



PROPOSAL KREATIVITAS MAHASISWA

BRINTPIS (Brownies Instant Tepung Pisang)

BIDANG KEGIATAN

Oleh:

Dini uswatun khasanah

2113046016

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

**DAFTAR ISI**

<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
<b>1.1 Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Rumusan Masalah.....</b>	<b>2</b>
<b>1.3 Tujuan.....</b>	<b>2</b>
<b>1.4 Luaran Yang Diharapkan.....</b>	<b>3</b>
<b>1.5 Manfaat.....</b>	<b>3</b>
<b>BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA</b>	
<b>2.1 Analisis Potensi Usaha.....</b>	<b>4</b>
<b>2.2 Analisis Proses Produksi.....</b>	<b>4</b>
<b>2.3 Promosi.....</b>	<b>7</b>
<b>2.4 Rencana Pemasaran.....</b>	<b>7</b>
<b>BAB III METODE PELAKSANAAN</b>	
<b>3.1 Tahap Awal.....</b>	<b>8</b>
<b>3.2 Tahap Inti.....</b>	<b>8</b>
<b>3.3 Tahap Akhir.....</b>	<b>9</b>
<b>BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN</b>	
<b>4.1 Anggaran Biaya.....</b>	<b>10</b>
<b>Daftar Pustaka.....</b>	<b>11</b>

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**Lampiran 1. Biodata**

**Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan**

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1. Rencana Biaya Produksi BRINTPIS (Brownies Instant Tepung Pisang).....	5
Tabel 2. Rencana Biaya Alat.....	5
Tabel 3. Anggaran Biaya .....	10
Tabel 4. Jadwal Kegiatan .....	10

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Tepung pisang .....	4
Gambar 2. Pisang .....	5



## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Provinsi Lampung menjadi penghasil komoditas pisang kedua di Indonesia, dikarenakan faktor geografis yang mendukung, sehingga cocok untuk membudidayakan buah pisang. Berdasarkan data Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung (2017), Kabupaten Pesawaran menjadi sentra produksi pisang tertinggi di Provinsi Lampung yaitu sebesar 626.264 ton dengan luas panen 4.742.746 ha dan produktivitas sebesar 0,13 ton/ha. Salah satu kecamatan yang menjadi sentra industri makanan ringan di Kabupaten Pesawaran adalah Kecamatan Gedong Tataan di Desa Karang Anyar. Pengolahan pisang yang telah dilakukan yaitu menjadikeripik pisang, namun pengolahannya belum dilakukan secara optimal. Padahal jika dilakukan pengolahan secara optimal akan memberikan nilai tambah yang lebih besar. Teknik pengolahan pisang yang dilakukan masih secara sederhana hanya menggunakan peralatan seadanya.

Aspek pemasaran merupakan salah satu aspek penting pada sistem agribisnis. Mekanisme pemasaran akan menentukan harga di pihak petani. Tinggi rendahnya harga pisang ini berada di tangan lembaga pemasaran. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, maka semakin panjang rantai pemasaran yang terjadi. Hal ini menyebabkan margin pemasaran yang tinggi, sehingga terjadinya perbedaan harga antara produsen (petani) dengan pedagang hingga sampai di tangan konsumen. Pemasaran yang dilakukan agroindustri sudah cukup baik, namun masih belum optimal.

Harga pisang dilampung juga terbilang murah, pada juni 2022 harga pisang berada dikisaran 600-700 perkilogram. Jika harga pisang berada dikisaran tersebut tanpa adanya kenaikan maka akan sangat merugikan petani pisang. Oleh karena itu perlu adanya inovasi pengolahan pisang salah satunya tepung pisang untuk menaikkan harga pisang. Namun, masih banyak yang belum banyak orang memanfaatkan tepung pisang untuk membuat sebuah produk inovatif.

