

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan PKM-K adalah menciptakan kreativitas usaha yang dijalankan oleh mahasiswa dengan kreativitas produk berupa barang. Pada dasarnya, PKM-K lebih mengutamakan solusi tantangan intelektual yang mendasari lahirnya komoditas usaha baru dan unik dan kreatif. Makna kreatif disini adalah memiliki kemampuan dalam kecepatan menemukan solusi atas persoalan atau yang dihadapinya serta dapat diwujudkan. Kemampuan berpikir dan bertindak kreatif pada hakekatnya dapat dilakukan setiap manusia.¹

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh Direktorat penelitian dan pengabdian masyarakat. Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Ristek Dikti untuk meningkatkan kualitas peserta didik (mahasiswa) di Perguruan Tinggi. Realisasi PKM dimaksudkan agar kelak dapat menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademis dan profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan meyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi dan kesenian serta memperkaya

¹ Dadan Nugraha et al., "Entrepreneurship Corner: Implementasi Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan (PKM-K)," *Dedikasi: Community Service Reports* 3, no. 1 (2021): 35–44.

budaya nasional. Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) dilaksanakan pertama kali pada tahun 2001, yaitu setelah dilaksanakannya program restrukturisasi di lingkungan Ditjen Dikti. Kegiatan pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang selama ini syarat dengan partisipasi aktif mahasiswa, diintegrasikan ke dalam satu wahana yaitu Program Kreativitas Mahasiswa (PKM). PKM dikembangkan untuk mengantarkan mahasiswa mencapai taraf pencerahan kreativitas dan inovasi berlandaskan penguasaan sains dan teknologi serta keimanan yang tinggi. Dalam rangka mempersiapkan diri menjadi pemimpin yang cendekiawan, wirausahawan serta berjiwa mandiri dan arif, mahasiswa diberi peluang untuk mengimplementasikan kemampuan, keahlian, sikap, tanggungjawab, membangun kerjasama tim maupun mengembangkan kemandirian melalui kegiatan yang kreatif dalam bidang ilmu yang ditekuni.²

Jenis talas yang dibudidayakan di Indonesia diantaranya talas hijau, talas coklat dan talas hijau garis ungu. Talas hijau paling banyak tersebar di Indonesia. Ukuran tanaman relatif kecil dengan warna hampir seluruhnya hijau, memiliki stolon panjang dan umbi berukuran sedang. Talas Coklat berukuran relatif kecil dengan warna tangkai daun coklat tua dan umbi berukuran sedang. Talas hijau garis ungu umbinya

² Hikmah Maros and Sarah Juniar, "Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (PKM-K)" (2016): 1–23.

dapat mencapai panjang 12-18 cm dengan bobot minimum 100 gram dan maksimum 930 gram dengan ukuran tanaman lebih besar. Melihat dari banyaknya potensi tanaman talas akan memberi peluang besar bagi suatu usaha yang akan dijalankan namun saat ini produksi dalam pengolahan dari tanaman talas masih tergolong rendah.³ Di Desa Marga Sakti Kecamatan Padang Jaya Kabupaten Bengkulu Utara, memproduksi olahan dari tanaman talas namun bahan yang digunakan bukan dari umbi tetapi dari batang talas. Usaha ini memiliki potensi yang sangat besar untuk bisa terus dikembangkan, karena permintaan atau peminat sudah lumayan banyak.⁴

Keripik merupakan makanan kegemaran masyarakat Indonesia pada umumnya. Sebagian orang menjadikan keripik sebagai makanan favorit. Meskipun keripik merupakan makanan yang terlihat sederhana, namun dalam pengelohannya tidak sesederhana bentuknya. Ada beberapa kendala yang terjadi saat pembuatan keripik, seperti warnanya menjadi tidak fresh, ukuran keripik yang mengecil dan tekstur yang tidak *crunchy* (renyah), keripik harus diolah dengan

³ Oviaki Zelin Dan Hidayat Bambang Setyawan Program Studi Agroteknologi Et Al., “Pengaruh Macam Bahan Tanam Terhadap Pertumbuhan Berkala Ilmiah Pertanian” 2, No. 3 (2019): 122–126.

