



LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
ROKUGGI: ROTI ISI BERBAHAN DASAR TEPUNG SUKUN
(*Artocarpus communis*) SEBAGAI ALTERNATIF PENGGANTI
TEPUNG GANDUM

BIDANG KEGIATAN:
PKM KEWIRAUSAHAAN

Disusun oleh:

Adief Muhammad Mukhlas	I14120112	2012
Nur Melasari	A24120063	2012
Ika Rosmiyati	G14120093	2012
Elina Margani	G34120063	2012
Dyah Putri Anggraeni	A24130152	2013

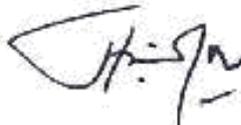
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2014

HALAMAM PENGESAHAN PKM Kewirausahaan

1. Judul Kegiatan : ROKUGGI Roti Isi Berbahan Dasar Tepung Sukun (*Artocarpus communis*) sebagai Alternatif Pengganti Tepung Gandum
2. Bidang Kegiatan : PKM-Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Adief Muhammad Mukhlas
 - b. NIM : I14120112
 - c. Jurusan : Gizi Masyarakat
 - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat rumah/No.Hp : Babakan Lio RT 03 RW 11/085643520246
 - f. Alamat email : panglimaadief@gmail.com
4. Anggota pelaksana kegiatan : 4 orang
5. Dosen pendamping
 - a. Nama lengkap dan gelar : Prof. drh. M. Rizal M. Damanik, M.Rep.,PhD
 - b. NIDN : 19640731 199003 1 001/E.905051
 - c. Alamat rumah dan No.Hp : Jl.Beo No.7 RT 03/05 Kel.Tanah Sereal Kec.Sereal Bogor
6. Biaya Kegiatan Total
 - a. DIKTI : Rp. 10.648.500, 00
 - b. Sumber lain : -
7. Jangka waktu pelaksanaan : 5 bulan

Bogor, 22 Mei 2014

Menyetujui,
Ketua Departemen Gizi Masyarakat



Dr. Rimbawan
NIP 196204061986031002

Ketua Pelaksana Kegiatan



Adief Muhammad Mukhlas
NIM I14120112

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan



Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP 195812281985031003

Dosen Pembimbing



Prof. drh. M. Rizal M. Damanik, M.Rep., PhD
NIP 19640731 199003 1 001

ABSTRAK

Gandum merupakan bahan pangan pokok bagi sebagian besar penduduk dunia tidak terkecuali di Indonesia. Saat ini konsumsi gandum Indonesia per tahun mencapai 21kg per kapita. Belum lagi konsumsi gandum yang terus bertambah dengan harga yang terus merangkak naik di pasar dunia. Kondisi seperti ini memaksa Indonesia untuk segera mencari alternatif bahan pokok pengganti gandum. Salah satu alternatif bahan pokok yang dapat menggantikan gandum adalah buah sukun (*Artocarpus communis*).

Daerah penyebaran tanaman sukun di Indonesia hampir merata, terutama di Jawa Tengah dan Jawa Timur. Produktivitasnya cukup tinggi, dalam satu tahun akan diperoleh buah sukun sebanyak 400 buah pada umur 5 sampai 6 tahun, dan 700–800 buah per tahun pada umur 8 tahun. Jarang terserang hama dan penyakit yang membahayakan, maka hal ini memungkinkan sukun untuk dikembangkan (Koswara, 2008). Buah sukun mengandung niasin, vitamin C, riboflavin, karbohidrat, kalium, thiamin, natrium, kalsium, dan besi. Selain itu, kandungan serat buah sukun mencapai 16 kali lipat dari serat yang terkandung dalam beras.

Bentuk olahan bahan pangan dari buah sukun sebagai bahan pokok alternatif adalah tepung sukun. Dengan memanfaatkan tepung sukun sebagai sumber karbohidrat lokal, penggunaan gandum dapat dikurangi hingga 75% (Suyanti, 2009). Cara membuat tepung buah sukun yaitu memotong kecil-kecil buah sukun yang telah dikupas, setelah itu kukus buah sukun, lalu jemur buah sukun yang telah dikukus dibawah sinar matahari selama ± 2 hari. Setelah buah sukun kering, buah lalu digiling sampai halus, hasil gilingan buah sukun lalu diayak agar didapatkan tepung buah sukun yang lebih bagus.

Roti termasuk salah satu makanan yang dipilih masyarakat Indonesia sebagai pengganti makan nasi. Oleh sebab itu kami mencoba membuat roti berbahan dasar tepung sukun untuk menggantikan gandum yang kami beri nama “ROKUGGI”.

