LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM :
PENGEMBANGAN DODOL BISBUL SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN NILAI TAMBAH BUAH BISBUL KHAS BOGOR

BIDANG KEGIATAN:
PKM KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan Oleh:

Feti Nariah	A34404034 / 2004
Weny Aditya	A34404002 / 2004
Rizki Amelia	A14104092 / 2004
Angga Naruputro	A24051884 / 2005
Uli Khusna Inayati	A24053081 / 2005

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa
Nomor: 001/SP2H/PKM/DP2M/11/2008 Tanggal 26 Februari 2008

LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Pengembangan Dodol Bisbul sebagai Upaya Peningkatan Nilai Tambah Buah Bisbul Khas Bogor
2. Bidang Kegiatan : PKMK
3. Bidang Ilmu : Pertanian
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a) Nama Lengkap : Feti Nariah
   b) NIM : A34404034
   c) Departemen : Agronomi dan Hortikultura
   d) Universitas : Institut Pertanian Bogor
   e) Alamat Rumah/HP : Jln RE Soemantadiredja KP Nagrog RT 01/03 Kec Bogor Selatan Kota Bogor/081311365343
   f) Alamat e-mail : feti_cool@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
6. Dosen Pendamping
   a) Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Desta Wirnas, SP. M. Si./ Penata Muda
   b) NIP : 132 259 275
   c) Alamat Rumah/HP : Taman Yasmin Bogor / 081315519287
7. Biaya Kegiatan Total
   Dikti : Rp 5.119.000,-
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 bulan

Bogor, 02 Juli 2008

Menyetujui, Ketua Departemen Agronomi dan Hortikultura	Ketua Pelaksana Kegiatan
(Prof. Dr. Ir. Bambang S. Purwoko, MSc) NIP. 131 404 220	(Feti Nariah) NRP. A34404034
Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan	Dosen Pedamping
(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS.) NIP. 131 473 999	(Dr Desta Wirnas, SP. M.Si) NIP. 132 259 275

ABSTRAK

Buah Bisbul sebagai salah satu komoditas hortikultura di Indonesia biasanya dimakan dalam bentuk segar. Pengolahan lanjutan untuk mengatasi pasca panen pada buah bisbul sangat dibutuhkan, salah satunya dengan pengembangan dodol bisbul. Adapun tujuan dari program ini adalah untuk mengasah jiwa kewirausahaan mahasiswa, memberikan nilai tambah pada bisbul menjadi produk baru sehingga dapat disukai masyarakat dan memberikan motivasi bagi mahasiswa untuk lebih kreatif dalam mencari ide usaha.

Bahan yang digunakan dalam program ini yaitu buah bisbul, tepung ketan, santan kelapa dan gula. Alat yang digunakan yaitu blender, wajan, pisau, pengaduk, saringan santan, kompor, parutan, plastik, dan gelas ukur santan. Proses produksi dari pembuatan dodol bisbul ini yaitu potong-potong buah bisbul dan haluskan menggunakan blender, siapkan santan dan iris gula hingga halus. Santan dibagi menjadi dua bagian. Bagian pertama, santan dipanaskan hingga terbentuk minyak dan sebagian yang lain dimasukkan kedalam wajan bersama tepung ketan, buah bisbul dan gula. Aduk hingga merata diatas api. Masukkan santan yang telah dipanaskan, aduk kembali hingga merata.

Dodol bisbul yang dihasilkan dijual ke konsumen dengan harga Rp 5.500,00/10 buah dodol bisbul dengan ukuran (5 x 1) cm dengan kemasan anyaman bambu dan Rp2.500,00/5 buah dodol bisbul dengan menggunakan kemasan mika plastik. Produk kami dapat diterima oleh konsumen karena tidak menggunakan bahan pengawet, pemanis ataupun pewarna buatan.

Program ini dapat meningkatkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa karena kami dituntut untuk dapat merencanakan dan menjalankan suatu kegiatan usaha. Selain itu, komoditas buah bisbul mempunyai nilai lebih pada saat pasca panen sehingga petani bisbul tidak mengalami kerugian.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) ini. Tujuan program ini yaitu sebagai sarana untuk mengembangkan jiwa *enterpreneur* pada diri mahasiswa.. Judul dari PKM ini adalah "Pengembangan Dodol Bisbul sebagai Upaya Peningkatan Nilai Tambah Buah Bisbul Khas Bogor".

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada: Dr. Desta Wirnas, S.P. M.Si sebagai dosen pendamping PKM yang telah memberikan masukan, dorongan dan bimbingan kepada penulis serta semua pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan PKM ini.

Penulis berharap laporan akhir ini bukan akhir dari kegiatan PKM kami sehingga kami dapat terus bergerak dalam bisnis ini di masa mendatang.