⁴ Kecamatan Karangtanjung And Kabupaten Pandeglang, “Pelatihan Manajemen Usaha Untuk Meningkatkan Daya Saing Kepada Para Pelaku Usaha Industri Kecil Dan Menengah (ukm) Keripik Talas Beneng Di Kampung Cinyurup Kecamatan Karangtanjung Kabupaten Pandeglang” 1, No. 2 (2020): 77–83.

baik sehingga dapat menghasilkan kualitas terbaik. Kerenyahan merupakan hal utama yang diharapkan dalam menentukan kualitas keripik. Keripik yang baik, jika digigit akan renyah, tidak keras, tidak lembek, dan tidak mudah hancur. Kerenyahan ditentukan oleh kadar air yang terkandung dalam bahan. Jika kadar air bahan tinggi, maka keripik yang dihasilkan kurang renyah, sebaliknya jika kadar air rendah maka keripik yang dihasilkan akan renyah.⁵

Kendala yang dihadapi dalam usaha keripik adalah pemasaran, persaingan, kemasan, rasa. Pemasaran merupakan faktor yang penting dalam memulai suatu usaha keripik, dimana pemasaran sangat mempengaruhi hasil dari penjualan keripik itu sendiri, apabila tidak mempunyai pemasaran yang baik maka usaha keripik yang tengah dijalankan akan mengalami kendala, baik dalam segi pemasaran dan juga dalam hal mendapatkan konsumen karena banyaknya persaingan antara pedagang. Persaingan dalam usaha perlu diperhatikan, untuk mengetahui suatu peluang yang ada, dengan begitu usaha keripik yang dijalankan akan berjalan dengan baik. Selain peluang usaha, produk keripik harus memiliki bentuk yang memikat hati para konsumen salah satunya adalah kemasan. Kemasan merupakan salah satu hal yang sangat penting dari suatu pemasaran. Kemasan memiliki nilai tersendiri bagi konsumen, semakin menarik kemasan

⁵ R Nofrianti, "Metode Freeze Dryng Bikin Keripik Makin Crunchy (Renyah)," *Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan II*, no. 1 (2013): 6.

keripik, maka konsumen akan mudah tertarik untuk membeli produk keripik, selain dari kemasan produk, rasa juga merupakan nilai penting yang harus diperhatikan. Keripik harus memiliki cita rasa yang khas dan memiliki harga jual yang berbeda pastinya dengan keripik pada umumnya.⁶

Pengelolaan keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh.⁷ Pemahaman terhadap manajemen keuangan tidak hanya sekedar bagaimana cara mengelola uang kas, namun juga pada bagaimana cara mengelola keuangan untuk menghasilkan keuntungan pada suatu usaha yang dijalankan. Meskipun terlihat mudah dan sangat sederhana, setiap usaha penting untuk menerapkan pengelolaan keuangan yang baik. Minimal usaha tersebut seharusnya mempunyai buku catatan kas masuk dan juga kas keluar. Sebab pada kenyataannya dalam menjalankan suatu usaha biasanya lebih tertarik membahas ide dan inovasi bisnis, produksi dan target penjualan serta strategi pemasaran dibandingkan dengan berbicara manajemen keuangan. Para pelaku usaha cenderung memandang pengelolaan keuangan sebagai kegiatan yang berjalan begitu saja tanpa perlu dilakukan pengendalian. Jika

⁶ Hikmah Maros and Sarah Juniar, "Kendala Yang Dihadapi Dalam Usaha Keripik," *Maros, Hikmah Juniar, Sarah* (2016): 1–23.