Visi kami menciptakan sebuah industri roti yang dapat mencukupi kebutuhan pangan masyarakat Indonesia pada umumnya serta menghasilkan keuntungan bagi pemilik dan investor. Misi usaha kami adalah menciptakan “ROKUGGI” sebagai roti bergizi tinggi yang terjangkau bagi semua kalangan masyarakat. Kemasan “ROKUGGI” akan diinovasikan dengan menyertakan khasiat buah sukun di luar kemasan. Hal ini akan memberikan pengetahuan yang lebih untuk konsumen.

Kata kunci : sukun, diversifikasi pangan, roti

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmatnya kepada kita semua, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan dengan judul “ROKUGGI: ROTI ISI BERBAHAN DASAR TEPUNG SUKUN (*Artocarpus communis*) SEBAGAI ALTERNATIF PENGGANTI TEPUNG GANDUM” dengan baik. Laporan akhir ini tidak akan selesai tanpa adanya bantuan dan dorongan dari semua pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan Institut Pertanian Bogor.
2. Dr. Rimbawan selaku Ketua Departemen Gizi Masyarakat Institut Pertanian Bogor.
3. Prof. drh.M. Rizal M. Damanik, Mrep,PhD selaku dosen pembimbing.
4. Bapak dan Ibu tercinta yang selalu memberi dukungan kepada penulis.
5. Teman-teman OMDA Gamapuri yang telah membantu.
6. Serta semua pihak yang terlibat dalam program ini.

Penulis menyadari bahwa laporan akhir ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penulismengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan Program Kreativitas bidang Kewirausahaan. Semoga program ini nantinya dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya sebagaimana yang diharapkan. Amin.

Bogor, Juli 2014

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	6
Latar Belakang Masalah	6
Perumusan Masalah.....	6
Tujuan Program	6
Luaran.....	6
Kegunaan Program	7
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	7
BAB III METODE PENDEKATAN	7
BAB IV PELAKSANAAN PROGRAM.....	10
Waktu dan Tempat Pelaksanaan Program.....	10
Jadwal Faktual Pelaksanaan	10
Instrumen Pelaksanaan	10
Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya.....	11
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	11
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	11
LAMPIRAN.....	12

BAB I PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Masalah

Gandum merupakan bahan pangan pokok bagi sebagian besar penduduk dunia tidak terkecuali di Indonesia. Saat ini konsumsi gandum Indonesia per tahun mencapai 21kg per kapita. Ironisnya seluruh kebutuhan gandum tersebut masih 100 persen impor. Angka ini bisa terus meningkat jika Indonesia tidak segera melakukan terobosan baru untuk menghasilkan gandum sendiri atau mencari bahan pokok alternatif lain pengganti gandum. Belum lagi konsumsi gandum yang terus bertambah dengan harga yang terus merangkak naik di pasar dunia.

Kondisi seperti ini memaksa Indonesia untuk segera mencari alternatif bahan pokok pengganti gandum. Salah satu alternatif bahan pokok yang dapat menggantikan gandum adalah buah sukun (*Artocarpus communis*). Daerah penyebaran tanaman sukun di Indonesia hampir merata, terutama di Jawa Tengah dan Jawa Timur. Musim panen sukun dua kali dalam satu tahun, panen raya bulan Januari–Februari dan panen susulan pada bulan Juli–Agustus. Produktivitasnya cukup tinggi, dalam satu tahun akan diperoleh buah sukun sebanyak 400 buah pada umur 5 sampai 6 tahun, dan 700–800 buah per tahun pada umur 8 tahun. Buahnya berbentuk bulat berkulit tebal dan kasar, dengan warna hijau muda dan kuning dengan berat ekitar 1,5–3 kg. Pohon sukun umumnya adalah pohon tinggi, dapat mencapai 30 m, meski umumnya di pedesaan hanya belasan meter tingginya, dengan batang besar dan lurus hingga 8 m, bercabang mendatar dan berdaun besar-besar. Serta jarang terserang hama dan penyakit yang membahayakan, maka hal ini memungkinkan sukun untuk dikembangkan (Koswara, 2008).

Buah sukun tidak berbiji dan memiliki bagian yang empuk, sehingga sangat berpotensi untuk diolah menjadi bahan pangan. Buah sukun mengandung niasin, vitamin C, riboflavin, karbohidrat, kalium, thiamin, natrium, kalsium, dan besi. Pada kulit kayunya ditemukan senyawa turunan flavanoid yang terprenilasi, yaitu artonol B dan sikloartobilosanton (Makmur, L. *et al.* 1999). Selain itu, kandungan serat buah sukun mencapai 16 kali lipat dari serat yang terkandung dalam beras.

