

**LAPORAN PROGRAM
PENGEMBANGAN BUDAYA KEWIRAUSAHAAN
DI PERGURUAN TINGGI**

1000054



**LAPORAN PELAKSANAAN
MAGANG KEWIRAUSAHAAN**

**PENINGKATAN KETERAMPILAN DAN MOTIVASI
USAHA MELALUI KEGIATAN MAGANG**

Oleh

Ketua pelaksana: Amin Setyo Leksono, M.Si., Ph.D., NIP. 19721117 2000120 1 001

Anggota: Rodiyati Azrianingsih, M.Sc., Ph.D., NIP. 19700128 199412 2 001

DIBIYAI OLEH DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN TINGGI,
DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL SESUAI DENGAN SURAT
PERJANJIAN PELAKSANAAN HIBAH KOMPETITIF PENGABDIAN KEPADA
MASYARAKAT BERBASIS RISET DALAM PUBLIKASI DOMESTIK DAN
INTERNASIONAL (BATCH 1)

NOMOR: 026/SP2H/PPM/DP2M/IV/2009

**LEMBAGA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

2009



HALAMAN PENGESAHAN

1. Jenis Kegiatan dan Produk Yang Akan Dihasilkan

Jenis kegiatan yang diusulkan MAGANG KEWIRAUSAHAAN	Jenis produk yang akan dihasilkan: <input checked="" type="checkbox"/> Sistem atau jasa <input type="checkbox"/> Desain atau produk hasil industri <input checked="" type="checkbox"/> Rencana bisnis <input type="checkbox"/> Makalah pengamatan khusus <input type="checkbox"/> Prototipe atau model <input checked="" type="checkbox"/> Website untuk promosi dan pemasaran <input checked="" type="checkbox"/> Makalah analisis pemasaran
--	--

2. Judul kegiatan : PENINGKATAN KETERAMPILAN DAN MOTIVASI USAHA MELALUI KEGIATAN MAGANG

3. Ketua Pelaksana Kegiatan

Nama : Amin Setyo Leksono, M.Si., Ph.D.
NIP : 132 288 096
Jabatan /Golongan : Lektor /IIC
Universitas : Universitas Brawijaya
Fakultas / Jurusan : FMIPA, Biologi
Alamat kantor : Jurusan Biologi, FMIPA, Universitas Brawijaya, Jl. MT. Haryono No. 169 Malang, Telepon 0341-575841, Faksimile 0341-554403
Alamat rumah : Jl. Kapimantasta II/Blok 17I/3, Sawojajar II, Malang, Telpon/faks : 0341-7087499, Email:amin28@brawijaya.ac.id

4. Anggota Pelaksana Kegiatan

Staf Pengajar : 1 orang
Praktisi : 2 orang

5. Mahasiswa Peserta MKU : 6 orang

6. Belanja Kegiatan :

a. DIKTI : Rp. 15.000.000,-

7. Nama dan Alamat Mitra Magang:

(1) CV. SITI ARA, Jl. Lahor No 87, Kota Batu

(2) UKM SUMBER MINA LESTARI, Desa Banjar Tengah, DAU, Kab. Malang

8. Jangka waktu pelaksanaan

: 6 bulan

Ketua EPPM
Universitas Brawijaya

(Prof. Dr. Ir. Siti Chuzaemi, MS.)
NIP. 19510514 198002 2 001

Malang, 12 Nopember 2009
Ketua Pelaksana Kegiatan



(Amin Setyo Leksono, M.Si., Ph.D.)
NIP. 19721117 2000120 1 001

RINGKASAN

Kegiatan magang untuk pengembangan budaya kewirausahaan di kalangan mahasiswa telah dilakukan di dua mitra UKM yaitu CV. Siti Ara dengan sayap usahanya Herba Medika Center dan UKM SUMBER MINA LESTARI. Tujuan dari kegiatan Magang Kewirausahaan ini adalah: (1) Meningkatkan keterampilan dan pengalaman mahasiswa dalam mengelola unit usaha sesuai prinsip manajemen modern, (2) Meningkatkan pemahaman tentang kewirausahaan untuk memotivasi jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa (3) Melatih keterampilan mahasiswa dalam mengembangkan produk bahan alam dan (4) Melatih keterampilan dalam berkomunikasi, menjalin relasi, merancang strategi untuk mengembangkan pemasaran UKM mitra melalui pembuatan website.

Sebelum pelaksanaan kegiatan telah dilakukan berbagai survei dan studi awal untuk mengetahui potensi dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Adapun metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan magang meliputi: (1) Pembekalan (2) Penempatan, (3) Kegiatan magang, (4) Pemantauan dan (5) Evaluasi.

Dari hasil kegiatan yang telah dilaksanakan terlihat bahwa beberapa masalah yang dihadapi oleh industri yaitu; adalah kurang promosi, kurang pengunjung gerai, jumlah tenaga kerja yang terbatas, teknologi untuk ketepatan pengukuran (di CV. Siti Ara), permintaan pasar yang musiman, penyusutan debit air di musim kemarau, penyakit berupa aeromas, pemasaran dan tingkat kematian ikan yang tinggi (di Sumber Mina Lestari).

Selanjutnya dilakukan suatu analisis untuk merumuskan strategi penyelesaian masalah. Setidaknya ada tiga hal penting yang perlu ditindaklanjuti oleh UKM mitra yaitu (1) mengembangkan promosi dengan berbagai cara, (2) Mengembangkan dan menjaga kualitas produk dengan cara menjaga sanitasi, (3) mengembangkan teknologi.

Untuk mendukung kegiatan ini maka salah satu out put dari kegiutan adalah penyusunan *website* yang selanjutnya diserahkan kepada UKM mitra. Dengan *website* ini akan menjadi sarana promosi produk maupun jasa bagi UKM mitra sehingga lebih dikenal oleh masyarakat.

Hasil evaluasi menunjukkan nilai kepuasan mahasiswa, nilai *out put* kegiatan, dampak terhadap motivasi dan jiwa kewiausahaan maupun dampak terhadap kepuasan



mitra cukup baik. Ada kecenderungan bahwa tingkat kepuasan mahasiswa yang magang di mitra CV. Siti Ara lebih baik dibandingkan dengan di UKM Sumber Mina Lestari. Di sisi lain pihak UKM Sumber Mina Lestari sendiri juga menyatakan belum merasakan dampak yang nyata terhadap magang dengan alasan harapan agar kegiatan magang ini dilanjutkan dengan usaha pembudidayaan ikan, sehingga peserta magang dapat membeli benih dari UKM. Hal ini mengindikasikan bahwa kegiatan magang di UKM Sumber Mina Lestari masih perlu ditingkatkan dan diperbaiki.

Dampak kegiatan terhadap tingkat motivasi dan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa menunjukkan adanya kecenderungan peningkatan nilai rata-rata PEC-Test sebesar 0,6 poin. Peningkatan karakter yang cukup nyata dari adanya kegiatan adalah pencarian kesempatan (0,34 poin), Ketekunan (0,21) dan komitmen pada kontrak kerja (0,12). Peningkatan ini menunjukkan bahwa ada dampak kegiatan magang terhadap sikap dan jiwa kewirausahaan terutama pada tiga sikap tersebut.

Beberapa manfaat kegiatan yang dapat dirasakan oleh mahasiswa adalah: mahasiswa mengetahui proses kegiatan usaha secara langsung di lapangan, memahami kendala yang dihadapi oleh UKM mitra, mendapatkan pengalaman dalam berinteraksi dengan pengusaha, karyawan dan konsumen, serta peningkatan motivasi untuk melakukan usaha secara mandiri. Ini menunjukkan bahwa proses magang mampu meningkatkan keterampilan dan pengalaman mahasiswa dalam mengelola unit usaha sesuai prinsip manajemen modern, meningkatkan pemahaman tentang kewirausahaan untuk memotivasi jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa, dapat melatih keterampilan mahasiswa dalam mengembangkan produk industri berbahan baku tumbuhan obat, dan dapat melatih keterampilan dalam berkomunikasi, menjalin relasi, merancang strategi untuk mengembangkan pemasaran UKM mitra melalui pembuatan website.

Summary

A training to develop entrepreneurship culture in student have been done at two SMEs partner CV. Siti Ara with branch bussiness in Herba Medika Centre and UKM SUMBER MINA LESTARI. The objectives of this training were to enforce student skill and experience to manage business unit base on modern management system, (2) to increase student knowledge in entrepreneurship and to motivate student spirit, (3) to train student skill in product development and (4) to train student skills in communication, public relation, stategic planning, and website developmnet.

Prior to this activity, a several surveys and preliminar study have beed conducted to know the potential and problem facing by patner SMEs. Furthermore, method adopted in this activity were as follow: (1) Introducing Lecture (2) Distribution in SMEs (3) Training (4) Monitoring and (5) Evaluating.

Result showed that SMEs had several problems such as; lack of promotion, insufficient customers, few man power, technology (CV. Siti Ara), demand, water supply, patoghen, and fish mortality (di Sumber Mina Lestari). Furthermore, an strategic analysis have been done to create strategic problem solving. Three out of several suggestions to SMEs have been developed. There were (1) developing multy method promotion, (2) developing and controlling product quality with adopting an environmental sanitation, (3) developing a match technology. To support this activities, on of this training out put is developing a website to promote SMEs products.

Evaluation proses showed that student satisfaction, training report scor, impact to student motivation and entepreunership spirit as well as impact to SMEs were good. There were a trend that student satisfaction in CV. Siti Ara better than in UKM Sumber Mina Lestari. This was also a similar responses from UKM Sumber Mina Lestari because they stated that the training had low contribution to the SME because they expect that student will continue to develop the bussiness and purchase their product. This indicate that training in UKM Sumber Mina Lestari need a development to fit with project goals.

The training impact to student motivation and and entepreunership spirit showed that several student characteristics has increase with an average scores was 0.6 point. The characteristic that significantly increase were opportunity (0.34 point), discipline (0.21

and commitment to contract (0.12). This increase showed that there was substantial impact of training to student motivation and and entrepreneurship spirit.

Finally, several benefits were accepted by student. There were student knowledge in business process in the field, understanding to SMEs problems, new experience in the interaction with entrepreneurs, workers and costumers; and increasing of student motivation to create their own business. These result suggested that training process has increased student skill and experience in management of business unit base on modern manajement prinsiples, increasing student kowledge in business process, increasing of student motivation and entepreuner spirit, student skill in development of industrial product base on natural resourses, and train student skill in communion, public relation, stategic planning, and website developpment.



PRAKATA

Alhamdulillah, puji syukur kita panjatkan ke hadirat Allah, Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat dan kasihNya sehingga Laporan Pengabdian kepada Masyarakat, Pengembangan Budaya Kewirausahaan untuk Magang Kewirausahaan, telah diselesaikan. Pada kesempatan ini kami ingin menghaturkan rasa terima kasih yang setulus-tulusnya kepada pihak yang ikut terlibat dan memberikan dukungan atas kelancaran pelaksanaan seluruh rangkaian kegiatan.

1. Direktur Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Pendidikan Tinggi
2. Ketua LPPM, Universitas Brawijaya
3. Dekan dan Pembantu Dekan I FMIPA yang telah membantu kelancaran proses perijinan.
4. Ketua Jurusan Biologi yang telah membantu pelaksanaan kegiatan.
5. Dr. Lilik Setyobudi, yang telah berkenan menjadi pendamping dan pemateri dalam kegiatan pembekalan dan pemantauan.
6. Arifin dan Yusuf Rifai yang telah memberikan bantuan untuk kelancaran kegiatan.
7. Pihak-pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu.

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu pelaksanaan kegiatan ini.

Malang, Nopember 2009

Tim Pengabdian pada Masyarakat
Pengembangan Budaya Kewirausahaan

DAFTAR ISI

	Hal.
Keterangan	
Halaman judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Ringkasan	iii
Prakata	v
Daftar Isi	vi
Daftar Tabel	vii
Daftar Gambar	viii
Daftar Lampiran	ix
BAB I. PENDAHULUAN	1
1. Analisis situasi mahasiswa secara umum	2
2. Penetapan tim, institusi, dosen dan narasumber	2
BAB II. TUJUAN, TARGET LUARAN DAN INDIKATOR KEBERHASILAN KEGIATAN	4
1. Tujuan	4
2. Output/luaran	4
3. Indikator Keberhasilan	4
BAB III. PELAKSANAAN KEGIATAN	5
1. Analisis situasi mahasiswa peserta kegiatan	5
2. Analisis situasi Industri Kecil Mitra atau Koperasi	5
3. Kerangka berpikir dan metode penyelesaian masalah mitra	8
4. Pelaksanaan	9
BAB IV. EVALUASI DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN KEGIATAN	11
1. Evaluasi	11
2. Parameter yang dievaluasi untuk mahasiswa	11
3. Manfaat yang dapat dirasakan oleh mahasiswa	13
BAB V. PEMBAHASAN PENYEMPURNAAN KEGIATAN	15
1. Pelaksanaan	15
2. Kelanjutan	15
3. Hal spesifik lainnya	16
BAB VI. PENUTUP	17
1. Kesimpulan	17
2. Tindak lanjut	17
KEPUSTAKAAN	18
LAMPIRAN	19

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Keterangan gambar	Hal.
Gambar 1.	Skema kerangka pemikiran pelaksanaan kegiatan magang	8



BAB I PENDAHULUAN

Sebagai bagian integral dari sistem pendidikan di tingkat perguruan tinggi, Universitas Brawijaya dituntut untuk menjadi institusi yang mampu menghasilkan lulusan yang memiliki jiwa dan keterampilan dalam mengembangkan potensi dirinya di bidang kewirausahaan. Hal ini mengingat bahwa peluang kerja di institusi formal seperti PNS, BUMN, Perusahaan Swasta semakin terbatas. Oleh karena itu, alumni seharusnya memiliki bekal yang memadai agar mampu berdirinya dalam dunia usaha. Untuk menjawab tantangan ini, kegiatan kurikuler dalam proses pembelajaran di kampus, harus ditindak lanjuti dengan kegiatan pembelajaran di masyarakat/di lapang berupa praktik magang.

Guna merespon tuntutan perubahan konsep pendidikan kewirausahaan di tingkat perguruan tinggi, Universitas Brawijaya pada tanggal 2 Juni 2007 mencanangkan program pengembangan kewirausahaan yang dikenal dengan konsep universitas kewirausahaan atau *entrepreneurial university*. Perubahan paradigma ini harus ditindak lanjuti dalam bentuk pengembangan pendidikan kewirausahaan di masing-masing jurusan/program studi. Salah satu bidang yang perlu mendapat perhatian adalah bidang agrokompleks. Bidang ini memiliki potensi yang cukup besar di Malang yang dikelilingi oleh daerah pertanian dan perkebunan yang potensial.

