



## **LAPORAN AKHIR PKM KEWIRAUSAHAAN**

**Balado Cainito : Keripik Sawo Apel (*Chrysophyllum cainito*) Sebagai Jajanan  
Kaya Serat dan Bergizi Tinggi**

Disusun oleh:

Ika Fajar Safitri E24120014 2012

Siti Nuramanah E24120089 2012

Anik Widarti E24120034 2012

Andi Norma Yuni E24120082 2011

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR**

**BOGOR**

**2014**

## PENGESAHAN PKM-K

- Judul Kegiatan : Balado Cainito : Keripik Sawo Apel (*Chrysophyllum cainito*) Sebagai Jajanan Kaya Serat dan Bergizi Tinggi
1. Bidang Kegiatan : PKM-K
  2. Ketua Pelaksana Kegiatan
    - a. Nama Lengkap : Ika Fajar Safitri
    - b. NIM : E24120014
    - c. Jurusan : Teknologi Hasil Hutan
    - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
    - e. Alamat rumah dan No.Hp: Jalan Babakan Lio Dramaga, Bogor / 085740849897
    - f. Alamat email : ikafajarsafitri@gmail.com
  3. Anggota pelaksana kegiatan : 3
  4. Dosen pendamping
    - a. Nama lengkap dan gelar : Dr. Ir. Trisna Priadi, M.Eng.Sc
    - b. NIDN : 0025046710
    - c. Alamat rumah dan No.Hp: Kampung Bubulak RT 4 RW 7 Bogor / 085693512245
  5. Biaya Kegiatan Total :
    - a. DIKTI : Rp 10.000.000,-
    - b. Sumber lain : -
  6. Jangka waktu pelaksanaan : 5 bulan

Bogor, 11 April 2014

Menyetujui  
Ketua Departemen

Ketua Pelaksana Kegiatan

Prof. Dr. Ir. Wayan Darmawan, M.Sc  
NIP.196602121991031002

Ika Fajar Safitri  
NIM. E24120014

Wakil Rektor Bidang Akademik dan  
Kemahasiswaan IPB

Dosen Pendamping

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

Dr. Ir. Trisna Priadi, M.Eng.Sc  
NIP. 196704251993021001

## RINGKASAN

Pada umumnya masyarakat Indonesia menyukai jajanan ringan seperti keripik. Namun, keripik yang beredar di pasaran tidak bebas dari bahan kimia. Dengan kesibukan masyarakat yang tinggi dibutuhkan jajanan yang sehat, enak, dan praktis. Sawo apel dapat dikembangkan menjadi inovasi baru dari produk keripik guna meningkatkan nilai ekonomis. Sawo apel mengandung kalium yang baik untuk kesehatan jantung dan pembuluh darah. Selain itu sawo apel juga mengandung serat tinggi dalam membantu proses pencernaan. Sawo juga dapat meminimalkan risiko kanker pencernaan, karena kemampuannya mengikat karsinogen di dalam saluran pencernaan. Balado Cainito merupakan olahan dari sawo apel yang tepat untuk memenuhi permintaan konsumen di pasaran. Balado Cainito merupakan produk yang tidak mengandung penyedap rasa dan pengawet sehingga aman untuk dikonsumsi. Agar masyarakat lebih mengenal Balado Cainito dilakukan penyebaran pamflet dan pemberian *tester*. Dengan cara ini masyarakat akan mengetahui Balado Cainito dan menjadikannya cemilan keluarga.

*Kata kunci : keripik, sawo apel, Balado Cainito*



## **DAFTAR ISI**

<b>PENGESAHAN PKM-K.....</b>	<b>i</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISIBAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Perumusan Masalah .....</b>	<b>2</b>
<b>1.3 Luaran yang Diharapkan.....</b>	<b>2</b>
<b>1.4 Manfaat Kegiatan .....</b>	<b>2</b>
<b>BAB IIGAMBARAN UMUM USAHA .....</b>	<b>3</b>
<b>2.1 Gambaran Usaha .....</b>	<b>3</b>
<b>2.2 Gambaran Produk.....</b>	<b>3</b>
<b>2.3 Prospek Produk.....</b>	<b>3</b>
<b>2.4 Analisis SWOT .....</b>	<b>3</b>
<b>2.5 Analisis BCR.....</b>	<b>4</b>
<b>BAB IIIMETODE PELAKSANAAN.....</b>	<b>5</b>
<b>3.1 Lokasi Produksi .....</b>	<b>5</b>
<b>3.2 Perencanaan Produksi.....</b>	<b>5</b>
<b>3.3 Perencanaan Pemasaran .....</b>	<b>6</b>
<b>BAB IVHASIL YANG DICAPAI.....</b>	<b>9</b>
<b>BAB VRENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>iv</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pola konsumsi masyarakat Indonesia suka pada jajanan. Berdasarkan jenisnya jajanan dibagi menjadi dua yaitu jajanan basah dan jajanan kering. Keripik merupakan salah satu contoh jajanan kering. Saat ini, keripik telah menjadi jajanan yang sangat digemari oleh masyarakat karena mempunyai tekstur yang renyah. Namun, jajanan yang banyak dijual di pasaran sekarang ini adalah jajanan yang tidak sehat karena mengandung bahan pengawet dan penyedap rasa. Berubahnya pola konsumsi masyarakat kepada jajanan sehat yang tidak mengandung pengawet dan penyedap rasa, maka jajanan keripik berbahan alami tepat untuk dikembangkan.