Bentuk olahan bahan pangan dari buah sukun sebagai bahan pokok alternatif adalah tepung sukun. Tepung sukun tidak mengandung gluten sehingga dapat dicampur dengan tepung yang lain seperti tepung terigu, tepung beras, tepung maisena atau tepung ketan. Penambahan tepung sukun dapat mencapai 25-75%. Tepung sukun antara lain dapat dimanfaatkan untuk aneka kue kering, cake, pancake, pie, dan lapis. Dengan memanfaatkan tepung sukun sebagai sumber karbohidrat lokal, penggunaan gandum dapat dikurangi hingga 75% (Suyanti, 2009).

1.2.Perumusan Masalah

1. Bagaimana cara menekan volume impor gandum di Indonesia?
2. Bagaimana cara menambah nilai jual dari buah sukun?
3. Bagaimana cara memaksimalkan hasil olahan dari buah sukun?
4. Apa saja nilai gizi pada buah sukun yang dapat dimanfaatkan sebagai alternative pangan pengganti gandum?

1.3.Tujuan Program

1. Menekan volume import gandum di Indonesia.
2. Menambah nilai jual buah sukun.
3. Memaksimalkan hasil olahan dari buah sukun.
4. Memanfaatkan nilai gizi yang terkandung pada buah sukun.

1.4.Luaran

1. Terciptanya produk berbahan tepung sukun sebagai pengganti gandum.
2. Menjadi produk diversifikasi pangan andalan Indonesia berbahan dasar tepung sukun.
3. Meningkatnya konsumsi tepung sukun di Indonesia sehingga dapat mengurangi impor gandum sebagai bahan dasar pembuatan roti/kue.
4. Meningkatkan pendapatan, menciptakan usaha yang berkembang, berkelanjutan dan maju.

4.2.Kegunaan Program

1. Kalangan menengah bawah dapat menikmati roti dengan rasa yang enak dan bergizi tetapi harga yang terjangkau.
2. Produk pangan local menjadi terangkat dengan mengolah hasil olhannya.
3. Taraf hidup petani buah sukun menjadi lebih baik.

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Program diversifikasi pangan sedang gencar dilaksanakan oleh pemerintah Indonesia. Hal ini tentu saja juga mempengaruhi konsumsi masyarakat Indonesia. Masyarakat Indonesia terkenal senang mengkonsumsi makanan berat, yaitu makanan yang mengenyangkan. Roti termasuk salah satu makanan yang dipilih masyarakat Indonesia sebagai pengganti makan nasi. Walaupun tidak sepenuhnya menggantikan roti telah dijadikan menu sarapan wajib bagi sebagian besar rakyat Indonesia.

Mahasiswa termasuk banyak mengkonsumsi roti. Jadwal yang padat membuat mereka tidak sempat makan sehingga roti merupakan pilihan yang tepat untuk menggantikan makan. Roti praktis dibawa kemana-mana dan tidak sulit untuk mengkonsumsinya. Buah sukun termasuk buah yang pemanfaatannya belum maksimal. Oleh sebab itu kami mencoba membuat roti berbahan dasar tepung sukun untuk menggantikan gandum. Roti berbahan dasar tepung sukun kami beri nama ROKUGGI.

Usaha ROKUGGI ini kami bangun dengan visi menciptakan sebuah industry roti yang dapat mencukupi kebutuhan pangan masyarakat Indonesia pada umumnya serta menghasilkan keuntungan bagi pemilik dan investor. Misi usaha kami adalah menciptakan "ROKUGGI" sebagai roti berkualitas yang terjangkau bagi semua kalangan masyarakat. Produk "ROKUGGI" akan dijual dengan cara langsung dan tidak langsung. Penjualan secara langsung dilakukan dengan menjual langsung kepada konsumen ataupun konsumen langsung datang ke ruko "ROKUGGI". Penjualan secara tidak langsung yaitu dengan mempromosikan "ROKUGGI" melalui media-media social seperti facebook, twitter, web dan iklan dimajalah atau Koran.

Tahap awal penjualan "ROKUGGI" dilakukan dengan mempromosikan kepada konsumen secara langsung yaitu dengan menjajakan "ROKUGGI" secara langsung kepada konsumen khususnya masyarakat dan mahasiswa sekitar kampus Ipb Dramaga. Tahap kedua penjualan akan dilakukan di ruko "ROKUGGI". Diawal produksi "ROKUGGI" kami hanya akan membuat satu jenis, lalu akan dilakukan pengembangan dengan melakukan modifikasi produk "ROKUGGI" baik rasa, ukuran, bentuk, maupun kemasannya.

