

**RINGKASAN EKSEKUTIF**

**ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA KERIPIK SINGKONG  
LOKASI KULON PROGO**

Nikomedes Andaryanto Dwi Nugroho  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2012

Analisis keuntungan usaha keripik singkong ada 2 tujuan yaitu tujuan eksternal adalah masyarakat memiliki kebutuhan atas makanan cemilan sebagai salah satunya adalah keripik singkong, suatu usaha yang mendatangkan keuntungan, keripik singkong dapat menjadi makanan cemilan disaat bersantai dan usaha ini dapat melakukan inovasi. Tujuan internalnya adalah mengembangkan kemampuan berwirausaha, implementasi pengetahuan yang didapat di meja perkuliahan, menciptakan lapangan pekerjaan dan mengembangkan usaha yang lebih besar.

Penelitian ini dilakukan dengan menitipkan produk keripik singkong di warnet, warung burjo, rental ps dan outlet cemilan. Penitipan keripik singkong dilakukan di 10 tempat penitipan yang berbeda dengan masing-masing tempat 10 bungkus. Jangka waktu penitipan 3-5 hari untuk diganti dengan yang baru. Promosi dilakukan dengan pembuatan pamflet.

Berbagai rencana telah dilaksanakan pada bulan Januari – April 2011. Pelaksanaannya telah berhasil mendapatkan pasar ataupun tempat penitipan yang banyak dikunjungi oleh para konsumen. Kegiatan promosi telah dilakukan dengan penitipan pamflet yang telah disebar di berbagai lokasi yang telah dijadikan pasar sasaran. Dari program sumber daya manusia, usaha keripik singkong menambah 1 tenaga kerja. Dari program keuangannya, usaha ini menambah modal usaha sebesar Rp 500.000,00 yang digunakan untuk penambahan peralatan, promosi dan operasi. Hasil dari analisis keuangan usaha keripik singkong tiap bulan mengalami peningkatan laba atau keuntungan. Pada bulan Februari laba meningkat 2,35%, pada bulan Maret laba meningkat 1,79% dan pada bulan April laba meningkat 0,27%.

**EXECUTIVE SUMMARY**

**A PROFIT BUSINESS ANALYSIS OF CASSAVA CHIPS  
IN KULON PROGO**

Nikomedes Andaryanto Dwi Nugroho  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2012

There are two goals of the business development program of cassava chips: external and internal goals. The external goal was based on the fact that people had a need to eat snack such as cassava chips, a business that made profit, cassava chips that could be snack in the spare time. And this business could be an innovation. The internal goal was to develop the entrepreneurship skill, implement knowledge obtained from college, create a new job field, and develop the business.

The research was carried out by displaying cassava chips in the café, 'burjo' food stall, play station rental and snacks outlets. Each points displays 10 packs of the chips for 3-5 days. The promotion was conducted by distributing pamphlet.

Those plans were implemented from January – April 2011. The marketing plan was successful that there were markets or other places to sell the chips. The cassava chips business had one more worker as the result of the human resources plan. The financial plan succeeded to have more capital as much as Rp.500.000,00 to add more equipment, promotion, and operational activities. The result of financial analysis showed that: the profit increased by 2,35% in February, 1,79 in March, 0,27 in April.