



PERILAKU KREATIF DAN INOVATIF KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA DALAM USAHA PRODUKSI POTATO CHEESE STICK DI MEDAN SUNGGAL

Oleh

Sri Arpaini¹, Haidir Lubis²

^{1,2}Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah

E-mail: ¹sriarpaini05@gmail.com, ²haidir@umnaw.ac.id

Article History:

Received: 09-11-2022

Revised: 13-12-2022

Accepted: 22-12-2022

Keywords:

Entrepreneurship, Student,
Cheese Potato Sticks.

Abstract: *The purpose of this research is to innovate new snacks with potato-based ingredients and to train students' independence and creativity. Potato cheese stick business was established at Warung Kak Fay, Medan Sunggal District, Medan City. This place was chosen because it is a strategic location which is beside a main road so that many people pass it. The promotion methods used are personal selling and internet marketing. The results of this study, namely the potato cheese stick business can achieve a profit of Rp. 15,960,000/month assuming all the potato cheese stick products produced (50 pcs/day) are sold out.*

PENDAHULUAN

Saat ini dunia mengalami krisis global setelah dilanda Covid-19. Banyak warga yang hidupnya menjadi tidak sejahtera, tak terkecuali di Indonesia. Banyaknya PHK massal pada masa pandemi, menyebabkan angka pengangguran bertambah. Namun banyaknya PHK secara besar-besaran yang dilakukan perusahaan karena terdampak pandemi justru banyak melahirkan wirausaha-wirausaha baru. Menurut Vernia (2018) Wirausaha (*Entrepreneur*) adalah seorang individu yang mampu mendirikan, menjalankan dan melembagakan suatu usaha atau bisnis yang dimilikinya.

Salah satu syarat suatu masyarakat dikatakan akan sejahtera menurut seorang ahli yang bernama David McClelland adalah minimal 2% dari populasi penduduk berprofesi sebagai wirausaha (Sukardi, 2011). Pertumbuhan ekonomi di Indonesia sendiri di dorong oleh beberapa sektor, salah satu sektor yang mempunyai peran sangat strategis adalah sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau UMKM (Hafsah dalam Sri Maulida, 2018). Menurut Hutabarat (2015) Pengaruh usaha kecil dan menengah (UMKM) ditengah-tengah masyarakat sangatlah besar, terutama dalam memberdayakan masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan. Selain itu, UMKM juga berpengaruh pada berbagai sektor usaha, seperti usaha jasa pengiriman dan transportasi. Berbagai usaha mikro kecil menengah (UMKM) saat ini dapat ditemui di mana saja, salah satunya adalah bisnis makanan ringan.

Kentang merupakan salah satu produk unggulan di Kota Medan. Sebahagian besar petani tidak hanya melakukan penanaman kentang, akan tetapi juga menjual kentang secara mentah tanpa pengolahan yang dilakukan sebelumnya, sehingga tidak menambah nilai ekonomis yang lebih tinggi dari kentang itu sendiri. Seringkali petani merasa rugi saat harga kentang di pasar turun drastis. Padahal apabila diolah, kentang akan dapat memberikan



keuntungan yang jauh lebih besar.

Saat ini, bisnis makanan ringan atau camilan banyak ditemukan di mana saja. Hal ini dikarenakan makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Makanan ringan sangat digemari orang banyak karena dapat dikonsumsi di sela kepadatan aktivitas dan juga dapat menunda rasa lapar. Dengan demikian, pola mengonsumsi camilan/makanan ringan dapat menjadi sebuah kebiasaan yang dapat mengurangi rasa lapar sebelum datangnya jam makan yang utama (Lekahena, 2019).

Kentang dapat diolah menjadi berbagai macam makanan, salah satunya adalah *stick kentang*. Saat ini banyak ditemukan berbagai usaha makanan ringan/camilan berbahan dasar kentang. Para pelaku usaha terus berinovasi dalam meningkatkan kualitas produknya agar tetap dapat menjangkau konsumen.