Daerah Malang dan sekitarnya merupakan daerah yang memiliki potensi besar dalam hal sumber daya hayati, daerah perikanan; daerah pertanian dan peternakan. Potensi tersebut dimanfaatkan oleh para pengusaha lokal yang bergerak dibidang industri kecil pengolahan bahan alam seperti industri makanan dan minuman sehat, industri pertanian dan industri peternakan. Namun demikian, sebagian besar UKM yang ada masih belum mampu bersaing di pasar regional, misalnya belum mampu menembus supermarket. Hal ini disebabkan kelayakan produknya yang masih belum memenuhi persyaratan, terkait dengan faktor iptek disamping faktor promosi yang kurang. Selama ini perusahaan mitra belum mengenal pola promosi melalui internet, sehingga produknya tidak dikenal secara luas. Oleh karena itu diharapkan dengan kerjasama kemitraan ini hal-hal yang menjadi kendala bisa diatasi bersama.

Analisis situasi mahasiswa secara umum pada perguruan tinggi pelaksana berkaitan dengan kegiatan kewirausahaan

Pada semester ganjil 2007/2008 Mata Kuliah Kewirausahaan di Jurusan Biologi mendapatkan hibah pendanaan dari direktorat penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat untuk kegiatan program pengembangan budaya kewirausahaan KWU. *Outcome* dari kegiatan tersebut cukup menggembirakan karena dapat melatih keterampilan dan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa dengan terbentuknya unit usaha mahasiswa, yang berjalan baik dan memiliki kelayakan usaha. Namun demikian, dirasakan masih ada kekurangan terutama dalam hal efisiensi proses produksi dan pemasaran (Leksono, dkk, 2007). Menindaklanjuti hal tersebut, Jurusan Biologi berinisiatif memberi peluang pada mahasiswa untuk melaksanakan kegiatan magang di Usaha Kecil dan Menengah. Tercatat ada 16 mahasiswa berminat mengikuti kegiatan tersebut, karena Jurusan Biologi juga mengakui kegiatan tersebut sebagai bagian dari kegiatan kurikuler yang setara dengan kegiatan PKL (Praktik Kerja Lapangan). Dari jumlah tersebut tidak semua dapat diterima karena kapasitas UKM mitra untuk menerima mahasiswa terbatas. Oleh karena itu dilakukan proses seleksi, yang didasarkan pada motivasi dan pengalaman dalam kegiatan usaha pada mata kuliah KWU yang telah ditempuh. Adapun dosen pembimbing kegiatan ini adalah dosen pengampu mata kuliah KWU, sekaligus dosen yang terlibat dalam kegiatan hibah pengembangan budaya kewirausahaan pada mata kuliah KWU, serta dosen tamu yang berasal dari UBEEC (University of Brawijaya Entrepreneurial Education Center).

Penetapan tim, institusi, dosen dan nara sumber

Pembentukan tim terdiri dari dosen muda yang potensial dan pernah berpengalaman dalam membina mata kuliah KWU, serta memiliki motivasi yang tinggi untuk mengembangkan budaya kewirausahaan di Jurusan. Institusi penyelenggara adalah Jurusan Biologi, yang pada saat ini sedang aktif mengembangkan budaya kewirausahaan di kalangan mahasiswa

Kegiatan ini mendapat perhatian khusus mengingat pentingnya peranannya untuk membekali mahasiswa kemampuan berwirausaha, ini terlihat dari dua hal. Pertama, kesungguhan jurusan dengan terus memantau kegiatan usaha mandiri yang dilaksanakan oleh mahasiswa yang mendapat bantuan dari hibah pengembangan budaya



kewirausahaan mata kuliah KWU. Yang kedua, Jurusan Biologi berinisiatif membuka kegiatan magang yang diakui secara kurikuler setara dengan kegiatan mata kuliah PKL (2 SKS). Program ini kemudian dikenal dengan sebutan magang PKL. Selain itu jurusan juga menunjuk staff yang berkompeten dan berpengalaman, satu diantaranya adalah profesor. Adapun narasumber yang akan diundang untuk memberikan pembekalan selain dosen mata kuliah KWU, dosen tamu dari UBEEC, dan dosen tamu dari pengusaha. Adapun penetapan UKM mitra didasarkan pada kerjasama yang telah dibina selama ini dalam kegiatan mata kuliah Kewirausahaan maupun dalam program magang PKL, kapasitas menampung mahasiswa dan keterkaitannya dengan bidang ilmu hayati. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dirasa perlu untuk mengadakan kegiatan magang yang lebih terstruktur.



BAB II

TUJUAN, TARGET LUARAN DAN INDIKATOR KEBERHASILAN KEGIATAN

Tujuan kegiatan:

1. Meningkatkan keterampilan dan pengalaman mahasiswa dalam mengelola unit usaha sesuai prinsip manajemen modern
2. Meningkatkan pemahaman tentang kewirausahaan untuk memotivasi jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa
3. Melatih keterampilan mahasiswa dalam mengembangkan produk industri berbahan baku tumbuhan obat
4. Melatih keterampilan dalam berkomunikasi, menjalin relasi, merancang strategi untuk mengembangkan pemasaran UKM mitra melalui pembuatan website

Output/luaran

1. Menghasilkan rancangan atau desain karya atau produk yang berkualitas dan relevan dengan kompetensi mahasiswa peserta magang, dalam bentuk pengembangan jenis produk dan desain kemasan produk.
2. Menghasilkan rancangan bisnis.
3. Menghasilkan suatu rancangan metode pemasaran yang lebih efektif.
4. Menghasilkan suatu website yang memadai untuk promosi dan pemasaran

Indikator keberhasilan

Tabel 1. Indikator proses kegiatan

Indikator kinerja	Teknik pelaksanaan	Hasil
Tingkat kepuasan mahasiswa dan pemateri dalam pembekalan	Kuisisioner dan wawancara	C=12,5%, B=87,5%,
Rata-rata nilai <i>output</i> berupa simulasi usaha, proposal bisnis, laporan pelaksanaan kegiatan	Penilaian kegiatan magang, laporan kegiatan magang dan proposal bisnis/usaha	Nilai kegiatan magang = 81 Nilai laporan kegiatan = 79 Nilai proposal bisnis = 78,5
Dampak kegiatan terhadap tingkat motivasi dan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa	Test dengan menggunakan PEC (Personal Entrepreneurship Test)	Nilai rata-rata PEC= 7.45

Indikator outcome

Tabel 2. Indikator outcome kegiatan

Evaluasi internal kegiatan	Awal		Pertengahan		Akhir	
	T	P	T	P	T	P
Kepuasan mahasiswa (N = 6)	B = 50% C = 25% K = 25%	B = 35% C = 32% K = 33%	B = 60% C = 20% K = 20%	B = 53% C = 42% K = 5%	B = 70% C = 25% K = 5%	B = 100% C = 0% K = 0%
Kepuasan tim dosen (N = 3)	B = 50% C = 25% K = 25%	B = 67% C = 33% K = 0%	B = 60% C = 20% K = 20%	B = 66% C = 33% K = 0%	B = 70% C = 20% K = 10%	B = 100% C = 0% K = 0%
Kepuasan mitra (N=2)	B = 50% C = 50%	B = 50% C = 50%	B = 50% C = 50%	B = 100% C = 0%	B = 100% C = 0%	B = 100% C = 0%

Ket: T = target, P = pencapaian



BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

1. Analisis situasi mahasiswa peserta kegiatan

Peserta berasal dari Jurusan Biologi, FMIPA. Motivasi mahasiswa dalam mengambil program magang ini karena ingin mendapat pengalaman magang, ingin menambah wawasan tentang kewirausahaan dan dapat berinteraksi dengan wirausahawan secara langsung. Pengalaman mahasiswa dalam berwirausaha cukup. Pengalaman mahasiswa bervariasi mulai dari terlibat dalam kegiatan usaha keluarga sampai kegiatan bersama dengan kawan. Ini terlihat dari biodata mahasiswa yang ada di proposal yang diajukan, dan dari wawancara/interview proposal. Daftar nama mahasiswa dapat di lihat pada Lampiran 2.

2. Analisis situasi Industri Kecil Mitra atau Koperasi

a. CV. SITIARA

Informasi Umum: Perusahaan CV. Siti Ara mulai berdiri pada tahun 1994, didirikan oleh Ibu Siti Hijrati Arlina yang semula bernama "Alindra Wisma", dan pada tahun 2000 berubah nama menjadi CV. Siti Ara. Perusahaan ini beralamatkan di Jl. Lahor No 87, Kota Batu. CV. Siti Ara memiliki salah satu sayap usaha yang bernama Herba Medika Center yang merupakan suatu bentuk industri yang bergerak dalam bidang pemanfaatan dan pengolahan komoditi empon-empon atau tanaman obat. Sampai saat ini CV. Siti Ara telah mampu memproduksi \pm 15 macam produk yang terdiri dari tiga jenis instan, manisan, dan sirup.

Ide pendirian perusahaan ini didasari beberapa hal, antara lain adanya potensi sumber daya alam (seperti tanaman obat-obatan) yang baik di daerah batu yang belum dikelola secara maksimal, sehingga diperlukan inovasi dalam pengelolaan terhadap tanaman obat. Langkah yang telah ditempuh adalah dengan mengolah tanaman obat tersebut menjadi produk makanan dan minuman kesehatan. Dalam kurun waktu selanjutnya, pengembangan industri pengolahan tanaman obat ini diarahkan untuk menjadi industri yang lebih besar dalam memanfaatkan sumber daya alam hayati sekitar seiring dengan perkembangan jaman.

Komoditas dan Pemasaran: Produk-produk yang dihasilkan dari tanaman obat sangat bervariasi, mulai dari obat-obatan untuk berbagai penyakit dalam bentuk serbuk yang diekstrak dan simplisia dari tanaman obat, dikemas dalam bentuk kapsul. Selain itu diproduksi pula minuman kesehatan berupa sirup seperti sirup Mengkudu (*Morinda* sirup), makanan ringan berupa manisan kering seperti manisan kencur, minuman instan Jahe, minuman instan Temu Mangga, minuman instan Lidah Buaya, dan produk-produk instan lainnya yang pembuatannya masih tradisional dan dijamin kealamiannya. Selain itu CV. Siti Ara selain menghasilkan produk berupa makanan dan minuman kesehatan, komoditas lainnya adalah bibit tanaman obat yang didapatkan dari koleksi kebun obat. Bibit tanaman yang dijual diantaranya dara putih, tapak dara, kunyit putih, dan sembung.

Pemasaran: Seiring dengan semakin meningkatnya permintaan dari konsumen, daerah pemasaran awalnya hanya terbatas pada kalangan keluarga dan teman dekat dan daerah sekitar perusahaan, sekarang semakin meluas ke beberapa daerah di luar Malang, seperti di Surabaya, Jember, Jombang, dan kota-kota lain.

Masalah yang dihadapi: masalah utama yang dihadapi oleh UKM CV. Siti Ara adalah kurang promosi, kurang pengunjung gerai, jumlah tenaga kerja yang terbatas, teknologi untuk ketepatan pengukuran.

b. UKM SUMBER MINA LESTARI

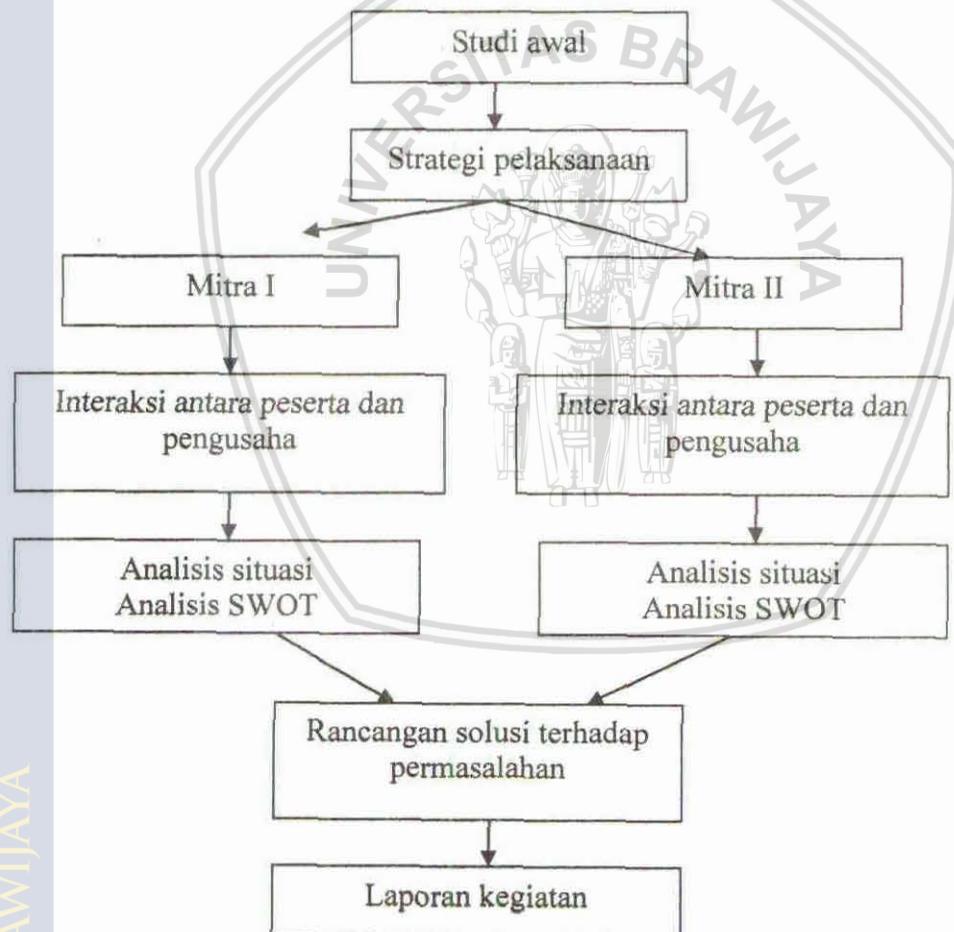
UKM Sumber Mina Lestari merupakan sentra usaha pembibitan Ikan Nila Hitam yang berada di Desa Tengah, Kecamatan Dau, Kab. Malang. Sentra usaha ini sudah dirintis sejak tahun 1997, dan mulai tahun 2000 aktif mengikuti berbagai forum perlombaan antar sentra usaha pembibitan. Produksi bibit sangat berfluktuasi tergantung dari musim. Pada saat puncak pemesanan produksi bibit bisa mencapai 16 ton per bulan. Jumlah petani pembibitan yang tergabung dalam kelompok ini hingga tahun 2008 mencapai 45 orang.

Produk yang dihasilkan adalah bibit ikan nila yang berukuran maksimum 3 cm, yang dipak dalam wadah plastik berukuran 40 X 60 cm, berisi 1500 ekor per plastik. Wilayah pemasaran produk meliputi tiga wilayah yaitu Malang Raya, Kab. Pasuruhan, Kab. dan Kab. Lumajang

Masalah yang dihadapi: permintaan pasar yang musiman, penyusutan debit air di musim kemarau, penyakit berupa aeromas, pemasaran dan tingkat kematian ikan yang tinggi.