Kebanyakan penggunaan tepung pisang hanya untuk pakan ternak dan susu untuk anak sapi, padahal jika kita bisa mengolahnya untuk inovasi makanan

haraganya akan jauh lebih tinggi, salah satunya tepung pisang dimanfaatkan sebagai bahan camouran dalam pembuatan brownies. Berdasarkan hal ini penulis memiliki inovasi sebuah produk dari pisang yaitu “ BRINTPIS (Brownies instant tepung pisang)”. Walaupun sudah banyak produk brownies instan dipasaran, tapi penulis menciptakan brownies instan dengan inovasi baru dengan memanfaatkan sumber daya alam yang ada yaitu berupa penambahan tepung pisang dalam produknya. Adapun bahan dasar dalam pembuatan produk ini yaitu: tepung terigu, tepung pisang, gula, garam, vanili, pengembang. Adapun cara mengkonsumsi produk ini cukup campurkan semua bahan, tambahkan mentega dan minyak sayur, lalu dipanggang. Dengan adanya inovasi ini diharapkan harga pisang bisa tinggi sehingga petani tidak merugi.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam hal ini sebagai berikut ini:

1. Bagaimana cara memasarkan produk BRINTPIS sehingga dapat diterima oleh masyarakat?
2. Bagaimana cara manajemen usaha ini agar profit yang dihasilkan sesuai dengan apa yang direncanakan, sehingga usaha ini dapat berkembang pesat?

## **1.3 Tujuan**

Adapun tujuan penyusunan proposal program kreativitas mahasiswa ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui cara pemasaran produk BRINTPIS agar dapat diterima oleh masyarakat.
2. Mengetahui bagaimana manajemen usaha ini agar profit yang dihasilkan sesuai dengan apa yang direncanakan, sehingga usaha ini dapat berkembang pesat.

#### **1.4 Luaran yang diharapkan**

Luaran yang diharapkan dari program kreativitas mahasiswa adalah sebagai berikut:

1. Terciptanya calon-calon wirausaha melalui usaha pembuatan BRINTPIS
2. Terciptanya sebuah sistem manajemen usaha yang kuat, sehingga usaha ini dapat berkembang secara berlanjut dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat luas.
3. Terciptanya sebuah usaha yang memiliki prospek bagus untuk kedepannya.

#### **1.5 manfaat**

Adapun manfaat yang dihasilkan dari program kreativitas mahasiswa ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis.

Dapat menjadi wawasan dan pengalaman baru tentang bagaimana dunia wirausaha yang sesungguhnya, mendapatkan pembelajaran bagaimana langkah-langkah yang tepat untuk mendirikan suatu usaha yang berpotensi, serta menanamkan jiwa kewirausahaan yang kuat.

2. Bagi mitra usaha

Mendapat keuntungan yang potensial dari penjualan produk ini serta dapat menarik lebih banyak konsumen.

3. Bagi Masyarakat

Dapat memberikan rasa aman kepada masyarakat ketika menggunakan produk kami karena semua bahan yang digunakan organik dan tidak mengandung bahan kimia berbahaya sehingga bila digunakan dalam jangka waktu yang panjang tidak akan menimbulkan alergi atau iritasi, serta gangguan Kesehatan lainnya

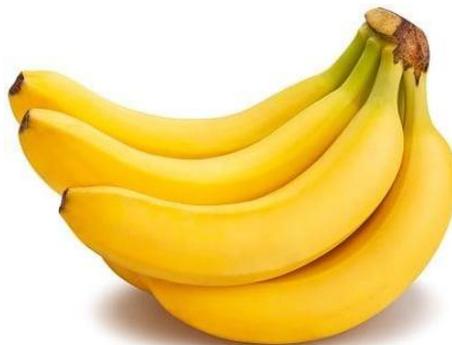
## BAB II Gambaran Umum Rencana Usaha

### 2.1 Analisis Potensi Usaha

Usaha ini memiliki potensi yang tinggi jika dilihat dari target pasar yang begitu luas. Jumlah total penduduk Lampung usia produktif lebih dari 68% dari total keseluruhan penduduk. Angka tersebut menggambarkan target pasar yang tinggi di provinsi Lampung sebagai lokasi awal pemasaran produk ini. Petani pisang sangat membutuhkan produk yang mampu menjamin kestabilan harga pisang. Potensi keberhasilan usaha BRINTPIS ini sangat tinggi.

