



## LAPORAN AKHIR PKMK

### JUDUL KEGIATAN:

**“MASPER FRIED FISH”, DIVERSIFIKASI OLAHAN IKAN NILA  
(*Oreochromis niloticus*) YANG EKONOMIS BERPROTEIN TINGGI**

### Oleh:

Ketua Pelaksana	: Aang Permana AP	C24080091	2008
Anggota	: Muhammad Anhar	C24051920	2005
	Rahmat Nugraha	H24080006	2008
	Vini Oktorina	C34080067	2008
	Dian Puspitasari	H34080095	2008

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2010**



## HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Masper Fried Fish, Diversifikasi Produk Olahan Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) yang Ekonomis Berprotein Tinggi.
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKMP (  ) PKMK  
( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu : ( ) Kesehatan (  ) Pertanian  
( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa  
( ) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora  
( ) Pendidikan

4. Ketua Pelaksana Kegiatan

5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 5 Orang

6. Dosen Pendamping

7. Biaya Kegiatan Total

DIKTI : Rp 6.750.000,-

Sumber Lain : -

8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 Bulan

Bogor, 4 Juni 2010

Menyetujui,  
Ketua Departemen  
Manajemen Sumberdaya Perairan,

Ketua Pelaksana Kegiatan,

( Dr. Ir Yusli Wardiatno, M.Sc )

NIP. 19660728 199103 1 003

( Aang Permana AP )

NIM. C24080091

Wakil Rektor  
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Dosen Pembimbing,

( Prof. Dr. Ir. Yonny Kusmaryono MS. )

NIP. 19581228 198503 1 003

( Dr. Ir. Sulistiono, M.Sc )

NIP. 19630312 198903 1 003



## ABSTRAK

Ikan nila (*Oreochromis niloticus*) merupakan salah satu spesies ikan konsumsi yang memiliki prospek pasar cukup tinggi, salah satu diversifikasi produk ikan nila yaitu *fillet* (pemisaahaan daging dengan tulannya). Dengan adanya pengolahan ikan nila dalam bentuk “Masper Fried Fish” siap saji yang diproduksi, diharapkan dapat menjadi alternatif makanan untuk memenuhi kebutuhan protein dan menumbuhkan kebiasaan masyarakat terhadap konsumsi ikan. Program ini bertujuan untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan mahasiswa khususnya dalam bidang pengolahan peikanan yang akhirnya akan meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap ikan. Metode pelaksanaan yang dilakukan yaitu meliputi 3 faktor : 1). Promosi yang dilakukan melalui pemberian informasi secara langsung (*direct selling*) dan pemberian informasi secara tidak langsung seperti spanduk, pamflet, leafet, blogspot, dan jaringan pertemanan di internet. 2). Produksi yaitu denga diawali pembuatan fillet, pemberian bumbu, hingga tahap penggorengan. 3). Penjualan dengan cara menjual produk di kantin Blue Corner IPB dan penjualan secara catering. Jumlah produksi “Masper Fried Fish” tiap harinya berbeda-beda belum stabil yaitu berkisar 15 – 42 porsi/hari, sehingga sering kali hampir ada tiap harinya fillet ikan yang tidak terjual dan akhirnya di buang karena apabila dijual lagi untuk hari berikutnya akan menurunkan kualitas rasanya. Kendala yang kami dapatkan tidak terlalu signifikan, karena hampir semuanya dapat diatasi dengan adanya pertemuan rutin para anggota “Masper Fried Fish” ini baik dengan dosen pembimbing maupun tidak.

Kata kunci : ikan nila, protein, masyarakat, kewirausahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritir atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah, penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan program kreativitas mahasiswa bidang kewirausahaan yang berjudul “**Masper Fried Fish, Diversifikasi Olahan Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) yang Ekonomis Berprotein Tinggi**”. Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menjadi komponen penilaian dalam penetapan pemenang PIMNAS. Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Sulistiono sebagai dosen pembimbing pelaksanaan PKMK yang telah memberikan masukan dan arahnya terhadap pelaksanaan program ini.
2. Ibu Atikah yang telah memberikan penyewaan tempat penjualan di Blue Corner.
3. Teman-teman mahasiswa Institut Pertanian Bogor.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu berbagai kritik, saran dan koreksi yang konstruktif terhadap laporan ini sangat membantu dalam penyusunan laporan selanjutnya.