3. Kerangka berpikir dan metode penyelesaian masalah mitra

Dasar pemikiran pelaksanaan kegiatan secara garis besar dapat dilihat pada diagram/skema di bawah. Dari skema di atas dapat dilihat bahwa tahap pertama yang dirumuskan adalah melakukan survei awal untuk mengetahui tingkat permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya dirumuskan suatu strategi untuk mengatasi permasalahan tersebut. dalam pelaksanaan magang maka interaksi antara peserta dan pengusaha harus intensif sehingga dapat diketahui permasalahan yang dihadapi untuk selanjutnya dilakukan suatu analisis permasalahan dengan pendekatan analisis SWOT.



Gambar 1. Skema kerangka pemikiran pelaksanaan kegiatan magang



4. Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan meliputi lima kegiatan yaitu: (1) Pembekalan (2) Penempatan, (3) Kegiatan magang, (4) Pemantauan dan (5) Evaluasi

a. Pembekalan

Dalam pelaksanaannya metode pembekalan diubah dari model pelatihan intensif menggunakan model pendampingan selama proses oleh Tim dari Pusat Pendidikan Entrepreneurship Universitas Brawijaya (UBEEC) Pemateri memberikan perkuliahan dengan metode ceramah dilanjutkan dengan diskusi, dan praktik. Materi yang disampaikan meliputi.

- Diversifikasi produk: Penelitian dan pengembangan produk serta pengemasan.
- Simulasi magang: simulasi magang dilaksanakan dengan praktik menganalisis suatu produk dari usaha mitra dan analisis teknik pemasaran.
- Pemasaran: strategi pemasaran, teknik pembuatan *internet based marketing* (website).
- Praktik: praktik dilakukan dengan cara studi kasus dan simulasi kegiatan magang. Kasus yang dijadikan contoh bisa berupa permasalahan produksi bisa permasalahan pemasaran.

b. Penempatan

Penempatan didasarkan pada analisis minat dan motivasi yang dilakukan oleh tim pembekalan dan dikomunikasikan dengan mitra UKM. Hasil dari penelusuran minat menunjukkan bahwa empat peserta berminat mengikuti magang di CV. Siti Ara sedangkan dua peserta lainnya mengikuti magang di UKM SUMBER MINA LESTARI.

c. Kegiatan magang

Kegiatan magang meliputi beberapa tahap kegiatan:

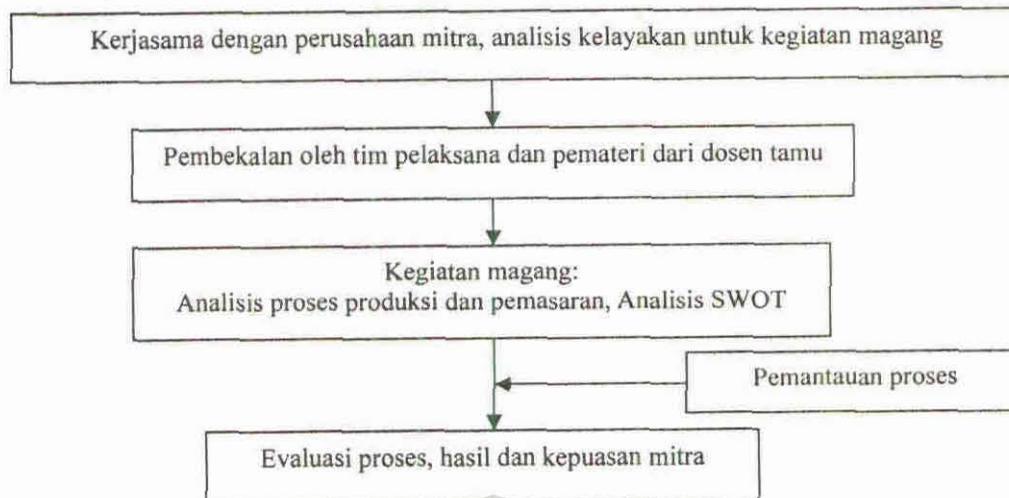
Di CV. Siti Ara

- Pembelajaran proses produksi
- Pembelajaran proses pengemasan dan analisis permasalahan
- Pembelajaran proses pemasaran dan analisis permasalahan
- Analisis SWOT semua proses yang diamati
- Penyusunan usulan peningkatan kualitas mutu produk
- Penyusunan usulan desain website sebagai bentuk promosi dan pengembangan metode pemasaran.

Di UKM SUMBER MINA LESTARI

- Pembelajaran proses produksi dan analisis permasalahan
- Pembelajaran proses seleksi benih/pengendalian mutu
- Pembelajaran proses pemasaran dan analisis permasalahan
- Analisis SWOT dari semua proses yang diamati
- Penyusunan usulan desain website sebagai bentuk promosi dan pengembangan metode pemasaran.

Diagram alur proses pelaksanaan



d. Pemantauan

Pemantauan dilaksanakan dua kali, pada pertengahan dan menjelang akhir kegiatan. Pemantauan tahap pertama mengevaluasi kegiatan magang mahasiswa dengan wawancara, pemantauan kedua mengevaluasi kegiatan mahasiswa langsung di tempat magang serta mengevaluasi tingkat kepuasan mitra UKM.

e. Jadwal pelaksanaan kegiatan MKU

Pelaksanaan kerja	Mei	Juni	Juli	Agt.	Sept.	Okt.	Nov.
Pertemuan antara tim pelaksana dan pihak LPM untuk koordinasi kegiatan	✓						
Pertemuan antara tim pelaksana, tim pemateri pembekalan untuk membahas perencanaan pembekalan	✓						
Rekrutmen calon peserta		✓					
Proses pendaftaran dan seleksi calon peserta		✓					
Pelaksanaan pembekalan			✓				
Pelaksanaan kegiatan magang			✓	✓			
Penyusunan laporan dan rencana bisnis			✓	✓			
Penyusunan website					✓	✓	
Evaluasi internal kegiatan				✓	✓	✓	
Evaluasi eksternal						✓	
Laporan						✓	✓

BAB IV.

EVALUASI DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN KEGIATAN

Evaluasi

Evaluasi dilakukan dengan beberapa tahap:

- (1) Mengevaluasi proses pembekalan
- (2) Mengevaluasi output berupa simulasi usaha, proposal pengajuan kredit, laporan pelaksanaan kegiatan, dll.
- (3) Mengevaluasi proses pelaksanaan berupa evaluasi pada saat pemantauan, kesesuaian target dengan rencana.
- (4) Mengevaluasi *outcome* berupa tingkat kepuasan mitra UKM, prospek kerjasama, dan peningkatan motivasi dan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa

Parameter yang dievaluasi untuk mahasiswa

1. Hasil analisis SWOT dari kegiatan usaha UKM mitra
2. Laporan pelaksanaan kegiatan
3. Tambahan ilmu yang didapat
4. Tambahan pengalaman yang didapat
5. Desain website untuk promosi dan pengembangan metode pemasaran
6. Motivasi untuk merintis usaha secara mandiri

Dari hasil kegiatan yang telah dilaksanakan terlihat bahwa nilai kepuasan mahasiswa, nilai *out put* kegiatan, dampak terhadap motivasi dan jiwa kewirausahaan maupun dampak terhadap kepuasan mitra cukup baik. Ada kecenderungan bahwa tingkat kepuasan mahasiswa yang magang di mitra CV. Siti Ara memiliki kepuasan yang lebih baik dibandingkan dengan di UKM Sumber Mina Lestari. Masukan dari peserta kepada kegiatan ini dimasa mendatang adalah untuk menempatkan kegiatan magang pada mitra UKM yang sudah siap dan mapan. Di sisi lain pihak UKM Sumber Mina Lestari sendiri juga menyatakan belum merasakan dampak yang nyata terhadap magang dengan alasan harapan agar kegiatan magang ini dilanjutkan dengan usaha pembudidayaan ikan, sehingga peserta magang dapat membeli benih dari UKM. Hal ini mengindikasikan bahwa kegiatan magang di UKM Sumber Mina Lestari masih perlu ditingkatkan dan diperbaiki.

Tabel 3. Indikator kegiatan

Indikator kinerja	Teknik pelaksanaan	Hasil
Tingkat kepuasan mahasiswa dan pemateri dalam pembekalan	Kuisisioner dan wawancara	C=12,5%, B=87,5%,
Rata-rata nilai <i>output</i> berupa simulasi usaha, proposal bisnis, laporan pelaksanaan kegiatan	Penilaian kegiatan magang, laporan kegiatan magang dan proposal bisnis/usaha	Nilai kegiatan magang = 81 Nilai laporan kegiatan = 79 Nilai proposal bisnis = 78,5
Dampak kegiatan terhadap tingkat motivasi dan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa	Test dengan menggunakan PEC (Personal Entrepreneurship Test)	Nilai rata-rata PEC Sebelum = 7.39 Sesudah = 7.45
Tingkat kepuasan mitra	Wawancara	Salah satu pengusaha menyatakan tingkat kepuasan dan kesediaan untuk tetap aktif melanjutkan kegiatan magang, sedangkan peserta yang lain (UKM Sumber Mina Lestari) menyatakan belum merasakan dampak nyata magang. Alasan yang dikemukakan adalah harapan agar kegiatan magang ini dilanjutkan dengan usaha pembudidayaan ikan, sehingga peserta magang dapat membeli benih dari UKM

Hasil rumusan pemecahan permasalahan yang dihadapi oleh mitra

Secara garis besar strategi pemecahan masalah yang dihadapi oleh mitra adalah sebagai berikut:

Solusi untuk masalah yang dihadapi CV. Siti Ara (Herba Medica Centre)

1. Mengembangkan kegiatan promosi dengan berbagai cara: pamflet, media masa dan media internal
2. Penyuluhan untuk menjaga kualitas produk
3. Menjaga keindahan gerai dan kualitas kebersihan produk
4. Mengefisienkan kinerja karyawan
5. Penggunaan teknologi untuk berbagai solusi masalah produk

Solusi untuk masalah yang dihadapi UKM Sumber Mina Lestari

1. Mengembangkan promosi
2. Pembersihan kolam berkala untuk menghindarkan dari serangan hama dan penyakit
3. Membuat penampungan air dan melakukan konservasi air.

Strategi pemecahan masalah yang dihadapi oleh mitra selengkapnya dapat di lihat di contoh laporan (Lampiran 5).

terhadap sikap dan jiwa kewirausahaan . Peningkatan karakter yang cukup nyata dari adanya kegiatan adalah pencarian kesempatan (0,34 poin), Ketekunan (0,21) dan komitmen pada kontrak kerja (0,12) (Tabel 4).

Tabel 4. Nilai skor tes kompetensi kewirausahaan personal (Personal Entrepreneurship Competency test/ PEC – test)

Kompetensi	Skor			
	Sebelum	Sesudah	Peningkatan	Standar
Pencarian kesempatan	10,22	10,55	0,34	10,57
Ketekunan	8,37	8,59	0,21	8,53
Komitmen pada kontak kerja	7,66	7,78	0,12	7,87
Tuntutan akan kualitas & efisiensi	7,43	7,48	0,06	7,51
Pengambilan Resiko	6,92	6,83	-0,09	7,07
Penetapan Tujuan	6,80	6,86	0,06	6,93
Pencarian Informasi	6,84	6,88	0,05	6,94
Perencanaan sistematis & pengawasan	6,73	6,64	-0,09	6,90
Persuasi & Kerjasama	6,45	6,42	-0,03	6,69
Kepercayaan Diri	6,50	6,48	-0,02	6,64
Rata-rata	7,39	7,45	0,06	7,57

Manfaat yang dapat dirasakan oleh mahasiswa

Secara garis besar ada beberapa manfaat yang dirasakan langsung oleh mahasiswa:

- Mengetahui proses produksi jamu dan makanan sehat serta mampu meaciknya
- Mengetahui proses budidaya ikan nila hitam
- Mendapatkan keterampilan dan pengetahuan dalam berinteraksi dengan pengusaha, pekerja dan konsumen
- Mengetahui kendala selama proses kegiatan usaha
- Mengetahui proses yang harus dipertimbangkan dalam mengambil suatu keputusan



- Mengetahui beragam potensi sumber daya alam yang bisa dikembangkan sebagai usaha/bisnis
- Menyadari manfaat promosi
- Meningkatkan motivasi untuk menindak lanjuti kegiatan usaha
- Mengetahui struktur dan organisasi suatu usaha dan model pengelolaan dengan prinsip manajemen yang modern.



BAB V

PEMBAHASAN PENYEMPURNAAN KEGIATAN

1. Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan kegiatan diketahui bahwa secara umum kegiatan telah berlangsung dengan lancar. Adanya beberapa kendala seperti tim pemateri yang berhalangan untuk memberikan materinya dapat diatasi dengan baik dan tetap dalam kerangka program pembinaan kewirausahaan di perguruan tinggi karena dalam kegiatan terus menerus dilakukan komunikasi dengan pihak UBEEC.

Pelaksanaan kegiatan berlangsung cukup baik. Mahasiswa dapat berinteraksi langsung dengan mitra UKM dan mendapatkan berbagai pengalaman dalam praktik usaha. Selain itu, komunikasi yang terus dilakukan dengan pengusaha dan dikonsultasi dengan dosen pelaksana maupun pendamping menghasilkan suatu rumusan terhadap permasalahan mitra. Selanjutnya permasalahan tersebut dianalisis dengan analisis SWOT untuk dapat memetakan potensi dan peluang sehingga pengusaha dapat mengambil suatu kebijakan usaha yang baik. Namun demikian dari hasil evaluasi kegiatan terlihat bahwa magang di UKM Sumber Mina Lestari masih belum optimal dalam mengembangkan potensi kemitraan di kedua belah pihak. Oleh karena itu maka dalam waktu ke depan perlu adanya perbaikan dalam pelaksanaan kegiatan pada mitra yang lebih sesuai atau pada waktu yang lebih tepat.

2. Kelanjutan

Kelanjutan dari magang ini bagi mahasiswa adalah praktik untuk melakukan usaha. Praktik ini terus didukung oleh program kegiatan melalui pendampingan sehingga mahasiswa terus kreatif dalam melakukan inovasi bisnis. Salah satu usaha yang dijalankan mahasiswa adalah pembuatan dan pemasaran manisan dari tomat. Pada saat ini usaha tersebut telah menghasilkan produk yang sedang diuji. Selain usaha ini maka usaha yang lain juga terus dibina melalui program Mata Kuliah Kewirausahaan. Proposal usaha yang dijalankan saat ini sedang pada tahap pelaksanaan kegiatan usaha, dan diharapkan akan terus memupuk motivasi mahasiswa dalam menjalankan suatu usaha.

3. Hal spesifik lainnya

Untuk menjamin keberlanjutan dari kegiatan ini maka Program Studi Biologi memiliki kebijakan untuk mendukung penuh kegiatan kewirausahaan mahasiswa. Pembinaan ini diwujudkan dalam bentuk pendampingan dan peminjaman/hibah modal untuk kegiatan usaha. Untuk pelaksanaan program pembinaan ini maka PS Biologi telah memiliki unit yang terus berkoordinasi yaitu Unit Jasa dan Layanan Informasi (unit bisnis). Jika mahasiswa berminat melanjutkan usaha maka unit ini akan memfasilitasi dengan berbagai program yang dikoordinasikan dengan UBEEC, sedangkan jika dalam satu tahun kegiatan ini sudah selesai, maka dana yang dikembalikan ke pihak PS akan digunakan untuk kegiatan mahasiswa angkatan berikutnya.