Analisis SWOT

	(S) Strengths: Roti sukun dengan kualitas terbaik Diversifikasi pangan Rasa yang unik dan enak Kemasan dan bentuk yang menarik Harga murah	(W) Weaknesses: Masyarakat masih asing dengan buah sukun Masyarakat ragu dengan harga yang relative murah.
(O) Opportunities: Kesempatan untuk membuka dan mengembangkan usaha masih terbuka karena pesaing masih sedikit	Mengangkat aspek kandungan gizi dari buah sukun Mempromosikan produk ditempat-tempat yang strategis Diversifikasi pangan	-
(T) Threats: Pengusaha roti berbahan dasar gandum	Konsep pemasaran dan logo yang menarik akan menambah ketertarikan konsumen Optimalisasi kualitas produk dan pelayanan konsumen yang maksimal	Memaksimalkan upaya promosi dan menjaga kualitas produk Meningkatkan inovasi produk

Analisis Biaya

1. Investasi Awal =1.516.180
2. Biaya Operasional/bulan =1014125
3. Biaya Operasional/tahun =1014125x12
=12.169.500
4. Produksi 1 tahun =7200 cup (1800 box)
5. Hasil 1 tahun =12000x1800
=21.600.000
6. Keuntungan =21.600.000-12.169.500
=9.430.500
7. Analisis BEP
 - a. BEP volume
$$= \frac{\text{Biaya Operasional/tahun}}{\text{Harga Jual}} = \frac{12.169.500}{12000}$$

=1014.125 ≈ 1014
 - b. BEP harga
$$= \frac{\text{Biaya Operasional/tahun}}{\text{Volume}} = \frac{12.169.500}{1014}$$

=12001.48 ≈ 12000
8. B/C Rasio
$$= \frac{\text{Hasil 1 tahun}}{\text{Biaya Operasional/tahun}} = \frac{21.600.000}{12.169.500}$$

=1,775
9. ROI
$$= \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Operasional/tahun}} \times 100\% = \frac{9430500}{12.169.500} \times 100\%$$

=0,775
10. Pengembalian Modal
$$= \frac{\text{Keuntungan+penyusutan/tahun}}{\text{Biaya Investasi}} \times 100\%$$

= $\frac{9430500+468.653,3}{1.516.180} \times 100\% = 6,197$

BAB III METODE PENDEKATAN

1.1.Kegiatan pra Produksi

Kegiatan pra produksi terdiri dari survei pasar yaitu untuk mendata alat-alat dan bahan yang dibutuhkan. Pada survei pasar juga dilakukan kegiatan mendata

harga-harga alat dan bahan yang dibutuhkan untuk memproduksi “ROKUGGI”. Kegiatan pra produksi juga melakukan pengadaan alat serta bahan yang dibutuhkan. Selain itu, kegiatan pra produksi adalah mencari tempat yang akan dijadikan tempat untuk menjajakan “ROKUGGI” atau outlet “ROKUGGI”.

1.2. Kegiatan Produksi

“ROKUGGI” dibuat dari bahan dasar tepung buah sukun. Tepung buah sukun kami peroleh dari produsen tepung buah sukun. Cara pembuatan “ROKUGGI” sama dengan pembuatan roti-roti yang lainnya. Pertama pembuatan adonan yaitu dengan mencampurkan bahan-bahan lalu di campur menggunakan mixer. Setelah adonan tercampur adonan dicetak menggunakan cetakan dan diberi isi buah, coklat, atau keju didalamnya. Tahap selanjutnya adonan yang telah dimasukkan kedalam cetakan dipanggang di dalam microwave. Tahap terakhir adalah pengemasan. Lalu “ROKUGGI” siap dipasarkan.

1.3. Pengemasan

“ROKUGGI” akan dikemas menggunakan plastik dengan desain menarik. Selain itu warna kemasan disesuaikan rasa “ROKUGGI” yang ada didalamnya. Kemasan memiliki sebagian bagian yang bening sehingga “ROKUGGI” dapat terlihat walaupun berada didalam kemasan. Kemasan “ROKUGGI” akan diinovasikan dengan menyertakan khasiat buah sukun di luar kemasan. Hal ini akan memberikan pengetahuan yang lebih untuk konsumen.