Bogor ,4 Juni 2010

Penulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang sangat potensial dalam bidang perikanan budidaya dan pengolahannya. Tidak hanya dari segi komoditas perikanan laut tetapi komoditas perikanan darat juga dapat diandalkan, sebagai salah satu sarana untuk meningkatkan perekonomian suatu daerah yang letaknya jauh dari wilayah pantai. Salah satu jenis ikan yang cukup potensial dalam perikanan budidaya adalah ikan nila. Ikan nila (*Oreochromis niloticus*) merupakan salah satu spesies ikan konsumsi yang memiliki prospek pasar cukup tinggi, selain karena memiliki rasa yang gurih, daging yang tebal, tidak lunak, harga terjangkau, durinya sedikit, daging di bagian sisi badan cukup tebal, mudah disajikan dalam berbagai menu, juga harganya relatif terjangkau oleh masyarakat. Salah satu diversifikasi produk ikan nila yaitu *fillet* (pemisahaan daging dengan tulangnya). Lebih dari itu *fillet* ikan nila merupakan bentuk pemanfaatan daging ikan sebagai komoditas ekspor yang mulai diminati oleh negara-negara importer khususnya Amerika Serikat sebagai alternatif sumber protein berkolesterol rendah ([www.dkp.go.id](http://www.dkp.go.id)). Hingga saat ini, pemasok fillet nila terbesar dunia adalah Cina, Indonesia, Thailand, Taiwan, dan Filipina. Namun total semua pasoka tersebut hanya mampu memenuhi setengah dari kebutuhannya. Eskpor fillet Indonesia hingga saat ini hanya mampu melayani 0,1% permintaan pasar dunia.

Dewasa ini, gaya hidup dan pola konsumsi makan masyarakat terutama masyarakat perkotaan cenderung lebih menyukai sesuatu yang praktis namun jarang memperhatikan gizi yang terkandung dalam makanannya. Padahal, gizi buruk dan gangguan pertumbuhan terutama bagi anak-anak adalah dua konsekuensi serius yang dapat ditimbulkan oleh berulangnya episode penyakit ini. Salah satu masalah gizi yang sedang dihadapi masyarakat Indonesia terutama pada anak-anak adalah gangguan akibat kekurangan protein. Kandungan protein ikan lebih tinggi dari protein sereal-dikacang-kacangan, setara dengan daging, sedikit dibawah telur. Protein ikan sangat mudah dicerna, sehingga baik bagi balita yang sistem pencernaannya belum sempurna orang dewasa. Protein ikan mengandung berbagai asam amino dalam bentuk yang mendekati asam amino didalam tubuh manusia. Komposisi asam amino protein ikan juga lebih lengkap di banding bahan makanan lain, salah satunya taurin, sangat bermanfaat merangsang pertumbuhan sel otak balita. Berikut adalah komposisi nilai gizi yang terkandung dalam ikan nila:

Tabel 1. Komposisi gizi ikan nila

Senyawa kimia	Jumlah (%)
Air	79,44
Protein	12,52
Karbohidrat	4,21
Lemak	2,57

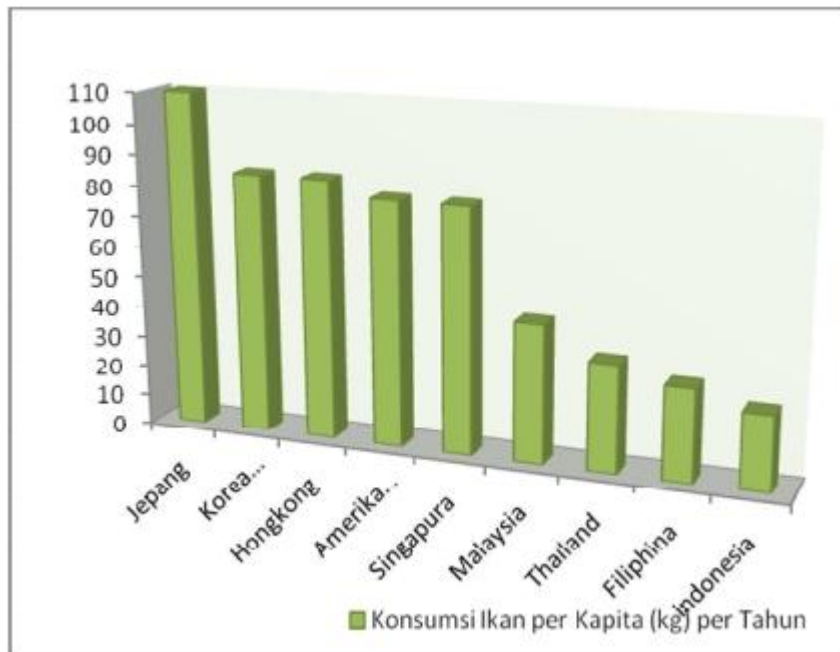
Abu	1,26
-----	------

Sumber : Skripsi teknologi hasil perairan IPB

Salah satu sumber asupan protein yang telah beredar di masyarakat adalah dari daging. Akan tetapi harga daging yang relatif mahal menyebabkan menurunnya minat masyarakat untuk mengkonsumsi daging, terutama masyarakat lapisan menengah ke bawah. Hal itu berpengaruh signifikan terhadap perkembangan asupan gizi dan kesehatan masyarakat khususnya kalangan menengah ke bawah. Sehingga diperlukan suatu langkah nyata berupa solusi alternatif pangan berprotein tinggi sebagai substitusi daging. Dengan adanya pengolahan ikan nila dalam bentuk “Masper Fried Fish” siap saji yang diproduksi, diharapkan dapat menjadi alternatif makanan untuk memenuhi kebutuhan protein dan menumbuhkan kebiasaan masyarakat terhadap konsumsi ikan.

### 1.2. Perumusan Masalah

Ikan sebagai sumber protein hewani banyak mengandung asam-asam amino esensial yang sangat dibutuhkan oleh manusia dan mempunyai nilai cerna yang tinggi, selain itu memiliki asam-asam lemak esensial serta sumber vitamin dan mineral terutama yodium. Tetapi pemanfaatannya belum optimum, hal itu disebabkan oleh tingkat konsumsi masyarakat terhadap ikan masih rendah yaitu 24.67 kg/kapita/tahun (Dahuri 2004).



Grafik 1. Tingkat konsumsi ikan tiap negara per kapita (Kg) per tahun

Dari grafik diatas menggambarkan betapa kurangnya konsumsi masyarakat terhadap ikan. Rendahnya tingkat konsumsi ikan per kapita per tahun ini menunjukkan masih rendahnya budaya makan ikan dibandingkan negara-negara lain seperti Jepang (110 kg), Korea Selatan (85 kg), Amerika Serikat (80 kg), Singapura (80 kg), Hongkong (85 kg), Malaysia (45 kg), dan Thailand (35 kg) ([www.depoikan.com](http://www.depoikan.com)).

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

### 1.3. Tujuan Program

- (1) mengembangkan jiwa kewirausahaan mahasiswa khususnya melalui pengembangan usaha makanan "Masper Fried Fish".
- (2) menambah *income* mahasiswa untuk memenuhi kebutuhannya.
- (3) menciptakan prospek bisnis ikan yang berkelanjutan.
- (4) meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap ikan.
- (5) membuat dan memasarkan "Masper Fried Fish" sebagai makanan konsumsi ekonomis yang berprotein tinggi.

### 1.4. Luaran yang Diharapkan

Membuat jenis makan baru dari ikan nila yang dapat memenuhi kebutuhan protein bagi konsumen dengan harga yang terjangkau, menumbuhkan tingkat konsumsi masyarakat Indonesia terhadap ikan, dan menjadikannya sebagai usaha yang bergerak dalam bidang pengolahan perikanan.