Bogor, Juli 2008

Penulis

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Indonesia memiliki potensi hasil pertanian yang sangat tinggi baik dari sektor hortikultura maupun tanaman pangan dan perkebunan. Walaupun lingkup sektor hortikultura terutama pada buah-buahan tropika lebih kecil dari sektor perkebunan dan tanaman pangan, namun memiliki nilai ekonomis yang tinggi.

Buah bisbul atau *Diospyros blancio/D discolor/D philippensis* adalah buah merah yang berasal dari Bogor dan sudah lebih dari seratus tahun tumbuh di Bogor, tetapi pamornya tak sehebat buah merah (*Pandanus conoideus*) asal Papua yang sejak dua tahun terakhir ini dikenal berkhasiat setelah diteliti I Made Budi, dosen Universitas Cendrawasih, Jayapura. Bisbul dikenal dengan nama buah mentega, selain itu masyarakat Jakarta menyebutnya buah samolo. Masyarakat setempat, termasuk pedagang buah, sudah menganggap buah ini sebagai buah khas dari daerah Bogor. Dan memang di daerah lain seperti di daerah Jakarta, Depok, Tanggerang, dan Bekasi buah bisbul ini tidak ditemukan, buah ini hanya terdapat di Bogor Selatan dan sekitarnya.

Gambar 1. Buah Bisbul

Buah bisbul ini masih satu famili dengan buah kesemek, tapi terdapat perbedaan antara keduanya yaitu bisbul tumbuh di dataran rendah panas, sedangkan kesemek hidup di dataran tinggi yang sejuk. Selain itu, bisbul dikenal berbulu sedangkan kesemek dikenal berbedak. Manfaat buah bisbul antara lain adalah meningkatkan daya tahan tubuh, memperbaiki saluran pencernaan, menghaluskan kulit, menjaga kesehatan mata dan mencegah sembelit.

Jika panen tiba, produksi buah bisbul ini sangat melimpah. Akan tetapi, sebagian besar masyarakat Bogor kurang menyukai buah tersebut dalam bentuk segar yang disebabkan oleh rasanya yang agak sepat walaupun manis dan berbau harum. Untuk mengatasi hal tersebut, perlu dilakukan pengolahan lebih lanjut pada pasca panen bisbul sehingga dapat meningkatkan nilai tambah buah bisbul. Salah satu pengolahan buah bisbul yang dapat dilakukan adalah pembuatan dodol bisbul.

Dodol merupakan salah satu jenis produk olahan hasil pertanian yang bersifat semi basah, berwarna putih sampai coklat, dibuat dari campuran tepung ketan, gula dan santan dengan atau tanpa bahan pengawet. Pengolahan dodol telah lama dikenal masyarakat, prosesnya sederhana, murah dan banyak menyerap tenaga kerja. Buah-buahan yang mempunyai aroma dan rasa yang kuat serta murah, baik dibuat produk olahan dodol.

Buah-buahan yang masih mempunyai nilai ekonomi rendah seperti bisbul maupun buah-buahan yang pada musim puncak harganya sangat rendah sebaiknya dibuat bentuk olahan dodol, sehingga nilai ekonomi produk buah dapat meningkat. Dengan diolah dalam bentuk dodol, diharapkan masyarakat dapat menyukainya, dapat menciptakan peluang usaha bagi masyarakat Bogor, serta menjadikannya sebagai komoditas unggulan Bogor.

Perumusan Masalah

Bisbul sebagai buah yang unik dan hanya dihasilkan di Bogor dengan produksi yang melimpah perlu mendapatkan perhatian yang khusus agar buah ini dapat dijadikan buah yang disukai masyarakat. Karena sebagian besar masyarakat kurang menyukai buah tersebut dalam bentuk segar, sehingga pemanfaatan buah bisbul kurang maksimal maka pengembangan dilakukan dengan pengolahan bisbul menjadi dodol bisbul tanpa mengurangi nilai gizi dari buah tersebut.

Tujuan Program

Tujuan dari program ini adalah:

a) Mengasah jiwa kewirausahaan mahasiswa sehingga dapat melihat berbagai peluang usaha dari setiap komoditas pertanian yang pada umumnya produksi melimpah tapi kurang termanfaatkan.
b) Memberikan nilai tambah pada bisbul menjadi produk baru sehingga dapat disukai masyarakat.
c) Memberikan motivasi bagi mahasiswa untuk lebih kreatif dalam mencari ide usaha.

Luaran yang Diharapkan

Dari pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) melalui pengembangan dodol bisbul diharapkan dapat menjadi peluang usaha baru bagi mahasiswa dan dapat ditiru masyarakat yang ingin mengembangkan usaha tersebut sebagai usaha baru dalam skala Usaha Kecil Menengah (UKM).

