



LAPORAN AKHIR PKM-K

**CORIRO (*COLORFUL RICE ROLL*): *SUSHI ROLL* DENGAN PEWARNA
ALAMI BERBAHAN DASAR BERAS LOKAL SEBAGAI ALTERNATIF
JAJANAN SEHAT DAN PRAKTIS BAGI MASYARAKAT AKTIF**

Oleh:

Ketua Kelompok:	Muhammad Wildan M.	F24100123/2010
Anggota	:	Lulu Maknun F24100014/2010
		Amelia Septiany F24100028/2010
		Hilman Dwi Putra F24110082/2011
		Nur Laili Fitriani Zaen H24100016/2010

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR


2013

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

- 1 Judul Kegiatan : CORIRO (*Colorful Rice Roll*): *Sushi Roll* dengan Pewarna Alami Berbahan Dasar Beras Lokal sebagai Alternatif Jajanan Sehat dan Praktis bagi Masyarakat Aktif
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
- a. Nama Lengkap : Muhammad Wildan Mukholad
 - b. NIM : F24100123
 - c. Jurusan : Ilmu dan Teknologi Pangan
 - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah/No. HP : Kost Yasmin Gg. Bank Jawa Barat Bogor/087874440488
 - f. Alamat Email : mwildanmukholad@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
5. Dosen Pendamping
- a. Nama Lengkap dan Gelar : Prof. Dr. Ir. Sri Laksmi Suryaatmaja, MS
 - b. NIDN : 19034803
 - c. Alamat Rumah : Jalan Rafflesia Raya No. 8
 - d. No Telepon./Hp : 08121101685
- 6 Biaya Kegiatan Total
- a. Dikti : Rp 10.300.000,00
 - b. Sumber Lain : -
- 7 Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan


Menyetujui,
Ketua Departemen Ilmu dan
Teknologi Pangan


Dr. Ir. Feri Kusnandar, M.Sc
NIP. 19680526 199303 1004

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan


(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 19581228 198503 1003

Bogor, 22 Juli 2013
Ketua Pelaksana Kegiatan


(Muhammad Wildan Mukholad)
NIM. F24100123

Dosen Pendamping


(Prof. Dr. Ir. Sri Laksmi S., MS)
NIDN. 0319034801

ABSTRAK

CORIRO (*COLORFUL RICE ROLL*): *SUSHI ROLL* DENGAN PEWARNA ALAMI BERBAHAN DASAR BERAS LOKAL SEBAGAI ALTERNATIF JAJANAN SEHAT DAN PRAKTIS BAGI MASYARAKAT AKTIF

Sushi merupakan salah satu makanan khas Jepang yang sangat populer, salah satu jenis *sushi* adalah *sushi roll*. *Sushi roll* dibuat dengan menggulung nasi yang berisi potongan mentimun, *tamagoyaki* (telur dadar), atau lauk lain yang dibungkus dengan *nori* (rumpun laut kering). Usaha yang kami jalankan adalah pembuatan dan penjualan *sushi* modifikasi yang kami beri nama CORIRO (*Colorful Rice Roll*). Keunggulan produk ini adalah nasi *sushi* yang digunakan CORIRO merupakan campuran beras dan beras ketan sehingga dapat menggantikan nasi Jepang (*japonica*) yang selama ini diimpor dari Jepang. Selain itu, nasi *sushi* dimasak bersama rempah khas Indonesia serta sayuran seperti bayam, wortel, dan kunyit (sebagai *colorant*) sehingga menghasilkan warna nasi yang lebih menarik, alami, dan memiliki cita rasa masakan Indonesia. *Sushi roll* CORIRO menggunakan isian lauk yang bergizi dan disukai masyarakat. Target pasar utama bagi produk CORIRO adalah pelajar dan mahasiswa dengan cara penjualan langsung. Usaha ini melayani pemesanan dan hadir pada bazar di kampus.