### 1.5. Kegunaan Program

- (1) Meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap ikan.
- (2) Meningkatkan diversifikasi produk yang kaya akan protein.
- (3) Menciptakan peluang bisnis baru di bidang pengolahan perikanan.
- (4) Membuka lapangan kerja usaha baru bagi masyarakat.

## II. GAMBARAN UMUM USAHA

### 2.1. Masper Fried Fish

"Masper Fried Fish" didefinisikan sebagai makanan yang dibuat dari daging ikan nila yang telah disayat dagingnya sehingga tanpa tulang dan disajikan dalam bentuk crispy. Diversifikasi olahan ikan (*fried fish*) yang diproduksi dengan sajian yang khas diharapkan dapat menjadi alternatif makanan untuk memenuhi kebutuhan protein dengan harga yang dapat dijangkau semua lapisan masyarakat dan menumbuhkan kebiasaan masyarakat terhadap konsumsi ikan.

### 2.2. Peluang Pasar

Lebih dari 13.000 mahasiswa IPB yang beraktifitas di kampus Darmaga menjadikan sasaran konsumen yang sangat berpotensi dalam melakukan penjualan. Melihat kondisi saat ini mahasiswa yang lebih memilih mengonsumsi makanan yang cepat saji dengan harga yang ekonomis tanpa memperhatikan kualitas gizinya. Hal ini disebabkan mahalnya makanan bergizi sehingga tidak semua kalangan masyarakat (khususnya mahasiswa) dapat memenuhi kebutuhan ini. Dengan begitu "Masper Fried Fish" menjadi alternatif konsumsi masyarakat yang ekonomis dan bergizi dengan protein tinggi. "Masper Fried Fish" merupakan makanan siap saji yang terbuat dari fillet ikan nila yang diberikan sentuhan menyerupai *fried chicken*. Dengan sajian tersebut dapat menarik konsumen khususnya mahasiswa yang cenderung memilih makan-makanan siap saji bahkan

diversifikasi ini dapat menjadi alternatif lain sebagai menu makanan sehari-hari selain kandungan gizi di dalamnya tinggi harganya pun relatif terjangkau.

### III. METODE PELAKSANAAN

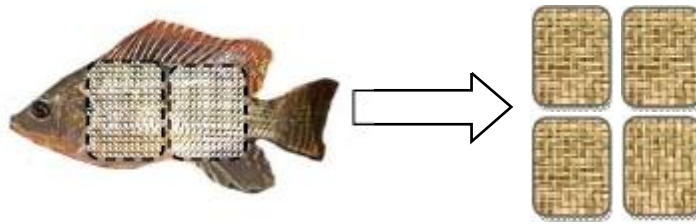
#### 3.1. Promosi

Promosi merupakan senjata utama dalam strategi pemasaran produk “Masper Fried Fish”. Hal ini disebabkan perlunya pengenalan produk yang tergolong baru ini kepada para konsumen. Strategi promosi yang kami lakukan meliputi pemberian informasi secara langsung (*direct selling*) dan pemberian informasi secara tidak langsung seperti spanduk, pamflet, leaflet, blogspot, dan jaringan pertemanan di internet. Promosi secara langsung dianggap cukup efektif karena adanya interaksi langsung antara konsumen dengan produsen.

#### 3.2. Produksi

##### a. Pembuatan Fillet

Proses pembuatan fillet dari ikan nila. Ikan yang memiliki berat sekitar 250 gram di bersihkan sisiknya terlebih dahulu, lalu disayat menggunakan pisau khusus untuk memperoleh hanya dagingnya saja. Setelah dagingnya terpisah dari tulangnya dibagi menjadi 4 potong porsi.



##### b. Pembuatan Bumbu

Dalam pembuatan bumbu “Masper Fried Fish” kami menggunakan resep dari buku dan di berikan tambahan-tambahan lain untuk membuat rasa yang khas pada produk “Masper Fried Fish”.

##### c. Penggorengan

Potongan yang sudah di beri bumbu di goreng kedalam minyak dengan suhu yang telah di tentukan, proses penggorengan ini akan berpengaruh terhadap tampilan kriuk-kriuk crispy.