Hal yang tidak kalah menariknya adalah keikutsertaan salah peserta kegiatan ini yang berpartisipasi dalam kompetisi Program Kreativitas Mahasiswa dalam bidang kewirausahaan dengan mengambil tema tentang usaha pembuatan dan pemasaran emping biji rambutan. Keikutsertaan dalam kegiatan seperti ini tentu saja sangat positif bagi keberlanjutan kegiatan pembinaan kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

BAB VI PENUTUP

1. Kesimpulan

Hasil dari program kegiatan magang menunjukkan hasil yang baik. Hal ini terlihat dari rumusan penyelesaian yang dihadapi oleh pengusaha yang baik dan tingkat kepuasan mahasiswa dan mitra yang cukup baik. Ini menunjukkan bahwa proses magang mampu meningkatkan keterampilan dan pengalaman mahasiswa dalam mengelola unit usaha sesuai prinsip manajemen modern, meningkatkan pemahaman tentang kewirausahaan untuk memotivasi jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa, dapat melatih keterampilan mahasiswa dalam mengembangkan produk industri berbahan baku tumbuhan obat, dan dapat melatih keterampilan dalam berkomunikasi, menjalin relasi, merancang strategi untuk mengembangkan pemasaran UKM mitra melalui pembuatan website

2. Tindak lanjut kegiatan

Kegiatan magang ini dalam waktu ke depan akan dilanjutkan dengan kegiatan usaha dari proposal usaha yang telah disusun oleh mahasiswa, untuk itu pihak Program Studi Biologi memberikan dukungan penuh bagi keberlanjutan usaha ini melalui pembinaan dan pendampingan kegiatan usaha mahasiswa yang difasilitasi oleh Unit Jasa dan Layanan Informasi (unit bisnis).



KEPUSTAKAAN

Leksono, A.S. dan A. L. Suwondo 2002. PENGGUNAAN MULTI MEDIA UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PEMBELAJARAN MATA KULIAH LAPANGAN. Laporan akhir. Teaching Grant TPSDP, Jurusan Biologi, FMIPA, Unibraw.

Leksono, A.S., U Marwati dan R. Azrianingsih. 2007. Upaya Peningkatan Kualitas MK Kewirausahaan untuk Mahasiswa Kelompok Agrokompleks. Tahun 2007

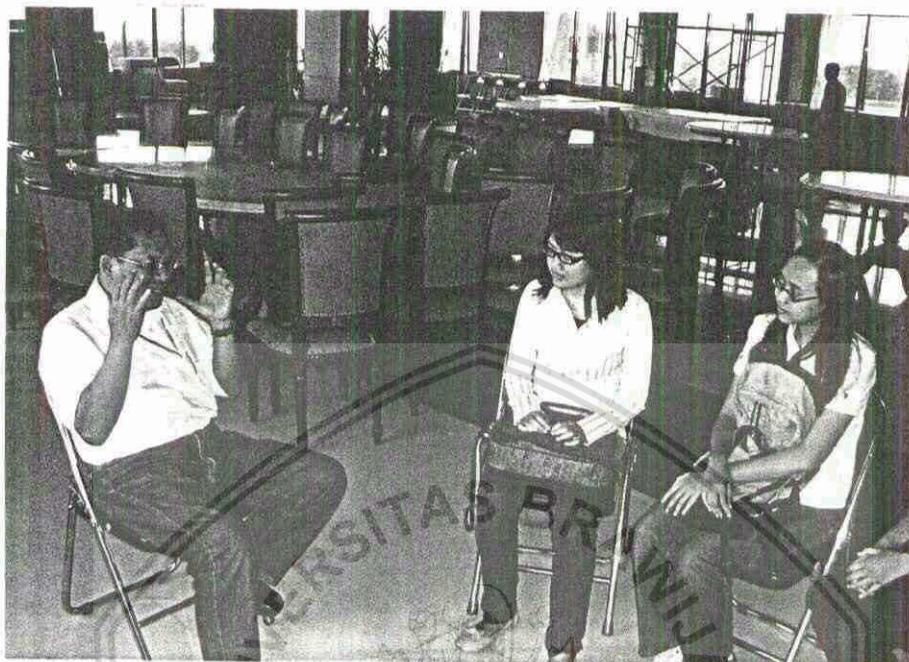


LAPORAN KEUANGAN

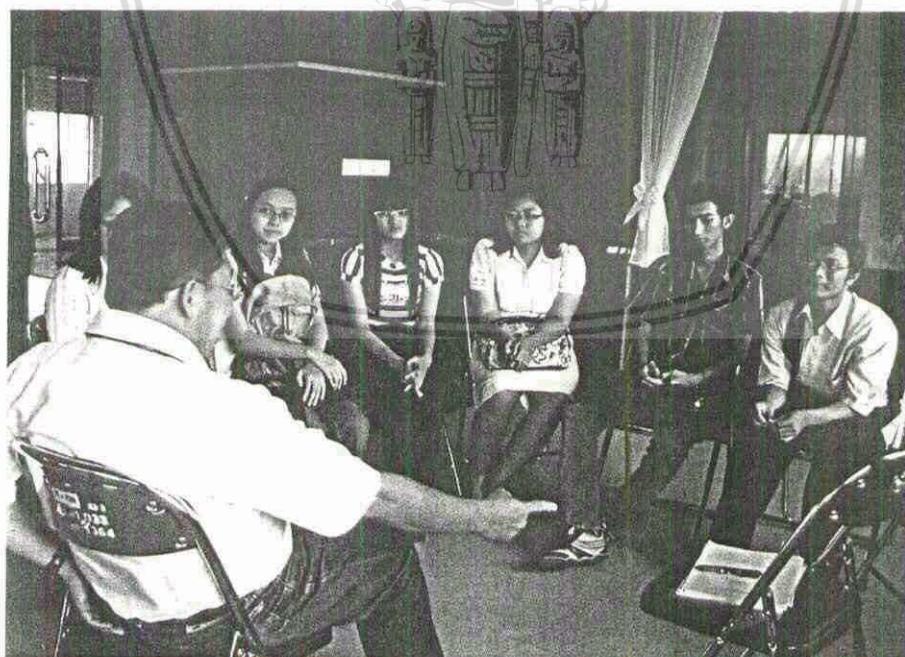
No	Komponen	Biaya		Jumlah Rp.
1	Honorarium (30%)			
	Ketua tim pelaksana	5 jam/minggu/11.000	1	1.650.000
	Anggota tim pelaksana	4 jam/minggu/11.000	1	1.200.000
	Pemateri	250.000	3	750.000
	Laboran	300.000	2	600.000
	Asisten	150.000	2	300.000
	Sub Total			4.500.000
2	Bahan ajar pembekalan			
	Penyusunan modul pembekalan	1.000.000	1 set	1.000.000
	Perbanyak modul	100.000		1.500.000
	Sub Total			2.500.000
3	Transportasi dan komunikasi			
	Transportasi tim pemantau	500.000		500.000
	Transportasi seminar	500.000	2	1000.000
	Komunikasi	300.000		300.000
	Sub Total			1.800.000
4	Sewa laboratorium	700.000		700.000
	Sub Total			700.000
5	Bahan habis pakai			
	Bahan untuk simulasi dalam pembekalan	500.000		500.000
	Sub Total			500.000
6	Dokumentasi			
	Kertas laporan	40.000	4 rim	160.000
	Cartridge dan tinta	500.000	1 set	350.000
	Foto film	250.000	1	250.000
	Fotokopi	450.000		450.000
	Sub Total			1.400.000
7	Bantuan dana kegiatan magang mahasiswa yang dimanfaatkan untuk mendesain produk atau karya usaha, menyusun proposal kredit, menyusun simulasi usaha dan menyusun laporan akhir	250.000		1.500.000
	Sub Total			1.500.000
8	Bantuan pengembangan produk UKM	600.000		600.000
	Sub Total			600.000
9	Lain-lain Kegiatan evaluasi	1.500.000	1 paket	1.500.000
	Sub Total			1.500.000
	Total			15.000.000



LAMPIRAN 1
Foto-foto Kegiatan



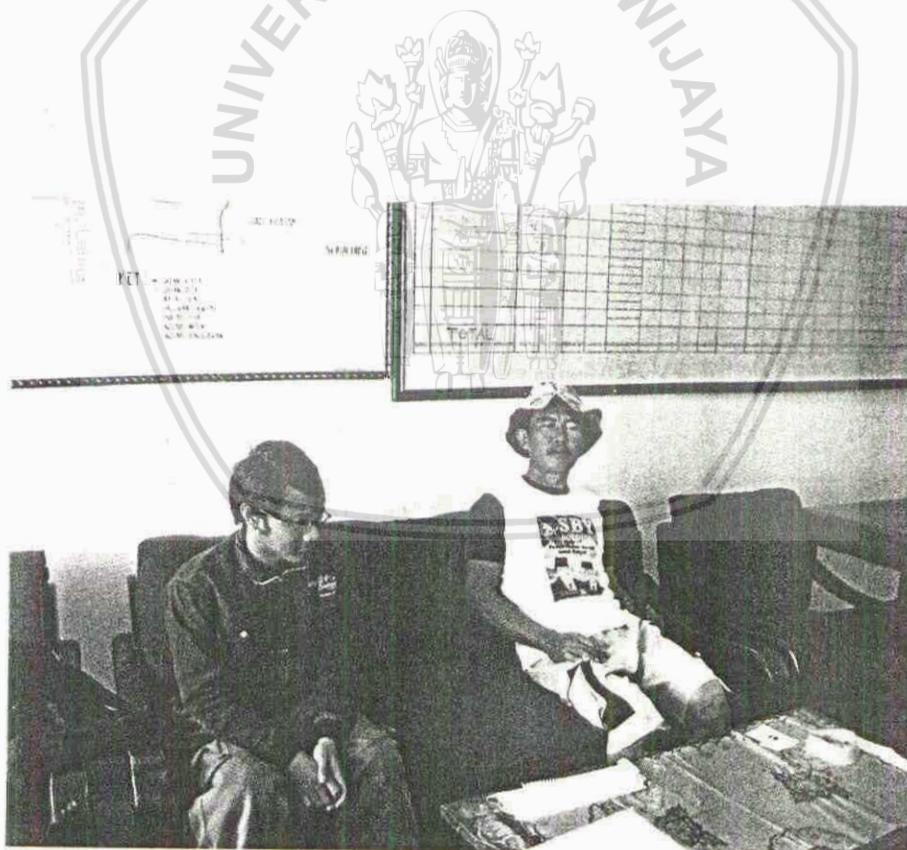
Gambar 1. Pembekalan oleh Dr. Lilik S



Gambar 2. Pemberian materi dan suasana diskusi



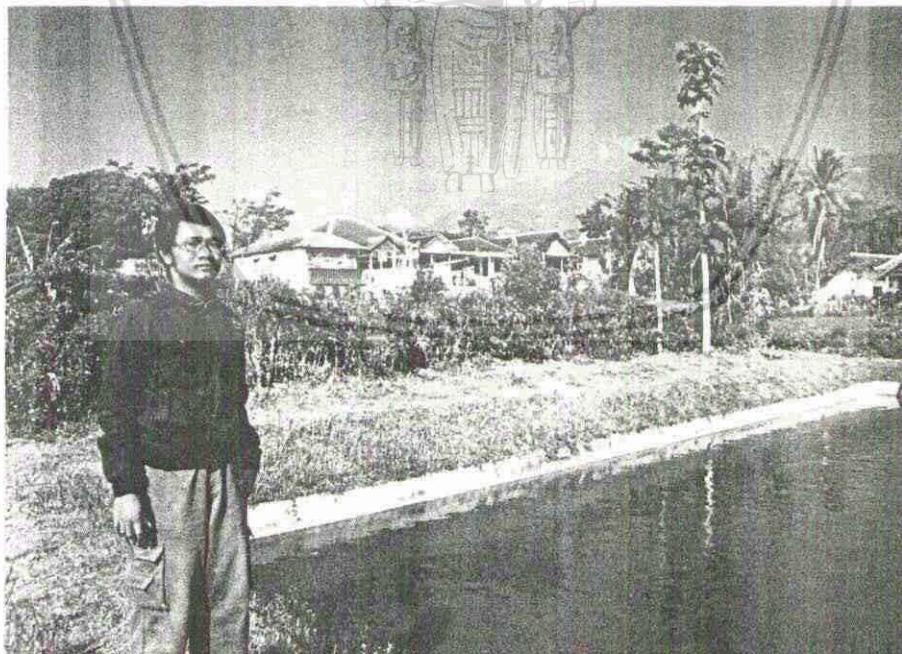
Gambar 3. Magang di UKM Sumber Mina Lestari



Gambar 4. Suasana diskusi dengan pengusaha UKM



Gambar 5. Suasana diskusi dengan pelaksana usaha di lapang



Gambar 6. Suasana di lokasi magang



LAMPIRAN 2
Data Dosen Pembimbing dan Mahasiswa Peserta



Data dosen pembimbing dan mahasiswa peserta MKU

Tabel 1. Nama dosen pembimbing dan pembagian tugas

No	Nama	Kedudukan	Tugas
1	Amin Setyo Leksono, M.Si., Ph.D	Ketua tim	Mengkoordinasi seluruh kegiatan, merencanakan tahap-tahap kegiatan, memimpin proses evaluasi
2	Dr. Rodiyati A	Anggota	Mengkoordinir aktivitas pembekalan, menghubungi dan memandu narasumber. Persiapan laboratorium dan simulasi kegiatan magang
3	Dr. Lilik Setyobudi	Narasumber	Pendekatan magang: komunikasi, analisis SWOT dan konsep <i>learning from helping</i>
4	Prof. Sutiman B. Sumitro, DSc	Narasumber	Melaksanakan aktivitas pembekalan: softskill dan kepemimpinan

Tabel 2. Nama Mahasiswa peserta MKU

No	Nama	NIM	Tempat magang
1	Lutfi Kurniawan	0710970037-91	CV. SITI ARA
2	Agatha Maria	0710970023-91	CV. SITI ARA
3	Vivi Apriliya	0710970017-91	CV. SITI ARA
4	Petra Fransisca D.	0710970036-91	CV. SITI ARA
5	M. Sofyan	0710970035-91	UKM SUMBER MINA LESTARI
6	Kristin Widayari	0710970007-91	UKM SUMBER MINA LESTARI



CV SITI ARA (Herba Medica Centre)

a. KEADAAN UMUM PERUSAHAAN CV. SITI ARA

- SEJARAH dan PERKEMBANGAN INDUSTRI

Perusahaan CV. Siti Ara mulai berdiri pada tahun 1994 dan didirikan oleh Ibu Siti Hijrati Arlina yang semula bernama "Alindra Wisma", dan pada tahun 2000 berubah nama menjadi CV. Siti Ara. CV. Siti Ara merupakan suatu bentuk industri yang bergerak dalam bidang pemanfaatan dan pengolahan komoditi empon-empon atau tanaman obat. Sampai saat ini CV. Siti Ara telah mampu memproduksi \pm 15 macam produk yang terdiri dari tiga jenis instan, manisan, dan sirup.