Sawo apel (*Chrysophyllum cainito*) adalah salah satu buah lokal yang hidup pada dataran rendah maupun dataran tinggi. Masyarakat Jawa Tengah sering menyebut buah ini dengan nama buah kenitu. Harga buah sawo apel ini sangat murah karena kurang dimanfaatkan secara komersil. Buah sawo apel banyak mengandung antioksidan yang mempunyai peran penting dalam kesehatan karena mampu menangkap radikal bebas. Senyawa antioksidan dari sawo apel seperti vitamin C, vitamin E, asam fenol, polifenol, flavonoid, dan karoten diketahui berpotensi mengurangi resiko penyakit degeneratif dan penyakit kronis seperti kanker dan penyakit jantung koroner (Musari 2010).

Berdasarkan fakta diatas, buah sawo apel mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan sebagai produk yang dapat menguntungkan. Salah satu bentuk dari inovasi dalam pemanfaatan buah sawo apel yaitu sebagai bahan dasar pembuatan “Balado Cainito” jajanan yang kaya serat dan bergizi tinggi. Kombinasi vitamin, serat, dan mineral yang terkandung dalam produk ini akan membantu mensuplai kebutuhan tubuh. Terlebih lagi kandungan antioksidan yang baik untuk kesehatan jantung dan pembuluh darah serta dapat mengatasi sembelit karena kandungan seratnya yang tinggi.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Permasalahan yang menjadi latar belakang proposal ini adalah

- Bagaimanakah memanfaatkan sawo apel yang melimpah di sekitar kampus?
- Bagaimana mengolah sawo apel agar menjadi cemilan bergizi?
- Bagaimanakah memasarkan produk “Balado Cainoto” ke masyarakat?

## **1.3 Luaran yang Diharapkan**

Menghasilkan produk komersial berupa “Balado Cainito” keripik sawo apel yang kaya serat dan bergizi tinggi. Produk keripik ini menjadi peluang bisnis yang menjanjikan dan menghasilkan profit. Masyarakat mengenal produk “Balado Cainito” dan menjadikannya sebagai jajanan keluarga.

## **1.4 Manfaat Kegiatan**

### **1. Bagi Perguruan Tinggi**

Dengan kreativitas dan inovasi mahasiswa dalam memanfaatkan peluang akan meningkatkan kualitas perguruan tinggi.

### **2. Bagi Mahasiswa**

Menimbulkan jiwa kompetisi di kalangan mahasiswa untuk berwirausaha melalui pengembangan ide dan kreatifitas. Selain itu, dengan kegiatan ini mahasiswa juga dapat meningkatkan kemampuan soft skillnya seperti kerjasama dan rasa tanggung jawab.

### **3. Bagi Masyarakat**

Produk ini memenuhi kebutuhan konsumen akan jajanan sehat yang tidak mengandung pengawet dan penyedap. Dengan adanya produksi cainito, juga akan menyerap tenaga kerja dari masyarakat.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM USAHA**

#### **2.1 Gambaran Usaha**

Pengolahan sawo apel menjadi keripik dan dikemas untuk meningkatkan nilai ekonomis buah. Produk ini ditekankan untuk meningkatkan nilai ekonomis buah sawo apel dan diversifikasi produk olahan keripik.

Pihak manajemen kami akan melakukan pengemasan dengan label “Balado Cainito” dan akan melakukan pemasaran. Pemasaran “Balado Cainito” di sekitar kampus IPB Dramaga dan akan dikembangkan di daerah Bogor.