#### 3.3. Penjualan

##### a. Penjualan di stand

Penjualan ini yaitu dengan cara menjual “Masper Fried Fish” langsung di tempat stand penjualan (di Blue Corner samping GOR lama IPB Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan). Penjualan dilakukan setiap hari senin sampai sabtu dari jam 08.00-16.00 WIB.

##### b. Catering

Penjualan dengan cara ini dilakukan untuk acara-acara yang dilakukan mahasiswa seperti : seminar, kegiatan kelas, out bond, dan berbagai macam acara yang lainnya. Untuk kemasannya yang disajikan dalam menu catering disesuaikan dengan permintaan pembeli dengan harga yang di sepakati sesuai kemasannya.



## IV. PELAKSANAAN PROGRAM

### 4.1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan produksi dilakukan pada tanggal 1 Maret 2010 sampai tanggal 28 Mei 2010 di kantin *Blue Corner* Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan IPB. Sedangkan untuk penjualan tidak hanya dilakukan di lokasi produksi melainkan di jual secara catering ke kelas-kelas mahasiswa atau pada saat acara seminar dan sebagainya.

### 4.2. Tahapan Pelaksanaan

#### 1) Pembelian keperluan produksi

Pembelian alat-alat produksi dilakukan pada tanggal 7 Februari 2010 selama seminggu pertama di Pasar Anyar di Bogor. Untuk pembelian bahan-bahan produksi dilakukan di setiap awal bulan. Hal ini dilakukan dengan alasan agar memiliki stok bahan baku yang cukup sehingga memudahkan proses produksi dan menjamin kontinuitas tersedianya bahan baku untuk produksi.

#### 2) Riset pasar

Riset pasar dilakukan di minggu-minggu awal kegiatan. Riset pasar dilakukan dengan penyebaran kuisioner ke masyarakat dengan ruang sampel mahasiswa Institut Pertanian Bogor dan masyarakat lingkaran kampus. Riset pasar ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar tingkat ketertarikan pasar terhadap produk.

#### 3) Pembuatan “Masper Fried Fish”

Pembuatan fried fish dilakukan dengan tahap pembersihan ikan yang sudah di *fillet* (pemisahan tulang dari daging), pemotongan menjadi empat potong dalam satu ekor, pemberian tepung serta bumbu, dan penggorengan.

#### 4) Uji organoleptik

Uji organoleptik yaitu melakukan pengujian terhadap rasa, tampilan, bau dll, dengan memberikan produk secara gratis yang disertai dengan kuisioner yang telah dipersiapkan.

#### 5) Pembuatan Leaflet, Pamflet, dan Internet

Pembuatan pamflet bertujuan untuk menjadi sarana promosi produk di beberapa mitra lokasi penjualan produk. Sedangkan leaflet ditujukan sebagai media promosi yang membidik konsumen/masyarakat yang ada di sekitar kampus IPB. Leaflet akan diedarkan di stasiun, terminal, agen-agen perjalanan, dan hotel-hotel strategis di Jabodetabek. Pembuatan pamflet dilakukan setiap bulan di minggu ke-3, sedangkan leaflet dicetak sebanyak 100 eksemplar untuk 4 bulan masa produksi. Untuk penyebaran promosi lewat internet melalui forum-forum komunitas, jejaring sosial, blog, dan yahoogroups.

#### 6) Produksi

Produksi dilakukan setiap minggu dengan kapasitas produksi 100 potong/hari.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritikan atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

7) Pemasaran

Pemasaran dilakukan setiap minggu dengan metode yang telah dijelaskan pada perencanaan pemasaran di gambaran umum usaha.