Logo “ROKUGGI”



1.4. Sistem Pemasaran

Produk “ROKUGGI” memiliki daerah pemasaran mandiri. Pengelolaan program ini meliputi kegiatan penentuan atau perluasan pasar, strategi pemasaran dan pengaturan manajemen bisnis secara operasional dilapangan. Strategi pemasaran merupakan salah satu factor yang sangat menentukan kelancaran usaha yang pada akhirnya akan sangat menentukan kelangsungan proses produksi. Maka dari itu dalam hal ini akan dikembangkan teknik-teknik pemasaran, diantaranya :

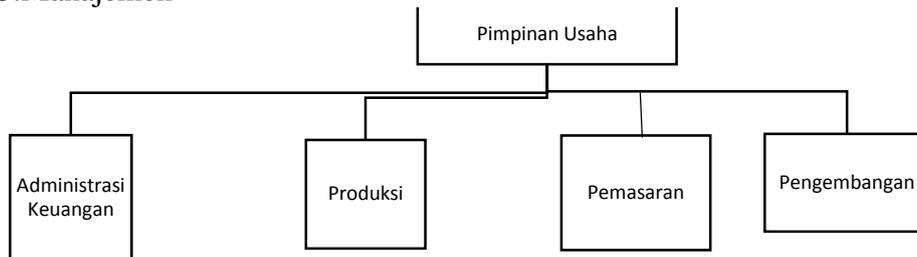
a. Sistem Konsinyasi

System konsinyasi merupakan system pemasaran dengan cara titip jual, dalam hal ini produk “ROKUGGI” telah diproduksi dan dikemas kemudian dititipkan keswalayan, toko-toko dan tempat-tempat penjualan lainnya, dengan system pembagian hasil yang jelas dan apabila produk tidak laku sampai waktu yang telah ditentukan maka produk akan ditarik dan digantikan dengan yang baru. System konsinyasi yang diterapkan akan membuat pedagang merasa diuntungkan karena tidak akan menanggung resiko barang yang tidak terjual.

b. Sistem Direct Selling

System pemasaran ini merupakan system pemasaran dengan cara produk “ROKUGGI” dijual langsung kepada konsumen. Produk “ROKUGGI” akan dijual di ruko/kios yang telah disewa sebelumnya. Selain itu produk “ROKUGGI” juga dijual secara langsung kepada konsumen. System ini cukup efektif.

1.5.Manajemen



BAB IV PELAKSANAAN PROGRAM

1.1.Waktu dan Tempat Pelaksanaan Program

PKM-K ROKUGGI: Roti Isi Berbahan Dasar Tepung Sukun (*Artocarpus Communis*) Sebagai Alternatif Pengganti Tepung Gandum dilaksanakan mulai Bulan Februari 2014, rencana pelaksanaan program dilakukan selama lima bulan. Program ini dilaksanakan di rumah kos anggota. Rumah kos digunakan untuk produksi, sedangkan penjualan kami lakukan disekitar kampus, media online, dan kepada masyarakat umum di luar kampus IPB Dramaga.

1.2.Jadwal Faktual Pelaksanaan

URAIAN	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV				Bulan V				Bulan VI			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Survei pasar dan kemitraan																								
Pengadaan alat dan bahan																								
Kerjasama penjualan																								
Penyewaan tempat																								
Produksi																								
Promosi(pembuatan pamphlet dan selebaran)																								
Pengemasan dan Pemasaran																								
Evaluasi kerja																								
Pembuatan laporan																								

1.3.Instrumen Pelaksanaan

Pelaksanaan PKM-K ROKUGGI: Roti Isi Berbahan Dasar Tepung Sukun (*Artocarpus Communis*) Sebagai Alternatif Pengganti Tepung Gandum terdiri dari berbagai pihak yaitu tim pelaksana, mitra kerja, dan dosen pembimbing. Tim pelaksana merupakan yang bertanggung jawab penuh atas terlaksananya program ini. Tim pelaksana melaksanakan program hampir seluruhnya mulai dari tahap

produksi hingga pemasaran. Mitra kerja merupakan pihak yang bekerja sama dengan tim pelaksana. Kerjasama dengan mitra kerja dalam hal penyediaan bahan baku serta pemasaran produk.

1.4.Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya

Pemasukan dari DIKTI :Rp 10.648.500,00

Total Pengeluaran :Rp 4.551.870,00

Sisa :Rp 6.096.630,00

Rancangan Penggunaan Sisa Dana

No	Penggunaan Dana	Jumlah	Harga	Total
1	Gaji karyawan	5 bulan	210000	5000000
2	Banner	1	140000	140000
3	Poster	1	80000	80000
4	Desain	1	50000	50000
5	Pembayaran Listrik	3 bulan	50000	150000
6	Pembayaran Sewa Tempat	5 bulan	100000	500000
7	Pembuatan Laporan Akhir	1	35000	35000
8	Perbaikan Alat	1	141630	141630
Total				6096630

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Hasil

Ketercapaian target luaran dari Program Kreatifitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan “ROKUGGI: Roti Isi Berbahan Dasar Tepung Sukun (*Artocarpus Communis*) Sebagai Alternatif Pengganti Tepung Gandum” yang terbagi menjadi beberapa kegiatan sesuai jadwal.