#### **2.2 Gambaran Produk**

Produk keripik kami berlabel “Balado cainito”. Produk ini kami kembangkan dari buah sawo apel sebuah usaha jajanan yang berorientasi pada kesehatan. Keunggulan produk kami dibandingkan keripik lain adalah dari segi kesehatan. Keripik kami menonjolkan keunggulan buah sawo apel yang memiliki kandungan gizi yang baik untuk kesehatan jantung dan berserat tinggi sehingga dapat mengatasi sembelit.

#### **2.3 Prospek Produk**

Semakin banyak orang yang menyukai jajanan yang praktis, enak, dan menyehatkan, produk “Balado Cainito” akan menjadi trend bagi konsumen. Selain itu, keripik merupakan jajanan yang digemari masyarakat Indonesia karena teksturnya yang renyah. Banyak produk keripik yang dijual di pasaran. Tetapi kebanyakan keripik yang dijual menggunakan bahan penyedap dan pengawet. Sehingga prospek keripik “Balado Cainito” yang kaya serat dan bergizi tinggi serta baik untuk kesehatan akan banyak diminati masyarakat.

#### **2.4 Analisis SWOT**

##### *1. Strengths*

- Masyarakat menyukai jajanan keripik
- Harga merakyat
- Bebas bahan pengawet dan penyedap rasa
- Kaya serat dan bergizi tinggi
- Baik untuk kesehatan jantung dan pembuluh darah



## 2. *Weaknesses*

- Kurangnya kemampuan dalam membuat keripik
- Masih belum memiliki *brand*
- Belum memiliki outlet penjualan resmi
- Bahan baku memiliki masa panen musiman

## 3. *Opportunities*

- Daya beli masyarakat terhadap jajanan sangat tinggi
- Kesadaran masyarakat akan pentingnya jajanan sehat
- Adanya inovasi dalam produk keripik “Balado Cainito”

## 4. *Threats*

- Bertumbuhnya usaha sejenis
- Munculnya produk keripik yang lebih unik

### **2.5 Analisis BCR**

$$BCR = \frac{\text{Nilai Penerimaan}}{\text{Nilai Pengeluaran}} = \frac{Rp\ 12.000.000}{Rp\ 10.880.000} = 1,1$$

Jika nilai  $BCR > 1$  maka usaha tersebut layak untuk dilanjutkan. Usaha yang kami lakukan memiliki BCR 1,1 sehingga usaha kami layak untuk dilanjutkan. Setiap pengeluaran Rp 1 akan menghasilkan pendapatan Rp 1,1.

## BAB III METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Lokasi Produksi

Pada tahap awal produksi akan dilakukan di salah satu rumah kontrakan anggota kelompok yang terletak di Desa Babakan Raya, Dramaga, Bogor.

### 3.2 Perencanaan Produksi

#### 3.2.1 Bahan habis pakai

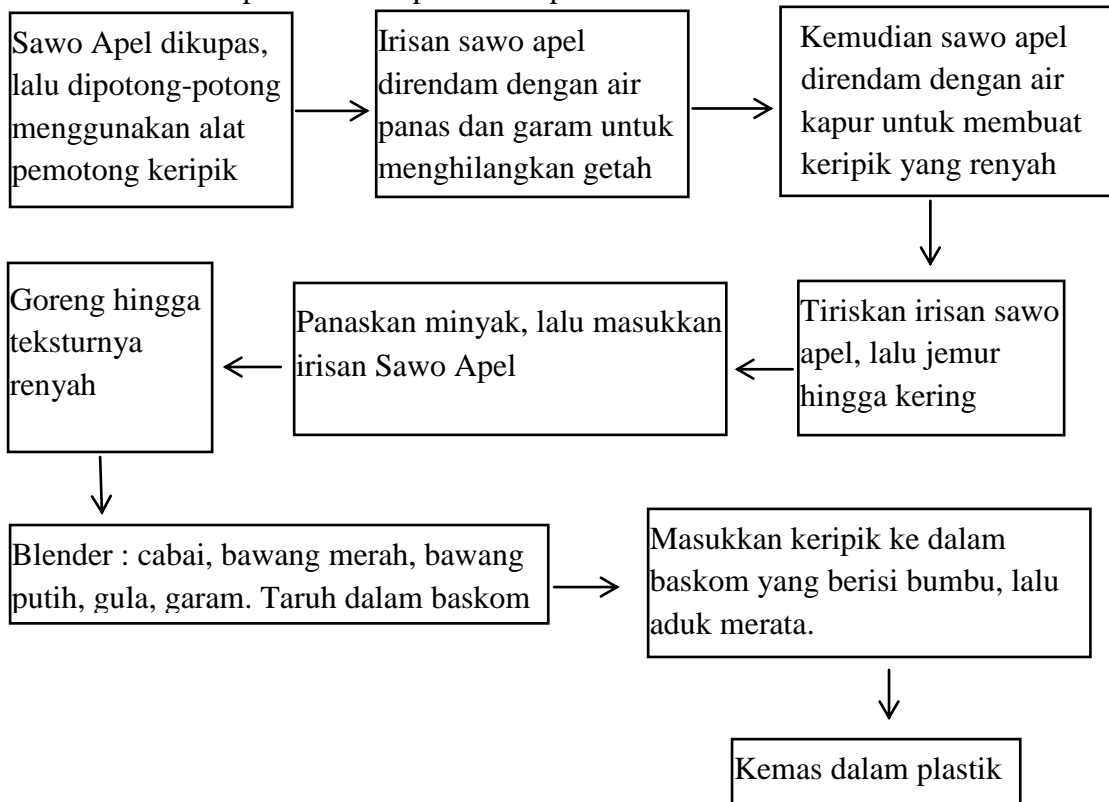
- |                 |                    |                |         |
|-----------------|--------------------|----------------|---------|
| - sawo Apel     | - gas elpiji 12 kg | - gula pasir   | - label |
| - minyak goreng | - kemasan          | - garam        |         |
| - cabai         | - bawang merah     | - bawang putih |         |