8) Evaluasi

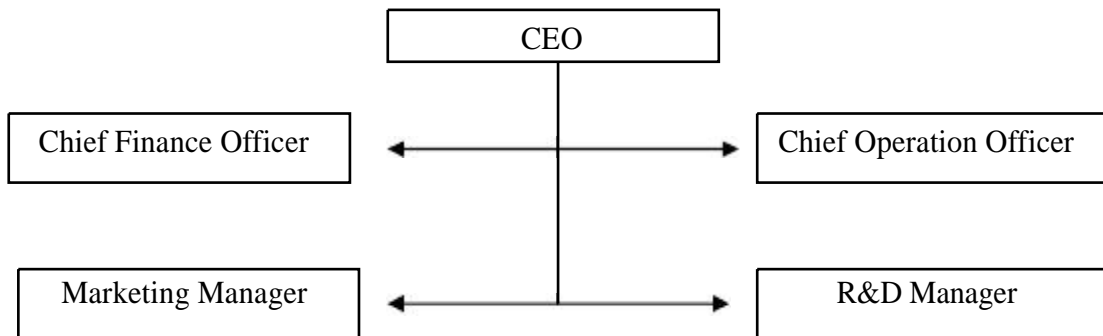
Evaluasi dilakukan setiap minggu yang bertujuan untuk menentukan strategi perusahaan ke depan.

9) Konsultasi

Konsultasi dilakukan setiap akhir bulan dengan tujuan meminta pertimbangan dari dosen pembimbing tentang permasalahan perusahaan selama 1 bulan ke belakang dan strategi perusahaan selama 1 bulan ke depan

**4.3. Instrumen Pelaksanaan**

Produksi dan penjualan produk “Masper Fried Fish” akan dilaksanakan oleh 5 orang yang merupakan anggota kelompok. Anggota kelompok terdiri dari ketua, bendahara, bagian produksi, bagian R&D, dan bagian pemasaran. Bagan organisasi digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Struktur Organisasi Bisnis

Tugas dan Wewenang :

1. *Chief Executive Officer*
  - a. Menjaga koordinasi dari aspek penjualan, produksi, keuangan dan R&D
  - b. Memimpin rapat evaluasi mingguan usaha.
  - c. Mengambil keputusan tertinggi yang berkaitan dengan organisasi bisnis
2. *Chief Operation officer*
  - a. Mengatur proses produksi
  - b. Mempersiapkan segala keperluan untuk produksi
  - c. Melakukan pengecekan dan pemeliharaan mesin-mesin produksi
  - d. Menentukan kapasitas produksi
3. *Chief Finance officer*
  - a. Mengatur seluruh aktivitas kelompok yang berhubungan dengan keuangan
  - b. Membuat laporan keuangan per bulan
  - c. Melakukan audit keuangan
4. *Marketing manager*
  - a. Melakukan riset pasar

- b. Membuat *grand strategy* pemasaran
- c. Penentuan harga jual produk
- d. Melakukan koordinasi atas proses penjualan produk
- e. Melakukan promosi produk
- f. Melakukan distribusi produk
- g. Memperluas pasar
5. *R & D manager*
  - a. Melakukan penelitian untuk pengembangan produk
  - b. Membuat desain proses produksi

#### 4.4. Rancangan dan Realisas Biaya

Biaya Tetap				
No	Nama barang	Jumlah	Satuan	Harga
1	Kompor	1	buah	230000
2	tabung gas	1	buah	180000
3	Galon	1	buah	50000
4	Penggorengan	1	buah	42000
5	Spatula	1	buah	8000
6	Sendok	12	buah	18000
7	Garpu	12	buah	20000
8	Piring	10	buah	115000
9	Gelas	10	buah	40000
10	rice cooker	1	buah	350000
11	Spanduk	2	buah	360000
12	Etalase	1	buah	200000
13	Karpet	4	m	8000
14	tempat piring	1	buah	35000
15	Baskom	3	buah	45000
16	Saringan	2	buah	50000
17	Pisau	2	buah	15000
18	Perlengkapan lainnya			215000
<b>18</b>	<b>JUMLAH</b>			<b>1981000</b>
Biaya Variable				
No	Nama barang	Jumlah	Satuan	Harga
1	sewa tempat	3	bulan	450000
2	Retribusi	3	bulan	120000
3	ikan nila	76	Kg	1140000
4	Beras	134	Liter	670000
5	Terigu	24	Kg	192000
6	tepung crispy	23	Bungkus	48000
7	Minyak	26	Liter	273000
8	Sambal	8	Kg	160000
9	Lalapan	4	Kg	24000
10	garlic powder	4	buah	48000
11	baking powder	6	buah	64000
12	isi ulang galon	5	kali	15000
13	isi ulang gas	2	Kg	28000
14	Kemasan	70	bungkus	28000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

