

MAKALAH BISNIS MAKANAN RINGAN “ANEKA KERIPIK”

Mata Kuliah : Kewirausahaan
Semester/SKS : 3J/3
Kode Mata Kuliah : UNI620209
Dosen Pengampu : Sheren Dwi Oktaria, M.Pd.



Disusun oleh :

Adelia Eka Pitaloka	2113053102
Alfina Damayanti	2113053274
Al Alawiyah Nissya Wati	2113053019
Novita Sari	2113053084

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR

JURUSAN ILMU PENDIDIKAN

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS LAMPUNG

2022

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas rahmat Allah SWT, berkat rahmat serta karunia-Nya sehingga makalah “Makalah Bisnis Makanan Ringan Aneka Keripik” dapat selesai tepat pada waktunya. Makalah ini dibuat dengan tujuan memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan yang diampu oleh ibu Sheren Dwi Oktaria,M.Pd.. Selain itu, penyusunan makalah ini bertujuan memberitahu kepada pembaca tentang produk camilan aneka keripik yang akan kami jual.

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada ibu Sheren Dwi Oktaria,M.Pd. selaku dosen mata kuliah Kewirausahaan. Berkat tugas yang diberikan ini, dapat menambah wawasan dan pengalaman penulis berkaitan dengan tugas yang diberikan. Penulis juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu dalam proses penyusunan makalah ini. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan dan penulisan masih melakukan banyak kesalahan. Oleh karena itu penulis memohon maaf atas kesalahan dan ketidaksempurnaan yang pembaca temukan dalam makalah ini. Penulis juga mengharap adanya kritik serta saran dari pembaca apabila menemukan kesalahan dalam makalah ini.

Metro, 06 September 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	4
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penulisan	5
BAB II PEMBAHASAN	
A. Aneka Keripik.....	6
B. Persiapan dan Proses Pembuatan Aneka Keripik	7
C. Aspek Rencana Usaha.	8
D. Strategi Pemasaran Produk.....	9
E. Rencana Anggaran Biaya	10
BAB III PENUTUP	
A. Kesimpulan	12
B. Saran	13
DAFTAR PUSTAKA	14

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kewirausahaan adalah kegiatan membangun usaha untuk menciptakan sebuah produk atau jasa. Kewirausahaan juga dapat menjadi solusi permasalahan pada masyarakat, seperti menciptakan lapangan kerja, menciptakan keuntungan dengan melibatkan sumber daya alam, modal dan teknologi. Kewirausahaan dapat dilakukan oleh siapa saja dan dimana saja asalkan memiliki tekad yang kuat dalam membangun sebuah usaha dari nol. Kewirausahaan dapat dikatakan sebagai sebuah keahlian dimana orang yang memiliki keahlian tersebut dinamakan sebagai wirausahawan.

Setiap wirausaha yang ada selalu melibatkan banyak orang untuk menjalankannya. Keterlibatan tersebut dapat menjadikan sebuah lapangan pekerjaan bagi mereka yang sedang membutuhkannya. Wirausaha juga mampu mendorong masyarakat untuk membangun sebuah bisnis yang dapat menunjang kesejahteraan masyarakat. Misalnya, dengan terciptanya lapangan kerja dapat membantu perekonomian masyarakat dan dapat mengurangi tingkat kriminalitas.

Dalam makalah ini kami akan membahas tentang produk Aneka Keripik. Kelompok kami akan berperan sebagai reseller yang nantinya kami akan membeli produk olahan keripik untuk dijual kembali dengan rasa-rasa yang bervariasi. Produk yang akan kami jual merupakan salah satu produk yang dapat meningkatkan nilai ekonomi dan juga menjadi jajanan yang cocok untuk dikonsumsi segala kalangan baik anak-anak hingga orang dewasa.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah dengan menjual aneka keripik dapat menghasilkan peluang usaha yang menguntungkan?
2. Bagaimana persiapan yang dilakukan oleh mahasiswa untuk memperoleh dagangan aneka keripik?
3. Bagaimana aspek rencana usaha yang dilakukan oleh mahasiswa?
4. Bagaimana strategi pemasaran pada usaha bisnis Aneka Keripik?