Kata kunci : *sushi roll*, *beras*, *beras ketan*, *colorant*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT, atas rahmat-Nya kami telah menyelesaikan Laporan Akhir Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKM-K) dengan judul program **“CORIRO (COLORFUL RICE ROLL): SUSHI ROLL DENGAN PEWARNA ALAMI BERBAHAN DASAR BERAS LOKAL SEBAGAI ALTERNATIF JAJANAN SEHAT DAN PRAKTIS BAGI MASYARAKAT AKTIF”**. Program kewirausahaan ini bergerak di bidang kuliner yang menyajikan sushi modifikasi dengan campuran beras lokal dan beras ketan serta pewarna alami. Tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada Prof. Dr. Ir. Sri Laksmi S., MS selaku dosen pembimbing program kewirausahaan kami yang telah senantiasa membimbing kami dan memberi masukan selama program berlangsung serta pihak-pihak lainnya yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu yang telah mendukung berjalannya program kewirausahaan ini.

Kami memohon maaf apabila masih terdapat kekurangan dalam Laporan Akhir PKM-K ini. Semoga program ini dapat memberikan manfaat dan semakin menumbuhkan kecintaan mahasiswa dalam dunia kewirausahaan.

Bogor, Juli 2013

Tim PKM-K CORIRO

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Manusia membutuhkan makanan untuk memenuhi asupan zat gizi. Manusia pada periode waktu yang lalu memiliki cukup banyak waktu untuk membuat makanan sehari-hari yang sehat dan memiliki kandungan gizi yang seimbang. Sedangkan saat ini, masyarakat sudah semakin sibuk dengan aktivitasnya. Pendidikan dan karir menuntut masyarakat untuk bekerja lebih keras dan memanfaatkan waktu seefektif dan seefisien mungkin sehingga masyarakat seringkali mengonsumsi makanan yang instan untuk menghemat waktu. Selain makanan instan, masyarakat juga sering mengonsumsi makanan yang telah siap santap di warung makan, kantin, dan di jalanan. Tidak sedikit makanan yang dijual tersebut yang tidak sehat karena bahan-bahan yang digunakan tidak memenuhi gizi yang seimbang serta ditambah zat aditif yang tidak aman bagi tubuh. Pengolahan makanan yang dijual pun seringkali tidak higienis.

Sushi adalah makanan khas Jepang yang memiliki bahan utama nasi. Nasi dibentuk bersama lauk yang dapat berupa makanan laut, daging, dan sayuran yang masih mentah atau sudah matang. Makanan Jepang ini sangat populer dan mulai menjadi makanan yang diminati oleh masyarakat Indonesia mulai dari anak-anak, remaja, hingga dewasa. *Sushi* tergolong makanan yang praktis karena *sushi* mudah dibuat dan porsinya cukup mengenyangkan baik dimakan sebagai kudapan atau makanan berat.

Sushi roll atau *makizushi* adalah salah satu jenis *sushi* yang banyak disukai orang. *Sushi roll* dibuat dengan menggulung nasi yang berisi potongan mentimun, *tamagoyaki* (telur dadar), atau lauk lain yang dibungkus dengan lembaran *nori* (rumput laut kering). Kini *sushi roll* sudah memiliki banyak variasi lauk yang lebih lezat, seperti daging ayam, sosis, ikan, dan sebagainya. *Sushi roll* bisa menjadi alternatif makanan yang disukai masyarakat.

Bahan utama *sushi* adalah nasi yang berasal dari beras Jepang. Beras Jepang (*japonica*) yang khusus untuk membuat *sushi* mengandung kadaramilosa antara 12-15%. Kadar amilosa yang rendah menyebabkan beras ini menghasilkan tekstur nasi yang lebih lengket dari beras jenis lainnya.

