembatan Merah, sekolahan (TK, SD, dan SMA). Situasi ini sangat mendukung upaya promosi usaha *Manihot Rainger*.

- *Promotion*

Promosi merupakan pengenalan produk ke konsumen sehingga konsumen mengetahui keberadaan produk tersebut terutama pada produk yang baru. Hal-hal yang kami lakukan untuk dalam rangka mempromosikan produk kami adalah :

1. Pemberian informasi secara langsung (*direct promotion*).

Pemberian informasi secara langsung yang dilakukan oleh manajemen *Manihot Rainger* pada kegiatan bazar dan pameran yang diikuti.

2. Pemberian informasi secara tidak langsung (*undirect promotion*).

Pemberian informasi secara tidak langsung dilakukan dalam beberapa bentuk kegiatan diantaranya pembuatan *banner* di outlet *Manihot Rainger*. Pamflet akan diberikan saat transaksi jual beli, di perumahan, maupun di wilayah sekitar tempat produksi. Promosi melalui media internet seperti *website*, *blog* dan jejaring sosial juga akan dilakukan untuk menyebarluaskan informasi produk kami.

c. WOM (*Words of Mouth*)

Media promosi melalui WOM merupakan salah satu media tersulit untuk diterapkan namun sangat kuat pengaruhnya bagi peningkatan penjualan. Dikatakan sulit karena untuk mengembagkan WOM maka harus melakukan kontrol produksi yang kuat sehingga produk yang dihasilkan berkualitas tinggi dan sesuai dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Dengan produk *Manihot Rainger* yang bernampilan unik, bergizi tinggi, dan pelayanan yang menarik, maka produk kami tentu saja adalah produk berkualitas. Dengan begitu WOM dapat menjadi kekuatan kami dalam memasarkan *Manihot Rainger* ke konsumen. Kami akan senantiasa membangun kepercayaan

konsumen serta menjaga kualitas produk demi terwujudnya promosi efektif melalui WOM.

3. Aspek Manajemen

Suatu usaha/bisnis yang baik pasti memerlukan strategi manajemen yang baik pula. Melalui strategi manajemen ini maka usaha yang dijalankan akan terorganisir dengan baik.

METODE

1. Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi, usaha *Manihot Rainger* ini bekerja sama dengan berbagai pihak terkait seperti pedagang singkong. Produksi *Manihot Rainger* dilakukan di rumah saudara salah satu anggota yaitu di daerah Perumahan Dramaga Hijau Blok B.20 RT 05 RW 01 Kelurahan Babakan, Kecamatan Dramaga. Pemilihan lokasi ini adalah untuk mempermudah segala sesuatu yang berkaitan dengan proses pembuatan *burger* singkong.

Perencanaan Produksi *Manihot Rainger* setiap harinya yaitu sekitar 30 buah. Jumlah Produksi ini akan terus ditingkatkan selama pasar diduga mampu menyerap produk lebih banyak lagi dengan melihat trend permintaan per interval waktu.

Alat

- | | |
|-----------------|---------------|
| 1. Penggorengan | 6. Pisau |
| 2. Kompor | 7. Loyang |
| 3. Sodet | 8. Tabung gas |
| 4. Piring | 9. Talenan |
| 5. Sendok-Garpu | 10. Mikser |

Bahan:

- | | |
|--------------------|--|
| 1. Tepung singkong | 9. Daging |
| 2. Tepung roti | 10. Buah-buahan |
| 3. Ragi | 11. Pewarna alami (bayam merah, kunyit, kembang teleng, wortel, daun suji) |
| 4. Mentega | 12. Gula |
| 5. Tomat merah | 13. Daun pisang |
| 6. Wijen | |
| 7. Daun Selada | |
| 8. Telur | |

Teknis Pembuatan:

- Untuk membuat roti: campur telur, tepung terigu, gula pasir, dan ragi instan. Aduk rata.
- Masukkan air pewarna alami dan air es sedikit-sedikit sampai kalis. Tambahkan margarin dan garam. Uleni sampai elastis. Diamkan 15 menit.
- Kempiskan adonan. Timbang adonan dengan berat masing-masing 40 gram. Bentuk bulat. Diamkan 10 menit.
- Bentuk bulat. Pipihkan sedikit. Letakkan di loyang yang dioles tipis margarin. Diamkan 15 menit sampai mengembang.