### 2.2 Analisis Proses Produksi

Proses produksi produk ini dilakukan dengan persiapan yang baik dan perencanaan yang sangat matang. Mulai dari perencanaan cita rasa produk supaya menarik minat konsumen khususnya sesuai minat masyarakat dan supaya tidak membahayakan bagi konsumen. Varian produk akan terus dilakukan pembaharuan supaya tidak monoton dan dapat menarik konsumen yang luas lagi. Selain itu, dalam pemilihan bahan baku produk yang dipilih memiliki kualitas di atas rata-rata tetapi memiliki harga yang terjangkau. Maka dari itu dapat dianalisa usaha produksi ini akan mampu menghasilkan produk BRINTPIS yang berkualitas dengan harga terjangkau, hal tersebut dilakukan demi kepuasan konsumen, profit yang besar dan keberlangsungan usaha ini kedepannya.



**Gambar 1.** *Pisang*



*Gambar 2. Tepung pisang*

**a. biaya produksi**

**Tabel 1 rencana biaya produksi**

No	Uraian	Vol	Satuan	Harga satuan	Jumlah
1	Tepung pisang	4	Kg	Rp. 70.000	Rp. 280.000
2	Tepung terigu	1	Kg	Rp. 10.000	Rp. 10.000
3	Gula	4	Kg	Rp. 13.000	Rp. 52.000
4	Soda kue	1	botol	Rp. 8.000	Rp. 8.000
5	Plastic kemasan	32	Pcs	Rp. 1.250	Rp. 40.000
<b>Jumlah</b>					<b>Rp. 390.000</b>

**tabel 2 rencana biaya alat**

No	Uraian	Vol	Satuan	Harga	Jumlah
1	Oven	1	Unit	Rp. 700.000	Rp. 700.000
2	Coper	1	Unit	Rp. 450.000	Rp. 450.000
3	Sendok	2	Unit	Rp. 6.000	Rp. 12.000
4	Baskom	4	Unit	Rp. 10.000	Rp. 40.000
5	Timbangan	1	Unit	Rp. 70.000	Rp. 70.000
<b>Jumlah</b>					<b>Rp. 1.272.000</b>

total biaya produk + biaya alat = hasil

Rp. 390.000 + Rp. 1.272.000 = Rp. 1.662.000

**b. Hasil usaha**

HU = Jumlah produk x harga jual

HU = 32 x 15.000 = Rp. 480.000

**c. laporan laba atau rugi**

L/R = HU - BP

L/R = Rp. 480.000 - Rp. 390.000 = Rp. 90.000

**d. Break Event Point (BEP)**

BEP = BP : total produksi

BEP = Rp. 390.000 : 32 = Rp. 12.187,5

**e. Benefit Cost (B/C) Ratio**

B/C rasio = HU : BP

B/C rasio = Rp. 480.000 : Rp. 390.000 = 1,23

Jadi, dari biaya produksi sebesar Rp. 390.000 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 1,23 kali lipat, sehingga layak untuk diusahakan.

**f. Return Of Investment (ROI)**

ROI = (laba : BP) x 100%

ROI = (Rp. 90.000 : Rp. 390.000) x 100% = 2,30%

Jadi, dari biaya produksi sebesar Rp. 390.000 yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 2,30% untuk penggunaan modal usaha yang sangat efektif.

