

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

**PEMANFAATAN PEPAYA MENJADI KERIPIK YANG BERMANFAAT
BAGI KESEHATAN MANUSIA**



BIDANG KEGIATAN

PKM Kewirausahaan

Diusulkan oleh :

1. Yeni Rahmawati (NIM D1814107 Angkatan 2014)
2. Kiki Claudia Risdiansyah (NIM. D1814057 Angkatan 2014)
3. Nurul Aini Huda (NIM D1814109 Angkatan 2014)
4. Anggi Kusumawati (NIM. D1814007 Angkatan 2014)
5. Dina Rahma Ariyanti (NIM. D1814029 Angkatan 2014)

UNIVERSITAS SEBELAS MARET


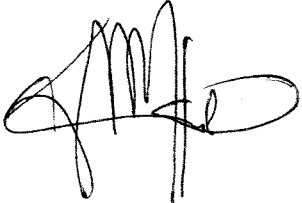
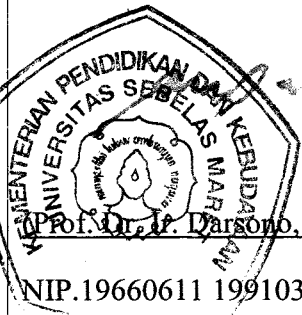
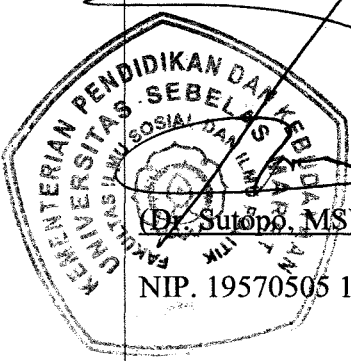
SURAKARTA

2015

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1.	Judul Kegiatan	:	Pemanfaatan Pepaya Menjadi Keripik Yang Bermanfaat Bagi Kesehatan Manusia
2.	Bidang Kegiatan	:	(V) PKMK
3.	Bidang Ilmu	:	(V) Sosial Ekonomi
4.	Ketua Pelaksana Kegiatan		
	a. Nama Lengkap	:	Yeni Rahmawati
	b. NIM	:	D1814107
	c. Jurusan	:	D3 Perpustakaan A
	d. Universitas/Institut/Politeknik	:	Universitas Sebelas Maret
	e. Alamat Rumah	:	Dk. Kalioso Rt.04/01, Ds. Jetiskarangpung, Kec. Kalijambe, Kab. Sragen.
	f. No. Telp./HP dan Alamat Email	:	085799526165 Yenirahma48@gmail.com
5.	Anggota Pelaksana	:	5 Orang
6.	Dosen Pendamping		
	a. Nama Lengkap	:	Siti Nurkamilah, S.IP, M.IP
	b. NIK	:	19871126 20130201
	c. Alamat rumah	:	Jl. Garuda No.18 UNS V Palur, Karanganyar.
	d. No telp/HP	:	085643700173
7.	Biaya Kegiatan Total		
	a. BPD	:	Rp. 11.130.000,00
8.	Jangka Waktu Pelaksanaan	:	4 Bulan

Surakarta, 29 September 2015

Mengetahui,	
Dosen Pendamping,  <u>(Siti Nurkamilah, S.IP, M.IP)</u> NIK. 19871126 20130201	Ketua Pelaksana Kegiatan,  <u>(Yeni Rahmawati)</u> NIM. D1814107
Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Alumni,  <u>(Prof. Dr. Ir. Darsono, M.SI)</u> NIP.19660611 199103 002	Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Alumni FISIP UNS,  <u>(Dr. Sutopo, MS)</u> NIP. 19570505 198303 1 004

BAB I

PENDAHULUAN

A. Judul Program

Pemanfaatan Pepaya Menjadi Keripik Yang Bermanfaat Bagi Kesehatan Manusia

B. Latar Belakang Masalah

Pepaya buah yang sangat familiar oleh masyarakat terutama di Indonesia. Keberadaannya yang banyak di jumpai di sekitar kita ini memiliki nama ilmiah *Carica papaya*, jenis tumbuhan jenis *genus* yang tumbuh dengan subur pada daerah beriklim tropis. Buah pepaya mempunyai kandungan zat-zat yang bermanfaat bagi tubuh dan bisa dikonsumsi ataupun pengobatan karena memiliki banyak kandungan yang baik untuk memproteksi tubuh dari berbagai macam penyakit. Daging yang lembut banyak membantu orang melancarkan gangguan pencernaan, karena buah ini memang mudah dicerna.