Nasi untuk *sushi* tidak harus memakai beras Jepang, namun bisa menggunakan beras biasa yang diformulasikan dengan campuran beras ketan sehingga menghasilkan tekstur nasi yang lebih lengket. Mengacu pada uraian di atas, inovasi produk dilakukan adalah makanan alternatif yang menarik dan sehat, yaitu *CORIRO (Colorful Rice Roll)*. *Sushi roll* dibuat dengan nasi *sushi* yang menggunakan campuran beras dan beras ketan. Selain itu, nasi *sushi* dimasak bersama sayuran dan rempah seperti bayam, wortel, dan kunyit sehingga menghasilkan warna nasi yang lebih menarik, alami, dan meningkatkan nilai kebutuhan gizi terutama vitamin dan mineral.

Sushi roll menggunakan isian lauk yang bergizi dan disukai masyarakat, yaitu sosis, *tamagoyaki*, ayam, selada air, dan wortel sehingga *Colorful Rice Roll* bisa menjadi pilihan makanan yang sehat dan praktis bagi masyarakat yang senang beraktivitas. Diharapkan produk *Colorful Rice Roll* sebagai makanan alternatif yang lebih sehat dan terjangkau secara ekonomi.

Perumusan Masalah

Permasalahan yang menjadi latar belakang dijalankannya program ini adalah:

- a. Padatnya aktivitas masyarakat dan sulitnya masyarakat memperoleh makanan yang praktis namun sehat dan alami.
- b. Makanan praktis dan instan yang beredar tidak selalu sehat dan aman dikonsumsi.
- c. Produk *sushi* masih menggunakan beras jepang yang diimpor.

Tujuan Program

Tujuan dilaksanakannya program ini adalah:

- a. Membantu memenuhi kebutuhan gizi masyarakat yang disibukkan dengan aktivitasnya.
- b. Menyediakan variasi menu makanan yang praktis, murah, dan sehat.
- c. Memanfaatkan beras lokal sebagai bahan utama pengganti beras jepang untuk membuat *sushi roll*, sehingga harga jualnya lebih ekonomis.
- d. Menjadi sarana peningkatan keterampilan (*softskill*) berwirausaha.

Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari usulan proposal ini adalah:

- a. Menyajikan variasi menu *sushi roll (makizushi)* yang lebih sehat, enak, dan terjangkau.
- b. Memberikan alternatif jajanan yang praktis, higienis, dan ekonomis bagi masyarakat aktif.
- c. Membantu mendorong produksi beras lokal dengan mengurangi kebutuhan impor akan beras jepang untuk *sushi*.

Kegunaan Program

Program ini dapat dijalankan sebagai sarana untuk mengasah kemampuan berwirausaha mahasiswa. Program ini akan melatih dan meningkatkan kemampuan bersosialisasi dan bekerja sama di dalam tim serta meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam berinteraksi dengan masyarakat. Dengan adanya program ini, masyarakat diharapkan lebih mengenal "CORIRO (*Colorful Rice Roll*)" sebagai *sushi roll* yang enak, sehat, dan terjangkau harganya. Program ini juga dapat membantu masyarakat untuk mendapatkan jajanan sehat setiap hari dalam padatnya aktivitas yang dijalankan. Program ini dapat membantu mengurangi impor beras jepang untuk produk *sushi* sehingga dapat mendukung produk petani lokal.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Lingkungan kampus menjadi tempat yang sangat strategis untuk memasarkan produk CORIRO ini karena mahasiswa saat ini disibukkan dengan berbagai macam aktivitas di dalam maupun di luar kampusnya sehingga mereka sangat membutuhkan jajanan yang sehat serta praktis dan memiliki cita rasa yang disukai tanpa melupakan kebersihan dari makanan tersebut.

