

PROPOSAL BUSINESS PLAN
KETAPUNG (KERIPIK TALAS LAMPUNG), SEBAGAI INOVASI
KERIPIK KHAS LAMPUNG YANG TERBUAT DARI TALAS

Disusun Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Bisnis Digital

Dosen Pengampu :

Wartariyus, S. Kom, M.T.I



Disusun Oleh :

Abdul Salam Munzir 2113046081

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI
UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	ii
DAFTAR GAMBAR	iii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	1
1.3 Tujuan	1
1.4 Luaran Kegiatan	2
1.5 Manfaat	2
BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	3
2.1 Gambaran Umum Lingkungan Produk	3
2.2 Analisis Potensi Usaha Dan Peluang Pasar.....	4
2.3 Analisis Ekonomi	4
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	7
3.1 Input	7
3.2 Proses	7
3.3 Output.....	8
3.4 Evaluasi	8
BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	9
4.1 Anggaran Biaya	9
4.2 Jadwal Kegiatan	9
DAFTAR PUSTAKA	10

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Rencana Anggaran Biaya Produksi	4
Tabel 2. Rencana Biaya Alat	5
Tabel 3. Rencana Biaya Overhead	5
Tabel 4. Metode Pelaksanaan Kegiatan Usaha	7
Tabel 5. Anggaran Biaya	9
Tabel 6. Jadwal Kegiatan	9

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Gambar Lingkungan Hidup Tanaman Talas	3
Gambar 2. Diagram Skematik Marketing	4
Gambar 3. Ketapung (Keripik Talas Lampung)	8

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki banyak budidaya talas seperti yang kita ketahui bahwa talas memiliki banyak kandungan vitamin yang sangat baik untuk kesehatan tubuh. Indonesia memiliki banyak makanan lokal yang berpotensi sebagai sumber pangan alternatif seperti jagung, singkong, dan sejenis umbi-umbian. Tanaman talas pun sangat mudah kita jumpai, karena tanaman talas mudah tumbuh dimana saja. Bagian tanaman talas yang bisa di manfaatkan yaitu daun, batang, dan bagian buah nya. Namun perlu di perhatikan pada saat mengolah tanaman talas tersebut karena terdapat kalsium oksalat yang menimbulkan rasa gatal jika salah mengolah.

Menurut Rukmana (1998); Kusumo (2002) tumbuhan talas dapat dimanfaatkan sebagai salah satu bahan pangan sumber kalori non beras. Umbi talas mengandung 1,9% protein, lebih tinggi jika dibandingkan dengan ubi kayu (0,8%) dan ubi jalar (1,8%), meskipun kandungan karbohidratnya (23,78) lebih sedikit dibandingkan dengan ubi kayu (37,87) dan ubi jalar (27,97). Komponen makronutrien dan mikronutrien yang terkandung di dalam umbi talas meliputi protein, karbohidrat, lemak, serat kasar, fosfor, kalsium, besi, tiamin, riboflavin, niasin, dan vitamin C. Seiring perkembangan zaman, kini daun talas mulai asing di kalangan milenial.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan beberapa rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana cara mengelola talas sebagai keripik?
2. Bagaimana cara meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap talas?

1.3 Tujuan

Dari rumusan masalah diatas terdapat tujuan penyusunan program kreatifitas ini, adalah :

1. Memanfaatkan tanaman talas agar lebih kreatif dan inovatif.
2. Menghasilkan produk berkualitas dengan harga terjangkau.
3. Membangun usaha tradisional.

1.4 Luaran Kegiatan

Dari adanya pelaksanaan program kreatifitas ini, adapun luaran yang diharapkan sebagai berikut :

1. produk sarana pemanfaatan talas yang banyak tumbuh di lingkungan manusia dan biasanya tumbuh secara liar.
2. Produk ini juga bisa menjadi pengganti keripik yang banyak memakai bahan yang tidak sehat karena talas mengandung banyak manfaat kesehatan bagi tubuh.
3. Memanfaatkan talas yang dianggap bernilai jual rendah di mata masyarakat menjadi produk yang bernilai jual tinggi.
4. Menambah pendapatan, produktifitas dan kreativitas mahasiswa.

1.5 Manfaat

Adapun manfaat yang diharapkan dari adanya program kreatifitas ini, yaitu dengan menghasilkan produk berupa keripik talas, diharapkan memiliki beberapa manfaat yang bisa di ambil seperti, sebagai salah satu cara untuk memanfaatkan tanaman talas serta sebagai salah satu sarana untuk mengembangkan produk tradisional. Selain itu, bermanfaat untuk peluang usaha.