**g. Jangka waktu modal kembali (JWP)**

JWP = (investasi + BP) : (L x lama produksi)

$$JWP = (\text{Rp. } 1.272.000 + \text{Rp. } 390.000) : (\text{Rp. } 90.000 \times 1)$$

Artinya modal akan kembali setelah lama produksi 18,5 bulan

### **2.3 Promosi**

Proses promosi pada usaha produk BRINTPIS ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke konsumen sambil menyebarkan brosur. Secara online atau melalui media sosial seperti Facebook, Twiter, dan lainnya dilakukan dengan mengunggah foto produk ataupun video dokumentasi tentang produk BRINTPIS ini sehingga akan menarik minat konsumen. Dengan hal tersebut produk ini akan cepat dikenal oleh masyarakat sehingga proses promosi ini akan menjadi kunci keberhasilan dalam pemasaran produk.

### **2.4 Rencana Pemasaran**

Proses pemasaran produk ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke target pasar yang telah ditentukan sebelumnya selain itu dilakukan dengan menitipkan di toko toko swalayan. Selain itu, juga dapat dilakukan dengan mendirikan stan pada acara-acara yang dibuat oleh pihak pemerintah ataupun lainnya seperti acara bulfest, pasar malam ataupun lainnya. Secara online dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Twiter, Instagram, dan lainnya. Dengan media sosial maka akan mempermudah konsumen dalam pemesanan barang, selain melalui media sosial kami akan memasarkan produk kami ini di toko online, karena pada zaman sekarang masyarakat cenderung lebih banyak melakukan transaksi jual beli lewat took online seperti bukalapak, shope, lazada, tokopedia, dsb

### **BAB III METODE PELAKSANAAN**

Secara umum, kegiatan produksi produk Boost Charger ini dilakukandengan beberapa tahap, yaitu:

#### **3.1 Tahap awal**

Pada tahap awal, akan dilakukan beberapa perencanaan sebelum melakukan tahap produksi, promosi dan pemasaran :

- a. Pertama-tama akan dilakukan perencanaan tentang bagaimana desain yang akan dibuat dalam proses produksi, selain itu akan dilakukan perencanaan proses promosi dan pemasaran BRINTPIS ini supaya dapat menarik minat masyarakat terhadap produk ini.
- b. Melaksanakan rapat anggota tentang kegiatan survei ke mitra usaha, serta persiapan alat dan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi.
- c. Merencanakan dan mempersiapkan desain brosur serta perencanaan video dokumentasi untuk kegiatan promosi.

#### **3.2 Tahap Inti**

Pada tahap inti ini, akan dilakukan tiga proses, yaitu proses produksi, promosi dan pemasaran :

- a. Proses produksi. Pada tahapan ini dilakukan oleh penyusun dengan mengikuti perencanaan yang sudah disepakati pada rapat anggota. Proses produksi direncanakan akan dilakukan setiap dua kali dalam seminggu sesuai dengan jangka waktu pelaksanaan kegiatan.
- b. Proses promosi, tahap promosi akan dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke konsumen sambil menyebarkan brosur, dan secara online atau melalui media sosial seperti Facebook, Twiter, dan lainnya dilakukan dengan mengunggah foto produk ataupun video dokumentasi tentang produk BRINTPIS ini sehingga akan menarik minat konsumen.

c. Pemasaran, tahap pemasaran ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan menitipkan di toko toko elektronik dan juga tempat usaha orang tua penyusun yang mempunyai tempat usaha sendiri. Secara online dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Twiter, Instagram, dan lainnya. Dengan media sosial maka akan mempermudah konsumen dalam pemesanan barang.

### **3.3 Tahap Akhir**

Tahap akhir akan dilakukan evaluasi. Evaluasi kegiatan akan dilakukan secara bertahap dari awal sampai akhir kegiatan, yang meliputi

- a. Evaluasi terhadap kapasitas produksi
- b. kualitas produk
- c. ketercapaian target pemasaran
- d. Kendala-kendala atau hambatan yang dialami selama pelaksanaan proses kegiatan.
- e. Selain itu juga akan dilakukan pemecahan masalah untuk mengembangkan usaha ini jika ada kekurangan baik dalam kapasitas produksi, kualitas produk dan lainnya. Evaluasi ini akan dilakukan melalui kesepakatan dalam rapat anggota oleh tim pelaksana.

