

**PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**KREASI OLAHAN KERIPIK PEPAYA RASA NANGKA DAN RASA NANAS**

**BIDANG KEGIATAN :**

**PKM - AI**

Oleh :

RATIH KRISTANANEGARA (106521404759/2006)

ISROFUL FATONI (106521404775/2006)

DWI FITRIAWATI (107261410744/2007)

NUR AINI (306541300379/2006)

**UNIVERSITAS NEGERI MALANG**

**MALANG**

**2010**

**HALAMAN PENGESAHAN USUL**

**PKM-AI**

1. Judul Kegiatan : KREASI OLAHAN KERIPIK PEPAYA

RASA NANGKA DAN RASA NANAS

2. Bidang Kegiatan : ( ) PKM-AI ( ) PKM-GT

3. Ketua Pelaksana Kegiatan

a. Nama Lengkap : Ratih Kristananegara

b. NIM : 106521404759

c. Jurusan : Pendidikan Teknik Bangunan

d. Universitas : Universitas Negeri Malang

e. No Telp : 085736336087

f. Alamat Email : rakris\_ag13@yahoo.com

4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 3 orang

5. Dosen Pendamping

a. Nama Lengkap dan Gelar : Hanni Elitasari Mahaputri, S.T, M.T.

b. NIP : 197308221999032001

c. No Telp : 0811363465

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Menyetujui : |  | Malang, 19 Oktober 2009 |
| Ketua Jurusan Teknik Sipil |  | Ketua Pelaksana Kegiatan, |
|  |  |  |
| Drs. Adjib Karjanto, S.T.,M.T. |  | Ratih Kristananegara |
| NIP.131790391 |  | NIM. 106521404759 |
|  |  |  |
| Pembantu Rektor  Bidang Kemahasiswaan, |  | Dosen Pendamping, |
|  |  |  |
| Drs. Kadim Masjkur, M. Pd |  | Hanni Elitasari Mahaputri, S. T., M. T. |
| NIP. 195412161981021001 |  | NIP. 197308221999032001 |

KREASI OLAHAN KERIPIK PEPAYA RASA NANGKA DAN RASA NANAS

Kristananegara, Ratih. , dkk, 2010.. Pembimbing :Hanni Elitasari Mahaputri UNIVERSITAS NEGERI MALANG.

**ABSTRAK**

*Dewasa ini banyak usaha dalam bidang pengolahan makanan dalam bentuk produk-produk baru unik dan menarik, salah satunya yaitu olahan keripik buah. Buah pepaya, buah nangka, dan buah nanas pemanfaatannya belum maksimal, padahal buah ini mudah ditanam dan harganya relatif murah. Di Jawa Timur khususnya Blitar, banyak buah pepaya, buah nangka, ataupun buah nanas yang tidak dimanfaatkan secara optimal yang cara pengolahannya sangat sederhana dan hanya dijadikan sayur maupun buah meja. Maka dari itu perlu adanya wirausaha baru, yaitu pengolahan keripik pepaya rsa nangka dan rasa nanas.*

*Tujuannya yaitu untuk menciptakan kreasi produk makanan baru yang berupa buah pepaya untuk dijadikan keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas. Dengan adanya produk baru ini diharapkan nantinya akan membuka wirausaha baru di bidang olahan makanan dan akan lebih dikenal dan disukai masyarakat.*

*Banyak metode yang dapat dilaksanakan untuk pemasaran produk, antara lain strategi pengembangan produk dan strategi promosi (penyebaran brosur dan media cetak). Untuk target pasarnya dapat diambil pasar ekonomi menengah sampai ekonomi tinggi, seperti kios makanan kecil, pasar rakyat, koperasi, supermarket, dan lain-lain.*

*Dari proses produksi 1,5 kg bahan baku pepaya akan didapatkan produk sebesar 0,2 kg (13% dari bahan baku). Dengan harga jual sebesar Rp. 15.000,- per 0,2 kg dan biaya produksi sebesar Rp. 6.400,- maka didapatkan laba bersih Rp. 8.600,-. Laba bersih yang didapatkan per hari adalah Rp. 137.600,- dengan melihat rentang kerja dan waktu setiap produksi*