C. Tujuan Penulisan

Usaha yang dilakukan ini bertujuan untuk menabuh wawasan dan pengalaman bagi mahasiswa dalam kewirausahaan. Dan juga dapat meningkatkan ekonomi bagi pendiri usaha keripik.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Aneka Keripik

Keripik atau bisa disebut dengan kripik merupakan salah satu jenis makanan ringan yang dibentuk melalui irisan tipis dari buah-buahan, umbi-umbian, maupun sayur-sayuran kemudian digoreng dengan minyak nabati. Bahan utama yang biasanya digunakan untuk membuat keripik yaitu dari Buah dan sayuran segar. Buah dan sayuran ini mempunyai resiko tinggi untuk mengalami kerusakan atau perishable sehingga dapat menyebabkan masa simpannya singkat. Apabila buah dan sayuran tidak dikelola dengan tepat dan cepat maka akan mengalami penurunan kualitas dalam hal fisiologi, kimia, dan mikrobiologi yang memiliki pengaruh pada rusak serta busuknya bahan tersebut.

Namun pada jenis umbi-umbian biasanya memiliki umur simpan yang lebih lama. Hal ini disebabkan oleh kemampuan metabolisme yang dimiliki umbi-umbian, seperti proses respirasi yang lebih rendah jika dibandingkan dengan proses respirasi buah dan sayur. Dengan alasan tersebut maka dibuat produk aneka macam keripik untuk bisa menghindari terjadinya proses pembusukan yang menyebabkan ruginya petani serta pemanfaatan peluang usaha untuk bisa diproduksi dan dikelola sehingga mendapatkan penghasilan yang tinggi yang dimana produk tersebut disukai oleh masyarakat luas.

Untuk proses pengelolaan keripik agar mendapatkan rasa yang enak, gurih dan renyah maka dilakukan pengorengan yang sebelumnya sudah diberi bumbu yang khas berisi remah-rempah. Dengan dilakukan proses tersebut maka akan memberikan hasil berupa keripik yang bertekstur renyah serta mengeluarkan aroma yang khas. Produk keripik ini akan bertahan lama karena kandungan air yang rendah yang disebabkan oleh proses penggorengan daripada buah, sayur, dan umbi-umbian dibiarkan begitu saja dalam bentuk yang segar.

Keripik memiliki beragam macam manfaat dikarenakan mengandung serat, kalsium dan fosfor yang tinggi. Manfaat yang dapat dirasakan seperti menjaga kesehatan jantung, menormalkan tekanan darah, menurunkan kolesterol jahat serta meningkatkan kolesterol baik. Keripik menjadi salah satu produk makanan yang terus-menerus berkembang pesat karena memiliki manfaat bagi masyarakat yang ingin memiliki pola hidup yang sehat serta keripik bisa memenuhi kebutuhan masyarakat sebagai camilan yang menyehatkan.

B. Persiapan dan Proses Pembuatan Aneka Keripik

Proses pertama kali yang dilakukan dalam membuat aneka macam keripik adalah mencari tahu, dan mengumpulkan alat-alat serta bahan apa saja yang diperlukan untuk menciptakan produk tersebut.

- Bahan

- 1) Singkong
- 2) Tempe
- 3) Pisang
- 4) Minyak goreng
- 5) Garam
- 6) Penyedap rasa
- 7) Antara berbagai rasa
- 8) Air
- 9) Bawang merah
- 10) Bawang putih

- Alat

- 1) Wajan penggorengan
- 2) Spatula
- 3) Baskom
- 4) Pouch kemasan
- 5) Kompor
- 6) Pisau

- Cara membuat :