Usaha yang kami jalankan adalah pembuatan dan penjualan *sushi* modifikasi yang kami beri nama CORIRO (*Colorful Rice Roll*). Kami memasarkan produk ini di lingkungan kampus. Kami memilih untuk memasarkan

produk kami di kantin-kantin yang ramai dikunjungi mahasiswa maupun civitas akademik lainnya seperti kantin Sapta Dharma Fateta, menjualnya secara langsung saat waktu sarapan menjelang kuliah pagi, dan berpartisipasi dalam bazar di kampus. Promosi jangka pendek di awal usaha yang kami lakukan antara lain dengan memberikan potongan harga sebesar 16% (sama dengan Rp 500) untuk pemesanan porsi *small* di atas 50 porsi.

Analisis SWOT

	<p>(S) Strengths:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menawarkan jajanan praktis yang enak namun sehat karena kaya akan karbohidrat, vitamin, protein, dan mineral. 2. Meskipun mengusung konsep <i>Japanese food</i>, namun tetap memiliki cita rasa makanan Indonesia. 3. Harga yang terjangkau. 4. Strategi promosi yang menarik. 5. Pengemasan yang aman dan menarik. 	<p>(W) Weaknesses:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk CORIRO (<i>Colorful Rice Roll</i>) tidak tahan lama.
<p>(O) Opportunities:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah pesaing yang memasarkan produk <i>sushi</i> di lingkungan sekolah dan kampus masih sedikit. 2. Minat masyarakat terhadap <i>Japanese food</i> sangat tinggi. 	<p>SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengangkat aspek kandungan gizi dan tampilan produk dalam pemasaran produk ini. 2. Mempromosikan dan menjual produk ini di berbagai tempat yang ramai dikunjungi, terutama kantin sekolah. 3. Diversifikasi produk berdasarkan rasa dan konsep <i>Japanese food</i> yang diusung. 	<p>WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk baru disiapkan ketika ada pembelian sehingga menjaga kesegaran bahan yang digunakan.
<p>(T) Threats:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Beberapa masyarakat masih belum mengenal produk <i>sushi</i> 	<p>ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep pemasaran, promosi, serta logo yang menarik akan menambah daya pikat produk ini. 2. Optimalisasi kualitas produk dan pelayanan di setiap gerai atau mitra usaha 	<p>WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengenalkan <i>sushi</i> terutama produk CORIRO (<i>Colorful Rice Roll</i>) kepada masyarakat dengan memanfaatkan seluruh media informasi. 2. Memaksimalkan promosi dan teknik produksi 3. Meningkatkan inovasi produk

III. METODE PENDEKATAN

Aspek Manajemen

Nama Usaha : CORIRO (*Colorful Rice Roll*)

Nama Produk : CORIRO (*sushi roll* warna-warni dengan beras lokal dan pewarna alami)

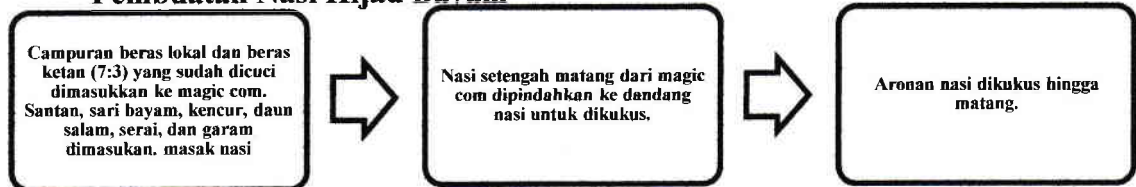
Pimpinan : Muhammad Wildan M.