Kegunaan Program

1. Bagi Penulis

   Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan kepada penulis sebagai bentuk tanggung jawab dalam meningkatkan kepekaan, pengamatan, mempelajari, mencari permasalahan yang ditemui dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat. Kegiatan ini merupakan langkah awal untuk merangsang dan meningkatkan kreativitas mahasiswa dan menjadi wadah untuk melatih anggota kelompok agar terbiasa bekerjasama dalam tim. Program ini diharapkan dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa dan masyarakat.

2. Bagi Masyarakat

   Kegiatan ini bermanfaat dalam rangka menumbuhkan jiwa kewirausahaan masyarakat serta membuka lapangan kerja bagi masyarakat. Dan kegiatan ini diharapkan dapat membantu petani buah-buahan saat situasi panen buah-buahan sedang melimpah, sehingga kerusakan pasca panen pada buah-buahan dapat diatasi dan harga tidak turun.

3. Bagi Pemerintah

Kegiatan ini diharapkan dapat membantu pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui terbukanya lapangan pekerjaan baru.

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Deskripsi Umum

1) Deskripsi Umum Tentang Industri

Bogor sebagai satu-satunya daerah penghasil bisbul sangat potensial untuk dilakukan pengembangan komoditas tersebut menjadi produk olahan. Pemanfaatan dari buah bisbul jarang dilakukan menjadi produk olahan, biasanya bisbul dikonsumsi dalam bentuk segar, serta jumlah masyarakat yang besar dapat menjadi peluang pasar dari produk ini.

Produk ini berupa makanan yaitu dodol bisbul. Makanan merupakan kebutuhan pokok manusia yang tidak dapat tergantikan oleh kebutuhan yang lainnya dalam hal pemenuhannya. Pemenuhannya harus segera dilaksanakan, tidak dapat ditunda-tunda lagi.

Walaupun kebutuhan makanan sangat tinggi tetapi para konsumen sekarang semakin pintar dalam memilih jenis makanan yang akan mereka konsumsi. Beredarnya isu makanan yang mengandung bahan tambahan yang berbahaya telah membuat konsumen semakin memperhatikan keamanan pangan demi kesehatannya. Mereka juga semakin merindukan makanan-makanan yang berasal dari kampung halaman daripada makanan impor. Oleh karena itu, untuk meningkatkan nilai tambah dari komoditas lokal seperti bisbul, perlu dibuat produk olahan seperti yang telah dikemukakan di atas.

2) Deskripsi Umum Usaha

2.1. Visi dan Misi

- Visi

  Menjadi usaha yang bergerak di bidang makanan olahan tradisonal yang aman untuk dikonsumsi serta bergizi.

- Misi

- ✓ Mengembangkan dodol bisbul agar dikenal dan diterima masyarakat
- ✓ Mengembangkan dodol bisbul sebagai komoditas khas dan unggulan Kota Bogor
- ✓ Ikut serta membantu meningkatkan kesejahteraan dengan menyediakan lapangan pekerjaaan bagi masyarakat.

Usaha pembuatan dodol bisbul ini dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan nilai tambah buah bisbul, selain itu juga pembuatan dodol bisbul ini terkait dengan masyarakat Bogor yang kurang menyukai buah tersebut dalam bentuk segar yang disebabkan oleh rasanya yang agak sepat walaupun manis dan berbau harum, sehingga diperlukan pengolahan lebih lanjut sekaligus sebagai upaya peningkatan nilai tambah dari buah bisbul.

3) Deskripsi Produk

Dodol bisbul dibuat berdasarkan pemanfaatan dari salah satu komoditas hortikultura lokal Bogor yaitu bisbul. Dodol ini berukuran 3 x 5 cm yang dikemas plastik transparan dalam sebuah kotak yang berisi 10 buah dodol. Dodol bisbul ini dikemas dalam 'ukuran piknik' yang memudahkan untuk dibawa dan dijadikan sebagai oleh-oleh khas Bogor. Harga satu kemasan dodol bisbul ukuran piknik ini adalah Rp. 5.500,00. Produk ini tidak menggunakan bahan pengawet. Daya tahan dodol bisbul ini adalah tiga bulan. Dodol bisbul ini juga tidak menggunakan bahan pewarna buatan. Produk jadi dodol bisbul yang siap dipasarkan adalah berwarna coklat muda, sesuai dengan warna alami dari buah bisbul itu sendiri.

4) Prospek Usaha

Bogor merupakan satu-satunya daerah penghasil buah bisbul (*Diospyros S/D discolor/D philippensis*) di Indonesia. Tetapi sayangnya, sampai saat ini pemanfaatan buah bisbul masih terbatas pada konsumsi sebagai buah segar dan masih belum dikembangkan menjadi produk olahan lainnya padahal buah bisbul mempunyai kandungan gizi cukup tinggi terutama protein, serat, kalsium, dan zat besi yang nilainya rata-rata lebih tinggi dibandingkan dengan jenis buah lainnya (terutama buah yang juga biasa diolah menjadi dodol) sehingga sangat baik untuk kesehatan.