- Oles dengan bahan olesan. Tabur dengan bahan taburan. Oven 10 menit dengan suhu 190 °C sampai masak.
- Goreng mentega yang dipanaskan di atas api sedang sampai matang.
- Belah dua roti tidak putus. Lapis selada. Isi, dan pelengkap lainnya. Tutup dengan roti sisanya.
- Setelah tercium baru harum dan kecokelatan, keluarkan dari dalam oven, lalu siap untuk disajikan. Burger ini bisa untuk 22 buah. Isi dari burger singkong dapat disesuaikan menurut selera seperti daging, buah, dan telur.
- Burger singkong dibungkus dengan daun pisang.

Hasil dan Pembahasan

Pada bulan pertama (Maret 2013), dilakukan kegiatan tahap persiapan. Hal-hal yang dilakukan pada tahap persiapan ini meliputi persiapan perlengkapan dan pembelian bahan, persiapan tempat usaha, pembagian kerja, serta persiapan media dan sasaran promosi.

Persiapan tempat usaha dilakukan dengan mencari tempat usaha yang strategis dan memadai agak sulit disebabkan lokasi seputar kampus sudah tidak ada tempat berjualan serta harga sewa yang cukup mahal. Oleh karena itu, pelaksanaan program sebelum mendapatkan lokasi yang tepat pada awalnya dilakukan secara langsung di area kampus seperti kelas kuliah, asrama TPB, kosan, serta kontrakan mahasiswa. Melalui berbagai pertimbangan, akhirnya diputuskan tempat usaha *Manihot Rainger* di wilayah Jembatan Merah. Sebagai informasi, wilayah SD Panaragan merupakan wilayah padat perumahan dan penduduk. Di sekitar tempat usaha terdapat dua pusat-pusat pertokoan besar (Plaza Jembatan Merah, dan Bogor Trade World), pasar Jembatan Merah, sekolahan (TK, SD, dan SMA). Situasi ini sangat mendukung upaya promosi usaha *Manihot Rainger*.

Dilakukan juga penentuan jadwal promosi ke kelas kuliah, laboratorium. Ditetapkan sasaran promosi, meliputi siswa TK, SD, SMA, mahasiswa, serta masyarakat umum sehingga pada tahap persiapan ini ditentukan sekolah-sekolah, dan lokasi-lokasi yang akan dijadikan sasaran promosi secara langsung. Adapun promosi melalui jejaring sosial yaitu twitter dan facebook dilakukan pada awal bulan Maret dan dipantau setiap 3 hari atau seminggu sekali. Promosi telah dilakukan melalui jejaring sosial

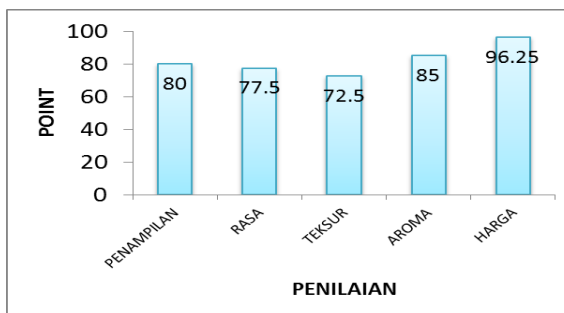
- Manihot Rainger
- @ManihotRainger

PKMK ini pun memiliki email sebagai tempat menampung pertanyaan

- manihot.rainger@gmail.com

Saat ini juga ada pemesanan sehingga dilakukan pelayanan pesanan konsumen. Kegiatan promosi dan pelayanan pesanan konsumen ini terus berlanjut pada bulan-bulan berikutnya. Untuk menarik minat pembeli pada awal penjualannya dilakukan promosi gratis pada area kampus, sedangkan untuk kawasan SD promo beli 1 gratis 1. Antusiasme pembeli sangat tinggi karena dalam waktu 30 menit burger yang terjual habis. Selain itu, Manihot Rainger menerima pesanan konsumsi kegiatan kolokium, seminar, dan pengajian. Kegiatan promosi dan pelayanan pesanan konsumen ini terus berlanjut pada bulan-bulan berikutnya.