Manajemen Organisasi

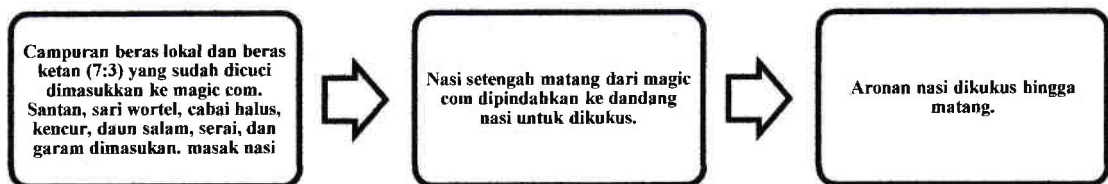


Aspek Teknis

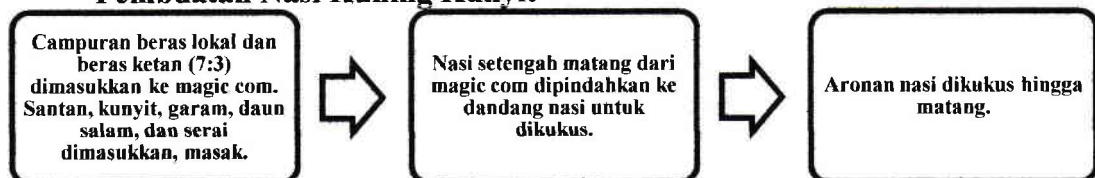
Pembuatan Nasi Hijau Bayam



Pembuatan Nasi Oranye Wortel



Pembuatan Nasi Kuning Kunyit



Proses Pembuatan Sushi Roll



Kapasitas produksi:

Satu kilogram campuran beras dan ketan menghasilkan 12 porsi *sushi roll*.

Aspek Pemasaran

- *Segmentation, Targetting, Positioning*

Segmentasi pasar dari produk CORIRO (*Colorful Rice Roll*) yakni dilihat dari tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan. Civitas akademika IPB dengan klasifikasi ekonomi kelas menengah merupakan target dari CORIRO. Dalam *positioning*, CORIRO (*Colorful Rice Roll*) kami posisikan sebagai

alternatif jajanan praktis, higienis, dan ekonomis bagi masyarakat aktif di Kota Bogor.

- **Bauran Pemasaran**

Place. Tempat pemasaran yang dipilih untuk produk awal usaha yaitu di lokasi strategis kampus IPB, dengan membuka gerai berpindah. Potensi pasar di kalangan civitas akademika dan masyarakat sekitar kampus sangatlah menjanjikan karena kebutuhan makanan praktis, sehat, dan murah baik sebagai menu pokok maupun kudapan masih tergolong tinggi.

Promotion. Kami menyadari bahwa produk kami ini membutuhkan masa pengenalan untuk masyarakat. Hal-hal yang dilakukan untuk mempromosikan produk kami yaitu:

- a. Pemberian informasi secara langsung kepada konsumen, dilakukan oleh para anggota tim ketika melakukan *direct selling*.
- b. Pemberian informasi secara tidak langsung, dilakukan dalam beberapa bentuk kegiatan, diantaranya penyebaran brosur.
- c. Pemberian informasi dengan memanfaatkan teknologi dan informasi, misalnya dengan mempromosikan produk ini Facebook dan Twitter.

Produk. Sebagai variasi produk, CORIRO (*Colorful Rice Roll*) kami memproduksi dalam beberapa varian rasa dan warna, yaitu:

- a. *Glow Orange Rice Roll* : *Sushi* dengan warna oranye wortel
- b. *Glamour Green Rice Roll* : *Sushi* dengan warna hijau bayam
- c. *Golden Yellow Rice Roll* : *Sushi* dengan warna kuning kunyit

Keunggulan produk kami ini adalah penggunaan beras lokal yang dicampur dengan beras ketan untuk menggantikan beras jepang dengan berbagai varian warna yang berasal dari pewarna alami untuk pangan namun tetap memiliki kandungan gizi dan manfaat bagi kesehatan. Warna nasi yang kami tawarkan adalah warna kuning yang berasal dari kunyit dan warna hijau yang berasal dari daun bayam. Kunyit mengandung kurkumin yang berfungsi sebagai antioksidan, memelihara fungsi hati, serta menurunkan kadar kolesterol total maupun kolesterol LDL. Bayam mengandung klorofil yang berfungsi untuk meningkatkan jumlah hemoglobin sehingga mencegah terjadinya anemia, meningkatkan daya tahan tubuh, dan membantu kerja hati.