Tabel 1. Perbandingan kandungan beberapa buah per 100 gram buah

Kandungan	Kadar Buah Bisbul	Kadar Buah Pisang	Kadar Buah Apel	Kadar Buah Nanas
Protein	2,8 g	1,2 g	0,3 g	0,4 g
Lemak	0,2 g	0,2 g	0,4 g	0,2 g
Karbohidrat	11,8 g	25,8 mg	14,9 g	16 g
Serat	1,8 g	0,6 g	0,7 g	0,4 g
Kalsium	46 mg	8 mg	6 mg	-
Fosfor	18 mg	28 mg	10 mg	11 mg
Zat Besi	0,6 mg	0,5 mg	0,3 mg	0,3 mg
Vitamin A	35 SI	-	90 SI	130 SI
Vitamin C	18 mg	3 mg	5 mg	24 mg
Tiamin	0,02 mg	-	-	-
Robflavin	0,03 mg	-	-	-
Energi	332 kj/100 g	99 kal	3358 kal	52 kal

Ket: - berarti data tidak ditemukan

Jumlah masyarakat Kota Bogor yang cukup besar merupakan pasar yang cukup potensial bagi pengembangan produk ini. Selain itu, dodol merupakan salah satu panganan yang disukai oleh berbagai kalangan masyarakat. Dibandingkan dengan buah lainnya yang juga sering dijadikan dodol, seperti buah pisang, apel, dan nanas, ternyata kandungan beberapa zat yang berguna bagi tubuh pada bisbul lebih tinggi daripada kandungan buah yang biasa dijadikan dodol lainnya. Hal ini berarti potensi dodol buah bisbul sebagai makanan yang disukai oleh masyarakat sangat terbuka dan prospek usaha dodol bisbul ini sangat baik, terkait dengan rasa buahnya yang manis dan kandungan gizinya yang baik bagi tubuh.

Perencanaan Pemasaran

a) Analisis Pasar

a. Pasar Potensial

Semua lapisan masyarakat dan dengan berbagai tingkat pendapatan.

b. Pasar Tersedia

Setiap orang yang telah merindukan panganan tradisional, alami, sehat serta aman untuk dikonsumsi.

c. Pasar yang memenuhi syarat

Semua orang di segala lapisan masyarakat yang menghendaki makanan tradisional yang bergizi.

d. Pasar yang dilayani

Konsumen dengan segmentasi usia mulai dari anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua yang tinggal di Jabodetabek.

e. Pasar Penetrasi

Keluarga dan masyarakat yang berkunjung ke Bogor

b) Identifikasi Konsumen

Saat ini masyarakat lebih *aware* terhadap keamanan pangan yang akan dikonsumsi, terlebih lagi belakangan ini semakin marak makanan olahan ynag mengandung bahan pengawet, zat pewarna dan bahan tambahan lainnya yang tidak baik bagi kesehatan tubuh. Karena itu, masyarakat saat ini lebih memilih makanan olahan yang terbuat dari bahan alami dan bergizi.

Penjualan produk yang kami buat ditujukan untuk masyarakat dari semua kalangan baik menengah ke atas maupun ke bawah (*mass market*) dengan prioritas utama adalah keluarga dan masyarakat yang berkunjung ke Bogor. Hal ini dikarenakan produk yang kami buat dijual dengan harga terjangkau dalam ukuran piknik yang mudah dibawa, sehingga cocok dijadikan oleh-oleh sebagai jajanan tradisonal khas Bogor. Dengan harga produk yang terjangkau tersebut diharapkan dapat menjadi daya tarik tertentu yang mendorong konsumen membeli produk kami. Selain itu produk kami adalah produk makanan yang dapat dinikmati semua umur, tua maupun muda, pria atau wanita, aman dan cocok dikonsumsi semua kalangan karena tidak mengandung zat-zat yang membahayakan tubuh. Perbedaan produk kami dengan produk lainnya adalah segi keunikannya, karena belum pernah ada sebelumnya dodol yang terbuat dari buah bisbul, selain itu buah bisbul hanya ditemukan di Bogor.

c) Identifikasi Pesaing

Pesaing langsung yang dihadapi dalam penjualan produk kami adalah bisnis makanan kecil khas Bogor, yang juga menjadi oleh-oleh khas Bogor, dengan variasi makanan seperti:

- kue unyil khas Bogor
- asinan khas Bogor

Pesaing lain juga bisa berasal dari makanan dodol lainnya namun terbuat dari bahan baku buah yang berbeda, seperti dodol pisang, dodol nenas, dodol apel, dan lain-lain.