## BAB IV BIAYA dan JADWAL KEGIATAN

### 4.1 Anggaran Biaya

**Tabel 3. Justifikasi Anggaran Kegiatan**

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1.	Peralatan penunjang	Rp. 1.572.000
2.	Bahan habis pakai	Rp. 1.560.000
3.	Perjalanan	Rp. 275.000
4.	Lain-lain	Rp. 230.000
<b>Jumlah</b>		<b>Rp. 3.637.000</b>

### Daftar Pustaka

Cahyawati, Novia, dkk. *Analisis Nilai Tambah Keripik Pisang Kepok Dan Sistem Pemasaran Pisang Kepok (Musa paradisiaca) di Kabupaten Pesawaran (Added Value Analysis of Kepok Banana Chips and Kepok Banana Marketing System in Pesawaran Regency)*. Lampung : Universitas lampung

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1. Biodata

#### A. Identitas Diri

1.	Nama	Dini Uswatun Khasanah
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	Program Studi	Pendidikan Bahasa Lampung
4.	NIM	2113046016
5.	Tempat dan Tanggal Lahir	Rejosari, 05 November 2002
6.	Alamat Email	<a href="mailto:uswadini@gmail.com">uswadini@gmail.com</a>
7.	Nomor Hp	088289298644

#### B. Kegiatan kemahasiswaan yang sedang diikuti

NO	Jenis Kegiatan	Status dalam kegiatan	Waktu dan tempat
1.	FPPI	Anggota	2021/ Unila
2	HMJPBS (Himpunan Mahasiswa Jurusan Bahasa dan Seni)	Anggota	2021 / Unila
3.	Forkom Bidikmisi/KIP-K	Anggota Magang	2022/ Unila

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hokum. Apabila dikemudian hari dijumpai ketidak sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Bandar Lampung, 06 Desember 2023

Dini Uswatun Khasanah

## Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

<b>1. Jenis perlengkapan</b>	<b>volume</b>	<b>Harga satuan (Rp)</b>	<b>Nilai (Rp)</b>
- Oven	1	Rp. 700.000	Rp. 700.000
- Coper	1	Rp. 450.000	Rp. 450.000
- Sendok	2	Rp. 6.000	Rp. 12.000
- Baskom	4	Rp. 10.000	Rp. 40.000
- timbangan	1	Rp. 70.000	Rp. 70.000
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>			Rp. 1.272.000
<b>2. bahan habis</b>	<b>volume</b>	<b>Harga Satuan (Rp)</b>	<b>Nilai (Rp)</b>
- tepung pisang	4 kg	Rp. 70.000	Rp. 280.000
- tepung terigu	1kg	Rp. 10.000	Rp. 10.000
- gula	4kg	Rp. 13.000	Rp. 52.000
- soda kue	1	Rp. 8.000	Rp. 8.000
- plastik kemasan	32 pcs	Rp. 1.250	Rp. 40.000
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>			Rp. 390.000
<b>3 perjalanan.</b>	<b>volume</b>	<b>Harga satuan (Rp)</b>	<b>Nilai (Rp)</b>
- pembelian bahan	4	Rp. 35.000	Rp. 140.000
- pemasaran	3	Rp. 45.000	Rp. 45.000
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>			Rp. 275.000
<b>4. lain-lain</b>	<b>Volume</b>	<b>Harga satuan (Rp)</b>	<b>Nilai (Rp)</b>
- pulsa listrik	4	Rp. 27.500	Rp. 110.000
- pembuatan laporan	3	Rp. 20.000	Rp. 60.000
- kuota internet	4	Rp. 15.000	Rp. 60.000
<b>SUB TOTAL (Rp)</b>			Rp. 230.000