*Dengan memberikan lebih banyak variasi rasa maka akan lebih meningkatkan nilai jual keripik itu sendiri. Untuk target pasarnya dapat diambil pasar ekonomi menengah sampai ekonomi tinggi, seperti kios makanan kecil, pasar rakyat, koperasi, supermarket, dan lain-lain.*

*Kata kunci : pepaya, nangka, nanas*

***ABSTRACT***

*Recently, there are many businesses in food exploration sector with many new unique and interesting products, one of them is fruit crispy chips. Papaya, jackfruit, and pineapple are not maximally explored, whereas they can be planted easily and the price is cheap. In East Java, especially Blitar, there are so many papaya fruits, jackfruits, and pineapples which are not used optimally and its exploration is still simple and only becoming vegetable or table fruits. Therefor, it needs a new business, namely making it to be papaya crispy chips with jackfruit and pineapple taste.*

*The purposes namely to create a new food product such as papaya crispy chips with jackfruit and pineapple taste. It is hoped can open a new entrepreneurship in food exploration and it will be more popular and interesting for people. There are many methods can be done to sell this product, such as product development strategy and promotion strategy (brochure spreading out and published media). The target market of this business are the middle until high economic market, such as small food store, citizenry market, cooperation, supermarket, and anythingelse.*

*The production of 1,5 Kg papaya will result 0,2 Kg product (about 13% from the raw materials). The price of 0,2 Kg product is Rp 15.000 with production cost is Rp 6.400, so it will be got Rp 8.000 profit. The profit got averyday is Rp 137.600 by looking at the work and production period. By means of giving more taste variation, it will increase the marketing value of papaya crispy chips.*

*Key Words: Papaya, jackfruit, pineapple.*

**PENDAHULUAN**

Dewasa ini banyak usaha dalam bidang kewirausahaan mengalami kemajuan, salah satunya adalah usaha pengolahan makanan dalam bentuk produk-produk baru yang unik dan menarik. Produk-produk tersebut dapat berupa makanan kecil, misalnya pengolahan keripik yang sekarang ada berbagai jenis macam keripik. Mulai dari keripik buah sampai keripik sayur. Di Indonesia kaya akan buah dan sayur. Berlimpahnya buah dan sayur terkadang menjadikannya memiliki nilai jual yang rendah. Sebagai contoh kita bisa mendapatkan pepaya dengan berat 5 kg hanya seharga Rp. 5000,-. Harganya relatif murah, bahkan di daerah tertentu banyak buah-buahan terbuang percuma dan membusuk, karena tidak termanfaatkan. Salah satu cara untuk meningkatkan nilai jual buah dan sayur adalah dengan menjadikannya keripik buah dan keripik sayur. Dengan menjadikannya keripik, nilai jual buah dan sayur bisa berlipat-lipat. Salah satu buah yang mudah ditanam dan harganya relatif murah, namun pemanfaatannya belum maksimal yaitu buah pepaya, buah nangka dan buah nanas.

Tanaman pepaya (*Carica Papaya L*) berasal dari Amerika Tengah. Tanaman pepaya mudah tumbuh dimana saja sehingga tanaman ini dapat kita jumpai di seluruh Indonesia. Sentra produksi pepaya antara lain di Jawa Timur, Jawa Barat, Jawa Tengah, Daerah Istimewa Jogjakarta, Sulawesi Selatan, Bali, dan Nusa Tenggara Barat. Di Jawa Timur, khususnya di Blitar banyak buah pepaya, buah nangka ataupun buah nanas yang tidak dimanfaatkan secara optimal yang cara pengolahannya sangat sederhana dan hanya dijadikan sayur maupun buah meja. Padahal buah pepaya, buah nangka dan buah nanas ini memiliki banyak manfaat yang apabila diolah dan dimanfaatkan secara maksimal akan menjadi bahan alternatif baru yang bisa mendatangkan profit dan menambah khasanah budaya makanan bagi masyarakat umum ([http://www.depsos.go.id/modules.php? name= News& file=article&sid=961](http://www.depsos.go.id/modules.php?%20name=%20News&%20%20file=article&sid=961)).