Price. Harga yang ditawarkan produk CORIRO didasarkan pada besar porsinya, yaitu:

- a. *Small* (isi dua buah) : Rp 3.000
- b. *Medium* (isi empat buah) : Rp 5.000
- c. *Large* (isi delapan buah) : Rp 9.000

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

Waktu dan Tempat Pelaksanaan Program

Program ini dilaksanakan mulai tanggal 24 Februari 2013. Pemasaran dilakukan mulai tanggal 15 April 2013 dan aktif melakukan pemasaran untuk pemesanan (order). Program dilaksanakan pada berbagai tempat. Produksi sushi dilaksanakan di rumah anggota tim, sedangkan pemasarannya dilaksanakan di lingkungan kampus IPB Dramaga, Bogor. CORIRO sempat berpartisipasi dalam rangkaian bazar RAZOR yang digelar oleh BEM Fakultas Teknologi Pertanian IPB.

Tahapan Pelaksanaan/Jadwal Faktual Pelaksanaan

No	Kegiatan	Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	
1	Pembelian Alat																								
2	Pembelian Bahan																								
3	Riset Pasar																								
4	Pembuatan Gerobak, Kemasan dan Media Promosi																								
6	Rapat																								
8	Produksi																								
9	Promosi dan Pemasaran																								
11	Pembuatan Laporan																								
12	Laporan Akhir PKM																								

Instrumen Pelaksanaan

Instrumen yang kami pakai dalam pelaksanaan program terdiri dari tiga aspek, yaitu aspek peralatan produksi berupa kompor gas, tabung gas, dan baskom, tempat penjualan berupa sewa tempat penjualan (di bazar kampus), dan publikasi dan promosi.

Rancangan dan Realisasi Biaya

Sumber Biaya	Nominal
Dikti	Rp 10.300.000

Rincian biaya

- Biaya produksi Rp 855.100
- Biaya investasi Rp 2.424.100
- Biaya operasional Rp 497.000

Analisis R/C

$$\begin{aligned}
 R/C &= \text{pendapatan (revenue)} / \text{total biaya produksi} \\
 &= 2.662.500 / 1.352.100 \\
 &= 1.97
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Jangka waktu pengembalian modal} &= \frac{\text{biaya investasi} \times \text{massa produksi}}{\text{keuntungan}} \\
 &= \frac{2.424.100}{1.139.300} \\
 &= 2.13 \text{ bulan}
 \end{aligned}$$

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hingga saat ini, kami telah menjual variasi menu *sushi roll* yang lebih sehat, enak, dan terjangkau. *Sushi* kami menggunakan pewarna alami yang menimbulkan kesan unik bagi konsumen. Pewarna alami dan isian *sushi* yang digunakan bergizi dan diproduksi secara higienis. Rasa *sushinya* pun sebagian

besar disukai konsumen. Harga yang kami tawarkan tergolong terjangkau, hanya dengan Rp 3000 konsumen sudah dapat menikmati *sushi roll* bercita rasa khas Indonesia.

Terkait dengan target kami dalam mengurangi konsumsi beras impor dan mengedepankan potensi beras lokal, sepertinya belum dapat dicapai mengingat skala produksi yang kami jalani masih sangat kecil sehingga tidak berpengaruh terhadap pengurangan impor beras. Namun setidaknya terdapat aksi nyata dalam mengedukasi konsumen bahwa makanan seperti *sushi* pun tidak perlu menggunakan beras asli Jepang dan mengajak konsumen untuk mengonsumsi bahan pangan lokal di kehidupan sehari-hari.