Umumnya masyarakat selalu menginginkan sesuatu yang berbeda, tidak terkecuali dengan hal kuliner atau makanan. Oleh karena itu dengan menciptakan Kripik dari buah pepaya ini konsumen bisa lebih tertarik. Olahan Kripik dari buah pepaya ini tidak menggunakan bahan pengawet ataupun bahan lainnya yang dapat membahayakan kesehatan konsumen, dan telah disesuaikan dengan standar BPOM terhadap makanan yang sehat. Strategi pemasaran kami dalam usaha dengan cara menyesuaikan harga dan tempat yang cukup strategis.

Di samping itu, kami juga melakukan promosi pada produk yang dimiliki. Agar produk memiliki daya jual yang tinggi, maka kami memberikan motivasi baru yang unik dari olahan keripik yang renyah dan menjaga kualitasnya, dengan mempertahankan rasa, kebersihan serta aman bagi kesehatan manusia.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana proses atau pengolahan buah pepaya menjadi keripik?
2. Bagaimana strategi pemasaran keripik pepaya ?
3. Bagaimana cara mendapatkan *out come* yang besar dari bisnis keripik pepaya ?

D. Tujuan

Dari masalah-masalah yang telah dirumuskan, maka tujuan yang hendak dirumuskan adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui proses atau pengolahan buah pepaya menjadi keripik
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran keripik papaya
3. Untuk mengetahui cara mendapatkan *out come* yang besar dari bisnis keripik pepaya

E. *Out Come* Yang Diharapkan

Dengan ditemukannya pengolahan buah pepaya menjadi keripik yang bermanfaat bagi kesehatan manusia, diharapkan menjadi produk yang tinggi akan nilai gizi. Awalnya buah ini bernilai yang rendah, diharapkan dengan terlaksananya program ini menjadi nilai jual yang tinggi dapat dipasarkan secara meluas ke berbagai daerah. Diharapkan pula tercipta peluang usaha yang mandiri serta meningkatkan kreativitas baik masyarakat maupun mahasiswa dalam menemukan eksperimen yang bermanfaat dan tepat guna.

F. Kegunaan Program

Diharapkan dengan ditemukannya metode pengolahan kulit pepaya ini, dapat memenuhi permintaan pasar dalam jumlah besar. Karena itu, dalam pengolahannya memerlukan pegawai karyawan yang cukup. Maka dari itu, dapat mengurangi pengangguran masyarakat Indonesia yang dari tahun ketahun semakin meningkat.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Keunggulan memproduksi Keripik Buah Pepaya

Secara garis besar, masyarakat Indonesia masih berada dalam kemiskinan dan pengangguran yang dari tahun ketahun semakin meningkat, kemudian buah pepaya adalah buah yang murah dan terjangkau oleh kalangan menengah ke bawah serta mengandung kandungan gizi tinggi. Maka dari itu dengan adanya program ini akan sangat membantu dalam menangani gizi masyarakat Indonesia.

Selain itu, masyarakat Indonesia banyak menggemari cemilan dengan porsi banyak seperti halnya keripik. Maka dengan adanya program ini masih terbuka lebar untuk membuka peluang usaha keripik buah pepaya ini. Dengan bahan baku yang relatif murah, diharapkan dapat memperoleh keuntungan yang cukup besar dibanding dengan modal yang dikeluarkan dalam proses produksinya. Buah pepaya mempunyai kandungan nutrisi yang banyak. Berikut adalah nutrisi yang terdapat pada buah pepaya seperti : Vitamin A, Vitamin B kompleks, Vitamin C, Niacin, Kalsium, Riboflavin, Kalori, Zat Besi, Fosfor, Kalium, Karbohidrat, Lemak, dan Protein

B. Strategi Pemasaran yang akan diterapkan

Strategi yang akan diterapkan dalam produksi pembuatan keripik pepaya adalah sebagai berikut

- **Kebijakan Produk**

Usaha yang bergerak dalam bidang ini adalah produksi dan distribusi. Produk yang di hasilkan adalah keripik buah papaya.