Adapun manfaat dari buah pepaya antara lain sebagai buah meja (langsung dikonsumsi), asinan, selai, manisan, makanan kering, saus, jus dan minuman ringan. Untuk terapi memperlancar pencernaan, menghaluskan kulit, mengobati sakit maag, sariawan, sembelit dan mengurangi panas tubuh, serta membantu membuang lemak dalam tubuh. Agar buah pepaya dapat digemari oleh semua masyarakat maka buah pepaya ini dapat diolah menjadi produk makanan baru yang berupa keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas, karena dengan mengolahnya menjadi keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas maka diharapkan keripik pepaya ini dapat digemari oleh semua kalangan masyarakat ([http://cybermed.cbn.net.id/cbprtl/common/ptofriend.aspx?x=Nutrition&y=cybermed%7C0%7C0%7C6%7C439](http://cybermed.cbn.net.id/cbprtl/common/ptofriend.aspx?x=Nutrition&y=cybermed|0|0|6|439)).

Peluang bisnis keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas ini terbuka lebar untuk usaha. Ada bebarapa faktor yang mendukung peluang bisnis ini : (1) Bahan baku pepaya, nangka, dan nanas berlimpah, akibatnya harganya akan murah, (2) Proses pembuatan dan pengelolaan bisnis mudah, (3) Buah disukai banyak orang. Selama ini buah diawetkan dengan bahan pengawet, dengan digoreng menggunakan alat vacuum akan menghasilkan bahan yang awet namun tanpa bahan pengawet, (4) Pasar luas, kita bisa menjual keripik buah ini dimana saja, bahkan bisa membentuk tim penjualan, mengumpulkan pedagang kaki lima dan asongan atau menitipkan produk di toko-toko makanan. Dengan penambahan rasa nangka dan rasa nanas pada keripik pepaya ini maka diharapkan akan menambah kreasi keripik pepaya ini, (5) Peluang ekspor terbuka. Sangat jarang dijumpai makanan keripik buah diluar negeri, karena keripik ini lebih awet, tentu memungkinkan untuk dikirim ke manca negara.

Disamping itu dengan berkembangnya usaha ini juga dapat membawa dampak positif lain yang berupa terbukanya lapangan pekerjaan baru yang berhubungan dengan pertanian pepaya. Peluang pengolahan produk keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas ini cukup luas, mulai dari pasar lokal hingga swalayan di kota-kota besar. Keadaan ini dapat kita tangkap sebagai usaha tani yang menguntungkan. Selama ini kultur budidaya tanaman ini ditingkat petani masih bersifat usaha sampingan. Pada umumnya budi daya buah pepaya, buah nangka dan buah nanas dilakukan dalam skala kecil di lahan pekarangan dan tegalan tanpa pemeliharaan intensif. Jadi di sini terdapat hubungan perbandingan lurus antara keberhasilan usaha produk keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas ini dengan keberhasilan usaha pertanian pepaya, lagipula tanaman pepaya ini sangat mudah dibudidayakan dan tumbuhnya tidak tergantung pada musim. Semakin berkembangnya wirausaha keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas ini maka diharapkan semakin luas pula peluang usaha tani pepaya, nangka dan nanas. Tujuan dari program ini adalah : (1) Menciptakan kreasi produk makanan baru yang berupa buah pepaya untuk dijadikan keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas, (2) Memperhitungkan rugi laba yang didapat setelah menjalankan usaha keripik rasa nangka dan rasa nanas ini, (3) Memasarkan produk baru yang berupa keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas ini agar nantinya lebih dikenal dan disukai masyarakat dan diharapkan juga mendatangkan profit.