Selama program ini berlangsung, hal-hal yang telah dicapai mencakup beberapa aspek, yaitu:

1) Produk

Hingga saat ini, produk CORIRO sudah dijual dalam tiga varian, yaitu nasi hijau bayam, nasi kuning kunyit, dan nasi oranye wortel. Namun dalam perkembangannya hanya dua varian yang dijual, yaitu nasi hijau bayam dan nasi kuning kunyit. Nasi oranye wortel tidak diprioritaskan dalam penjualan karena membutuhkan biaya bahan baku lebih tinggi, seperti pengadaan wortel dan cabai yang harus banyak agar bisa menghasilkan warna nasi yang lebih menarik. Saat ini produksi hanya mencakup dua jenis *sushi*, yaitu *sushi* hijau dan *sushi* kuning saja.

2) Promosi

Media promosi yang pertama kali dibuat adalah media jejaring sosial, yaitu Facebook dan Twitter. Sehingga dibuatlah *account* khusus untuk promosi produk CORIRO. Media promosi non elektronik yang sudah dibuat dan disebar adalah brosur dan stiker.

3) Respon konsumen

Target utama pemasaran produk ini adalah mahasiswa IPB. Sebagian besar menilai produk ini enak rasanya. Sehingga fokus pemasaran produk ini untuk mahasiswa IPB dahulu. Peluang besar dalam penjualan produk adalah saat menjelang kuliah pagi. Sebagian besar mahasiswa biasanya belum sarapan, sehingga menjelang kuliah dimulai, kami menjual CORIRO dan selalu terjual habis. CORIRO bisa menjadi alternatif sarapan pagi yang praktis bagi mahasiswa. CORIRO juga sempat hadir pada *bazar* fakultas.

Selain mendapat konsumen setia, produk CORIRO juga diminati beberapa kepanitiaan acara untuk menjual kembali produk ini sebagai bentuk *fund rising*. Pemesanan melebihi 50 porsi dikenakan pemotongan harga sebesar Rp 500 per porsinya. Fokus utama produksi adalah porsi *small* (isi dua buah) karena cenderung mendapatkan untung lebih besar dengan menjual produk dengan ukuran kecil. Namun porsi *medium* dan *large* juga dapat dibeli dengan pemesanan sebelumnya.

4) Kelengkapan bahan, peralatan, dan karyawan

Sejauh ini tidak ada kendala dalam pengadaan bahan dan peralatan untuk produksi. Gerai pun sudah dibuat dan digunakan saat mengikuti *bazar* di kampus. Kesulitan hingga saat ini yaitu merekrut karyawan. Sebagian besar calon karyawan yang ingin direkrut tidak bersedia melakukan produksi *sushi*, hanya sekedar menjual kepada konsumen.

Selama program ini berlangsung, tak jarang kami menemukan beberapa kendala, antara lain:

JENIS KENDALA	KENDALA	SOLUSI
Kendala Teknis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesulitan memproduksi <i>sushi</i> oranye karena harga bahan pewarna seperti wortel dan cabai yang tinggi 2. Kesulitan mencari tempat berjualan yang bisa disewakan 3. Kesulitan melakukan produksi dalam skala besar mengingat sumber dayanya sangat sedikit dan terbatas dengan waktu dan aktivitas yang berbeda satu sama lain serta mendapatkan karyawan 4. Pembagian waktu yang belum sesuai <i>timeline</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak memprioritaskan penjualan <i>sushi</i> berwarna oranye, difokuskan dan dioptimalkan pada <i>sushi</i> hijau dan kuning saja 2. Melakukan survey di sekitar daerah Babakan yang dekat dengan kampus terkait spot untuk berjualan 3. Lebih aktif lagi dalam mengikuti bazaar di kampus 4. Mencari setidaknya satu orang karyawan yang sesuai kriteria, pencarian lebih intensif lagi 5. Lebih disiplin lagi dalam melakukan job sesuai <i>timeline</i>
Kendala Organisasi	Satu orang anggota mengundurkan diri dari tim karena alasan akademik	Tetap pada formasi satu ketua dan tiga orang anggota
Kendala Keuangan	Dana DIKTI yang sempat terlambat keluar	Penggunaan dana pribadi untuk pendanaan awal