- **Kebijakan Harga**

Harga yang diberikan pada konsumen yaitu Rp. 5000,00 per bungkus, dan Rp. 4.500,00 per bungkus bagi mitra distribusi.

- **Promosi**

Dalam meningkatkan hasil penjualan produksi keripik buah pepaya ini maka diperlukan promosi, yaitu melalui iklan lewat internet/social media, dengan pemasangan pamflet di berbagai tempat, spanduk, serta penyebaran pamflet serta untuk promosi awal akan

diberikan diskon 10% bagi setiap mitra distribusi bagi pembelian minimal satu paket keripik pepaya (10 bungkus) dan akan dibagikan secara cuma-cuma bagi konsumen.

- Sistem Distribusi

Distribusi produksi kepada konsumen yaitu dengan melakukan kerjasama dengan mitra distribusi yaitu toko-toko makanan ringan, pasar, *internet/onlineshop* (reseller) dan pedagang asongan serta memasarkan sendiri dengan mengambil berbagai karyawan untuk memasarkannya.

C. Rencana Produksi Selama Empat Bulan

Rencana produksi keripik pepaya adalah sebagai berikut.

1 minggu : 300 bungkus @10 gram

1 bulan 300 x 4 : 1.200 bungkus @10 gram

4 bulan 1.200 x 4 : 4.800 bungkus @10 gram

Harga keripik buah pepaya adalah Rp. 4.500,00 per bungkus bagi mitra distribusi dan Rp. 5.000,00 per bungkus bagi konsumen.

D. Analisa keuangan

Investasi awal yang diperlukan adalah sebagai berikut.

Table 1.investasi awal

1	Alat pengering oven besar 1 @ Rp. 300.000,00	Rp. 300.000,00
2	Pisau 5 @ Rp. 5.000,00	Rp. 25.000,00
3	Kompor gas 2 @ Rp. 250.000,00	Rp. 500.000,00
4	Gas 2 @ Rp. 150.000,00	Rp. 300.000,00
5	Wajan Besar (Katel) 3 @ Rp. 50.000,00	Rp. 150.000,00
6	Baskom 6 @ Rp. 20.000,00	Rp. 120.000,00
7	Plastik 6 @ Rp. 5.000,00	Rp. 30.000,00

8	Serok 6 @ Rp. 6.000,00	Rp. 36.000,00
9	Nampan 4 @ Rp. 4.000,00	Rp. 16.000,00
10	Ember 2 @ Rp. 20.000,00	Rp. 40.000,00
11	Alat atom 2 @ Rp. 15.000,00	Rp. 30.000,00
12	Atom 4 @ Rp. 5.000,00	Rp. 20.000,00
13	Spatula (Susuk) 4 @ Rp. 6.000,00	Rp. 24.000,00
14	Kas usaha	Rp. 700.000,00
Jumlah investasi awal		Rp. 2.291.000,00

E. Biaya Operasional per bulan

Table 2. biaya operasional per bulan

1	Buah Pepaya 80 kg @ Rp. 8.000,00	Rp. 160.000,00
2	Isi ulan gas 2 x 2 buah @ Rp. 30.000,00	Rp. 60.000,00
3	Gula halus 10 kg @ Rp. 6.500,00	Rp. 65.000,00
4	Cabe 10 kg @ Rp. 3,500,00	Rp. 35.000,00
5	Garam gandu 5 bungkus @ Rp. 12.000,00	Rp. 60.000,00
6	Bawang putih 3 kg @ Rp. 5000,00	Rp. 15.000,00
7	Bawang merah 8 kg @ Rp. 5.000,00	Rp. 40.000,00
8	Minyak goreng 15 kg @ 9.500.000,00	Rp. 142.500,00
9	Beban promosi	Rp. 30.000,00
10	Beban listrik	Rp. 30.000,00
11	Beban transportasi	Rp. 100.000,00