- 1) Potong bahan utama (singkong, tempe, pisang) berupa irisan tipis.
- 2) Kemudian cuci dengan air hingga bersih
- 3) Setelah bahan utama dicuci lalu tiriskan
- 4) Panaskan wajan penggorengan yang berisi minyak
- 5) Pada saat digoreng campurkan air, garam, dan bumbu-bumbu lainnya ke wajan penggorengan
- 6) Setelah dirasa matang, renyah dan berwarna coklat angkat, kemudian tiriskan
- 7) Setelah minyak sudah berkurangan lalu bumbui bahan utama menggunakan antaka berbagai rasa
- 8) Setelah dibumbui bahan utama dimasukan pouch dan siap dipasarkan

C. Aspek Rencana Usaha

1. Aspek Pemasaran

Dalam pemasaran produk aneka keripik ini dilakukan dengan melakukan penjualan dilingkup wilayah Metro Selatan, khususnya didalam lingkungan Kampus B Universitas Lampung dengan jangkauan konsumennya dari mahasiswa maupun masyarakat. Pemasaran juga dilakukan pada saat event pada akhir semester yang diselenggarakan oleh kampus.

2. Aspek Ekonomi Sosial

Dikarenakan produk yang dijual masih terbilang murah maka dapat dikonsumsi oleh semua kalangan mahasiswa maupun masyarakat. Dan yang menjadi sasaran utama adalah mahasiswa karena produk masih bisa dijangkau oleh karena praktis dan juga cocok dengan kantong mahasiswa.

3. Analisis SWOT

Kelompok kami telah melakukan pengamatan dilingkungan kampus maupun dilingkungan masyarakat untuk bisa menimbang apakah produk yang kami buat dapat bersaing di pasaran.

- Strength (Kekuatan)

- 1) Pembuatan dan pengelolaan keripik dilakukan oleh yang sudah ahli.
- 2) Keripik biasa dicari untuk camilan sehari-hari.
- 3) Bisnis keripik dimulai di lingkungan anak kos yang biasanya membutuhkan

- Weakness (Kelemahan)

- 1) Apabila tidak disimpan secara benar, maka keripik akan melempem.
- 2) Bisnis dibangun dari 0 sehingga belum stabil.
- 3) Alat yang digunakan masih manual dan belum memadai

- Opportunities (Peluang)

- 1) Target perkembangan bisnis ini adalah mahasiswa yang memiliki jumlah banyak.
- 2) Terdapat event/acara untuk memasarkan produk pada akhir semester
- 3) Proses jual dan beli berada pada lingkungan kampus maka akan mempermudah konsumen untuk bisa membeli produk .

- Threat (Ancaman)

- 1) Terdapat banyak sekali penjual keripik beraneka macam yang sudah terkenal di daerah yang ditargetkan.
- 2) Terdapat kesamaan produk dengan kelompok lain yang berada di dalam kelas yang sama ataupun di luar kelas.

D. Strategi Pemasaran Produk

1. Produk

Produk dipasarkan, dengan harga ekonomis tapi dengan kualitas yang tinggi . Pengemasannya juga bersih dan menarik perhatian konsumen.

2. Price (harga)

Harga yang kami tetapkan berdasarkan kualitas produk serta juga menyeimbangkan dengan harga bahan. Adapun harga yang kami tetapkan yaitu:

- Kripik pisang (Pedas, Manis dan Coklat) Rp.5.000,00/ porsi

- Kripik singkong (Pedas,dan manis) Rp. 4.000,00/porsi
- Kripik Tempe (Pedas) Rp.6.000,00/Porsi

4. Promotion (promosi)

Promosi merupakan upaya untuk menawarkan produk/jasa kepada masyarakat dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli. Adapun dalam bisnis ini, promosi yang dilakukan adalah dengan dua secara .Cara pertama yaitu secara online, yaitu menyebar pamflet ke social media seperti whatsapp, instagram, facebook dll. Sedangkan cara yang kedua menggunakan cara offline dimana penjual menawarkan langsung kepada konsumen.