#### 3.2.2 Alat dan Mesin Produksi

- |                  |             |                    |                |
|------------------|-------------|--------------------|----------------|
| - <i>spinner</i> | - timbangan | - baskom           | - penggorengan |
| - alat pengemas  | - keranjang | - tabung gas 12 kg | - spatula      |
| - blender        | - kompor    | - pisau            | - talenan      |

#### 3.2.3 Proses Produksi

Gambar 1. Proses produksi keripik sawo apel



### **3.2.4 Kapasitas Produksi**

Produksi akan dilaksanakan setiap 2 minggu sekali untuk menjaga kualitas keripik supaya tetap renyah. Satu kali produksi ditargetkan menghasilkan 100 bungkus. Produk akan ditawarkan kepada konsumen dengan harga Rp 1.000/kemasan. Dalam waktu 5 bulan menghasilkan 4000 kemasan.

## **3.3 Perencanaan Pemasaran**

### **3.3.1 STP (Segmentation, Targeting & Positioning)**

#### **1. Segmentation pasar / mapping market**

Kelompok kami membedakan pangsa pasar menjadi 3 bagian

- a. Bagian pertama merupakan orang golongan menengah ke atas.
- b. Bagian kedua merupakan mahasiswa
- c. Bagian ketiga merupakan wisatawan yang berkunjung di Bogor.

#### **2. Targetting**

Target utama dari “Balado Cainito” adalah bagian kedua dan ketiga karena memiliki nilai konsumtif yang tinggi terhadap jajanan. Produk kami dipasarkan di lingkungan kampus IPB Dramaga dengan mahasiswa sekitar 13000 orang dan kota Bogor sebagai tujuan wisata.

#### **3. Positioning**

Dalam melakukan pemasaran, kami mencoba membangun *image* “Balado Cainito” sebagai jajanan yang sehat kaya serat dan bergizi tinggi sehingga baik untuk kesehatan.

### **3.3.2 Perencanaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)**

1. *Product*, dalam upaya membidik pasar, “Balado Cainito” hadir dalam kemasan ekonomis 100 gram. Dikemas dengan plastik dan berlabel “Balado Cainito”.
2. *Price*, pemasaran “Balado Cainito” tidak ada diferensiasi harga untuk menjangkau semua bagian pasar.
3. *Place*, pemasaran “Balado Cainito” akan dilakukan di tempat yang strategis sesuai dengan bagian yang ada, antara lain :
  - Jangkauan bagian pertama, perumahan yang bersifat strategis
  - Jangkauan bagian kedua, memasarkan langsung kepada mahasiswa
  - Jangkauan bagian ketiga, pusat perbelanjaan oleh-oleh khas Bogor

4. *Promotion*, promosi adalah suatu upaya pencitraan produk agar terlihat unggul dibandingkan produk lain. Promosi akan dilakukan secara efektif dan intensif untuk membangun citra “Balado Cainito” sebagai jajanan yang kaya serat dan bergizi tinggi. Usaha promosi yang kami rencanakan antara lain :
  - Pemberian Informasi secara langsung yang dilakukan oleh anggota tim ketika melakukan *direct selling* yakni dari mulut ke mulut.
  - Pemberian Informasi secara tidak langsung dilakukan dengan penyebaran brosur, leaflet, dan penempelan poster “Balado Cainito”. Media promosi tersebut akan memberikan gambaran keunggulan produk “Balado Cainito” dengan nilai kesehatannya.