15	plastik nasi	1	pak	5000
16	sabun cuci	7	buah	14000
17	Biaya Tenaga Kerja Langsung	1	Orang	750000
18	Transportasi	4	Perjalanan	100000
19	Telur	6	kg	84000
20	Biaya Lainnya			60000
17	<b>JUMLAH</b>			<b>4273000</b>

Penjualan			
No	Jenis produk	Jumlah	Harga
1	Crispy + Nasi	908	4640000
2	Crispy	67	344500
3	Catering	146	730000
4	<b>JUMLAH</b>		<b>5714500</b>

Laporan Laba Rugi MASPER FRIEDFISH 1 Maret 2010 - 28 Mei 2010			
<b>1</b>	<b>Pendapatan Penjualan</b>		<b>5.714.500</b>
<b>2</b>	<b>Harga Pokok Penjualan</b>		
	Persediaan Awal Barang Jadi	0	
	Harga Pokok Produksi	4.273.000	
	<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>		<b>4.273.000</b>
	<b>Laba Kotor</b>		<b>1.441.500</b>
<b>3</b>	<b>Biaya Operasional</b>		
	Biaya Pemasaran	385.000	
	Biaya Administrasi	394.000	
	Biaya Isi Ulang Galon, Gas, Sabun Cuci,	59.000	
	<b>Total Biaya Operasional</b>		<b>838000</b>
	<b>Laba Bersih</b>		<b>Rp. 603.500</b>

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1. Hasil

Pelaksanaan program kreativitas mahasiswa dengan judul “Masper Fried Fish, Diversifikasi olahan ikan nila *Oreochromis niloticus* yang ekonomis berprotein tinggi” dilakukan di kantin *Blue Corner* fakultas perikanan dan kelautan IPB pada bulan maret sampai bulan mei. Produk yang diproduksi adalah masper fried fish, crispy ikan tanpa tulang yang terbuat dari fillet ikan nila serta di sajikan dalam bentuk crispy. Harga dari menu “Masper Fried Fish” tergantung jenis paket yang di pesan.

Tabel 1. Daftar Harga Per Paket “Masper Fried Fish”

PAKET	HIDANGAN	HARGA
A	1 Crispy + Sambal + Lalapan	3500
B	1 Crispy + Nasi + Sambal + Lalapan	5000
C	2 Crispy + Nasi +sambal +lalapan	8000

Jumlah produksi “Masper Fried Fish” tiap harinya berbeda-beda belum stabil yaitu berkisar 15 – 42 porsi/hari, sehingga sering kali hampir ada tiap

harinya fillet ikan yang tidak terjual dan akhirnya di buang karena apabila dijual lagi untuk hari berikutnya akan menurunkan kualitas rasanya. Selain mengandalkan penjualan di lokasi produksi, kami juga menerima catering untuk berbagai acara atau kegiatan yang dilakukan mahasiswa seperti pada acara out bond yang diadakan oleh departemen MSP yang memesan catering sebanyak 67 porsi, acara kelas departemen Manajemen memesan 43 porsi, makan siang dosen MSP, dan lain-lain. Namun dalam penyajian untuk pemesanan catering, Masper Fried Fish masih belum memiliki kemasan khusus.

## 5.2. pembahasan

Selama pelaksanaan Program Kegiatan Mahasiswa ini kami tidak mengalami permasalahan di bidang administratif namun terdapat kendala dalam hal teknis. Target luaran yang berhasil tercapai adalah terciptanya produk “Masper Fried Fish” yang kaya akan protein sebagai diversifikasi produk olahan ikan nila yang bisa terjangkau oleh semua lapisan masyarakat. Produk yang dihasilkan dari pelaksanaan PKMK “Masper Fried Fish” ini berhasil mencapai target yang sudah direncanakan yaitu terbuat dari ikan nila yang di *fillet* (dipisahkan daging dari tulangnya) dan disajikan dalam bentuk crispy. Setiap satu ekor ikan nila yang beratnya sekitar 250 gram dapat dibuat menjadi 4 porsi crispy.