5.2. Pembahasan

5.2.1. Proses Produksi

Proses produksi ROKUGGI dimulai dari menyiapkan alat dan bahan, kemudian menimbang bahan sesuai komposisi yang telah disebutkan di atas. Setelah semua alat dan bahan siap, mengocok telur, gula halus, ovalet, vanili dan baking powder menggunakan mixer selama 20 menit. Setelah adonan dasar jadi, kemudian memasukan margarin yang telah dilelehkan sedikit demi sedikit. Lalu, memasukan tepung sukun dan tepung terigu, mengocok adonan sampai rata. Selanjutnya, adonan dimasukkan ke dalam cup-cup lalu dipanggang menggunakan oven listrik pada suhu 160°C selama 40 menit.

5.2.2. Promosi dan Pemasaran

Promosi ROKUGGI dilakukan dengan menggunakan promosi langsung, melalui media sosial, dan menyebarkan brosur. Promosi secara langsung yaitu dengan menyebarkan informasi dari mulut ke mulut. Media sosial yang digunakan sebagai media promosi yaitu facebook dan twitter, promosi melalui media sosial cukup menarik perhatian konsumen terbukti dengan banyaknya pesanan yang berasal dari promosi melalui media sosial. Promosi dengan menyebarkan brosur adalah media promosi yang paling banyak menarik perhatian konsumen. Brosur disebar di kelas-kelas serta ditempel di beberapa tempat strategis. Pemasaran produk dilakukan dengan berdasarkan pemesanan dan produksi secara kontinu. Pemasaran kontinu dilakukan di tempat-tempat ramai seperti pasar dan sekitar kampus.

5.2.2. Hasil Pemasaran

	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli
Jumlah terjual	12 cup	179 cup+12 box	106 cup	197 cup	3 box	75 box
Pendapatan	24.000	478.000	264000	492500	36000	889000

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

ROKUGGI merupakan terobosan baru roti berbahan dasar tepung sukun. ROKUGGI dirancang sebagai produk lokal yang diharapkan dapat meningkatkan nilai ekonomis dari buah sukun dan menjadikannya produk yang lezat, diterima masyarakat dan bernilai izi tinggi. Adanya ROGRAM Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) ROKUGGI dapat membuka peluang bisnis bagi mahasiswa dan masyarakat umum. Produk ROKUGGI dapat diterima oleh konsumen baik itu mahasiswa maupun masyarakat umum. Hal ini terbukti dari hasil penjualan yang telah mencapai 494 cup dan 90 box atau 854 cup ROKUGGI dalam kurun waktu bulan Februari sampai bulan Juli.

Pada periode berikutnya, disarankan ROKUGGI dapat mengembangkan kegiatan bisnisnya secara kontinu dengan membuka outlet ROKUGGI sehingga dapat bersaing dengan produk-produk sejenis lainnya dan mampu meraih pangsa pasar yang telah ada.

LAMPIRAN

1. Penggunaan dana

Berikut ini disajikan laporan penggunaan dana serta pemasukan yang telah terjadi sampai dengan bulan Maret.

Tabel Laporan Penggunaan Dana

1) Bahan Habis Pakai

No	Keterangan	Volume	Harga	Total
1	Bahan Produksi		2461300	2861300

2) Peralatan Penunjang PKM

No	Jenis	Harga	Total
1	Mixer 1	269900	1552070
2	Mixer 2	170000	
3	Oven	539900	
4	Toples	20000	
5	Nampan	4000	
6	Olesan	3000	
7	Ompreng	4000	
8	Cetakan	18800	
9	Terminal	30000	
10	Timbangan	47990	
11	Gelas ukur	29990	
12	Toples besar	30000	
13	Toples kecil	20000	
14	Saringan besar	3000	
15	Saringan Kecil	6000	
16	Blender	269000	
17	Pencetak	6000	
18	Sarung tangan	19990	
19	Servis Mixer	40000	

3) Transportasi

No	Jenis	Keterangan	Harga	Total
1	Transportasi	2	13000	26000
2	Ongkos kirim	1	24500	24500
3	Ongkos kirim	1	35000	35000
4	Transportasi	1	10000	10000
Total				138500

2. Bukti-bukti pendukung kegiatan

GEBYAR Stationery
 Pusat Alat Tulis Kantor
 Jl. Babakan Raya No. 150
 Kampus Dalam IPB Dramaga - Bogor
 Tlp. 0251 - 8628954

Tuan
 Toko
 1 / 2019
 3

No.

