



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA KEWIRAUUSAHAAN (PKM-K)**

STEAK LOBA

oleh:

Andri Lesmana	G44100081 (2010)
Darman Gusnaini	H54120036 (2012)
Riki Laksa Purnama	G84100091 (2010)
Catur Fachul Ulum	A24120178 (2012)
Mulyati	G44100075 (2010)

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**

LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : STEAK LOBA
2. Bidang Kegiatan : () PKM-P (✓) PKM-K () PKM-KC
(Pilih salah satu) () PKM-T () PKM-M
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
- a. Nama Lengkap : Andri Lesmana
 - b. NIM : G44100081
 - c. Jurusan : Kimia
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Asrama putra TPB IPB Dramaga Bogor, Jawa Barat/085 641 953 382
 - f. Alamat email : andri.lesmanag44100081@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 5 orang
5. Dosen Pendamping
- a. Nama Lengkap dan Gelar : Prof. Dr. Ir. Ahmad Sulaeman, MS, Ph.D
 - b. NIP : 196203311988111001
 - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Perumahan Alam Sinarsari Blok A No 2 Dramaga Bogor 166980
7. Biaya kegiatan total
- a. DIKTI : Rp. 9.300.000,00
 - b. Sumber lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 Bulan

Bogor, 18 Juli 2013

Menyetujui
Ketua Departemen Kimia

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Prof. Dr. Ir. Tun Tedja Irawadi, MS)
NIP. 19501227 197603 2 002

(Andri Lesmana)
NIM. G44100081

Wakil Rektor
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS.) (Prof. Ir. Ahmad Sulaeman, MS Ph.D)
NIP. 19581228 198503 1 003 NIDN. 0031036206

STEAK LOBA

Andri Lesmana¹⁾, Mulyati²⁾, Riki Laksa Purnama³⁾, Darman Gusnaini⁴⁾, Catur Fachul Ulum⁵⁾

¹Kimia, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Institut Pertanian Bogor
email: andri.lesmanag44100081@yahoo.com

²Kimia, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Institut Pertanian Bogor
email: add.mulee@yahoo.com

³Biokimia, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Institut Pertanian Bogor
email: rikilaksapurnama@yahoo.com

⁴Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor
email: darman_005@yahoo.co.id

⁵Agronomi dan Holtikultura, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor
email: caturfachululum@gmail.com

Abstract

Loba Steak is a food from rice analog. Analog rice chosen as the base material due to content of nutrients in analog rice can be adjustable as needed. Analog rice could be increased levels of protein, fiber, or by adjusting the raw ingredient from analog rice and nutritional needs of consumers. Raw material for making rice this analog can be derived from carbohydrate sources such as corn, or soy protein sources such as red beans, and resources can be obtained from other ingredients. Making foods like steak chosen because steak has a high protein content. However, the steak had a high price. Therefore, we make foods like steak that have an affordable price but has a nutritional content and can be customized with the necessary nutritional needs of consumers. In addition, it also has the advantage with sauce as a topping which have motifs like batik.

Keywords: Analog rice, batik, steak

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah swt yang telah memberikan rahmat-Nya kepada kita semua. Berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) yang diselenggarakan oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi (DIKTI) berjudul “Steak Loba”. Program ini telah dilaksanakan selama lima bulan mulai dari bulan maret, april, mei, juni, dan juli 2013.

Penulis berterima kasih kepada Prof. Ir. Ahmad Sulaeman, MS Ph.D sebagai dosen pembimbing karena dengan bimbingannya penulis dapat menyelesaikan pelaksanaan dan laporan akhir ini. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada Andri Lesmana, Riki Laksa Purnama, Mulyati, Catur Fachul Ulum, dan Darman Gusnaini sebagai kelompok satu tim PKM kami. Tidak lupa terima kasih kepada ibu Amoy sebagai pegawai kami karena beliau telah membantu dalam proses pembuatan Steak Loba. Serta ungkapan terima kasih kepada keluarga, teman, rekan-rekan yang turut serta memberikan bantuan secara moril.

Akhir kata, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun sehingga dapat bermanfaat bagi diri penulis dan semua pihak. Semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat untuk masyarakat luas. Terima kasih.