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

CORIRO atau Colorful Rice Roll merupakan solusi jajanan sehat dan lezat bagi masyarakat aktif, terutama kalangan mahasiswa. Pengolahan yang baik serta modifikasi yang unik telah meningkatkan nilai kreativitas dari produk *sushi* yang selama ini dianggap sebagai makanan yang mahal di kantong mahasiswa. CORIRO telah hadir sebagai salah satu jajanan terutama makanan sarapan yang cukup disenangi mahasiswa IPB Bogor. Dengan penggunaan beras lokal serta bahan alami sebagai pewarna nasi menjadikan produk ini unik, bergizi, dan baik untuk dikonsumsi.

Saran

Untuk kemudahan dan efisiensi, menjalin hubungan kemitraan dengan *supplier* bahan baku perlu untuk dilakukan. Penggunaan tenaga kerja untuk produksi harian memudahkan mahasiswa dalam menjalankan usaha ini. Inovasi berkala perlu dilakukan untuk menjaga selera konsumen CORIRO.

LAMPIRAN

Dokumentasi Kegiatan



Gambar 1. Sushi hijau bayam



Gambar 2. Sushi kuning kunyit



Gambar 3. Desain stiker



Gambar 4. Desain brosur



Gambar 5. Dokumentasi Bazar Fakultas (RAZOR) 21-26 April 2013

Laporan Keuangan

No.	Transaksi	Unit	Satuan	Subtotal	Total
1	Pra-produksi 1				Rp 30.000
2	Uang muka gerobak				Rp 400.000
3	Pra-produksi 2				Rp 109.688
4	Pelunasan gerobak				Rp 1.600.000
5	Produksi 1				Rp 335.800
6	<i>Magic com</i>	1 buah			Rp 185.000
7	Dandang	1 buah			Rp 64.200
8	Gelas takar plastik	1 buah			Rp 5.900
9	Termos nasi	1 buah			Rp 81.000
10	Kain nasi	3 buah			Rp 10.000
11	Produksi 2				Rp 83.500
12	Transport Senin, 15 April 2013				Rp 5.000
13	Transport Senin-Selasa, 15-16 April 2013				Rp 16.000
14	Transport Rabu-Jumat, 17-19 April 2013				Rp 15.000
15	Produksi 3				Rp 128.000
16	Sushi mat	2 buah	Rp 31.000		Rp 62.000
17	Ongkos kirim sushi mat				Rp 8.000
18	Print stiker A3				Rp 15.000
19	Print stiker A3				Rp 10.000
20	Karyawan				Rp 300.000
21	Beras ketan	3 liter	Rp 12.000		Rp 36.000
22	Sosis sapi	2 pak	Rp 11.900		Rp 23.800
23	Belanja				Rp 300.975
24	Rantai sepeda	1 buah	Rp 16.000		Rp 16.000
25	Belanja				Rp 124.000
26	Bayam	2 ikat	Rp 1.450		Rp 2.900
27	Tissue makan	2 pak	Rp 2.500		Rp 5.000
28	Belanja				Rp 67.000
29	Belanja				Rp 37.050
30	Belanja				Rp 107.250

31	Print stiker A3				Rp 63.000
32	Sosis sapi	1 pak			Rp 14.700
33	Sosis sapi	1 pak			Rp 19.100
34	Belanja				Rp 4.400
35	Konsumsi	4 orang			Rp 130.000
36	Karyawan				Rp 300.000
37	Gas				Rp 60.000
38	Print poster dan stiker				Rp 30.000
39	Print logbook dan laporan				Rp 10.000
40	Belanja				Rp 124.500
41	Sewa tempat bazar				Rp 75.000
TOTAL					Rp 4.535.763

Saldo awal (dana Dikti) = Rp 10.300.000
Pengeluaran = Rp 4.535.763
Saldo akhir = Rp 5.764.237

Pendapatan = Rp 2.662.500
Biaya produksi = Rp 1.523.200
Keuntungan saat ini = Rp 1.139.300