Banyaknya	Nama Barang	Harga	Jumlah
1	Nap white		5000
1	Nap white	7000	2000
1	HWK / rd		3500
1	HWK / rd	4000	4000
1	Nap daichi		9000
1	Nap kizui		3800
5	REPII PUPEN		5000
1	double tape		2400

Jumlah Rp. 26.200

Tanda Terima, **20.000**

TANJUNGPINANG SELATAN, BANTEN

CABANG GABUNG SUPERMARKET HERO YASHIN
 TEL. 0251 9833217

3016081	KMST TIND KUE JKG	47,990 *
2502299	NICE FCL N/P 200'	9,590 *
NICE FCL N/P 200'S		600-
3011037	FC MITTEN 012908	19,990 *
1174157	S'LIGHT LH LIG RF	7,290 *
0237655	LS MEAG.CUP SPR 9	24,990 *
2587074	FORVITA MARGARINE	50,390 *
FORVITA MARGARINE 2K		2,900-
0624603	ACHILLES VANGEL	1,890 *
1371619	K/TERO T/PB TRIGU	7,390 *
1560019	D/JAM COK-KC CUP1	8,290 *
1362932	D/JAM STRAW CUP 1	5,690 *
1362959	D/JAM NNG CUP 150	5,690 *
0337499	DAKELS OVALETTE S	12,490 *
SUBTOTAL		200,180
CASH		200,180

Total Harga 200,180
 ITEMS PURCHASED 12
 TOTAL SALES 200,180
 NO. SALE ITEM 2

VAT - Rate --- DPP -- VAT amt
 10% 181,782 18,198

TERIMA KASIH PELANGGAN SETIA
 KAMI SEMANTIGA SIAP MELAYANI ANDA
 HP Manager On Duty: 0251 983 3217
 Apply Kartu Kredit Permana Hero Sekarang

PT. HERO SUPERMARKET TBK
 NPWP 01.302.304.1-092.000
 JLN. DINKARA KOMPETEN

S SOLUSI hardware electric
 hemat dan bersahabat...

✓ *Merjual* : macam2 gembok, obeng, palu, kunci sepeda, kunci pas, meteran, instalasi listrik, kabel, lampu, antenna, kipas angin, magicom, strika, dispenser, remot TV, elektronik dll.
 ✓ *Barita elektronik*
 ✓ *Duplikat kunci*

Phone: 08569836137 date: 28/02/14

Qty	Product	Price	Total
	Terminal SL 5M		30.000,-

Terima Kasih

2 kg Terigu Δ — 15000
 2 kg Simas — 30000
 1 kg Simas putih — 18000
 4 Bks Tp Gula (B) — 30000
 1/2 kg Strawberry — 15000
 1/2 kg Selai Coklat — 15000
 1/2 kg Selai Blue Bergy — 15000
 1/2 kg Selai nanas Cair — 6000
 1/4 BHM — 11500
 1 pak vanili araw — 19000
 1 Rol Cup Cake Blender — 3000
 3 Ct. Kering — 5000
 1 L. 16 x 4 Ø — 8000
 1 L ktk mini — 3500

225000

..0..

15,000 ✓
 30,000 ✓
 18,000 ✓
 30,000 ✓
 15,000 ✓
 15,000 ✓
 15,000 ✓
 10,000 ✓
 11,500 ✓
 19,000 ✓
 30,000 ✓
 5,000 ✓
 8,000 ✓
 0 ✓
 3,500 ✓
 225,000 *

CIBU SENTOR VII B. 24.7
 TANGERANG SELATAN, BANTEN

CABANG : GIANT EKSTRA TAMAN YASHIN
 TELP : 0251-9833219

2585757 CMOS BLENDER CB28 324,900
 CMOS BLENDER CB287PL 55,900
 SUBTOTAL 269,000
 CASH 300,000
 CHANGE DUE 31,000
 Total Hero 269,000
 ITEMS PURCHASED: 1
 TOTAL SAVINGS: 55,900
 NO. SALE ITEMS: 1
 VAT - Rate ----- DPP -- VAT amt
 10% 244,545 24,455

TERIMA KASIH PELANGGAN SETIA
 KAMI SENANTIASA SIAP MELAYANI ANDA
 HP Manager On-Duty: 0251-983 3219
 Apply Kartu Kredit Permata Hero Sekarang
 hub 021-500120
 www.hero.co.id
 S:655 C:22 ID:903 I:67293
 11:20 08/03/14

Giant

PT. HERO SUPERMARKET TBK
 NPWP 01.302.384.1-092.000
 KO. BINTARO KOMERSIAL

12 dus Merton $\xrightarrow{11 \times 11}$ 12000
 4 kg dp gula @ - 80000
 2 Botol Camp ^{corulap} Emyld - 70000
 4 kg c chip - 10000
 2 kg tepung - 15000

 137000

12,000 · ✓
 30,000 · ✓
 70,000 · ✓
 10,000 · ✓
 15,000 · +
 137,000 · *

No. _____ Ika Rosmiyati
 Telah terima dari _____
 Uang sejumlah _____ Lima puluh ribu rupiah
 Untuk pembayaran _____ Listrik
 Bogor, 3 Maret 2014

 (Nia)
 Rp. 50.000

Tuan
Toko

NOTA NO.