12	Karyawan 2 orang 6 jam/hari @ Rp. 25.000,00 selama 1 bulan	Rp. 1.200.000,00
13	Sewa Tempat selama 4 bulan @ 200.000,00	Rp. 800.000,00
Jumlah investasi awal		Rp. 2.737.500,00

F. Analisa Pendapatan dan keuangan

Produk 1 bulan : 1200 bungkus

Produk 4 bulan : $1.200 \times 4 = 4.800$ bungkus

Produk untuk penjualan mitra distribusi : $4.800 : 2 = 2.400$ bungkus

Produk untuk penjualan konsumen : $4.800 : 2 = 2.400$ bungkus

Harga keripik pepaya yang ditawarkan

a. Mitra distribusi : Rp. 4.500,00 per bungkus

b. Konsumen : Rp. 5.000,00 per bungkus

Hasil penjualan 4 bulan

a. Mitra distribusi
 $= 2.400 \times 4.500,00$
 $= \text{Rp. } 10.080.000,00$

b. Konsumen
 $= 2.400 \times 5.000,00$
 $= \text{Rp. } 12.000.000,00$

Total biaya operasional 4 bulan
 $= 4 \times 2.737.500,00$
 $= \text{Rp. } 10.950.000,00$

Keuntungan tiap 4 bulan
 $= (10.080.000,00 + 12.000.000,00) - 10.950.000,00$
 $= 22.080.000,00 - 10.950.000,00$
 $= 11.130.000,00$

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan proram ini yaitu cara pembuatan kripik pepaya, pengemasan produk dan pemasaran. Adapun cara pembuatan kripik pepaya melalui dua tahap yaitu tahap persiapan alat dan bahan dan proses pembuatannya.

A. Proses Pembuatan Kripik Pepaya

1. Persiapan alat dan bahan

Sebelum melakukan proses pembuatan kripik pepaya maka harus dipersiapkan dahulu alat dan bahannya. Hal ini agar mempermudah prosesnya. Adapun tahap persiapan alat dan bahan meliputi:

a. Persiapan alat

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1. Pisau | 5. Plastik |
| 2. Alat Pengering | 6. Serok |
| 3. Nampan | 7. Katel |
| 4. Baskom | 8. kompor dan gas |

b. Persiapan bahan

1	Buah pepaya	3	Garam
2	Cabe	4	Gula

B. Proses pembuatan kripik pepaya

1. Pengirisan dan *blanching*

- Buah pepaya dikupas, dibelah dan dibuang bijinya. Setelah itu buah dicuci sampai bersih.
- Buah diiris-iris dengan ketebalan 5 mm. Setelah itu, irisan pepaya di-*blanching*, yaitu dengan mencelupkan buah ke dalam air panas (95-98 0 C) selama 3 menit

sambil diaduk-aduk dengan pelan. Untuk *blanching* ini, setiap 1 kg irisan buah diperlukan 2 liter air panas. *Blanching* diperlukan untuk:

- Mematikan enzim penyebab reaksi pencoklatan (perubahan warna menjadi coklat atau warna gelap lainnya).
- Mengurangi kandungan mikroba pada bahan.
- Melayukan bahan sehingga lebih cepat dikeringkan dan mengeluarkan udara dari jaringan bahan. Buah yang telah di-*blanching* segera ditiriskan.