E. Rencana Anggaran Biaya (RAB)

- Rencana Anggaran Biaya Peralatan (fix cost)

No	Nama	Satuan	Jumlah	Harga Satuan (RP)	Jumlah Harga (RP)
1.	Standing pouch	pack	2	12.500	25.000
2.	label	Pcs	20	20.000	20.000
TOTAL					45.000

- Rencana Anggaran Biaya Pembelian Produk

No	Nama	Satuan	Jumlah	Harga Satuan (RP)	Jumlah Harga (RP)
1.	Kripik pisang	KG	1	42.500	42.500
2.	Kripik singkong	KG	1	40.000	40.000
3.	Kripik tempe	KG	1	50.500	50.500
4.	Antaka	Pcs	4	7000	28.000
5.	Boncabe	Kaleng	1	16.000	16.000
6.	Gula halus	gr	500	12.000	12.000
7.	coklat	pcs	1	18.000	18.000
Total					207.000

- Perhitungan Biaya

Total biaya yang dikeluarkan untuk memulai bisnis usaha Aneka kripik Total biaya Anggaran :

1. Biaya peralatan = **Rp. 45.000**

2. Biaya Pembelian Produk = **RP. 207.000**

Total = **Rp.252.000**

Modal Awal = **Rp.300.000**

Total = **Rp. 48.000**

BAB III

PENUTUP

A. Kesimpulan

Makanan ringan adalah makanan yang banyak diminati oleh masyarakat. Selain itu, makanan ringan dapat menghilangkan lapar seseorang untuk sementara waktu dengan rasa yang lezat dan mengandung vitamin. Kami berinovasi untuk mengembangkan produk dalam negeri khususnya Lampung untuk dapat memperkenalkan kepada masyarakat luar mengenai produk aneka keripik khas Lampung. Dengan melihat peluang dipasaran kami berharap produk yang kami tawarkan dapat bersaing dengan makanan dipasaran lainnya karena memiliki kualitas yang baik secara harga, kemasan, rasa dan pemasaran yang mengikuti perkembangan zaman.

Produk yang kami tawarkan yaitu berupa aneka keripik seperti kripik pisang, kripik singkong, kripik tempe dengan berbagai macam rasa yang beranekaragam dan khasiat yang baik untuk tubuh. Manfaat kripik yaitu salah satunya mengandung serat yang cukup tinggi, sumber karbohidrat, protein tinggi dan melancarkan pencernaan. Kripik dikonsumsi oleh kalangan masyarakat mulai dari anak-anak sampai dewasa.

Oleh karena itu, makanan ringan aneka keripik untuk kesehatan tubuh adalah salah satu pilihan yang baik dengan rasa yang lezat namun, juga bermanfaat untuk kesehatan. Rekomendasi dari strategi yang kami pakai berdasarkan analisis Strength dan Opportunities dari produk ini yaitu dengan menciptakan produk yang berkualitas dengan bahan yang mengandung khasiat untuk tubuh serta dengan strategi pemasaran yang mengikuti perubahan zaman dan kemasan yang kreatif dan higienis.

B. Saran

Diharapkan semoga usaha yang kami kembangkan dapat berjalan dengan baik dan lancar dengan memiliki banyak peminat dari berbagai kalangan masyarakat dari anak-anak sampai dewasa dan dapat mengambil peluang dengan mengikuti era perkembangan zaman yang terus mengalami perubahan serta dapat bersaing dengan rekan dipasaran dengan cara membuat produk kami terus berinovasi agar selalu mengalami kemajuan penjualan dan konsumen tidak bosan dengan produk yang kami tawarkan.

DAFTAR PUSTAKA

Alvianita, E., & MEULABOH, A. B. (2014). *Pengaruh Produksi Terhadap Pendapatan Usaha Aneka Keripikdi Kabupaten Aceh Barat Daya. Skripsi (Universitas Teuku Umar Meulaboh, Aceh Barat 2014).*

Jamaluddin, J. (2018). *Pengolahan Aneka Kerupuk dan Keripik Bahan Pangan.*