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Gambaran Umum Lingkungan Produk

Indonesia merupakan salah satu negara yang kaya akan sumber daya alam dan berpotensi untuk dikembangkan. Lampung merupakan salah satu kota yang terletak di pulau Sumatera dimana, lokasi ini memungkinkan untuk menciptakan berbagai tanaman yang unggul salah satunya tanaman umbi-umbian seperti singkong, mantang, talas dll. Seperti yang kita ketahui, talas merupakan salah satu tanaman yang mudah di jumpai di daerah Lampung dan sangat mudah dibudi dayakan apalagi kandungan yang terdapat dalam tanaman talas seperti vitamin yang sangat baik untuk kesehatan tubuh. Menurut Rukmana (1998); Kusumo (2002) tumbuhan talas dapat dimanfaatkan sebagai salah satu bahan pangan sumber kalori non beras. Umbi talas mengandung 1,9% protein, lebih tinggi jika dibandingkan dengan ubi kayu (0,8%) dan ubi jalar (1,8%), meskipun kandungan karbohidratnya (23,78) lebih sedikit dibandingkan dengan ubi kayu (37,87) dan ubi jalar (27,97). Komponen makronutrien dan mikronutrien yang terkandung di dalam umbi talas meliputi protein, karbohidrat, lemak, serat kasar, fosfor, kalsium, besi, tiamin, riboflavin, niasin, dan vitamin C.

Tanaman talas tidak hanya umbinya saja yang dapat di manfaatkan tetapi, daun dan batangnya pun dapat di manfaatkan. Keripik talas merupakan salah satu alternatif untuk membudidayakan talas meskipun banyak orang yang takut mengelolanya karena ada efek samping gatal jika tidak dapat mengolahnya dengan baik hal itu disebabkan karena talas mengandung kalsium oksalat yang bentuknya seperti jarum halus bernama raphides. Dari sinilah rasa menyengat di mulut bisa muncul. Maka dari itu, proses penjemuran dan perendaman dengan garam kurang lebih 30 menit sangat penting di lakukan agar tidak gatal.



Gambar 1. Lingkungan Hidup Tanaman Talas

2.2 Analisis Potensi Usaha Dan Peluang Pasar

Sumberdaya yang akan digunakan dan dibutuhkan dalam PKM ini mudah di dapatkan karena bahan dasarnya adalah talas, dimana tanaman talas mudah tumbuh di daerah lampung. Peluang pasar dari program ini sangat menjanjikan karena, produk pkm yang di buat termasuk hal baru dan masi tergolong jarang di dengar di kalangan masyarakat.

Seperti yang sudah kita ketahui bahwa, keripik talas merupakan salah satu produk yang jarang kita jumpai di kalangan masyarakat selain itu produk ini juga memiliki varian rasa yang beragam yaitu rasa original, balado, jangung manis, keju, dan coklat. Selain itu produk ini juga aman dikonsumsi di berbagai kalangan, baik anak-anak maupun orang dewasa. Harga dari produk ini pun tergolong terjangkau. Produk ini pun di konsumsi dengan cara yang higienis serta kemasan yang menarik.



Gambar 2. Diagram Skematik Marketing

2.3 Analisis Ekonomi

Untuk strategi pemasaran, ada 2 cara yang kami lakukan yakni:

1. Dengan survei ke warung warung terdekat dan menawarkan bagi hasil (dengan menitipkan produk ke warung warung terdekat) dan pemilik warung diberikan sebagian dari hasil penjualan sebesar 5%.
2. Penjualan dan promosi menggunakan media sosial seperti facebook, Instagram, maupun media sosial lainnya.

Berikut ini merupakan asumsi dari perencanaan program usaha produk keripik talas :

Tabel 1. Rencana Anggaran Biaya Produksi

No	Jenis Bahan	Jumlah	Harga Satuan	Harga Total
1.	Talas	2 kg	Rp. 35.000	Rp. 70.000
2.	Minyak Goreng	5 liter	Rp. 20.000	Rp. 100.000
3.	Kapur Sirih	2 bungkus	RP. 5.000	Rp. 10.000
4.	Toping Keripik	4 bungkus	Rp. 5.000	Rp. 20.000