Ide pendirian perusahaan ini didasari beberapa hal, antara lain adanya potensi sumber daya alam (seperti tanaman obat-obatan) yang baik di daerah batu yang belum dikelola secara maksimal, sehingga diperlukan inovasi dalam pengelolaan terhadap tanaman obat. Langkah yang telah ditempuh adalah dengan mengolah tanaman obat tersebut menjadi produk makanan dan minuman kesehatan.

Dalam kurun waktu selanjutnya, pengembangan industri pengolahan tanaman obat ini diarahkan untuk menjadi industri yang lebih besar dalam memanfaatkan sumber daya alam hayati sekitar seiring dengan perkembangan jaman.

- TUJUAN PERUSAHAAN

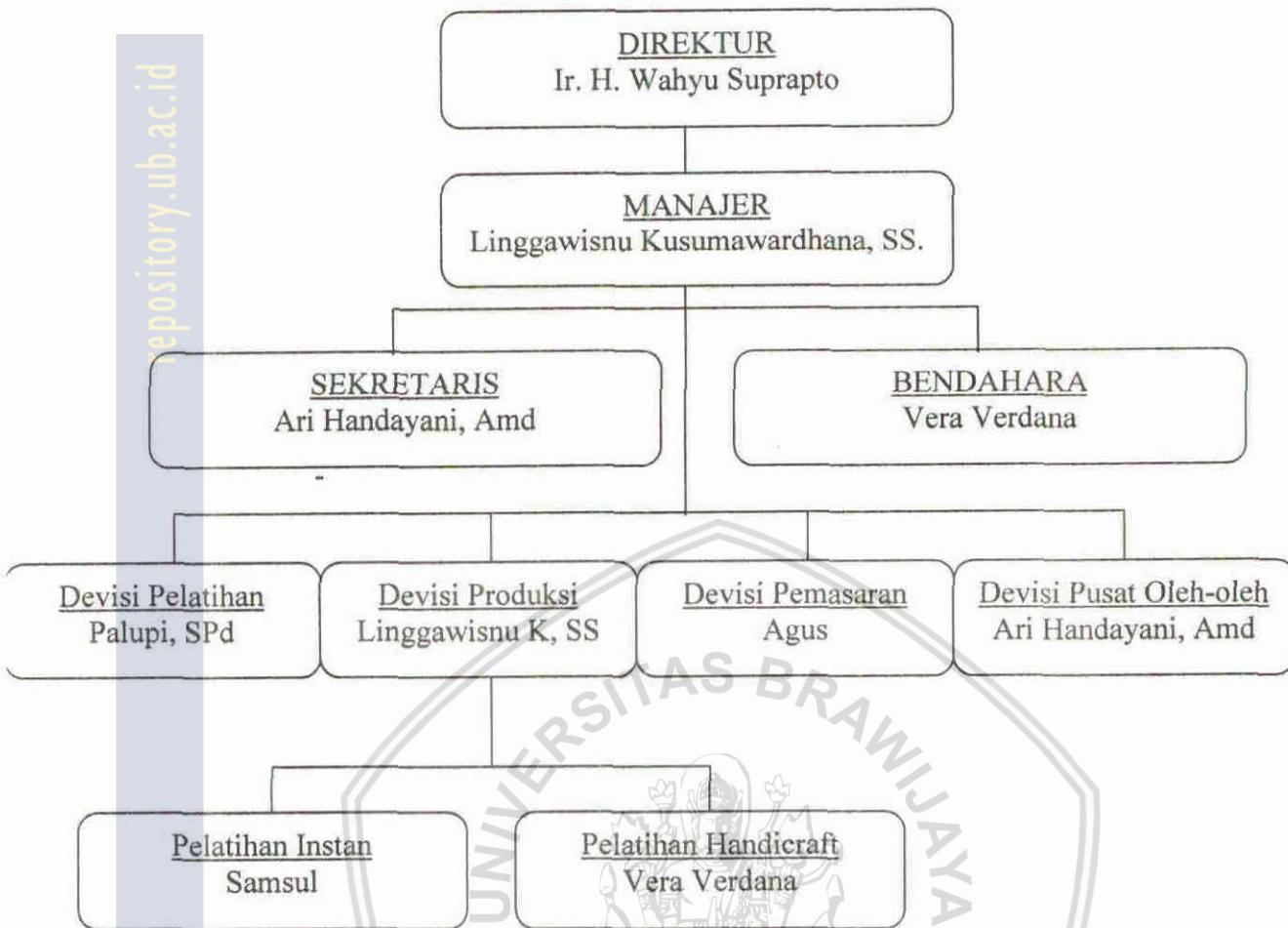
Tujuan yang ingin dicapai CV. Siti Ara adalah :

1. Memperoleh keuntungan yang maksimal dengan cara pemanfaatan sumber daya dan pengetahuan tentang teknik pengolahan TOGA yang dimiliki menjadi makanan dan minuman kesehatan (obat tradisional)
2. memasyarakatkan/mensosialisasikan produk TOGA yang merupakan obat tradisional sebagai salah satu peninggalan atau warisan nenek moyang agar tetap lestari keberadaannya
3. Menciptakan lapangan pekerjaan yaitu sebagai karyawan dari perusahaan tersebut sehingga secara tidak langsung mengurangi jumlah pengangguran di daerah sekitarnya.

- STRUKTUR ORGANISASI

Keberadaan struktur organisasi merupakan salah satu yang utama dalam suatu badan usaha karena merupakan spesialisasi kerja sehingga aktivitas kerja dapat berjalan secara efektif dan efisien. Industri CV. Siti Ara dalam pengoperasiannya dipimpin langsung oleh Pimpinan produksi dengan devisi-devisinya (gambar 1) yang bertanggung jawab terhadap keseluruhan kegiatan proses produksi sekaligus bertanggung jawab atas kelangsungan perusahaan mulai dari segala aktivitas yang berkaitan dengan proses produksi.

Bagian sekretaris berhubungan langsung dengan surat menyurat perusahaan, permintaan konsumen serta hubungan dengan perusahaan lain. Sedangkan bagian bendahara menangani semua hal yang berhubungan dengan administrasi perusahaan, upah karyawan hingga pemasukan hasil pemasaran produksi.



Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan CV. Siti Ara

b. KOMODITAS DAN WILAYAH PEMASARAN

- KOMODITAS

Produk-produk yang dihasilkan dari tanaman obat sangat bervariasi, mulai dari obat-obatan untuk berbagai penyakit dalam bentuk serbuk yang diekstrak dan simplisia dari tanaman obat, dikemas dalam bentuk kapsul. Selain itu diproduksi pula minuman kesehatan berupa sirup seperti sirup Mengkudu (*Morinda* sirup), makanan ringan berupa manisan kering seperti manisan kencur, minuman instan Jahe, minuman instan Temu Mangga, minuman instan Lidah Buaya, dan produk-produk instan lainnya yang pembuatannya masih tradisional dan dijamin kealamiannya.

Selain itu CV. Siti Ara selain menghasilkan produk berupa makanan dan minuman kesehatan, komoditas lainnya adalah bibit tanaman obat yang didapatkan dari koleksi kebun obat. Bibit tanaman yang dijual diantaranya dara putih, tapak dara, kunyit putih, dan sembung.

- WILAYAH PEMASARAN

Seiring dengan semakin meningkatnya permintaan dari konsumen, daerah pemasaran awalnya hanya terbatas pada kalangan keluarga dan teman dekat dan daerah sekitar perusahaan, sekarang semakin meluas ke beberapa daerah di luar Malang, seperti di Surabaya, Jember, Jombang, dan kota-kota lain.

c. SUMBER DAYA YANG DIMILIKI

CV. Siti Ara memiliki kebun TOGA selain berfungsi sebagai penyedia bahan baku tambahan juga berfungsi sebagai kebun koleksi tanaman obat. Adapun koleksi tanaman obat yang terdapat di CV. Siti Ara diantaranya adalah tanaman Sembung, Pecut kuda, Temulawak, Sirih, Lempuyang, Tapak dara, dara Putih, Seledri, Kunyit Putih dan Kumis Kucing.

d. LOKASI PERUSAHAAN

CV. Siti Ara berada dalam lokasi wisma balai informasi tanaman TOGA Materia Medica di jalan Lahor, kelurahan Pasanggrahan, Kodya Batu, dengan ketinggian mencapai 875 dpl. Batas-batas wilayah dari CV. Siti Ara :

- Sebelah barat : Kelurahan pasanggrahan
- Sebelah Timur : Kelurahan Ngaglik
- Sebelah Utara : Kelurahan Sidomulyo
- Sebelah Selatan : Kelurahan Ngaglik

e. HAL-HAL YANG DIANGGAP PERLU

Limbah yang dihasilkan setelah melakukan produksi langsung dibuang, tanpa mengalami pengolahan terlebih dahulu. Untuk limbah cair langsung dibuang pada saluran pembuangan.



c. SUMBER DAYA YANG DIMILIKI

CV. Siti Ara memiliki kebun TOGA selain berfungsi sebagai penyedia bahan baku tambahan juga berfungsi sebagai kebun koleksi tanaman obat. Adapun koleksi tanaman obat yang terdapat di CV. Siti Ara diantaranya adalah tanaman Sembung, Pecut kuda, Temulawak, Sirih, Lempuyang, Tapak dara, dara Putih, Seledri, Kunyit Putih dan Kumis Kucing.

d. LOKASI PERUSAHAAN

CV. Siti Ara berada dalam lokasi wisma balai informasi tanaman TOGA Materia Medica di jalan Lahor, kelurahan Pasanggrahan, Kodya Batu, dengan ketinggian mencapai 875 dpl. Batas-batas wilayah dari CV. Siti Ara :

- Sebelah barat : Kelurahan pasanggrahan
- Sebelah Timur : Kelurahan Ngaglik
- Sebelah Utara : Kelurahan Sidomulyo
- Sebelah Selatan : Kelurahan Ngaglik

e. HAL-HAL YANG DIANGGAP PERLU

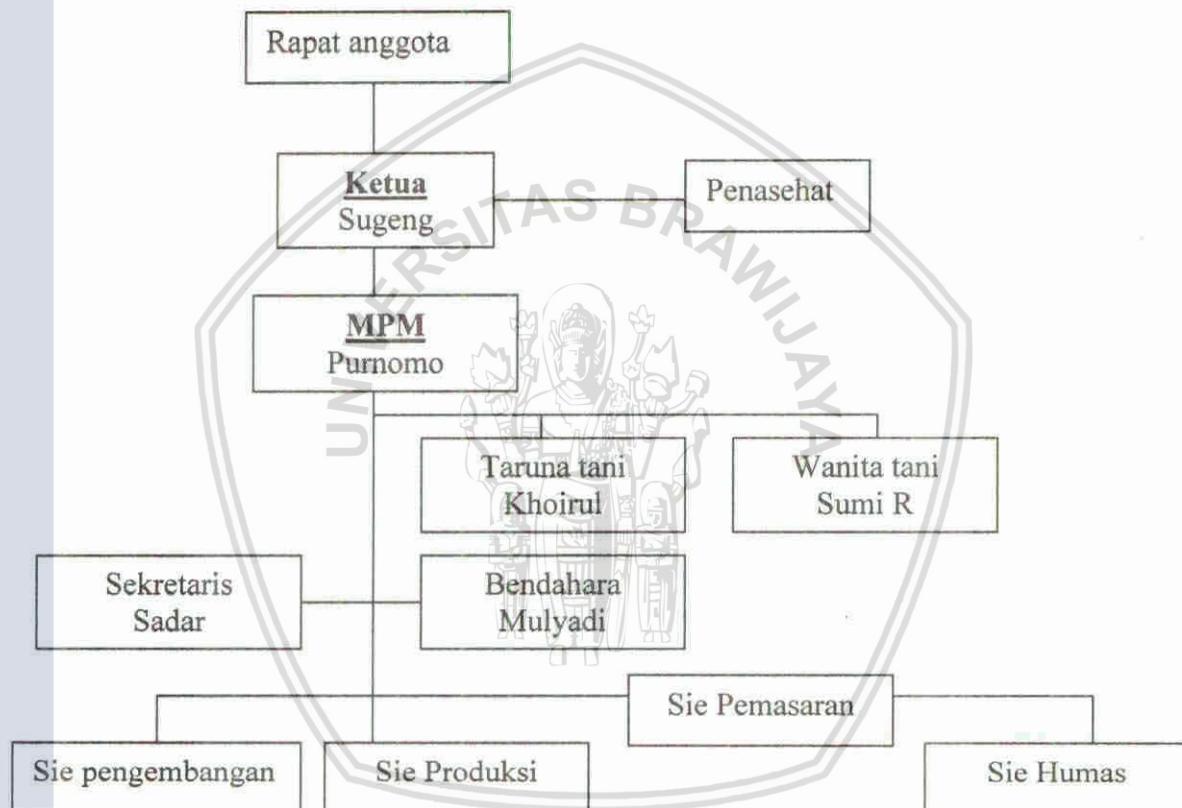
Limbah yang dihasilkan setelah melakukan produksi langsung dibuang, tanpa mengalami pengolahan terlebih dahulu. Untuk limbah cair langsung dibuang pada saluran pembuangan.



UKM SUMBER MINA LESTARI

UKM Sumber Mina Lestari merupakan sentra usaha pembibitan Ikan Nila Hitam yang berada di Desa Tengah, Kecamatan Dau, Kab. Malang. Sentra usaha ini sudah dirintis sejak tahun 1997, dan mulai tahun 2000 aktif mengikuti berbagai forum perlombaan antar sentra usaha pembibitan. Produksi bibit sangat berfluktuasi tergantung dari musim. Pada saat puncak pemesanan produksi bibit bisa mencapai 16 ton per bulan. Jumlah petani pembibitan yang tergabung dalam kelompok ini hingga tahun 2008 mencapai 45 orang.