Bogor, 18 Juli 2013

Penulis

I. PENDAHULUAN

a. Latar Belakang Masalah

Steak merupakan makanan olahan berbahan dasar daging sapi yang cukup digemari oleh kalangan masyarakat Indonesia khususnya remaja. Namun, rendahnya produksi daging sapi tidak diimbangi dengan tingginya konsumsi daging sapi. Berdasarkan Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan 2010, produksi dan konsumsi daging provinsi Jawa Barat berturut-turut sebesar 76.066 dan 344.267 (dalam ton).

Berdasarkan fenomena tersebut, kami berinovasi untuk menciptakan makanan yang berbentuk mirip dengan *steak* tetapi berbahan dasar beras analog. Beras analog digunakan karena jumlah kalorinya lebih tinggi dibandingkan beras biasa. Kami mendukung program kementerian pertanian, salah satunya yaitu diversifikasi pangan melalui beras analog. Makanan ini diberi nama “**STEAK LOBA**” dengan *tagline cara beda menikmat steak*. Steak Loba merupakan makanan enak, murah, dan bergizi dikonsumsi oleh semua kalangan masyarakat kecuali balita. Makanan ini menjadi alternatif bagi penderita penyakit khusus seperti jantung koroner, diabetes mellitus dan athrelosklerosis, dikarenakan mempunyai indeks glikemiks rendah.

b. Perumusan Masalah

Permasalahan yang menjadi latar belakang pembuatan produk ini adalah:

1. Rendahnya produksi daging sapi tidak diimbangi dengan tingginya konsumen daging sapi sehingga produsen harus impor ke dalam negeri.
2. Beras analog yang belum dikenal oleh masyarakat luas.
3. Program diversifikasi pangan belum dilaksanakan secara maksimal.

c. Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk:

1. Memperkenalkan salah satu produk khas IPB.
2. Mengembangkan jiwa kewirausahaan pada diri mahasiswa.
3. Mendapatkan keuntungan.
4. Menyediakan alternatif pangan yang sehat dan terjangkau bagi masyarakat.
5. Menciptakan lapangan kerja baru.

d. Luaran Yang Diharapkan

Penjualan Steak Loba ini akan menghasilkan:

1. Produk khas IPB berhasil dikenalkan secara luas.
2. Jiwa wirausaha mahasiswa tumbuh melalui program PKM-K ini.
3. Program ini terbukti memiliki prospek yang cukup bagus.
4. Produk ini dapat dikonsumsi oleh semua kalangan masyarakat (kecuali balita).
5. Sudah ada masyarakat yang kami berdayakan.

e. Kegunaan Program

1. Bagi Perguruan Tinggi

Program ini merupakan perwujudan dari Tridharma Perguruan Tinggi. Adanya program ini pula akan meningkatkan khasanah ilmu pengetahuan dan teknologi khususnya dalam penerapan teknologi pangan yang dapat dikembangkan lebih lanjut.

2. Bagi Mahasiswa

Pelaksanaan program ini akan merangsang mahasiswa dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan, berpikir positif, kreatif, inovatif dan dinamis.

3. Bagi Masyarakat

Adanya Steak Loba ini bisa menjadi alternatif sebagai makanan sehat dengan harga terjangkau baik untuk masyarakat yang biasa mengonsumsi daging maupun untuk kalangan yang khawatir akan lemak dan kolesterol.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

a. Aspek Produksi

Bahan-bahan yang digunakan yaitu beras analog $\frac{1}{2}$ liter, beras putih 1 liter, telur $\frac{1}{4}$ kg, minyak goreng 1 kg, daun bawang 5 tangkai, royco sapi 4 buah, garam 5 sendok makan, kentang $2\frac{1}{2}$ kg, bawang putih 2 buah, bawang merah 6 siung, air 3 gelas kecil, lada, tomat, mentimun, kecap, dan saus 2 bungkus pak.

Alat-alat yang digunakan yaitu Mika, plastik, sendok bebek, kertas nasi, kardus, kompor, katel, magicom, gas elpiji 3 kg, spatula, ulekan, baskom, wadah, nampang, piring dan sarung tangan plastik.