Setiap satu porsi “Masper Fried Fish” terdapat nasi, crispy ikan nila, lalapan, sambal khas yang dibuat sendiri, dan air minum. Dengan harga yang terjangkau oleh mahasiswa yaitu Rp. 5.000,00 untuk paket B, produk ini menjadi menu makan pilihan di kampus. Selain itu, produk “Masper Fried Fish” di jual dengan cara catering ke kelas atau departemen di IPB dan acara *out bond*. Dengan hasil penjualan selama 3 bulan yaitu dari bulan maret samapi mei kami mendapatkan omset sebesar Rp. 5.714.500,00.

Kendala yang dihadapi dalam pembuatan masper fried fish adalah pembuatan fillet ikan nila yaitu proses pemisahan daging ikan dengan tulangnya. Hasil dari fillet yang pertama kali di buat hanya sedikit, karena daging-dagingnya masih menempel pada tulangnya. Kendala lain dalam pelaksanaan teknis ini, adanya peralatan promosi (spanduk) yang di ambil oleh orang yang tidak dikenal atau hilang dicuri. Spanduk tersebut dipasang di depan stand penjualan sebagai pemikat pembeli untuk berkunjung ke stand masper fried fish. Spanduk hilang pada saat penjualan berlangsung baru seminggu.

Penyelesaiannya, untuk pembuatan fillet dapat diminimalkan setelah percobaan yang ke-3, daging hasil fillet yang di peroleh bisa menghasilkan 16 porsi dalam 1 kg ikan utuh. Sedangkan untuk kendala kehilangan spanduk promosi, kami membelinya kembali dan spanduk tersebut sekarang hanya di pasang ketika berjualan. Spanduk tersebut di lepas ketika waktu jualannya selesai. Kendala lainnya yang kami dapatkan tidak terlalu signifikan, karena hampir semuanya dapat diatasi dengan adanya pertemuan rutin para anggota “Masper Fried Fish” ini baik dengan dosen pembimbing maupun tidak.

Salah satu kendala yang masih perlu perbaikan dalam pelaksanaan program kreativitas mahasiswa ini yaitu manajemen pemasarannya. Pemasaran merupakan hal yang paling penting dalam melakukan suatu aktivitas bisnis. Saat ini yang menjdai targetan konsumen hanya terfokus kepada mahasiswa, sedangkan pasar untuk menjual produk “Masper Fried Fish” sangat luas kepada masyarakat lainnya.

## VI. KESIMPULAN

### 6.1. Kesimpulan

Dengan adanya produk “Masper Fried Fish” yang terbuat dari fillet ikan nila atau di sebut juga crispy ikan tanpa tulang dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa yang menjalankan program ini karena mahasiswa dihadapkan langsung dengan penjualannya. Sehingga dengan hasil penjualan yang diperoleh dapat menambah income mahasiswa.

“Masper Fried Fish” merupakan diversifikasi olahan ikan nila (*Oreochromis niloticus*) yang memiliki kandungan protein cukup tinggi dapat menciptakan prospek bisnis yang bergerak dalam bidang perikanan yang nantinya dapat meningkatkan masyarakat terhadap konsumsi ikan.

### 6.2. Saran

Diharapkan tidak hanya ikan nila yang digunakan sebagai diversifikasi fillet, masih banyak jenis ikan-ikan lainnya baik ikan air tawar maupun laut yang berpotensi untuk dijadikan *fried fish*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Lampiran

DOKUMENTASI KEGIATAN



Pembersihan ikan nila



Potongan fillet ikan nila



Pemotongan fillet



Satu porsi Masper Fried Fish



Suasana rapat evaluasi



Crispy ikan nila

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Persiapan stand penjualan



Spanduk di lokasi penjualan



Lokasi penjualan di Blue Corner



Suasana rapat dan evaluasi



Suasana penjualan di stand



Suasana penjualan di stand