**METODE**

(1) Membuat kreasi makanan baru yang berupa keripik pepaya dengan rasa nangka dan nanas dengan metode yang benar, (2) Merincikan pengeluaran dan pemasukan selama kegiatan berlangsung agar tidak terjadi kesalahan dalam perhitungannya, (3) Pemasaran produk. Ada beberapa cara agar produk yang berupa keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas ini bisa dipasarkan : (a) Tampilan produk keripik harus menarik, bersih, tidak gosong. Hal ini bergantung pada : pemilihan bahan yang benar, proses penggorengan yang benar, meng-gunakan mesin vacuum frying berkualitas, (b) Kemasan produk harus professional dan menarik. Produk yang bagus, namun kemasan jelek, akan mengurangi nilai jual produk. Karena itu, pengemasan produk yang bagus menjadi kunci sukses di bisnis ini selain rasa dari produk keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas itu sendiri. Satu lagi yang bisa menjadi pertimbangan , konsumen lebih menyukai kemasan yang transparan dibanding dengan kemasan yang tertutup. Sebab pada kemasan transparan, mereka bisa melihat tampilan produk.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Rekapitulasi harga per satu kali produksi adalah sebagai berikut : harga satuan buah pepaya adalah Rp. 5.000,00 dan yang digunakan sebesar 0,8 kg sehingga uang yang diperlukan sebesar Rp. 4.000,00, sedangkan untuk buah nanas seharga Rp. 2.000,00 dan yang digunakan sebesar 0,2 kg sehingga uang yang diperlukan hanya sebesar Rp. 400,00, untuk biaya produksi hanya Rp. 2.000,00. Untuk harga jual keripik per 200 gram adalah Rp. 15.000,00 sedangkan harga produksi sebesar Rp. 6.400,00 jadi laba yang didapatkan sebesar Rp. 8.600,00/200gram.

Waktu yang digunakan untuk sekali produksi adalah 0,5 jam. Dengan waktu kerja per hari 8 jam, maka per hari akan didapatkan laba bersih Rp. 137.600,-. Laba yang tinggi dalam skala produksi olahan makanan.

Namun dalam produksi ini juga terdapat beberapa hambatan, antara lain (1) Harga vacuum frying yang sangat mahal sekitar 12 juta, hal ini dapat diatasi dengan menyewa di instansi terkait, (2) Keripik mudah ayem, hal ini dapat diatasi dengan membungkus menggunakan alumunium voil

**KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam pembuatan keripik pepaya rasa nangka dan rasa nanas ini mem-punyai kendala-kendala yang menyulitkan namun kendala-kendala tersebut bisa diatsi dengan adanya kerja sama kelompok. Pembuatan produk ini sangatlah mudah apabila terdapat alat yang berupa vacuum frying karena alat ini bisa mengurangi kadar air buah tanpa mengurangi kandungan vitamin yang terdapat pada buah itu sendiri. Dari pengolahan produk selama ± 4 bulan maka laba bersih yang didapatkan adalah Rp. 137.600,- per hari dalam penjualannya, dengan harga jual Rp. 15.000,- per 200 gramnya. Dengan memberikan lebih banyak variasi rasa maka akan lebih meningkatkan nilai jual keripik itu sendiri. Untuk target pasarnya dapat diambil pasar ekonomi menengah sampai ekonomi tinggi, seperti kios makanan kecil, pasar rakyat, koperasi, supermarket, dan lain-lain. Diharapkan pengolahan produk keripik ini bisa meningkatkan nilai jual buah itu sendiri.

DAFTAR RUJUKAN

Astawan, Made.2008. Keripik Pepaya*.* [*http://cybermed.cbn.net.id/cbprtl/common/ptofriend.aspx?x=Nutrition&y=cybermed%7C0%7C0%7C6%7C439*](http://cybermed.cbn.net.id/cbprtl/common/ptofriend.aspx?x=Nutrition&y=cybermed|0|0|6|439) (3 September 2008).

Mariyo.2006. Pengolahan Pepaya Menjadi Keripik Buah. [*http://www.depsos.go.id/modules.php?name=News&file=article&sid=961*](http://www.depsos.go.id/modules.php?name=News&file=article&sid=961)

(3 September 2008).