Produksi Steak Loba diawali dengan melakukan uji coba terlebih dahulu yakni pada tanggal 2 Maret 2013. Uji coba dilakukan sebanyak 5 kali. Hal ini dikarenakan terdapat beberapa kendala dalam proses pembuatan diantaranya terkendala dalam hal rasa, bentuk yang kurang menyerupai *steak*, saus yang belum sesuai dan lain-lain. Akan tetapi, akhirnya kami memperoleh komposisi yang tepat dalam membuat Steak Loba ini.

b. Analisis SWOT Usaha

Tabel 1 Analisis SWOT

	Strengths (S)	Weaknesses (W)
IFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pionir <i>steak</i> analog didunia 2. Produk <i>steak</i> berkualitas dan penyajian variatif 3. Penggabungan <i>steak</i> dengan motif batik (unik) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep masih baru, disekitar kampus belum teruji 2. Belum banyak dikenal
EFAS		

	4. Harga produk yang terjangkau 5. Sehat dengan indeks glikemiks rendah	
Opportunities (O) 1. Pasar yang sangat besar 2. Trend dan gaya hidup megonsumsi <i>steak</i> semakin populer 3. Kebutuhan masyarakat akan pangan yang bergizi 4. Pesaing langsung tidak ada	SO 1. Menjadi pemain tunggal dalam Steak Loba seputar kampus 2. Mengakomodasi kebutuhan konsumen akan makanan yang sehat dan bergizi	WO 1. Kesempatan besar dalam menguji konsep dan merubahnya menjadi keuntungan
Threats (T) 1. Makanan jenis lain yang sudah ada 2. Lingkup usaha masih kecil	ST 1. Menjaga konsistensi kualitas produk dan menciptakan barier bagi usaha lain untuk masuk 2. Keunikan konsep menjadikan berbeda dengan jenis makanan lain	WT 1. Edukasi konsumen 2. Strategi promosi yang lebih efektif

c. Strategi Pemasaran STP (*Segmentation, targetting & Positioning*)

1. Segmentasi pasar/*mapping market*

Segmen pasar kami jelas diperuntukkan untuk civitas akademika IPB secara khusus disini adalah mahasiswa.

2. *Targetting*

Target pasar dari Steak Loba adalah untuk mereka yang membutuhkan jenis makanan yang unik, memiliki nilai gizi yang tinggi, menginginkan jenis makanan yang mewah dan terjangkau serta menyajikan batik dengan konsep yang berbeda. Sebagian besar mahasiswa biasanya tertarik dengan hal-hal tersebut sehingga pasar yang dituju cukup besar dan menguntungkan.

3. *Positioning*

Dalam melakukan pemasaran, kami mencoba membangun *image* Steak Loba sebagai makanan yang mewah, unik, dan memiliki nilai gizi yang tinggi serta harganya yang terjangkau. Hal tersebut merupakan semangat yang ingin kami bangun melalui saus berbatik yang khas dari

makanan kami. Sebagai *tagline* kami mengangkat ciri khas yang dimiliki yaitu membatik dengan *steak* analog sebagai sarana makanan yang bergizi dan terjangkau untuk semua kalangan. Kami juga mengukuhkan diri sebagai *Steak Loba* pertama di Seputaran kampus IPB.

III. METODE PENDEKATAN

Pelaksanaan program ini diawali dengan pembelian bahan-bahan dan uji coba pembuatan *Steak Loba*. Uji coba dilakukan sebanyak 5 kali. Akibat keterbatasan dana, kami menunda untuk membeli alat-alat produksi. Untuk sementara, kami menyewa alat dan tempat terlebih dahulu. Selain itu, pemasaran produk kami memiliki beberapa strategi diantaranya, yaitu:

a. *Costumer Relationship Marketing*

Costumer Relationship Marketing adalah strategi pemasaran dengan menitik beratkan aspek hubungan kedekatan antara penjual dan konsumen untuk dapat membeli produk. Hubungan kedekatan tersebut diharapkan konsumen akan loyal untuk menjadikan produk *Steak Loba* ini sebagai preferensi terhadap produk steak berbahan beras analog.

b. *Community Based Marketing*

Community Based Marketing merupakan strategi pemasaran dengan sasaran komunitas tertentu. Berhubung bisnis dijalankan oleh mahasiswa, maka akan lebih mudah untuk melakukan strategi marketing ini karena terdapat komunitas antar mahasiswa. Hal ini menjadi peluang potensial jika memanfaatkannya dengan benar.

c. *Internet Online Marketing*

Internet Online Marketing merupakan strategi pemasaran dengan menggunakan media elektronik sebagai upaya memperluas pasar. Hampir setiap orang mengakses internet khususnya mahasiswa untuk memudahkan melakukan pekerjaan. Hal ini juga menjadi modal utama dalam memperkenalkan *steak loba* di dunia maya.