Sedangkan pesaing tidak langsung adalah bisnis makanan siap saji yang menawarkan bebagai menu untuk memenuhi rasa lapar konsumen dengan harga yang terjangkau. Namun, produk kami ini berbeda dengan produk pesaing lainnya, karena dodol bisbul merupakan panganan tradisional yang aman dan belum pernah ada produk seperti ini sebelumnya.

d) Rencana Pemasaran

Dodol bisbul memiliki banyak manfaat dan keunikan sehingga memiliki nilai jual tinggi. Konsumsi buah tidak memiliki tingkat kejenuhan, apalagi bagi penggemar buah-buahan dan bagi orang yang sangat *concern* terhadap kesehatan mereka akan menjadi suatu kebutuhan yang habis dipakai dan berulang-ulang.

Penjualan produk dodol bisbul ditujukan kepada konsumen dari seluruh lapisan masyarakat, mulai dari kalangan menengah bawah sampai kelas atas, mulai dari anak-anak sampai orang dewasa. Strategi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan adalah dengan meningkatkan keunggulan produk dari segi rasa, penampilan, kemasan, kehigienisan serta harga.

Untuk pemasaran dodol bisbul perlu dipertahankan kualitasnya sampai ke tangan ke konsumen. Untuk meningkatkan nilai jual dodol bisbul ini maka digunakan teknis pengemasan yang lebih modern sehingga layak untuk dipasarkan.

Rencana pemasaran kami dalam masa awal berdirinya usaha, akan menjual produk dodol bisbul dengan sisitem penitipan pada beberapa tempat, yaitu:

- sentra oleh-oleh di Bogor
- pasar-pasar tradisonal di daerah bogor
- objek wisata di Bogor, seperti Kebun Raya Bogor, Taman Safari
- kios-kios sekitar kampus IPB Dramaga dan Baranang Siang

Alasan memilih lokasi tersebut di atas ialah karena berbagai pertimbangan, antara lain :

- **Nama,** tempat-tempat tersebut memiliki nama dan banyak dikunjungi masyarakat umum serta mahasiswa.
- **Kecenderungan orang**, lokasi yang kami pilih yaitu tempat-tempat ramai, lokasi cukup strategis, serta akses menuju lokasi cukup memadai, sehingga akan meningkatkan kecenderungan orang untuk mengunjungi tempat-tempat tersebut.

e) Strategi Harga

Produk yang kami tawarkan ditetapkan dengan harga yang disesuaikan dengan biaya produksi karena produk kami memiliki keunggulan dimana bahan baku produk berasal dari buah segar dan diproses secara higienis. Untuk menjaga konsistensi penjualan kami menerapkan harga yang sama di setiap kios penjualan. Dalam menetapkan harga, kami menggunakan pendekatan penetapan harga dengan cara *mark-up pricing* yaitu sebelum harga ditentukan, terlebih dahulu ditentukan tingkat pengembalian yang kita inginkan. Dengan kata lain ditentukan terlebih dahulu berapa laba yang ingin kita peroleh, selanjutnya melalui data biaya produksi, kita menghitung berapa seharusnya harga ditetapkan. Kami menetapkan harga Rp. 5.000,00 per paket kemasan dodol bisbul ukuran piknik ini, dalam satu peket kemasan terdiri dari 10 dodol bisbul.

f) **Strategi Produk**

Produk yang kami tawarkan kepada konsumen terbuat dari bahan-bahan yang terpilih dengan proses produksi yang higienis. Dodol bisbul ini dikemas dalam kemasan yang praktis dan mudah dibawa dan praktis.

g) **Strategi Promosi**

a. Pembuatan Pamflet dan Brosur

Kami akan membuat pamflet dan brosur yang akan diletakkan dan dibagikan di tempat-tempat yang strategis.

b. Mengikuti bazar-bazar

Melalui bazar kami mencoba untuk memperkenalkan produk-produk dari usaha kami dengan membuka stand yang berisi produk kami.

c. Membagikan dodol bisbul secara gratis kepada masyarakat umum di tempat yang ramai dikunjungi seperti pasar, objek wisata di kota Bogor, dan lain-lain, sebagai langkah pengenalan awal produk kami kepada konsumen.

h) **Kendala-kendala**

Kendala-kendala yang ada merupakan permasalahan yang diprediksi akan muncul sekarang atau di masa mendatang. Kendala-kendala yang mungkin terjadi adalah:

1. Kualitas Produk

Permintaan pasar adalah produk dengan kualifikasi terbaik. Sehingga untuk usaha dodol bisbul ini mutu dan kualitas buah bisbul yang akan dijadikan dodol harus benar-benar diperhatikan. Kendala pemilihan buah bisbul yang bermutu baik mungkin akan sulit dilakukan pada saat ketersediaan buah bisbul di pasaran terbatas. Namun, demi kepuasaan dan loyalitas konsumen, maka masalah bahan baku buah bisbul yang digunakan harusalah benar-benar bermutu bagus.