Berdasarkan temuan di atas, peneliti mempunyai gagasan baru untuk mengolah kentang menjadi "*Stick kentang keju/potato cheese stick*", yaitu sebuah produk yang berbahan baku kentang dan akan menjadi camilan modern yang dinilai merupakan suatu produk yang akan menghasilkan keuntungan yang jauh lebih besar.

Stick kentang keju/potato cheese stick akan dibuat dalam beberapa varian rasa untuk mengikuti perkembangan zaman yang semakin maju dan akan dikemas dalam berbagai ukuran, dengan tujuan agar dapat dijangkau oleh berbagai kalangan masyarakat.

Adapun tujuan dari mendirikan usaha *Stick kentang keju/potato cheese stick* ini adalah:

1. Membuat inovasi baru pada bahan makanan yang berbahan dasar kentang.
2. Melatih kemandirian dan kreatifitas mahasiswa dalam mengembangkan usaha serta menyediakan makanan ringan yang sehat dan bergizi.

METODE PELAKSANAAN

Usaha ini akan dilakukan di Kecamatan Medan Sunggal, Kota Medan. Tempat usaha ini direncanakan di Waroeng Kak Fay Medan Sunggal. Tempat ini dipilih karena merupakan lokasi strategis yang berada dipinggir jalan besar sehingga dilewati banyak orang.

A. Bahan-Bahan Pembuatan *Stick Kentang Keju/Potato Chese Stick*

Dalam proses produksi *stick kentang keju/potato chese stick*, membutuhkan bahan baku, antara lain:

- Kentang
- Keju
- Daun Saledri Kering
- Tepung Miazena
- Penyedap Rasa
- Lada Bubuk
- Minyak Goreng
- Saos
- Mayones
- Plastik Kemasan
- Plastik Kresek

B. Alat-Alat Pembuatan Kerupuk Nasi

- Pamarut Keju
- Wajan
- Spatula



- Peniris Minyak
- Imatton Alat Cetak
- Pisau Set
- Mangkuk
- Spatula Adonan
- Talam Kecil
- Telenan
- Ulekan
- Kompor Gas
- Gas LPG 3 Kg

METODE PROMOSI

Produk ini akan menggunakan beberapa cara sebagai sarana promosi, antara lain:

- *Personal Selling* (Penjualan Pribadi)
Menurut Robinson dalam Winardi (2018 : 113) “*personal selling* sebagai interaksi antar pribadi dan secara tatap muka untuk mencapai tujuan menciptakan, memodifikasi, mengeksplotasi atau mengusahakan timbulnya suatu hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak yang lain”. Dengan metode ini penjual berinteraksi langsung dengan konsumen. Penjual mempromosikan dan mengenalkan secara langsung kepada pelanggan tentang produk yang dijual, harga, varian rasa, kualitas dan lain-lain. Bisa dikatakan promosi ini dilakukan dari mulut ke mulut. Promosi ini merupakan promosi yang paling sederhana, serta tidak memerlukan banyak biaya untuk melakukannya. promosi ini.
- *Internet Marketing*
Internet marketing sering disebut juga sebagai *Digital marketing*, *online marketing* atau *web marketing*. Dengan meningkatnya penggunaan media digital, istitalah pemasaran digital dan dampaknya berkembang lebih baik (Atshaya & Rungta, 2016). *Internet marketing* adalah cara pemasaran yang paling nyaman dan efektif akhir akhir ini dan didukung perkembangan teknologi yang membuat cakupannya bertambah luas (Dilham, Sofiyah, & Muda, 2018). *Internet Marketing* produk ini dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yang sedang berkembang saat ini. Media sosial yang digunakan adalah Instagram, *Whatapp*, Facebook, *Market Place* dan lain-lain. Tujuan dari penggunaan media sosial adalah untuk menjangkau konsumen dengan ekonomis dan hemat biaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha ini bermula dari kegemaran peneliti memakan gorengan, sehingga peneliti berpikir untuk mengolah kentang menjadi salah satu makanan yang digoreng dan belum banyak dijumpai. Usaha yang dikembangkan ini diberi nama Potato Cheese Stick.