Struktur organisasi UKM Sumber Mina Lestari dapat dilihat pada Gambar 2 dibawah ini:



Gambar 2. Struktur Organisasi UKM Sumber Mina Lestari

Produk yang dihasilkan adalah bibit ikan nila yang berukuran maksimum 3 cm, yang dipak dalam wadah plastik berukuran 40 X 60 cm, berisi 1500 ekor per plastik. Wilayah pemasaran produk meliputi tiga wilayah yaitu Malang Raya, Kab. Pasuruhan, Kab. dan Kab. Lumajang



**DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN
MAGANG KEWIRAUSAHAAN (MKU 2009)**

Topik: *Pendahuluan*

Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	Lutfi Kurniawan	0710970037-91	<i>[Signature]</i>
2	Agatha Maria	0710970023-91	<i>[Signature]</i>
3	Vivi Apriliya	0710970017-91	<i>[Signature]</i>
4	Petra Fransisca D.	0710970036-91	<i>[Signature]</i>
5	M. Sofyan	0710970035-91	<i>[Signature]</i>
6	Kristin Widyasari	0710970007-91	<i>[Signature]</i>

Topik: *Learning from helpint*

Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	Lutfi Kurniawan	0710970037-91	<i>[Signature]</i>
2	Agatha Maria	0710970023-91	<i>[Signature]</i>
3	Vivi Apriliya	0710970017-91	<i>[Signature]</i>
4	Petra Fransisca D.	0710970036-91	<i>[Signature]</i>
5	M. Sofyan	0710970035-91	<i>[Signature]</i>
6	Kristin Widyasari	0710970007-91	<i>[Signature]</i>

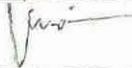
Dosen Pengasuh

[Signature]

Rodiyati Azrianingsih, M.Sc., Ph.D

**DAFTAR HADIR PESERTA
MAGANG KEWIRAUSAHAAN (MKU 2009) di CV. Siti Ara (Herba Medica Center)**

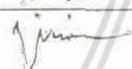
Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	Lutfi Kurniawan	0710970037-91	
2	Agatha Maria	0710970023-91	
3	Vivi Apriliya	0710970017-91	
4	Petra Fransisca D.	0710970036-91	PETRA SA

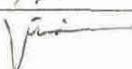
Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	Lutfi Kurniawan	0710970037-91	
2	Agatha Maria	0710970023-91	
3	Vivi Apriliya	0710970017-91	
4	Petra Fransisca D.	0710970036-91	Petra Sa

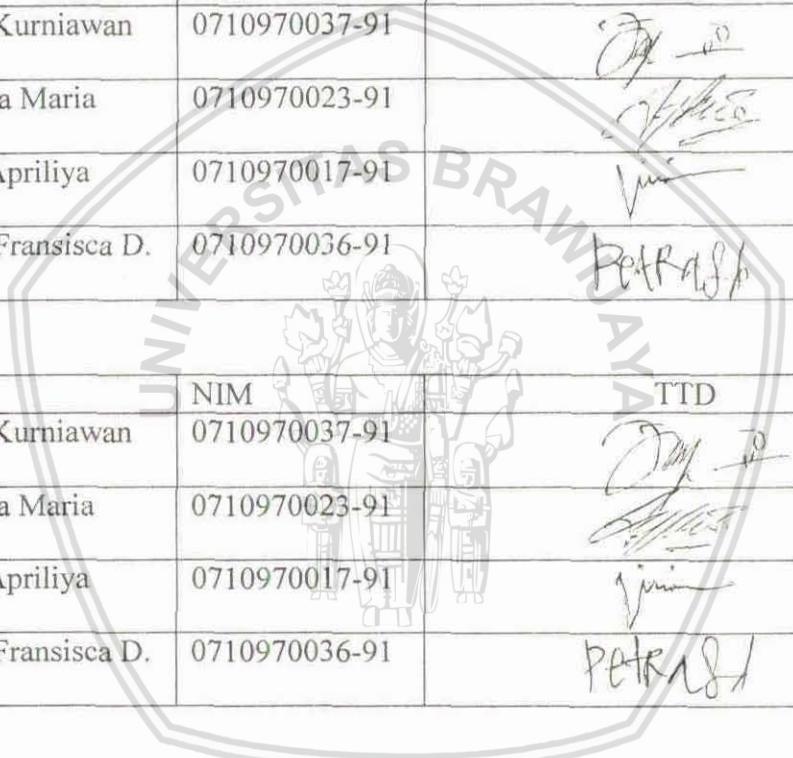
Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	Lutfi Kurniawan	0710970037-91	
2	Agatha Maria	0710970023-91	
3	Vivi Apriliya	0710970017-91	
4	Petra Fransisca D.	0710970036-91	PETRA SA

Tgl:

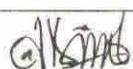
No	Nama	NIM	TTD
1	Lutfi Kurniawan	0710970037-91	
2	Agatha Maria	0710970023-91	
3	Vivi Apriliya	0710970017-91	
4	Petra Fransisca D.	0710970036-91	Petra Sa

ERWAWAY

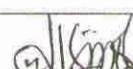


**DAFTAR HADIR PESERTA
MAGANG KEWIRAUSAHAAN (MKU 2009) di UKM SUMBER MINA LESTARI**

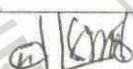
Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	M. Sofyan	0710970035-91	
2	Kristin Widyasari	0710970007-91	

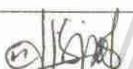
Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	M. Sofyan	0710970035-91	
2	Kristin Widyasari	0710970007-91	

Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	M. Sofyan	0710970035-91	
2	Kristin Widyasari	0710970007-91	

Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	M. Sofyan	0710970035-91	
2	Kristin Widyasari	0710970007-91	

Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	M. Sofyan	0710970035-91	
2	Kristin Widyasari	0710970007-91	

Tgl:

No	Nama	NIM	TTD
1	M. Sofyan	0710970035-91	
2	Kristin Widyasari	0710970007-91	



LAMPIRAN 5
Contoh Laporan Magang dan Proposal Bisnis
Kegiatan Mahasiswa

**LAPORAN MAGANG UKM
HERBAL MEDICAL CENTER**

oleh:
Aghata Maria Dian K.
0710910023 - 91



**JURUSAN BIOLOGI
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2009**



Profil Herba Medica Centre

Herba Medica Centre merupakan suatu UKM (Usaha Kecil dan Menengah) yang bergerak pada bidang pengobatan herbal. Usaha ini didirikan oleh Ir. Wahyu Suprpto, seorang herbalis, pada tahun 1999 di Jalan Raya Dadaprejo no 112, Batu, Jawa Timur. Visi dari usaha ini adalah untuk menjadi perusahaan yang mampu melayani kebutuhan masyarakat dalam bidang kesehatan dengan memanfaatkan sumberdaya alam hayati. Herba Medica Center memiliki 7 program yaitu, sebagai pusat informasi tanaman obat dan pemanfaatannya, sebagai pusat pelatihan dan pengenalan tanaman obat, pengembangan budidaya tanaman obat/pasca panen, pusat pelestarian plasma nutfah tanaman obat dan tanaman langka, wisata tanaman obat, memberikan pelayanan obat dan pengobatan asli Indonesia (Pengobatan Nusantara), pembuatan sediaan bahan baku yang terstandarisasi. Saat ini, Herba Medica Centre memiliki 6 karyawan, yakni 2 peracik ramuan, 1 tenaga administrasi, 2 tenaga kerja bagian produksi, dan 1 sopir. Herba Medica Centre mendapatkan pasokan ramuan jamu dalam kemasan dari C.V. Siti Ara. Bahan baku racikan ramuan didapatkan dari petani perambah, oleh karena itu, bahan yang digunakan masih sulit untuk distandarisasi kualitasnya. Selain pengobatan herbal, Herba Medica Centre menjual ramuan jamu dalam kemasan kapsul, instan, dan seduh, manisan rempah, peeling dari bahan alami, dan teh Rosella. Proses produksi masih menggunakan teknologi sederhana, seperti penjemuran bahan ramuan dengan sinar matahari.

Masalah yang Dihadapi Herba Medica Centre

Permasalahan yang dihadapi UKM selama magang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Sedikitnya pengunjung yang datang menunjukkan adanya kekurangan dalam hal promosi.
2. Penilaian masyarakat yang memandang sebelah mata pengobatan herbal, dan lebih menganggap pengobatan herbal sebagai alternatif saat kesehatan medis tidak sanggup mengatasi penyakit konsumen.
3. Tingkat akurasi kadar ramuan dan kebersihan kurang.

4. Teknologi masih terlalu sederhana.

Solusi yang ditawarkan

Solusi yang dapat ditawarkan untuk mengatasi masalah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Promosi ke masyarakat melalui seminar serta kerja sama dengan apotik untuk penjualan obat dalam bentuk kemasan ke masyarakat.
2. Penggunaan papan nama pada depan UKM sehingga memudahkan pelanggan mencari UKM saat akan berobat.
3. Penggunaan standar kualitas pada bahan baku dan penimbangan bahan dengan timbangan yang tingkat akurasi lebih tinggi.
4. Penggunaan teknologi yang lebih maju pada proses produksi sehingga kebersihan dan efektifitas kerja meningkat.

Kegiatan yang dilakukan selama Magang

No	Tanggal	Kegiatan
1	20 Juli 2009	Perkenalan dan selayang pandang tentang UKM
2	22 Juli 2009	Membantu dalam mencari bahan-bahan racikan obat, mencuci, mengiris kecil-kecil dan menjemur bahan-bahan obat yang masih belum diolah.
3	23 Juli 2009	Membantu dalam mencari bahan-bahan racikan obat, memasukkan racikan obat yang telah dihaluskan ke dalam kapsul, menghitung kapsul racikan persediaan yang lama, membantu dalam pengambilan bahan-bahan racikan yang belum diolah dan memotong-motong stiker
4	24 Juli 2009	Membantu dalam mencari bahan-bahan racikan obat, membantu dalam menyediakan racikan obat yang telah dihaluskan, memotong-motong bahan-bahan obat yang belum diolah, memotong-motong stiker dan melakukan pengemasan

		pada beberapa produk.
5	25 Juli 2009	Membantu dalam mencari bahan-bahan racikan obat, membantu dalam menyediakan racikan obat yang telah dihaluskan, memotong-motong bahan-bahan obat yang belum diolah dan memotong-motong stiker.
6	27 Juli 2009	Mempersiapkan kapsul kosong untuk di isi racikan obat, memasukkan racikan obat yang telah dihaluskan ke dalam kapsul dan menghitung banyak kapsul untuk pesanan.
7	28 Juli 2009	Mempersiapkan kapsul kosong untuk di isi racikan obat, memasukkan racikan obat yang telah dihaluskan ke dalam kapsul, menghitung banyak kapsul untuk pesanan, melakukan pengisian dan pengemasan pada beberapa produk.
8	29 Juli 2009	Memasukkan racikan obat yang telah dihaluskan ke dalam kapsul, menghitung banyak kapsul untuk pesanan, membuat persediaan kapsul racikan yang baru dan menghitungnya.
9	30 Juli 2009	Memasukkan racikan obat yang telah dihaluskan ke dalam kapsul, menghitung banyak kapsul untuk pesanan, membuat persediaan kapsul racikan yang baru dan menghitungnya.

Kesimpulan

Herba Medica Centre merupakan suatu UKM (Usaha Kecil dan Menengah) yang bergerak pada bidang pengobatan herbal. Usaha ini didirikan oleh Ir. Wahyu Suprpto pada tahun 1999 di Jalan Raya Dadaprejo no 112, Batu, Jawa Timur. Setelah magang di UKM ini terdapat kendala berupa kurangnya promosi ke masyarakat tentang pengobatan herbal, serta teknologi yang sederhana sehingga akurasi dosis bahan, kebersihan, dan efektifitas kerja kurang. Solusi yang ditawarkan adalah proses promosi yang lebih baik sehingga masyarakat lebih tertarik, dan penggunaan mesin dengan teknologi yang lebih mendukung.

**LAPORAN MAGANG KEWIRAUSAHAAN (UKM) di SUMBER MINA
LESTARI (Sentra Pebibitan Nila Hitam) DAU, MALANG**

oleh:

Mokhammad Sofyan

(0710910035)



FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2009

Profil Herba Sumber Mina Lestari

Sumber Mina Lestari merupakan kelompok usaha Pembibitan ikan Nila hitam yang berada di desa Banjar Tengah, kecamatan Dau Kabupaten Malang. Sentra usaha ini mulai dimulai pada tahun 1999, namun mulai aktif melakukan pameran dan berbagai perlombaan sejak tahun 2000. Sentra usaha ini diprakarsai oleh para pemuda di desa Banjar Tengah pasca krisis moneter 1998. Usaha ini dilakukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat tanpa harus meninggalkan desa Banjar Tengah. Kelompok usaha ini sering mengikuti pelatihan-pelatihan mengenai teknik pembibitan, hingga akhirnya kelompok ini berhasil memenangkan berbagai perlombaan, hingga akhirnya memiliki pasaran tersendiri sebagai dampak positif dari berbagai pameran dan perlombaan yang diikuti, dimana masyarakat mulai mengenal dan mempercayai kelompok usaha ini sebagai salah satu penyedia bibit nila hitam yang berkualitas. Hingga saat ini pasaran yang berhasil dicapai oleh kelompok usaha ini yang terbesar adalah daerah Lamongan dan sekitarnya. Distribusi bibit ikan ke pembeli dilakukan dengan menggunakan sejumlah kotak plastik berukuran 40 x 60 cm yang berisi kira-kira 1500 ekor bibit ikan nila untuk setiap kotaknya.

Masalah yang Dihadapi Sumber Mina Lestari

Permasalahan yang umumnya dihadapi oleh Sumber Mina Lestari berdasarkan hasil pengamatan selama proses magang antara lain:

1. Permintaan pasar terhadap hasil produksi berupa bibit ikan pada musim kemarau mengalami penurunan.
2. Penyusutan debit air ketika musim kemarau sehingga banyak kolam yang dialih fungsikan menjadi ladang untuk bercocok tanam.
3. Penyakit berupa *aeromas* yang menyerang ikan, serta kompetitor berupa keong kecil yang mengganggu pertumbuhan ikan, dan lumut yang banyak muncul pada sore hari.
4. Pemasaran yang terbatas akibat terbatasnya biaya sehingga tidak bisa melakukan promosi secara komersial, promosi hanya dilakukan dari mulut ke mulut dan lewat perlombaan atau pameran.
5. Banyaknya ikan atau bibit ikan yang mati selama proses produksi.

Solusi yang ditawarkan

Solusi yang saya tawarkan untuk menghadapi masalah yang dihadapi yaitu:

1. Lebih banyak melakukan promosi secara mulut ke mulut atau melakukan penyebaran flayer, serta mengikuti berbagai macam event perlombaan atau pameran.
2. Melakukan pembersihan kolam ikan secara berkala untuk membuang keng sebgai kompetitor dan lumut yang banyak menempel di kolam.
3. Membuat penampunagn air yang sewaktu-waktu bisa dialirkan ke kolam, atau hanya memanfaatkan kolam-kolam yang dekat dengan sumber air, dan mengalokasikan kolam yang jauh dari sumber air untuk usaha lain, misalnya untuk menumbuhkan *azola* yang berfungsi sebagai sumber protein nabati yang murah bagi ikan nila hitam.

Kegiatan yang dilakukan selama Magang

No.	Hari/ tanggal	Kegiatan
1	Rabu, 22 Juli 2009	Mengurus izin magang kepada ketua sentra usaha
2.	Kamis, 23 Juli 2009	Menjaring larva ikan, wawancara mengenai profil sentra usaha dengan manager pemasaran (Bpk. Purnomo)
3.	Jum'at, 24 Juli 2009	Menyeleksi larva ikan berdasarkan ukuran
4.	Sabtu, 25 juli 2009	Observasi kolam dan sistem pengairan, Wawancara mengenai pemasaran dan teknik perawatan induk dengan bapak Purnomo.
5.	Minggu,27 Juli 2009	Observasi kolam ikan yang digunakan sebagai lahan tanam

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sentra usaha Sumber Mina Lestari merupakan kelompok usaha Pembibitan ikan Nila yang berorientasi pada swadaya masyarakat desa Banjar Tengah, Kecamatan Dau kabupaten Malang. Masyarakat yang bertani ikan nila, mengumpulkan bibit dari masing-masing kolamnya pada kolam pusat untuk dipasarkan. Petani ikan nila menemui beberapa permasalahan dalam proses pembibitan. Permasalahan tersebut adalah permintaan pasar, debit air, hama, dan banyaknya bibit ikan yang mati sebelum dipasarkan.