2. Permodalan

Permodalan merupakan masalah utama yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil. Padahal permodalan merupakan sarana untuk memperbesar skala usaha. Untuk itu perlu kejelian dalam melihat peluang pasar agar dengan modal yang ada usaha tersebut dapat tetap eksis dan meningkat. Untuk itu mutu atau kualitas produk harus dipertahankan agar kepercayaan konsumen tetap terjaga.

i) Identifikasi SWOT

a. *Stength* (kekuatan)	b. *Weakness* (Kelemahan)
▪ Menggunakan bahan baku alami yaitu buah segar, tanpa bahan pengawet, dan pemrosesan yang higienis, sehingga menghasilkan produk dengan kualitas yang baik. ▪ Sumber daya manusia yang terampil dan ahli di bidang usaha ini. ▪ Produk ini dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat, karena harganya yang relatif murah dan terjangkau. ▪ Ketahanan produk yang cukup lama yaitu tiga bulan. ▪ Buah bisbul hanya dapat ditemukan di Bogor, sehingga dapat dijadikan salah satu oleh-oleh khas kota Bogor.	▪ Produk kami adalah produk baru dan belum pernah ada sebelumnya, sehingga masih kurang dikenal oleh masyarakat (konsumen). ▪ Bahan baku (buah bisbul) hanya dapat diperoleh pada waktu tertentu dan apabila ketersediaan buah bisbul di pasaran sedikit, maka harga buah menjadi lebih mahal.
c. *Opportunity* (Peluang)	**d. *Treath (Ancaman)***
▪ Masyarakat saat ini mulai merindukan panganan tradisional yang berbahan baku alami serta aman untuk dikonsumsi. ▪ Belum pernah ada sebelumnya usaha pengolahan buah bisbul. ▪ Kebutuhan masyarakat akan konsumsi selalu kontinu. ▪ Berkembang pesatnya industri makanan. ▪ Makin banyaknya tempat-tempat di Bogor	▪ Banyak terdapat pesaing yang telah memiliki nama dan siap memenuhi hasrat konsumsi siapapun. ▪ Keadaan perekonomian yang belum stabil mengakibatkan harga berbagai barang berfluktuasi. Hal ini menyebabkan biaya produksi menjadi sulit diperkirakan.

yang dikunjungi oleh wisatawan, sehingga usaha dodol bisbul sebagai oleh-oleh khas Bogor mempunyai peluang yang bagus.	

Perencanaan Pelaksanaan

a) Mekanisme Pengadaan Bahan Baku

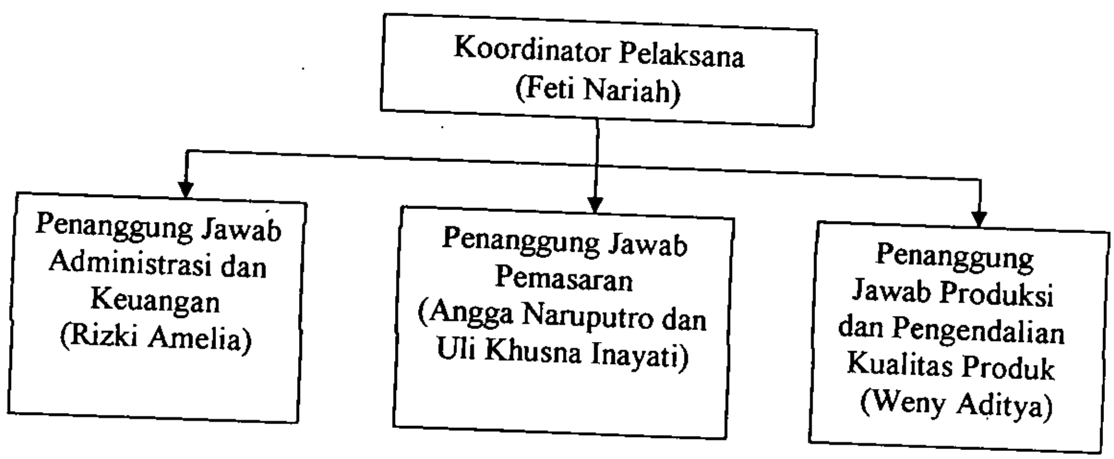
Bahan baku untuk menjalankan usaha ini tidak terlalu banyak, cukup sederhana dan mudah didapat. Begitu pula dengan banyaknya pasar-pasar yang menyediakan bahan baku yang dibutuhkan, sehingga memberikan kemudahan dan jaminan bagi kelangsungan produksi. Rincian mengenai jenis bahan baku yang diperlukan dan darimana bahan baku tersebut diperoleh dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 2. Bahan Baku dan Sumber Perolehan