5.	Garam	1 bungkus	Rp. 1.000	Rp. 1.000
6.	Penyedap Rasa	1 renteng	Rp. 5.000	Rp. 5.000
7.	Label Produk	100 pcs	Rp. 500	Rp. 50.000
8.	Plastik Standing Pouch 12x20 cm	2 pack	Rp. 20.000	Rp.40.000
9.	Gas elpiji 3 kg	2 tabung	Rp. 27.000	Rp. 54.000
Total				Rp. 350.000

Tabel 2. Rencana Biaya Alat

No	Jenis Modal Kerja	Jumlah	Harga Persatuan (Rp)	Harga Total (Rp)
1.	Kompor	1 Buah	Rp. 500.000	Rp. 500.000
2.	Wajan	2 Buah	Rp. 50.000	Rp. 100.000
3.	Saringan Minyak	1 Buah	Rp. 50.000	Rp. 50.000
5.	Sutil	2 Buah	Rp. 45.000	Rp. 90.000
Total Biaya				Rp. 740.000

Tabel 3. Rencana Biaya Overhead

No	Jenis Modal Kerja	Jumlah	Harga Persatuan (Rp)	Harga Total (Rp)
1.	Biaya listrik dan air	1 kali	Rp. 600.000	Rp. 600.000
Total Biaya				Rp. 600.000

Total biaya bahan + biaya alat + biaya overhead = Biaya produksi

Rp350.000 + Rp 740.000 + Rp 600.000 = Rp 1.690.000

➤ **Hasil Usaha**

Untuk menghitung hasil usaha bisa dengan menggunakan rumus $HU = \text{Jumlah produk} \times \text{harga jual jadi}$, dari data di atas bisa di perhitungkan seperti berikut :

$$HU = 100 \times \text{Rp. } 10.000 = \text{Rp. } 1.000.000$$

➤ **Laporan Laba/Rugi**

Untuk menghitung laba atau rugi suatu produk di butuhkan data hasil usaha dan biaya pengeluaran, dimana dalam menghitung laba/rugi ini menggunakan rumus $L/R = HU - BP$ dikarenakan $HU > BP$ maka didapatkan hasil seperti berikut :

$$L/R = \text{Rp. } 1.000.000 - \text{Rp. } 350.000 = \text{Rp. } 650.000$$

Jadi, dari perhitungan di atas dapat di simpulkan bahwa mendapatkan keuntungan sekitar Rp. 650.000 apabila dalam 1 bulan terjual 100 pcs.

➤ **BEP (Break Event Point)**

Untuk mengetahui titik balik modal suatu usaha harus memperhitungkan BEP suatu produk dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \text{BP} : \text{Total Produksi}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. } 350.000 : 100 = \text{Rp. } 3.500$$

Jadi, titik balik modal produk ini akan didapatkan jika harga barang di jual dengan harga Rp. 3.500

➤ **BCR (Benefit Cost Ratio)**

$$\text{B/C rasio} = \text{HU} : \text{BP}$$

$$\text{B/C rasio} = \text{Rp. } 1.000.000 : \text{Rp. } 350.000 = 2,8$$

Jadi dari sebanyak BP Rp. 350.000 yang di keluarkan mendapatkan HU 2,8 Kali lipat maka, bisa di simpulkan bahwa usaha ini sangat layak untuk di jalankan.

➤ **ROI (Return Of Infestment)**

Untuk menghitung berapa persen keuntungan yang di hasilkan maka melakukan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{ROI} = (\text{Laba} : \text{BP}) \times 100\%$$

$$\text{ROI} = (\text{Rp. } 650.000 : \text{Rp. } 350.000) \times 100\% = 185 \%$$

Jadi, dapat di simpulkan bahwa biaya produksi sebesar Rp. 350.000 mendapatkan keuntungan sebesar 185% untuk modal usaha yang efektif.

➤ **JWP (Jangka Waktu Modal Kembali)**

$$\text{JWP} = (\text{Investasi} + \text{BP} + \text{Overhead}) : (\text{L} \times \text{Lama Produksi})$$

$$\text{JWP} = (740.000 + 350.000 + 600.000) : (650.000 \times 1 \text{ bulan}) = 1,6$$

Artinya, Modal akan kembali setelah selama 1,6 bulan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

INPUT	PROSES	OUTPUT
Persiapan Bahan Produk	Pembuatan Produk	Ketapung (Keripik Talas Lampung) yang sudah siap di pasarkan
Persiapan SDM	Pengemasan Produk	
Dana		

Tabel 4. Metode Pelaksanaan Kegiatan Usaha

3.1 Input

Proses input merupakan langkah-langkah dalam membuat usaha pembuatan ketapung (Keripik Talas Lampung) dimana dalam proses ini berisi :