**PROPOSAL USAHA
PRODUKSI MANISAN TOMAT DAN PEMASARANNYA**

oleh:
Lutfi Kurniawan
(0710910037)



**JURUSAN BIOLOGI
FAKULTAS MATEMATIKA AN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2009**

HALAMAN PENGESAHAN PROPOSAL USAHA

1. Judul Proposal: Usaha Produksi Manisan Tomat dan Pemasarannya
2. Pelaksana : Lutfi Kurniawan (0710910037)
3. Waktu Kegiatan : Bulan Agustus – September 2009
4. Jumlah Biaya yang Diperlukan:
 - a) Dana yang diusulkan : Rp: 300.000.-
 - b) Sumber lain: Dana pribadi Rp. 350.000,-
 - c) Terbilang : Ebam ratus lima puluh ribu rupiah

Malang, 03 Agustus 2009

Menyetujui,

Koordinator Magang Kewirausahaan

Pelaksana

Rodliyati Azrianingsih, M.Sc, PhD

NIP. 132 126 050

Lutfi Kurniawan

NIM. 0710910037

USAHA PRODUKSI MANISAN TOMAT DAN PEMASARANNYA

Lutfi Kurniawan

ABSTRAK

Tomat (*Lycopersicon esculentum*) yang selama ini orang kenal digunakan sebagai sayur. Tomat tumbuh tanpa kenal musim dan mengandung bermacam-macam nutrisi yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Mengingat manfaat tomat baik untuk metabolisme tubuh, maka disusunlah proposal Usaha Produksi Manisa Tomat dan Pemasarannya. Harga telah disesuaikan berdasarkan klemampuan masyarakat. Usaha ini, akan dilaksanakan dan dipasarkan di desa Wringin Anom, kabupaten Situbondo, Jawa Timur dan daerah sekitarnya. Manisan tomat dibuat dengan cara memilih tomat dengan warna dan ukuran yang seragam, lalu cuci bersih. Tomat dibelah menjadi empat bagian, bijinya dibuang lalu rendam dalam air secukupnya yang telah ditambahkan kapur sirih (hingga terendam). Diamkan selama semalam, tiriskan dan cuci bersih. Pastikan daging tomat teksturnya agak keras. Masukkan tomat dan gula pasir dalam wajan lalu masak diatas api sedang sambil diaduk-aduk perlahan (jangan sampai tomat hancur) hingga gula larut dan agak mengering, angkat dan tiriskan. Dibutuhkan waktu selama 1 jam. Untuk mendapatkan hasil yang awet, keringkan (dijemur di bawah panas terik selama 3 hari atau di oven). Straregi usaha yang dilakukan yaitu dengan melakukan promosi lewat mulut ke mulut dan melalui penyebaran flayer. Berdasarkan perencanaan anggaran dana dan penjualan akan didapatkan laba sebesar Rp. 225.000,-

Latar Belakang

Tomat (*Lycopersicon esculentum*) yang selama ini orang kenal digunakan sebagai sayur. Tomat tumbuh tanpa kenal musim dan mengandung bermacam-macam nutrisi yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Beragam penelitian menunjukkan, tomat bermanfaat untuk kesehatan jantung serta penangkal radikal bebas. Terdapat berbagai macam varietas buah tomat, seperti tomat buah yang berukuran besar, tomat sayur dengan ukuran lebih kecil dan tomat ceri yang hanya sebesar kelereng. Semua jenis tomat mengandung unsur gizi yang hampir sama yang kaya akan vitamin A, vitamin C, mineral, serat dan zat fitonutrien.

Tomat mempunyai kelebihan yaitu tingginya kandungan likopen. Likopen terbukti efektif sebagai zat antioksidan. Likopen juga dapat menurunkan risiko terkena kanker, terutama kanker prostat, lambung, tenggorokan dan usus besar. Kandungan asam klorogenat dan asam p-kumarat di dalam tomat mampu melemahkan zat nitrosamin penyebab kanker. Vitamin A yang terkandung di dalam tomat sangat baik untuk kesehatan mata. Tomat juga dimanfaatkan di dalam industri kecantikan, banyak masker dan pil anti penuaan yang berbahan dasar tomat. Bukan tanpa alasan, pigmen likopen memang terbukti efektif sebagai antioksidan. Zat lain seperti tomatin di dalam tomat bersifat sebagai antiinflamasi, yaitu dapat menyembuhkan luka dan jerawat. Selain itu, tomat juga mempunyai sifat antipiretik alias penurun demam. Sementara serat yang tinggi di dalam tomat mampu mengatasi gangguan pencernaan seperti sembelit dan wasir.

Hasil penelitian DR. John Cook Bennet dari Wiloughby University, Ohio, yang dilakukan pada November 1834 menunjukkan bahwa tomat dapat mengobati gangguan pencernaan, diare, memulihkan fungsi liver dan serangan empedu. Peneliti lain dari Rowett Research Institute di Aberdeen, Skotlandia, menemukan gel berwarna kuning yang menyelubungi biji tomat dapat mencegah penggumpalan dan pembekuan darah penyebab stroke dan penyakit jantung. Tomat juga mampu memulihkan lemah syahwat dan meningkatkan jumlah sperma serta menambah kegesitan gerakannya.

Berdasarkan penelitian badan pangan dunia FAO-WHO, menunjukkan bahwa kandungan likopen tidak rusak dan jumlahnya tidak jauh berubah selama pemanasan. Bahkan kandungan likopen akan meningkat 10 kali lipat ketika tomat diolah menjadi saus atau pasta tomat. Likopen merupakan bagian dari karotenoid yang larut dalam lemak, namun likopen yang larut di dalam lemak justru sulit di serap oleh tubuh. Karenanya, disarankan mengolah tomat dengan cara di rebus atau dikukus.

Mengingat manfaat buah tomat sangat banyak, maka diperlukannya pemanfaatan buah tomat secara maksimal. Untuk itu, usaha pembuatan dan pemasaran manisan tomat untuk

dapat dikonsumsi secara langsung oleh masyarakat penting untuk dilakukan guna meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada proposal ini yaitu:

1. Bagaimana produksi dan pemasaran manisan tomat kepada masyarakat pada bulan Ramadhan?
2. Bagaimana teknik mengelola modal dan mengembangkan usaha penjualan manisan buah?

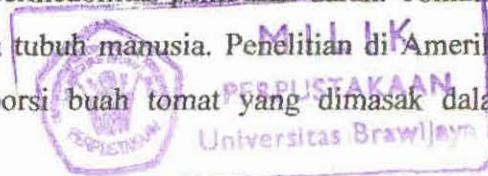
Analisis Pasar

Analisis pasar yang didahului dengan menganalisa bagaimana permintaan pasar dan hal-hal yang perlu dipertimbangkan meliputi:

1. Kandungan dan Manfaat Buah Tomat

Buah tomat mengandung alkaloid solanin (0,007%), saponin, asam folat, asam malat, asam sitrat, bioflavonoid (termasuk rutin), protein, lemak, gula (glukosa, fruktosa), adenin, trigonelin, kolin, tomatin, mineral (Ca, Mg, P, K, Na, Fe, sulfur, chlorine), vitamin (B1, B2, B6, C, E, likopen, niasin), dan histamin. Rutin dapat memperkuat dinding pembuluh darah kapiler. Klorin dan sulfur adalah trace element yang berkhasiat detoksikan. Klorin alamiah menstimulir kerja hati untuk membuang racun tubuh dan sulfur melindungi hati dari terjadinya sirosis hati dan penyakit hati lainnya. Likopen adalah pigmen kuning beta karoten pada tomat. Tomatin berkhasiat antibiotik. Daun mengandung pektin, arbutin, amigdalin, dan alkaloid. Kandungan Gizi Tomatmasak per 100 g terdiri dari kalori 20 kal, protein 1.0 g, lemak 0.3 g, karbohidrat 4.2 g, dan kalsium 5 mg

Buah tomat rasanya manis, asam, sifatnya sedikit dingin. Berkhasiat menghilangkan haus, antiseptik usus, pencahar ringan (laksatif), menambah nafsu makan dengan cara memperbanyak keluarnya air liur, merangsang keluarnya enzim lambung, dan melancarkan aliran empedu ke usus. Daun berkhasiat penyejuk. Efek farmakologis dan hasil penelitian pada tikus, jus tomat dapat menurunkan kadar serum kolesterol yang tinggi dan menurunkan jumlah kolesterol di dalam hati. Sirup tomat Pada kucing dapat menurunkan tekanan darah tanpa mengganggu denyut jantung dan menstimulir otot polos. Tomatine pada binatang percobaan, berkhasiat antiradang dan menurunkan permeabilitas pembuluh darah. Tomatine efektif untuk menghambat pertumbuhan jamur pada tubuh manusia. Penelitian di Amerika, laki-laki yang mengonsumsi sedikitnya sepuluh porsi buah tomat yang dimasak dalam



seminggu akan menurunkan risiko terkena kanker prostat sampai 45%. Hal ini dimungkinkan karena adanya likopen, karoten pada tomat yang dipercaya dapat mencegah timbulnya tumor dan mengurangi resiko terkena penyakit jantung.

2. Permintaan dan harga Pasar

Kebutuhan pasar akan jajanan pada bulan Ramadhan biasanya meningkat seiring dengan jumlah permintaan pasar. Produksi dan pemasaran dilakukan pada bulan Ramadhan sebelum lebaran. Hal ini merupakan strategi pemasaran yang dapat dilakukan karena sebagian besar orang membutuhkan jajanan untuk disuguhkan kepada tamu atau keluarga ketika lebaran. Harga telah disesuaikan dengan kemampuan konsumen. Sehingga konsumen dapat menikmati jajanan yang murah dan bermanfaat untuk kesehatan.

3. Target Pasar

Target pasar yaitu di daerah desa Wringin Anom Situbondo. Melalui pendekatan secara personal diharapkan produk ini dapat dipromosikan. Selain itu dilakukan penyebaran flayer berupa produk manisan tomat di daerah perkotaan untuk mendukung pemasaran.

Aspek Produksi

1. Produksi manisan tomat dilakukan di rumah pribadi di daerah Situbondo sebagai industri rumah tangga. Bahan-bahan mentah dapat dibeli di pasar dan pertokoan untuk kemudian dimasak dan diolah menjadi manisan. Pelaksanaan dilakukan pada waktu bulan Agustus hingga September 2009. Proses pembuatan manisan tomat yaitu dapat dijelaskan seperti berikut ini; bahan yang diperlukan:- tomat merah segar 5 kg , gula pasir putih 2,5 kg- kapur sirih bubuk 100 gram, siap pakai- air secukupnya. Cara membuat:1. Pilih tomat dengan warna dan ukuran yang seragam, lalu cuci bersih.2. Belah tomat menjadi 4 bagian, buang bijinya lalu rendam dalam air secukupnya yang telah ditambahkan kapur sirih (hingga terendam). Diamkan selama semalam, tiriskan dan cuci bersih. Pastikan daging tomat teksturnya agak keras.3. Masukkan tomat dan gula pasir dalam wajan lalu masak diatas api sedang sambil diaduk-aduk perlahan (jangan sampai tomat hancur) hingga gula larut dan agak mengering, angkat dan tiriskan. Dibutuhkan waktu selama 1 jam.4. Untuk mendapatkan hasil yang awet, keringkan (dijemur di bawah panas terik selama 3 hari atau di oven).

- Tenaga kerja merupakan tenaga kerja keluarga pada proses produksi dan pemasaran. Pemasaran dilakukan secara *door to door* yaitu dilakukan dari pemasaran kepada orang-orang terdekat.
- Modal didapatkan dengan pengajuan proposal sebesar Rp. 300.000 dari dana pribadi sebesar Rp. 350.000 digunakan untuk membeli bahan-bahan mentah untuk pembuatan manisan tomat dan peralatan dan transportasi.

Strategi Bisnis dan Perencanaan Pemasaran

Untuk menjalankan usaha produksi dan pemasaran manisan buah tomat dilakukan dengan strategi bisnis yang tepat agar memperoleh hasil yang maksimal. Strategi pertama yaitu pada proses produksi dilakukan secara higienis. Kemasan juga dibuat menarik dan mempunyai nilai ekonomis sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk. Selain itu produk juga perlu dijaga agar konsumen tidak kecewa setelah membeli. Pemasaran dilakukan dengan promosi mulut ke mulut dan melalui flayer yang disebarakan.