Facebook: Steak Loba (Steak Analog Saus Batik)

Twitter: @steakloba

Nomor Official Steak Loba: 087872446389

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

a. **Waktu dan Tempat Pelaksanaan**

Waktu pelaksanaan : 5 bulan

Tempat produksi : salah satu rumah warga (bu Amoy)

Tempat pemasaran : sekitar kampus IPB (asrama TPB IPB, gedung CCR IPB, dll)

b. **Tahapan Pelaksanaan**

Tabel 2 Pelaksanaan Kegiatan

No	Kegiatan	Maret	April	Mei	Juni	Juli
1.	Pembelian alat					
2.	Pembelian					

	bahan														
3.	Riset pasar														
4.	Produksi														
5.	Promosi														
6.	Pembuatan famplet														
7.	Pemasaran														
8.	Evaluasi														
9.	Konsultasi														
10.	Pembuatan laporan														

d. Instrumen Pelaksanaan

- **Produksi**

Proses pembuatan Steak Loba pada dasarnya seperti pembuatan ketan yang dibakar serta ditambahkan saus dengan motif seperti batik. Adapun mekanisme pembuatannya yaitu:

1. Beras analog dimasak seperti beras biasanya
2. Kentang digoreng sampai matang dan empuk kemudian ditumbuk hingga menjadi adonan kentang.
3. Beras analog yang sudah matang ditambahkan dengan adonan kentang dan kaldu sapi kemudian diaduk hingga menyatu dengan sempurna.
4. Selain itu, tidak lupa untuk menambahkan bumbu-bumbu dasar seperti garam, lada, dan lain sebagainya.
5. Adonan yang sudah siap kemudian dibentuk menyerupai *steak* dan dibalut dengan telur. Selanjutnya, Steak Loba siap digoreng hingga matang.
6. Steak Loba yang sudah matang kemudian ditambahkan saus yang dibentuk menyerupai motif batik, selanjutnya Steak Loba siap untuk dikemas.

- **Penjualan dan Pemasaran**

Sistem penjualan kami dilakukan secara dinamis artinya penjualan langsung menghampiri konsumen. Penjualan dilakukan di gedung kuliah TPB (*Common Class Room*) dan asrama putra TPB karena pasar tersebut merupakan tempat yang tepat untuk berjualan. Gedung kuliah TPB berjumlah sekitar 4200 mahasiswa sedangkan asrama tpb berjumlah sekitar 1900 mahasiswa putra. Dari kedua tempat tersebut, setiap hari selasa, rabu dan jumat kami berhasil menyapu bersih semua penjualan. hari senin dan kamis tidak dilakukan penjualan karena pada hari itu sebagian umat muslim melaksanakan puasa sunah senin kamis.

Pembuatan steak loba dibantu oleh pegawai beralamat di lingkar kampus IPB, samping cifor. Adanya pegawai karena merupakan salah satu tujuan kami yaitu menciptakan lapangan pekerjaan baru. Alat-alat pembuatan steak loba berasal dari pegawai tersebut. Kami menyiapkan bahan-bahan dan juga biaya variabel yang dibutuhkan oleh pegawai. Setiap satu pekan sekali, kami bersilaturahmi ke rumah ibunya sekaligus membuat steak loba yang akan dijual untuk satu minggu ke depan.

e. Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya

Tabel 3 Biaya variabel

No.	Struktur biaya	Satuan	Jumlah	Biaya per satuan	Jumlah biaya satu bulan
1	Beras analog IPB	Liter	30	15.000	450.000
2	Plastik <i>food grade</i>	Bungkus	100	5.000	500.000
3	Sendok	Bungkus	50	1.500	75.000
4	Tabung gas 3,5 kg	Buah	2	15.000	30.000
5	Saus <i>steak</i>	Bungkus	20	15.000	300.000
6	Saus cabe	Botol	20	5.000	100.000
7	Mayonaise	Botol	20	8.000	160.000
8	Penyedap rasa	Bungkus	20	10.000	200.000
9	Saus tomat	Botol	15	5.000	75.000
10	Kertas	Rim	10	30.000	300.000
Total					2.190.000