Respon masyarakat terhadap produk *Manihot Rainger* sangat baik dan masyarakat menyukainya karena memiliki penampilan yang unik, rasa yang enak, dan harga yang terjangkau. Untuk mengetahui respon masyarakat dilakukan pengisian kuisisioner pada 40 orang meliputi beberapa segi yang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Hasil kuisisioner mengenai produk Manihot Rainger.

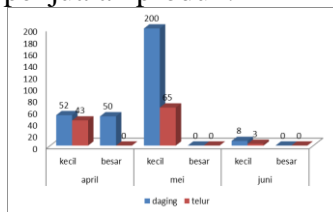
Pengujian kandungan nutrisi pada burger singkong di Balai Besar Industri Agro (BBIA). Hasilnya sebagai berikut:

Kandungan Gizi	Komposisi
Protein	11.1%
Lemak	10.8%
Karbohidrat	52.9%
Energi	353 kal/100 g
Vitamin A	458 kal/ 100g
Mikronutrien:	
Seng (Zn)	22.4 mg/kg
Besi (Fe)	12.3 mg/kg

Gambar 2 Hasil kandungan gizi roti rainbow burger (Manihot Rainger).

Pada kesempatan ini ditentukan juga rencana pelaksanaan dan pengembangan kegiatan selanjutnya.

Mahasiswa dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan yang lebih baik dengan inovasi – inovasi yang dapat menarik minat masyarakat sehingga usaha ini dapat terus berjalan dan pemasarannya semakin meningkat. Usaha dengan produk *Manihot Rainger* yang berjalan selama ini telah dilakukan dengan cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari Gambar 2 jumlah penjualan produk.



Gambar 2 Hasil penjualan produk Manihot Rainger selama 2 bulan.

Tabel 1 Rincian Pendapatan

Bulan	april		mei		juni		total produk	
	jumlah pesanan							
Burger	kecil	Besar	kecil	besar	kecil	besar	kecil	besar
Daging	156000	300000	448500	0	24000	0	628500	300000
Telur	107500	0	147500	0	7500	0	262500	0

Berdasarkan Gambar 2 dapat dilihat bahwa jumlah penjualan produk mengalami kenaikan walaupun belum sesuai dengan target. Hal ini dikarenakan pemasaran yang kurang maksimal sebelum mendapatkan tempat untuk berjualan. Namun, setelah mendapatkan tempat perlahan tapi pasti dalam waktu 3 hari produksi burger meningkat melebihi target yaitu sebanyak 116 buah. Di bulan juni mengalami penurunan dikarenakan anak SD sedang ujian dan libur sekolah sehingga jarang datang ke sekolah. Jadi untuk total pemasukan dalam 3 bulan adalah sebesar Rp1.191.000. Melihat perkembangannya yang positif, diyakini di masa mendatang produk ini dapat berkembang dengan pesat. Meskipun demikian, sebagai langkah awal diperlukan waktu yang cukup panjang untuk bisa meyakinkan masyarakat mengenai keunggulan produk ini.

REKAPITULASI PENGGUNAAN BIAYA

Tabel 2 Laporan keuangan

No	Uraian	Jumlah
1	Pemasukan	
	a. Dana talangan dari Dikti	10.300.000
	b. penjualan	1.191.000
	Total	11.491.000
2	Pengeluaran	
	a. Investasi alat	2.437.070
	b. variabel	2.830.016
	c. transportasi	500.000
	d. uji kandungan nutrisi	1.500.000
	e. tetap	1.308.000
	f. konsumsi	500.000
	g. pulsa	110.000
	h. promosi	200.000
	i. Print dan fotokopi	115.000
	j. Poster	300.000
	Total	9.800.086
	Saldo	Rp 499.914

DOKUMENTASI KEGIATAN