Analisis keuangan

Berikut ini merupakan anggaran dana dan perinciannya:

Modal: Pinjaman dari Jurusan Biologi tiga kali produksi	Rp.300.000,-
Biaya Pribadi	Rp.350.000,-

Pengeluaran:

30 kg Tomat Merah 6000 x 30	Rp. 180.000	
15 kg Gula Pasir 10.000 x 15	Rp. 150.000	
Vanili	Rp. 5.000	
Satu set box mika sedang	Rp. 35.000	
Satu paket Stiker label 1000 x 100	Rp. 100.000	
Satu paket Flayer	Rp. 30.000	
Gas Elpigi 14 kg	Rp. 100.000	
Satu kotak Biji Streples	Rp. 10.000	
Kapur Sirih	Rp. 5.000	
Transportasi	Rp. 35.000	Rp. 650.000,-

Penjualan

1 kg manisan tomat Rp. 35.000 x 25 kg manisan tomat = Rp 875.000,-

Laba= Penjualan - Pengeluaran = Rp. 875.000 – Rp. 650.000
= Rp. 225.000,-

Lampiran

Curriculum Vitae

Nama Lengkap : Lutfi Kurniawan
Nama Panggilan : Lutfi
NIM : 071910037
Tempat dan Tanggal Lahir : Situbondo, 16 Agustus 1988
Alamat Rumah : Jl. Raya Wringin Anom Rt 01/II Situbondo
Alamat Kos : Jl Veteran
Telp/ hp : 08980361669
Riwayat Pendidikan : TK Aisyiah III Wringin Anom
SDN 1/157 Wringin Anom
SMPN 1 Situbondo
SMAN 1 Situbondo

Pengalaman Organisasi:

OSIS SMA
LO PIMNAS XII

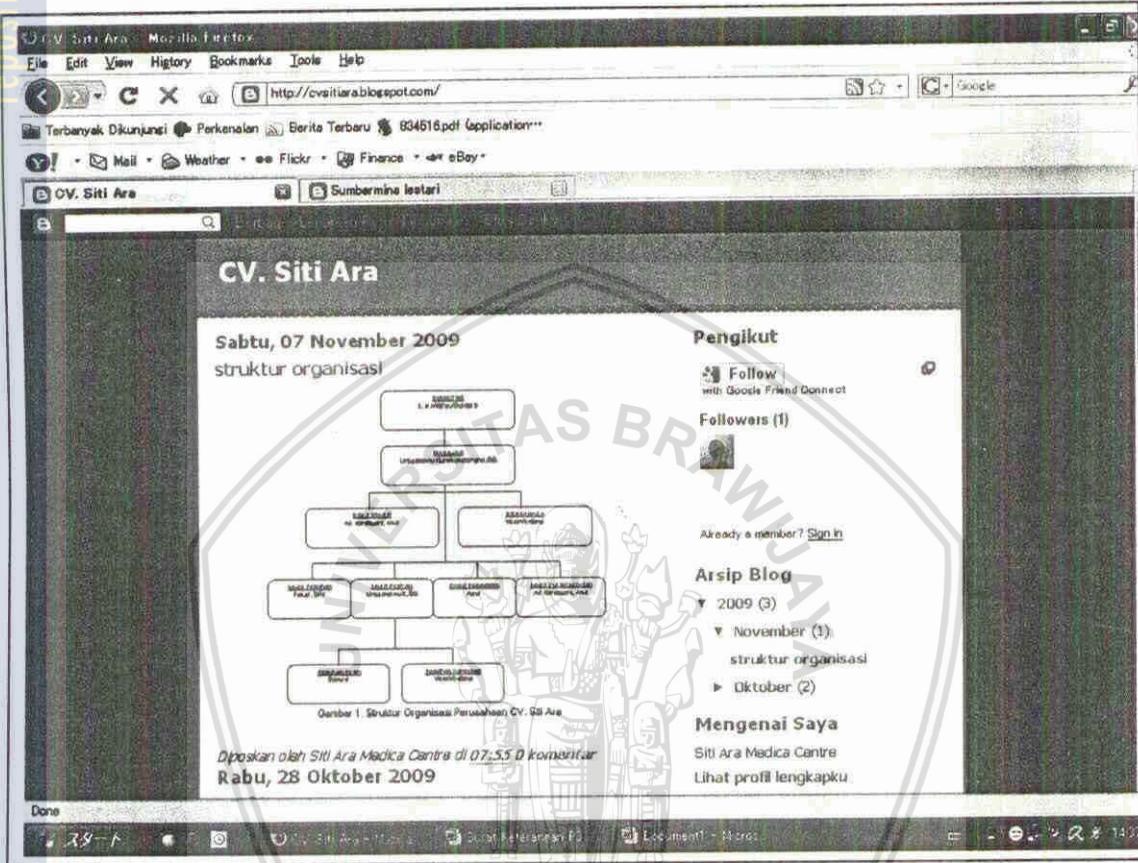




LAMPIRAN 6
Website yang Digunakan untuk Promosi

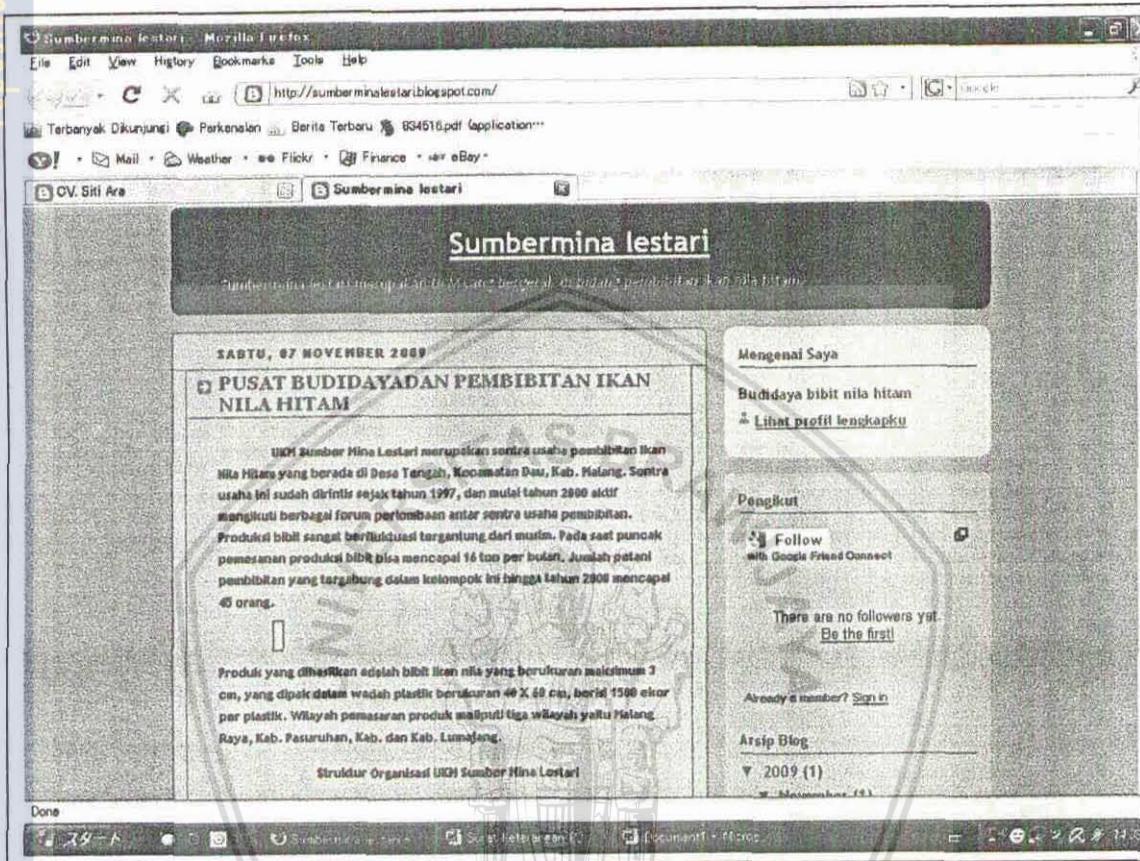
Alamat website CV Siti Ara

http://cvsitiara.blogspot.com/



Alamat Website Sumber Mina Lestari

http://sumberminalestari.blogspot.com/





LAMPIRAN 7
Contoh Lembar Evaluasi untuk Mahasiswa

Evaluasi Proses Kegiatan Magang MKU

1. Apakah anda puas dengan kegiatan pembekalan sebelum magang?
a. Kurang puas b. Cukup puas c. Sangat puas
2. Apakah anda puas dengan kegiatan pelaksanaan magang?
a. Kurang puas b. Cukup puas c. Sangat puas
3. Apakah anda puas dengan dukungan dosen pembimbing (ASL & RA)?
a. Kurang puas b. Cukup puas c. Sangat puas
4. Apakah anda puas dengan tempat, pembimbingan dari pengusaha dan aktivitas dalam kegiatan magang?
a. Kurang puas b. Cukup puas c. Sangat puas
5. Apakah tujuan anda mengikuti kegiatan magang ini tercapai?
a. Kurang tercapai b. Cukup tercapai c. Tercapai

6. Sebutkan manfaat yang anda peroleh dari kegiatan magang

- Saya dapat mengetahui bagaimana proses produksi jamu dan meracik
- saya dapat mendapatkan banyak keterampilan dan pengetahuan dalam interaksi dengan pemilik, pekerja dan konsumen.
- ~~saya~~

7. Saran-saran untuk perbaikan kegiatan di masa yang akan datang

- waktu pembekalan kurang lama
- ~~system~~ ~~magang~~ kurang fokusnya magang ~~selain~~
- perlu adanya motivator yang lebih sehingga tujuan magang tercapai secara maksimal.

LAMPIRAN 8
Contoh Lembar Penilaian
Tes kompetensi kewirausahaan personal (Personal Entrepreneurship Competency
test/ PEC – test)



Nama : Kristin Widyacari
Pekerjaan/Pendidikan : Mahasiswa

TES KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN PERSONAL

Personal Entrepreneurship Competency test

PEC – test

Tingkat PEC anda dapat diukur dengan menggunakan pernyataan-pernyataan berikut. Pertama-tama, mari kita tentukan tingkat PEC anda sebelum kita membahas komponen-komponennya.

A. Instruksi

Kuisisioner ini terdiri dari 55 pernyataan singkat. Bacalah tiap pernyataan dengan teliti dan putuskan seberapa besar tiap pernyataan menggambarkan diri anda dengan menggunakan peringkat dibawah ini. Kejujuran anda akan sangat mempengaruhi peringkat keseluruhan anda, maka berikanlah penilaian sejujur mungkin pada tiap pernyataan.

Gunakan angka-angka dibawah ini untuk menunjukkan seberapa besar tiap pernyataan menggambarkan diri anda:

Angka	Deskripsi
5	Selalu
4	Seringkali
3	Kadang-kadang
2	Jarang
1	Tidak pernah

Tuliskan angka pada tempat yang telah disediakan dibelakang tiap pernyataan. Anda mungkin berpikir bahwa beberapa pernyataan mirip atau serupa. Meskipun demikian, tetaplajawab. Tidak ada dua pernyataan yang persis sama. Ingatlah untuk menjawab seluruh pertanyaan. Instruksi lain akan diberikan setelah latihan ini. Jika instruksi ini cukup jelas bagi Anda, baliklah halaman ini dan mulailah menjawab kuisisioner.

B. Pernyataan dan Peringkat

Pernyataan	Peringkat
1. Saya mencari hal-hal yang perlu dikerjakan.	4
2. Ketika dihadapkan dengan persoalan yang sulit, saya menghabiskan banyak waktu untuk mencoba mencari pemecahannya.	4
3. Saya menyelesaikan pekerjaan saya tepat waktu.	4
4. Jika ada sesuatu yang tidak dikerjakan dengan benar, hal ini mengganggu saya.	3
5. Saya lebih menyukai situasi dimana saya dapat mengontrol hasilnya sebanyak mungkin.	3
6. Saya suka berpikir tentang masa depan.	4
7. Ketika memulai sebuah tugas/proyek baru, saya mengumpulkan banyak informasi sebelum bekerja.	3
8. Saya merencanakan sebuah proyek besar dengan memecah-mecahnya menjadi tugas-tugas yang lebih kecil.	3
9. Saya membuat orang lain mendukung rekomendasi saya.	4
10. Saya percaya bahwa saya akan berhasil dalam semua hal yang saya lakukan.	3
11. Siapapun yang sedang berbicara dengan saya, saya adalah pendengar yang baik.	4
12. Saya melakukan pekerjaan yang harus dilakukan sebelum orang lain memerintahkan.	2
13. Saya mencoba beberapa kali untuk mempengaruhi orang lain melakukan apa yang saya inginkan.	4
14. Saya selalu menepati janji saya.	3
15. Pekerjaan saya lebih baik dari pekerjaan rekan kerja saya.	3
16. Saya enggan mencoba sesuatu yang baru bila tidak yakin saya akan berhasil.	4

17. Merupakan hal yang sia-sia untuk mengkhawatirkan apa yang harus dilakukan dalam hidup.	3
18. Saya mencari nasihat dari orang-orang yang mengetahui banyak hal tentang tugas yang saya kerjakan.	4
19. Saya berpikir tentang keuntungan dan kerugian atau cara-cara yang berbeda untuk menyelesaikan tugas.	4
20. Saya tidak menghabiskan banyak waktu untuk berpikir mengenai cara mempengaruhi orang lain.	3
21. Saya mengubah pendapat saya bila orang lain tidak setuju dengan saya.	2
22. Saya merasa marah bila tidak mendapatkan keinginan saya.	2
23. Saya menyukai tantangan dan kesempatan baru.	3
24. Ketika sesuatu menghalangi apa yang sedang saya kerjakan, saya tetap berusaha mencapai apa yang saya inginkan.	4
25. Saya senang melakukan pekerjaan orang lain jika diperlukan agar pekerjaan selesai tepat waktu.	4
26. Membuang-buang waktu sangat mengganggu saya .	3
27. Saya menimbang kesempatan saya sukses atau gagal sebelum melakukan sesuatu.	3
28. Semakin spesifik saya dapat menentukan apa yang saya inginkan dalam hidup, semakin besar kesempatan saya unuk sukses.	4
29. Saya bertindak tanpa membuang waktu untuk mengumpulkan informasi.	3
30. Saya mencoba memikirkan semua persoalan yang mungkin saya hadapi dan merencanakan apa yang harus dilakukan bila masalah terjadi.	5
31. Saya mendapat bantuan dari orang-orang penting untuk mencapai tujuan saya.	3
32. Ketika mencoba sesuatu yang sulit atau menantang, saya percaya saya akan berhasil.	3
33. Di masa lalu saya pernah mengalami kegagalan.	4

34. Saya lebih menyukai aktivitas yang saya ketahui dengan baik dan dengan seseorang yang membuat saya merasa nyaman.	5
35. Ketika menghadapi kesulitan besar, saya segera berpindah ke masalah lain.	3
36. Ketika saya melakukan pekerjaan untuk seseorang, saya berusaha membuat orang tersebut senang dengan hasil pekerjaan saya.	5
37. Saya tidak pernah benar-benar gembira dengan satu cara untuk mengerjakan sesuatu, saya selalu berpikir ada cara yang lebih baik.	4
38. Saya melakukan hal-hal yang beresiko.	2
39. Saya memiliki rencana yang jelas untuk hidup saya.	4
40. Ketika bekerja dengan seseorang untuk sebuah proyek, saya menanyakan banyak hal untuk memastikan saya memahami apa yang ia inginkan.	4
41. Saya menghadapi masalah ketika mereka muncul ketimbang menghabiskan waktu untuk mengantisipasinya.	4
42. Untuk mencapai tujuan saya, saya memikirkan solusi-solusi yang akan menguntungkan semua orang yang terlibat.	4
43. Saya melakukan pekerjaan dengan sangat baik.	4
44. Ada kesempatan-kesempatan dimana saya mengambil keuntungan dari orang lain.	4
45. Saya mencoba hal-hal baru dan berbeda dari apa yang pernah saya kerjakan sebelumnya.	3
46. Saya mencoba beberapa cara untuk menyelesaikan masalah yang menghalangi saya untuk mencapai tujuan.	3
47. Keluarga dan kehidupan pribadi saya jauh lebih penting daripada tenggang waktu pekerjaan yang saya tentukan sendiri.	3
48. Saya tidak mencari cara untuk menyelesaikan pekerjaan di kantor dan rumah dengan lebih cepat.	2
49. Saya melakukan hal-hal yang dianggap beresiko oleh orang lain.	2

50. Saya berusaha mencapai tujuan mingguan saya seperti tujuan tahunan saya.	3
51. Saya mengunjungi berbagai sumber untuk mendapatkan informasi yang dapat membantu saya menyelesaikan tugas/proyek.	4
52. Jika satu pendekatan terhadap suatu masalah tidak berhasil, saya memikirkan pendekatan lain.	3
53. Saya dapat membuat orang-orang yang memiliki opini atau ide kuat untuk mengubah pikiran mereka.	3
54. Saya bertahan pada keputusan saya meskipun orang lain tidak setuju dengan saya.	3
55. Ketika saya tidak mengetahui sesuatu, saya tidak malu mengakuinya.	4

positiv.ub.ac.id



2000054

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