Tabel 4 Biaya tetap

No.	Uraian	Unit	Jumlah	Biaya per unit (Rp)	Jumlah biaya satu bulan (Rp)
1	Tenaga kerja	Orang	1	1.000.000	1.000.000
2	Komunikasi	Bulan	1	100.000	100.000
3	Sewa tempat	Bulan	1	500.000	500.000
Total				1.600.000	

Tabel 5 Modal kerja

No.	Uraian	Total biaya satu bulan (Rp)
1	Biaya tetap	1.600.000
2	Biaya variabel	2.190.000
	Total	3.790.000

Tabel 6 Proyeksi pendapatan

No	Produk	Volume	Unit	Harga jual (Rp)	Penjualan 1 bulan (Rp)
1	<i>Mini steak</i>	360	Bungkus	3.000	1.080.000
2	<i>Regular steak</i>	200	Bungkus	5.000	1.000.000
Total					2.080.000

Tabel 7 Rincian biaya yang telah digunakan

No	Keterangan Kegiatan	Biaya
	Biaya bahan baku:	
1	Beras analog IPB 20 Pcs (@800 gram)	Rp 260.000
	Santan	Rp 6.000
	Sereh	Rp 1.000
	Royco sapi	Rp 2.000
	Saus ABC 15 botol	Rp 71.700
	Beras ketan 2L	Rp 48.000
	Masako 32 sachet	Rp 16.000
	Kecap 7 botol	Rp 21.000
	Kelapa 1 buah	Rp 5.000
	Bawang merah 1.5 kg	Rp 34.000
	Bawang putih 0.5 kg	Rp 10.000
	Daun Bawang	Rp 13.000
	Cabe campur	Rp 28.000
	Ikan teri	Rp 1.000
	Beras 34 L	Rp 194.000
	Kentang 17 kg	Rp 130.000
	Minyak 7.5 kg	Rp 75.000
	Lada	Rp 3.000
	Garam	Rp 2.000
	Telur 5 kg	Rp 69.000
	Tomat	Rp 20.000
	Mentimun	Rp 27.000
	Biaya alat:	
2	Gas 4 buah (@3 kg)	Rp 75.000
	Mika	Rp 15.000
	Plastik	Rp 4.500
	Sendok bebek	Rp 1.000
	Kertas nasi	Rp 2.000
	Kardus	Rp 11.200
	Biaya pemasaran:	
3	Komunikasi (pulsa)	Rp 50.000
	Sampel produk	Rp 279.500
	Pembuatan pamflet	Rp 300.000
	Pembuatan X-baner	Rp 350.000
	Transportasi (bensin)	Rp 157.850
	Iklan sosial media	Rp 300.000
4	Gaji pekerja (60 hari @Rp 30.000)	Rp 1.800.000
	Biaya administrasi:	
5	Print proposal	Rp 10.000
	Pembuatan laporan	Rp 18.500
	Pembuatan laporan akhir	Rp 140.000
	Total	Rp 4.551.250

 Biaya	
Biaya variabel	= Rp 2.190.000
Biaya tetap	= Rp 1.600.000
Biaya total	= Rp 3.790.000
 Penerimaan dan Laba	
Penerimaan	= volume produksi per tahun x harga jual = 4320 x 5000 = Rp 21.600.000
Laba	= penerimaan – biaya total = Rp 21.600.000 – Rp 3.790.000 = Rp 17.810.000
 Analisis Kelayakan Usaha	
<i>Cash flow</i>	= <i>keuntungan bersih per tahun + investasi</i> = Rp 17.810.000 + Rp 9.300.000 = Rp 27.110.000
<i>BC ratio</i>	= Total pendapatan : total biaya = Rp 17.810.000 : Rp 3.790.000 = Rp 4.69
<i>Payback periode</i>	= Total investasi ; keuntungan usaha = Rp 9.300.000 ; Rp 17.810.000 = 0.52 tahun = 6.24 bulan
<i>Break event point</i>	
BEP harga	= biaya total : jumlah produksi = Rp 3.790.000 : 4320 = Rp 877.31
BEP volume produksi	= biaya total : harga jual = Rp 3.790.000 : Rp 5.000 = 758

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program sudah berjalan cukup baik, dengan penjualan yang cukup lumayan dan pada waktu penjualan efektif selama kurang lebih 3 bulan. Meskipun laba yang diperoleh tidak terlalu besar. Akan tetapi, bila dijalankan dengan serius dan terprogram maka usaha ini cukup menarik untuk terus dijalankan, bahkan mungkin laba bersih yang akan dihasilkan nantinya dapat lebih besar lagi.