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1 kg	Cetakan kukus		15.000

Jumlah Rp. 15.000

Tanda Terima

Hormat kami,

 **Bersama Plastik**

JUAL RUPA-RUPA PLASTIK & BAHAN KUE

Jl. Babakan Raya Kios IPB No. 41, Darmaga Bogor
Telp. 085777179379

Bogor, 27-02-2019

Kepada Yth.:

NOTA KONTAN

Banyaknya	Nama Barang	Harga	Jumlah
1	Bk pwr		4.000
1	Soda kue		4.000
3	Cup Bow		2.000

Jumlah 10.000

PERHATIAN !!
BARANG YANG SUDAH
DIBELI TIDAK DAPAT
DITUKAR/DIREKAMBALIKAN

Hormat kami,

 **Bersama Plastik**

JUAL RUPA-RUPA PLASTIK & BAHAN KUE
Telp. 085777179379



TUAN 20.....
 TOKO 08-02-2019

NOTA No.

Banyaknya	NAMA BARANG	Harga	Jumlah
3	natural pak. 1.		30.000
4	natural pak. □		20.000
1	Saringan. bsr.		6000
1	Saringan. KCL		3000

Tanda Terima

Jumlah Rp.

55.000

PERHATIAN !!!
 Barang-barang yang sudah dibeli
 tidak dapat dikembalikan/ditukar

Hormat kami,

 **Ber Sama Plastik**

JUAL RUPA-RUPA PLASTIK & BAHAN KUE

Jl. Babakan Raya Kios IPB No. 41, Darmaga Bogor
 Telp. 085777179379

Bogor, 26-03-2019

Kepada Yth. :

NOTA KONTAN

Banyaknya	Nama Barang	Harga	Jumlah
6	B x 2 A	1500	9.000
20	0,5 12 x 12	500	10.000

PERHATIAN !!!
 BARANG YANG SUDAH
 DIBELI TIDAK DAPAT
 DITUKAR/DIKEMBALIKAN

Hormat kami,

Jumlah

19.000

11/11/15

Tuan
Toko

NOTA NO.

BANTAYANTA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
3 paf	PP9x15	5.000	15.000
			Jumlah Rp. 15.000

Mormat kami,
TOKO WIJAYA PLASTIK
PS. ANYAB - BOGOR

Tanda terima

Revo
Digital Copy & Print

Tgl: 11/11/15
Operator: 7
Nama: _____
No. HP: _____

No.	Nama Barang	Harga	Jumlah
	Print Ivory 52	7.000	35.000
Total			35.000

No/ 2014

TOKO "SINAR ELEKTRIK"
 JUAL ALAT-ALAT LISTRIK
 MENERIMA SERVICE
 TAPE, TV COLOUR, DVD, DLL
 Telp : 02619622522

Ny/In

Banyaknya	NAMA BARANG	Harga satuan	Jumlah
+	Servis mesin Gear	Rp 40.000	1
			Rp. 000

NOTA NO: *[Signature]*

PERHATIAN !!!
Barang-barang yang sudah dibayar

Tanggal 13-07-14

ORENKA
 "Maka ke janda" malakula

Jl. Babusa Tengah No 4
 Komplek UP - Seraya Bayu
 085282936615 / 08221477148 / 08527708771
 Email: orenka@orenka.com

Spanduk printing, Banner, Poster, Card, Stiker, Bunting, Papan, dan lain-lain

No	Uraian	Harga	Jumlah
2.	Stiker	10.000	Rd .000
			↑
Tanda Terima			80.000

[Signature]

ORENKA
 "Maka ke janda" malakula
 DP
 STS

1/4 SELE TELUR	7.500
1 LOYANG MURAH.	5.000
1 PAK BOX UK 11x11	40.000
1/4 BKS Tpg Cuka k.	56.000
1/4 SELE STROUBERI	7.500
1/4 SELE bluberi	7.500
2 KG SIMAS.	32.000
1/2 Kg Tricen Δ	11.500
	<hr/> Rp. 167.000.-
Telur	118.000
	<hr/> 285000