### 3.3.3 Strategi Pemasaran “Balado Cainito”

#### 1. Riset Pasar

Kami membagi riset pasar menjadi dua kelompok, riset pasar konsumen dan riset pasar pesaing.

- Riset konsumen dilakukan dengan cara membagikan kuesioner yang bertujuan mengetahui minat konsumen terhadap “Balado Cainito”. Kedua, riset dilakukan dengan uji coba produk yang diberikan kepada konsumen dan setelah mencoba konsumen mengisi kuesioner kedua. Dengan cara ini kami dapat melakukan perbaikan pada produk.
- Riset pesaing “Balado Cainito” adalah produk keripik yang menggunakan penyedap rasa dan pengawet ataupun tanpa bahan tambahan tersebut. Kelompok kami akan mengembangkan *image* “Balado Cainito” sebagai jajanan sehat yang kaya serat dan bergizi tinggi serta dapat menjaga kesehatan jantung dan mengatasi sembelit.

#### 2. Membangun kerjasama dengan mitra kerja.

Mitra kerja yang kami maksud adalah perorangan yang mendukung pemasaran produk “Balado Cainito” namun tidak terikat kerjasama secara hukum. Kami berencana bekerja sama dengan mahasiswa dalam memasarkan produk kami. Selain itu ada mitra lokasi

penjualan tempat-tempat yang dipilih karena strategis, ramai dikunjungi orang dan memiliki kesesuaian dengan *positioning* yang dikembangkan.

## **BAB IV**

### **HASIL YANG DICAPAI**

Saat pengumuman kelompok PKM yang lolos didanai dikti, ketua kelompok menghubungi anggota untuk menyolidkan antar anggota. Kemudian anggota kelompok konsultasi kepada pembimbing untuk mendiskusikan proposal. Kendala yang dialami adalah kesulitan mendapatkan bahan baku disekitar kampus IPB Dramaga karena bahan baku yang berbuah musiman. Pembimbing menyarankan untuk mencari bahan baku diluar Bogor.

Pada mulanya tim mencari bahan baku (sawo apel) disekitar kampus karena pohon sedang tidak berbuah tim berusaha mencari sawo apel di luar Bogor. Setelah mencoba mencari sawo apel diluar Bogor, sawo tidak didapatkan karena pohon berbuah musiman. Sehingga tim memutuskan untuk menyebarkan kuesioner terlebih dahulu tentang pandangan masyarakat akan produk yang akan dibuat. Kemudian tim mencari alat yang akan digunakan untuk produksi. Tim mendapat beberapa buah sawo apel di lingkungan kampus dan diolah menjadi keripik balado. Produk yang dihasilkan digunakan untuk uji coba produk kepada konsumen. Kemudian tim membagikan kuesioner untuk saran terhadap pengembangan balado cainito. Setelah itu tim mengadakan evaluasi produk.

Produk yang dihasilkan untuk ujicoba konsumen masih terasa getas dan kurang renyah. Sehingga pada produksi kedua buah sawo apel diberi perlakuan yang berbeda. Produk yang dihasilkan menjadi lebih renyah dan teman-teman menyukai produk balado cainito. Dari segi pemasaran, penjualan baru dilakukan 2 kali karena terkendala bahan baku.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

Tim belum berhasil mencapai target penjualan dikarenakan keterbatasan bahan baku. Buah sawo apel pada berbuah secara musiman yaitu panen paling banyak pada bulan juli-agustus.

## LAMPIRAN

### 1. Penggunaan Dana

Pemasukan :		Rp 3.000.000,-
Pengeluaran :		
Parudan keripik	Rp 15.000,-	
Saringan	RP 10.000,-	
Pisau kupas	Rp 5.000,-	
Pisau	Rp 10.000,-	
Plastik	Rp 20.000,-	
Bak	Rp 10.000,-	
Minyak	Rp 12.500,-	
Cabe	Rp 9.500,-	
Gula merah	Rp 3.200,-	
Kemiri	Rp 5.000,-	
Rawit	Rp 12.400,-	
Bawang	Rp 5400,-	
Jeruk limau	Rp 600,-	
Daun jeruk	Rp 700,-	
Garam	Rp 1700,-	
Kapur sirih	Rp 2000,-	
<b>Total</b>		Rp 133.000,-
Penjualan keripik	60 bungkus	Rp 60.000,-



## 2. Dokumentasi Kegiatan







[illegible][illegible]