2. Pengeringan

- Irisan buah dikeringkan dengan oven sampai kadar air kurang dari 9% dengan tanda bahwa bahan tampak kering dan mudah dipatahkan. Untuk pengendalian mutu, sebaiknya kadar air ditentukan dengan analisa kimia. Akan tetapi untuk industri kecil, cukup dengan mengamati tanda-tanda yang tampak pada hasil analisa kimia tersebut.
- Setelah kering, irisan buah dapat langsung digoreng, atau disimpan. Jika disimpan terlebih dahulu, harus digunakan wadah yang tidak dapat dilewati udara dan uap air, serta tertutup rapat.
- Penggorengan
Penggorengan dilakukan dengan banyak minyak panas yang bersuhu 165°C selama 13-17 detik. Agar mutu keripik yang lebih baik, penggorengan dilakukan dengan menggunakan penggorengan vakum pada suhu 120°C, dengan tekanan 60-80 mmHg selama 58-62 menit. Setelah selesai digoreng, keripik ditiriskan sampai dingin.

3. Pengemasan

Keripik pepaya dikemas di dalam kantong plastik, aluminium foil berlapis plastik, kotak plastik semi kaku, atau kotak kaleng (Sumber : <http://www.iptek.net.id>).

C. Strategi Pemasaran Keripik Pepaya

Tips Pemasaran

Ø Tips sukses berdagang

- Tetapkan impian (carilah impian yang sesuai dengan hobi dan kemampuan) atau menjual produk sesuai dengan kebutuhan pasar, diperlukan riset dahulu dengan membaca koran atau membuka buka internet.
- Cari tahu tentang bisnis itu (bahan baku, pemasaran, cara produksi)
- Turun ke lapangan dan perkenalkan produk

- Cari pengusaha yang sukses di bidang sejenis untuk *sharing* informasi
- Buat merek-logo produk
- Kerjasama dengan dinas terkait. Serahkan kartu nama, foto produk, dan *company profile*
- Bermitra dengan BUMN atau perusahaan swasta yang sudah memiliki manajemen, usaha berjalan minimal 2 tahun dan sertakan proposal.
- Perbaiki diri, perkuat branding, tingkatkan pelayanan, profesional, dan perluas pemasaran
- Berdoa dan bersedekah, ini adalah kunci sukses yang sering di lupakan orang

SWOT

- Strengths (kekuatan)
 - a. Harga keripik pepaya ini cukup terjangkau oleh kalangan masyarakat
 - b. Kualitas dari keripik pepaya ini sangat terjamin, karena dalam proses pembuatannya diutamakan kebersihan sehingga aman dikonsumsi untuk masyarakat
 - c. Tersedia kemasan berbagai ukuran
 - d. Keripik pepaya ini memiliki berbagai macam rasa (pedas, manis, coklat, vanilla, strawberry, balado, BBQ dan gurih)
 - e. Keripik pepaya dapat menjadi salah satu alternatif makanan ringan yang praktis, dan hemat.
 - f. Karena tekstur keripik yang renyah sehingga keripik dapat tahan lama jika disimpan.
- Weakness (kelemahan)
 - a. Bahan baku keripik pepaya yang mudah rusak
 - b. Keripik pepaya akan mudah rusak jika penyimpanan yang dilakukan sembarangan atau ditumpuk
- Opportunity (peluang)
 - a. Kondisi masyarakat yang semakin konsumtif sehingga mempermudah saya untuk memasarkan produk.
 - b. Permintaan pasar yang semakin meningkat
- Threats (ancaman)
 - a. Jumlah kompetitor yang terus meningkat
 - b. Munculnya produk baru yang lebih unggul
 - c. Kenaikan harga bahan baku karena jumlahnya semakin terbatas.

Strategi pemasaran keripik pepaya setelah keripik pepaya dipasarkan kepada masyarakat atau konsumen sasaran maka harga keripik per bungkus dijual dengan harga 4.500,00 per bungkus bagi mitra distribusi dan Rp 5.000,00 bagi konsumen langsung. Produk ini di pasarkan dan di distribusikan melalui kerjasama mitra distribusi dan sebagian mengambil karyawan pemasaran sendiri. Apabila konsumen membutuhkan promosi dalam jumlah besar maka dapat mendatangi langsung pada tempat distribusi yang tertera pada pamflet dan deaplet yang telah disebar.