Pada saat pemantauan dan evaluasi dilakukan, kelompok kami mendapatkan respon positif dan saran di monev departeman, monev IPB 1 dan monev IPB 2.

Monev departeman, kami mendapatkan tanggapan baik dari dosen kimia IPB bahwa steak loba ini diharapkan menjadi salah satu ikon IPB dengan memperkenalkan produk khas IPB melalui steak loba. PKM-K steak loba menarik karena biasanya steak berbahan dasar daging tetapi steak ini berbahan dasar beras analog. Adapaun saran dari dosen yaitu steak loba seharusnya dikemas dengan cara yang unik dan menarik supaya minat konsumen besar terhadap steak loba. Jika dijual secara langsung diharapkan menggunakan strategi pemasaran yang efektif misal melalui social media. Alhasil, PKM-K steak loba mendapatkan penilaian tertinggi di departeman kimia IPB.

Monev IPB 1, kami juga mendapatkan apresiasi dari dosen karena steak ini diharapkan bisa menjadi bisnis waralaba berkelanjutan dan dapat menyajikan

alternatif makanan yang murah, enak, dan bergizi terhadap masyarakat di semua kalangan. Biasanya steak dijual dengan harga yang mahal dan biasanya dikonsumsi oleh kalangan menengah ke atas tetapi steak loba mampu menyelesaikan permasalahan diatas. Steak loba diharapkan dapat menjadi makanan alternatif untuk semua kalangan. Adapun saran yaitu steak loba ditambahkan varian rasa dan famplet agar bisa menciptakan inovasi lebih untuk meningkatkan keuntungan dan memperluas pasar.

Monev IPB 2, kami mendapatkan pujian karena kelompok kami hadir semua dengan menggunakan baju batik khas awan mega mendung. Batik tersebut merupakan hasil keuntungan dari penjualan steak loba. Batik awan mega mendung merupakan inovasi kami dengan cara membatik saus diatas steak loba dengan tujuan menarik minat konsumen dan belajar mencintai budaya batik Indonesia. Sekali lagi mendapatkan respon positif terhadap kinerja kami karena kami sudah 5 kali gagal tetapi tidak menyerah untuk mendapatkan resep yang lebih baik. Sarannya yaitu seharusnya kalian mengetahui nilai gizi dari steak loba supaya tidak membohongi konsumen.

Monev DIKTI, kelompok kami mempresentasikan PKM-K Steak Loba dengan baik dan didampingi oleh dosen pembimbing kami. kami mendapatkan saran yang membangun oleh reviewer. Saran tersebut meliputi target pasar potensial, peran kelompok PKM, dan analisis kelayakan usaha. Saran baik tersebut akan kami terima dan perbaiki untuk bisa memberikan emas untuk IPB di PIMNAS nanti.

VI. SIMPULAN DAN SARAN

a. Simpulan

Program PKM-K steak loba berjalan dengan baik dan layak dikembangkan di kalangan masyarakat karena mengingat respon positif di kalangan konsumen. Rangkaian kegiatan berjalan sesuai dengan yang direncanakan dan semua luaran berhasil tercapai. Pelaksana organisasi melaksanakan tugas dengan baik dengan pembagian tugas masing-masing. Serta peranan pembimbing melakukan dengan sangat baik selama pembimbingan, monitoring, dan evaluasi.

b. Saran

Steak Loba diharapkan menjadi makanan terdepan sebagai panganan yg murah, enak, dan bergizi serta dilakukan riset dan inovasi sesuai kebutuhan pasar. Produk ini juga diharapkan menjadi alternatif pangan untuk mendukung program pemerintah. Semoga kelompok kami lebih kompak dalam hal kebersamaan. Adanya program ini, diharapkan usaha steak loba akan terus berlanjut serta steak loba bisa menjadi bisnis menjajikan sehingga menghasilkan lapangan pekerjaan.

LAMPIRAN-LAMPIRAN