1. Melakukan survei ke warung-warung terdekat untuk mengetahui minat konsumen. Selain itu, dalam proses survei ini kita dapat menyesuaikan harga sesuai kondisi lingkungan dan menawarkan keuntungan 5% untuk pedagang di warung.
2. Setelah itu kami melakukan survei ke pedagang warung sekitar dan dapat di simpulkan bahwa ketapung ini layak untuk di pasarkan dan memiliki minat konsumen yang cukup tinggi.
3. Setelah melakukan survei kami menguji kelayakan usaha yang akan di laksanakan dengan tujuan untuk mengetahui prospek jangka panjang dari usaha ketapung. Dalam tahap ini studi ekonomi sangat penting untuk melihat keuntungannya,
4. Tahap yang terakhir yaitu pemilihan serta penyediaan tempat dan juga sarana prasarana guna menunjang proses produksi.

3.2 Proses

Dalam proses pembuatan ketapung yaitu sebagai berikut :

1. Kupas talas, iris bentuk batang korek api.
2. Rendam irisan talas dalam air yang sudah dicampur kapur sirih dan garam, cuci bersih lalu tiriskan.
3. Campur talas yang sudah kering dengan penyedap rasa.
4. Panaskan minyak dan goreng talas hingga kering dan matang.
5. Angkat dan tiriskan.
6. Bagi keripik menjadi 5 bagian, 1 untuk original dan 4 untuk di beri topping seperti, balado, jagung manis, keju, coklat.
7. Simpan keripik talas dalam plastik kemasan dan rapatkan kemasan agar kedap udara.



Gambar 3. Ketapung (Keripik Talas Lampung)

3.3 Output

Output dari produksi yang dibuat dalam proposal ini yaitu Ketapung (Keripik Talas Lampung) dimana Ketapung ini berguna untuk memanfaatkan tanaman talas agar lebih kreatif dan inovatif serta menjadi peluang usaha. Tak hanya itu, talas juga diperkaya antioksidan, karbohidrat kompleks, vitamin C, vitamin B, vitamin A, serta zat besi dan tembaga. Aneka nutrisi pada talas tersebut menjadikan talas sebagai salah satu makanan yang berperan penting dalam memelihara kesehatan dan fungsi organ tubuh

3.4 Evaluasi

Tahap ini merupakan tahap penyelesaian dimana kita bisa mengetahui kekurangan apa saja yang ada dalam usaha Ketapung ini, selain itu juga kita bisa mengetahui keluhan konsumen terkait usaha yang sedang di jalankan. Dalam tahap ini juga untuk mengetahui kekurangan usaha yang berpotensi sebagai target keuntungan dan perkembangan yang sudah di rencanakan.

1. Evaluasi kualitas produk, dan fungsi kerja produk Ketapung.
2. Evaluasi biaya bahan baku produk Ketapung.
3. Evaluasi harga jual produk Ketapung.
4. Evaluasi tempat pemasaran produk Ketapung.

BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Rancangan ini di peruntukan untuk memproduksi sebanyak 100 buah KETAPUNG (Keripik Talas Lampung). Adapun Anggaran yang di gunakan yaitu sebagai berikut.

Tabel 5. Anggaran Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1.	Peratan penunjang	Rp. 740.000
2.	Bahan habis pakai	Rp. 350.000
3.	Biaya Overhead	Rp. 600.000
4.	Transport local	Rp. 350.000
4.	Administrasi	Rp. 120.000
Jumlah		Rp. 2.160.000

4.2 Jadwal Kegiatan

Adapun jadwal pelaksanaan yang akan dilakukan yaitu sebagai berikut.

Tabel 6. Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan					Penanggung jawab
		1	2	3	4	5	
1.	Persiapan						Abdul Salam Munzir
2.	Proses produksi						Yoga Dimbara
3.	Promosi						Ferdy Febrinandy Misbah
4.	Pemasaran						Andre Rahmat Kurniawan
5.	Monitoring dan evaluasi						Ferdy Febrinandy Misbah
6.	Pembuatan laporan akhir						Abdul Salam Munzir

DAFTAR PUSTAKA

- Kusumo, S., H. Maharani, M., Sugiono, T., Machmud, Subadriyo, H., Atmadja, N., Agus, K., Husni. 2002. Panduan Karakterisasi dan Evaluasi Plasma Nutfah Talas. Bogor: Departemen Pertanian Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian Komisi Nasional Plasma Nutfah.
- Rukmana. 1998. Budidaya Talas. PT Kanisius. Yogyakarta.