D. Cara Mendapatkan Keuntungan yang Besar dari Bisnis Keripik Pepaya

Agar keuntungan yang diperoleh cukup besar, maka kita harus membuat bisnis plan dengan matang. Langkah awal yang dapat dilakukan adalah dengan mempertimbangkan harga pasaran. Adapun hal selanjutnya, kita dapat melakukan penghematan bahan-bahan baku dan perawatan yang baik. Strategi pemasaran dan promosi juga berpengaruh pada keuntungan yang besar kita setidaknya harus aktif berpromosi baik dalam bentuk apapun dengan menekan biaya promosi sekecil-kecilnya.

BAB IV

JADWAL KEGIATAN

A. Jadwal Kegiatan Program

No	Kegiatan	Bulan			
		I	II	III	IV
1	Persiapan dan Pengadaan Bahan	XX			
2	Uji Coba Pembuatan dan Uji Panelis	X			
3	Pembuatan Keripik pepaya		X		
4	Promosi		XX		
5	Pemasaran		X	XXXX	
6	Pembuatan Laporan				XX
7	Penyerahan Laporan Akhir				X

LAMPIRAN

Nama Dan Biodata Ketua Serta Anggota Kelompok

1. Ketua Pelaksana Kegiatan

Nama : Yeni rahmawati
NIM : D1814107
Jurusan / Fakultas : Perpustakaan A
Semester : III (Tiga)
Waktu untuk kegiatan PKM : 3 Jam/Minggu
No HP/Telepon : 085799526165
Email : yenirahma48@gmail.com

2. Anggota

a. Nama : Kiki Claudia Risdiansyah
NIM : D1814057
Jurusan/Fakultas : Perpustakaan A
Semester : III (Tiga)
Waktu untuk kegiatan PKM : 2 Jam/Minggu
No HP/Telepon : 085732592988
Email : shiningleader03@gmail.com

b. Nama : Anggi Kusumawati
NIM : D1814007
Jurusan/Fakultas : Perpustakaan A
Semester : III (Tiga)
Waktu untuk kegiatan PKM : 3 Jam/Minggu
No HP/Telepon : 085743145748
Email : kusumaanggi11@gmail.com

c. Nama : Dina Rahma Ariyanti
NIM : D1814
Jurusan/Fakultas : Perpustakaan A
Semester : III (Tiga)
Waktu untuk kegiatan PKM : 3 Jam/Minggu
No HP/Telepon : 085642772914
Email : dinarahma117@yahoo.co.id

d. Nama : Nurul Aini Huda
NIM : D1814109
Jurusan/Fakultas : Perpustakaan A
Semester : III (Tiga)
Waktu untuk kegiatan PKM : 1 Jam/Minggu

No HP/Telepon

: 085795000366

Email

: nurulainihuda@gmail.com

Lampiran 2 : Surat Pernyataan Ketua Kegiatan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

Jalan Ir. Sutami 36A Ketingan Surakarta 57126

Telepon (0271) 646994, 646761 Faximile (0271) 646655 website

<http://www.uns.ac.id>

SURAT PERNYATAAN KETUA PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yeni Rahmawati
NIM : D1814107
Program Studi : D3-Perpustakaan
Fakultas : Ilmu Sosial dan Politik

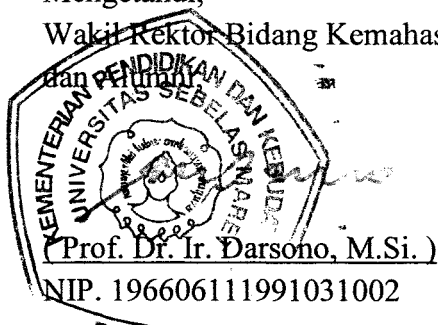
Dengan ini menyatakan bahwa proposal **PKM-Kewirausahaan** saya dengan judul : **PEMANFAATAN PEPAYA MENJADI KERIPIK YANG BERMANFAAT BAGI KESEHATAN MANUSIA** yang diusulkan untuk tahun anggaran 2016 **bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.**

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya Kewirausahaan yang sudah diterima ke kas Negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 30 September 2015

Mengetahui,
Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan



Yang menyatakan,

(Yeni Rahmawati)
NIM. D1814107