Jenis Bahan Baku	Jumlah Alternatif Penyedia Bahan	Penyedia Bahan Utama	Alasan Pemilihan
1. Buah bisbul 2. Gula merah 3. Gula putih 4. Kelapa 5. Tepung beras ketan 6. Tepung terigu 7. Garam 8. Susu 9. Coklat 10. Daun pandan 11. Vanili	Pasar Anyar, Pasar Gunung Batu, Pasar Baru, Pasar Bogor (4 alternatif penyedia bahan bagi proses produksi *dodol bisbul*)	Pasar Anyar	Harga murah, bisa ditawar, lokasi dekat dengan tempat produksi, biaya transport relatif lebih murah.

b) Perencanaan Manajemen

Belum terdapatnya usaha pengolahan buah bisbul dan keinginan masyarakat Kota Bogor akan pangan tradisonal yang aman, menjadi alasan kuat dibentuknya usaha ini. Harapan kami adalah agar usaha ini mampu berkembang menjadi suatu bisnis yang *profitable*, disukai masyarakat dan mampu bertahan di pasaran. Untuk spesifikasi pekerjaan, dilakukan pembagian tanggung jawab dan posisi menurut bakat dan kemampuan masing-masing anggota PKM. Dalam pengorganisasian kegiatan usaha produksi dan pemasaran dodol bisbul, penyebaran sumberdaya manusia dan jalur koordinasi tim PKM adalah sebagai berikut:



Bagan 1. Susunan Organisasi Usaha Produksi dan Pemasaran Dodol Bisbul

Tabel 3. Deskripsi Tugas

Jabatan	Tugas
Koordinator Pelaksana	Pimpinan tertinggi perusahaan, mengatur manajemen perusahaan, mengkoordinasikan seluruh divisi dan menetapkan kebijakan strategis perusahaan, bertanggung jawab terhadap perencanaan, pelaksanaan, pengawasan dan pengevaluasian kegiatan dari awal produksi hingga pemasaran.
Bagian Pemasaran	Merencanakan strategi pemasaran serta melakukan fungsi distribusi produk, meliputi promosi, distribusi, pemesanan produk, penjualan, layanan konsumen dan observasi pasar.
Bagian Administrasi dan Keuangan	Mengatur administrasi perusahaan, mencatat pemasukan dan pengeluaran uang, menyimpan dana perusahaan, inventarisasi, melakukan dokumentasi dan menyimpan arsip (seperti surat menyurat) dengan rapi.
Bagian Produksi dan Pengendalian Kualitas Produk	Mengkoordinasikan segala kegiatan yang berhubungan dengan produksi (merencanakan, melaksanakan, dan mengawasi jalannya produksi) serta menjaga kualitas produk.

Seluruh penanggung jawab harus saling berkoordinasi satu sama lain dan bertanggung jawab kepada koordinator pelaksana agar kegiatan dapat berlangsung dengan lancar.

d) Perencanaan Finansial

1. Analisis keuangan dilakukan untuk menghitung kebutuhan modal yang diperlukan dalam proses produksi dan pemasaran dodol bisbul. Analisis ini meliputi biaya investasi, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, perkiraan laba rugi, biaya operasional, kebutuhan modal, penerimaan dan *cash flow*.

METODE PENDEKATAN

Bahan dan Peralatan

a. Bahan

- Bahan utama yang digunakan dalam pembuatan dodol secara umum yaitu tepung beras ketan hitam dan dan putih, gula merah, gula putih, dan santan kelapa.
- Buah bisbul digunakan sebagai bahan tambahan yang menentukan rasa dari dodol tersebut.
- Bahan pembantu yang diperlukan yaitu air, garam, susu, coklat, garam, vanili, daun pandan dan daun jeruk.

Berikut ini adalah kandungan gizi dari beberapa bahan pembuat dodol bisbul:

1) Beras ketan (*Oryza sativa qlutinous*)

No	Sumber zat gizi	Jumlah
1	Karbohidrat - amilosa - amilopektin	80% 99% 1%
2	Lemak	4%
3	Protein	6%
4	Air	10%

Di dalam prosesnya, ditambahkan pula tepung terigu pada adonan tepung beras ketan dengan maksud agar sifat gel pada dodol dapat bertahan cukup lama.

2) Gula

Digunakan dua jenis gula, yaitu gula pasir dan gula merah. Fungsi gula tersebut yaitu untuk memberikan aroma, rasa manis sebagai pengawet dan untuk memperoleh tekstur tertentu. Penggunaan kedua jenis gula tersebut sangat berpengaruh terhadap pembentukan lapisan keras dari dodol.