A. Cara Pembuatan Stick Kentang Keju/*Potato Chese Stick*

Proses pembuatan kerupuk nasi ini menggunakan teknologi sederhana dan mudah diterapkan. Proses pembuatannya meliputi tahapan – tahapan berikut:

- Langkah pertama adalah mengupas kentang dan dipotong kecil-kecil hingga menjadi 4 bagian. Setelah itu kentang dicuci hingga bersih, kemudian kukus selama 15 menit.
- Setelah kentang di kukus, kentang diletakkan pada wadah kering, seperti baksom atau magkuk. Selanjutnya kentang dihaluskan dengan menggunakan ulekan.



- Selesai kentang dihaluskan, selanjut berikan tepung maizena, penyedap rasa, lada bubuk dan garam secukupnya.
- Setelah bahan adonan tercampur semua, lalu adonan dibagi menjadi beberapa bagian untuk dimasukkan kedalam cetakan.
- Setelah adonan dicetak, adonan digoreng ke dalam minyak yang sudah dipanaskan. (Api kompor tidak boleh terlalu besar).
- Goreng stick kentang sampai berubah warna keemasan, lalu angkat dan tiriskan.
- Terakhir kentang dikemas dan dipasarkan.

B. Labelisasi Produk

Label merupakan ciri dari produk yang perlu diperhatikan. Menurut Marinus (2002:192), label merupakan suatu bagian dari sebuah produk yang membawa informasi verbal tentang produk atau penjualnya. Label bisa merupakan bagian sebuah kemasan yang ditempelkan pada produk.



Gambar 1.

Label Kerupuk Nasi

Penggunaan label pada produk stick kentang keju/*potato chese stick* bertujuan agar konsumen dapat mengenal produk kerupuk nasi serta menemukan kontak pemesanan.

C. Rincian Biaya

Ada beberapa peralatan yang dibutuhkan dalam memulai usaha stick kentang keju/*potato chese stick*. Peralatan-peralatan tersebut berserta dengan rincian biayanya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2

Alat	Volume	Harga Satuan	Jumlah
Pemarut keju	1 unit	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Wajan	1 unit	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Spatula	1 unit	Rp. 15.000	Rp. 15.000
Peniris minyak	1 unit	Rp. 40.000	Rp. 40.000
Imatton alat cetak	1 unit	Rp. 115.000	Rp. 115.000
Pisau set	1 unit	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Mangkuk	1 unit	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Spatula adonan	1 unit	Rp. 7.000	Rp. 7.000
Talam kecil	2 unit	Rp. 10.000	Rp. 20.000
Telenan	1 unit	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Ulekan	1 unit	Rp. 22.000	Rp. 22.000
Kompor gas	1 unit	Rp. 150.000	Rp. 150.000



Gas LPG 3kg	1 unit	Rp. 80.000	Rp. 80.000
TOTAL			Rp. 524.000

Sedangkan biaya awal produksi untuk membuat 50pc stick kentang keju/*potato chese stick*, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2

Bahan	Volume	Harga Satuan	Jumlah
Kentang	4 kg	Rp. 10.000	Rp. 40.000
Keju	2 bungkus	Rp. 18.000	Rp. 36.000
Daun Saledri Kering	100 gram	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Tebung Maizena	2 bungkus	Rp. 5.000	Rp. 10.000
Penyedap Rasa	2 bungkus	Rp. 1.000	Rp. 2.000
Lada Bubuk	2 sachet	Rp. 1.000	Rp. 2.000
Minyak Goreng	2 kg	Rp. 13.000	Rp. 26.000
Saos	1 bungkus	Rp. 15.000	Rp. 15.000
Mayones	1 bungkus	Rp. 27.000	Rp. 27.000
Plastik Kemasan	1 pack	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Platik Kresek	1 pack	Rp. 10.000	Rp. 10.000
TOTAL			Rp. 218.000