⁷ Wahyu Rumbianingrum and Candra Wijayangka, "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM," *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 2, no. 3 (2018): 155–165.

bisnis bagus maka keuangan bisnis juga akan sama bagusnya. Dalam menjaga keberlangsungan kegiatan usaha, maka diperlukan pengetahuan, ketrampilan dan sikap perilaku untuk mengelola seluruh aspek usaha dengan baik. Khusus di bidang keuangan diperlukan perhatian lebih khusus dan serius, karena keuangan merupakan jiwa dan darah seluruh kegiatan usaha. Sebagaimana pada umumnya, pengelolaan keuangan usaha juga meliputi seluruh aktivitas sejak perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian.⁸

Usaha adalah sesuatu bentuk yang dapat menghasilkan uang dan dapat menghasilkan taraf hidup seseorang untuk lebih baik. Suatu usaha yang dijalankan dapat menghasilkan pendapatan yang semaksimal mungkin, pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh suatu usaha yang dijalankan selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Kegiatan usaha pada akhirnya akan memperoleh pendapatan berupa nilai uang yang diterima dari penjualan produk yang dikurangi biaya yang telah dikeluarkan.⁹ Para pengusaha juga harus menghindari dari upaya yang menyalagunakan segala cara untuk mengejar keuntungan pribadi semata tanpa peduli

⁸ Layyinaturrobaniyah and Wa Ode Zuznita Muizu, "Pendampingan Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Di Desa Purwadadi Barat Dan Pasirbungur Kabupaten Subang," *Jurnal Pekbis* 9, no. 2 (2017): 91–103.

⁹ Sulistiawati Paita, Bernhard Tewal, and Geris M Sendow, "Jurnal Emba," *Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Melalui Motivasi Kerja Pada Balai Pendidikan Dan Pelatihan Keagamaan Manado* 3, no. 3 (2015): 683–694.

berbagai akibat yang merugikan pihak lain, masyarakat luas. Para ahli Ekonomi Islam, Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran, ia mengatakan bahwa naik turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Dalam konsep Islam pertemuan antara pembeli dan penjual tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut. Persaingan usaha yang sangat ketat saat ini mengharuskan perusahaan harus selalu mencari strategi penjualan baru agar bisa bersaing dengan perusahaan dan pedagang yang lain, aktivitas sebuah perusahaan adalah menjual untuk mendapatkan pendapatan, dan beberapa perusahaan tidak memikirkan ada beberapa pihak yang dirugikan karna tidak konsisten dalam menetapkan harga jual, untuk mencapai tujuan tersebut sebuah perusahaan dituntut agar dapat memperkenalkan serta memasarkan produk atau barang yang dijualnya secara cepat tetapi tidak banyak *resource* yang terbuang dengan sia-sia dalam arti bahwa bagaimana cara sebuah perusahaan dapat memasarkan produk secara efektif dan efisien.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengelolaan keuangan yang diterapkan pada usaha keripik laspy dalam meningkatkan pendapatan?

2. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam usaha keripik laspy?

C. Tujuan Program

1. Menciptakan produk makanan ringan atau cemilan yang inovatif.
2. Memperkenalkan hasil olahan sendiri agar masyarakat mengetahui bahwa keripik batang talas ini mempunyai nilai cita rasa yang tinggi.
3. Meningkatkan kreatifitas dan jiwa kewirausahaan .
4. Membuka peluang usaha baru.

D. Manfaat Program

1. Manfaat dari program yang dibuat dapat mengetahui tingkat kesukaan responden berdasarkan penilaian dari segi rasa, dan tekstur pada hasil inovasi produk keripik berbahan dasar batang talas ini.
2. Menambah wawasan dan pengalaman dalam pengolahan keripik batang talas melalui metode eksperimen.
3. Menciptakan produk baru berbahan dasar batang talas dan menambah nilai guna tanaman talas, khususnya pada bagian batang talas.

E. Luaran Yang Diharapkan

Menjadikan keripik laspy sebagai produk berbahan dasar batang talas yang memiliki nilai guna ekonomis yang tinggi, dan favorit di pasaran.