D. Rincian Keuntungan

Adapun rincian keuntungan per-bulan dari usaha stick kentang keju/*potato chese stick* adalah:

Biaya Pembuatan 50pc *Potato chese stick* = Rp 218.000 / hari
= Rp 218.000 x 30 hari
= Rp 6.540.000

Harga jual *Potato chese stick* = Rp. 15.000/pc

Produksi *Potato chese stick* /hari = 50pc

Hasil penjualan *Potato chese stick* /hari = Rp. 15.000 x 50pc
= Rp. 750.000

Hasil penjualan kerupuk nasi/bulan = Rp. 750.000 x 30 hari
= Rp.22.500.000

Laba yang diperoleh per-bulan = Rp.22.500.000 – 6.540.000
= Rp.15.960.000

Dengan perkiraan laba per-bulan Rp 22.500.000, maka akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 15.960.000/bulan dengan asumsi semua produk *Potato chese stick* habis terjual.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan beberapa hal, di antaranya:

1. Stik kentang keju/*Potato chese stick* merupakan makanan ringan/camilan yang sehat dan bergizi.
2. Alat dan bahan pembuatan stik kentang keju/*Potato chese stick* murah dan mudah didapatkan.
3. Modal untuk membuka usaha stik kentang keju/*Potato chese stick* tidak besar.



4. Total laba bersih penjualan stik kentang keju/*Potato chese stick* dapat mencapai Rp. 15.960.000/bulan.

Saran

Penulis ingin menyampaikan agar mahasiswa-mahasiswa lainnya dapat melakukan inovasi dalam berwirausaha guna membuka semakin banyak lapangan pekerjaan di tengah perekonomian dunia yang sedang tidak stabil. Jangan takut untuk mencoba. Karena jika tidak dicoba, maka tidak akan diketahui hasilnya.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Angipora, Marinus, 2002, Dasar – dasar Pemasaran, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- [2] Atshaya, S., & Rungta, S. (2016). *Digital Marketing VS Internet Marketing : A Detailed Study*. Digital Marketing VS Internet Marketing: A Detailed Study, 3(1), 29–33.
- [3] Dilham, A., Sofiyah, F. R., & Muda, I. (2018). *The Internet Marketing Effect on the Customer Loyalty Level with Brand Awareness as Intervening Variabels*. International Journal of Civil Engineering and Technology, 681-695.
- [4] LB. Ruth Florida W. M. Hutabarat. 2015. *Strategi Pengembangan Usaha Kuliner di Kota Malang Berbasis Ekonomi Kreatif*. JESP-Vol. 7, No 1 Maret 2015.
- [5] Lekahena, V. N. J. (2019). Karakteristik Kimia dan Sensori Produk Stik di Fortifikasi dengan Tepung Ikan Madidihang. Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan, 12(2), 284–290. <https://doi.org/10.29239/j.agrikan.12.2.284-290>.
- [6] Vernia, D. M. (2018). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Siswa Kelas XI SMK Mitra Bakti Husada Bekasi*. Jurnal Pendidikan : Vol. 9, No. 2 .
- [7] Winardi. 2018. *Pengantar Manajemen Penjualan (Sales Management)*. Cetakan Pertama. Bandung. PT.Citra Aditya Bakti.
- [8] Maulida Sri. 2018. *Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi*. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis 2. <https://www.researchgate.net/.../322538819>. Diakses pada Senin 8 Juli 2019.
- [9] Sukardi. 2011. *Membangun Sejuta Entrepreneur Melalui Lembaga Pendidikan Muhammadiyah, Solusi Mengatasi Pengangguran Dan Kemiskinan Bangsa*. Jurnal UNIMUS. <https://jurnal.unimus.ac.id/index.php>. Diakses hari Jumat 12 Juli 2019).