3) Buah bisbul (*Diospyros S/D discolor/D philippensis*)

Setiap 100 g buah bisbul mengandung:

No	Sumber zat gizi	Jumlah
1	Protein	2.8 g
2	Lemak	0.2 g
3	Karbohidrat	11.8 g
4	Serat	1.8 g
5	Kalsium	46 mg
6	Fosfor	18 mg
7	Zat besi	0.6 mg
8	VitaminA	35 SI
9	Vitamin C	18 mg
10	Tiamin	0.02 mg
11	Robflavin	0.03 mg
12	Energi	332 kj/100 g

4) Santan kelapa

Santan kelapa digunakan dalam pembuatan dodol bisbul berfungsi untuk memperoleh kekenyalan tertentu, rasa dan aroma. Komposisi santan kelapa yaitu:

	Sumber zat gizi	Jumlah
1	Air	52%
2	Lemak	27%
3	Protein	4%
4	Karbohidrat/gula	15%

b. Alat

Peralatan yang digunakan dalam proses pengolahan yaitu:

1. Wajan tembaga/besi dengan diameter bervariasi
2. Pisau
3. Pengaduk
4. Blender
5. Baskom
6. Loyang sebagai Tuangan
7. Ember
8. Kompor atau tungku kayu bakar
9. Saringan Santan
10. Alat penepung

11. Parutan Kelapa
12. Plastik/kertas/kotak sebagai pembungkus.

Proses Produksi

a. Persiapan Bahan dan Peralatan
   - Pilih buah yang sudah matang, tidak busuk, dan tidak beraroma kuat, dibelah, buang kulit dan bagian tengah dari buah.
   - Daging buah yang sudah diambil dan dipilih yang baik kemudian dibelah dengan menggunakan pisau *stainless steel.*
   - Kelapa diparut dan diperas untuk dibuat santan, kemudin dibagi dua, sebagian untuk membuat adonan dan sebagian lagi dipanaskan sampai keluar minyaknya (santan terpisah).

b. Proses Pengolahan
   - Kupas buah bisbul, potong kecil-kecil, lalu haluskan
   - Kupas kelapa, parut lalu ambil santannya
   - Campur buah yang telah dihaluskan dengan gula pasir, gula merah, tepung ketan, vanili, dan santan hingga rata kemudian panaskan sampai terbentuk adonan kental (3 1/2 jam)
   - Segera tuangkan adonan yang telah jadi pada cetakan, dinginkan. Setelah itu potong-potong menurut ukuran 5 x 3 cm. Kemudian masukkan ke dalam kantong plastik.

c. Pengemasan

   Setelah poses pembuatan dodol selesai, dodol dimasukkan ke dalam wadah. Dodol dapat tahan dalam jangka waktu yang lama apabila dikemas dengan baik. Kemasan yang umum dipakai adalah plastik dengan ukuran 0.8 mm atau toples. Setelah dingin, dodol dimasukkan ke dalam kantong plastik dan ditutup rapat-rapat dengan cara direkatkan dengan api lilin atau jika telah mempunyi plastik sealer dapat digunakan untuk mempercantik produk.

d. Penyimpanan

   Penyimpanan dodol dapat disimpan pada lemari yang tidak mengalami kontak langsung dengan sinar matahari dan simpan pada suhu yang sejuk. Hal ini bertujuan untuk mencegah terjadinya perubahan warna dan rasa. Umur penyimpanan dari dodol yang masih layak dikomsumsi yaitu 7 hari sampai 3 bulan pada suhu kamar.

e. Syarat Mutu

Kriteria mutu yang harus diperhatikan dalam memproduksi dodol adalah :

- Rasa : manis, segar rasa khas buah
- Bau : bebas bau

Analisis Keuangan dan Kelayakan Usaha

Asumsi Perhitungan :

1. Harga Penjualan Produk per kemasan yaitu Rp 5.500,- (besar) dan Rp 2.500,- (kecil) Harga ditentukan dengan metode *mark up pricing*
2. Jumlah produk yang dihasilkan per bulan meningkat sebesar 1% sampai pada akhir tahun ketiga.
3. Pada Tahun Kedua diterima investasi sebesar 1/3 dari jumlah keuntungan yang diterima setiap bulannya dari Tahun Pertama dan seterusnya.
4. Peralatan diganti setiap enam bulan sekali, kecuali kompor gas dan blender yang mempunyai umur tiga tahun.

PELAKSANAAN PROGRAM

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan PKM dilaksanakan pada berbagai bazar yang diselenggarakan di kampus IPB Darmaga, Bogor dan warung-warung dan sekolah sekitar Bogor. Kegiatan dilaksanakan pada bulan Maret-April 2008. Bazar-bazar tersebut antara lain:

- Bazar 1

  Bazar pertama diselenggarakan oleh KOPMA IPB dalam rangka rangkaian penyelenggaraan CAMPUS FAIR 2008. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 12-14 Maret 2008 di koridor Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor.

- Bazar 2

  Pada bazar ke-2 diselenggarakan oleh KOPMA IPB dalam rangka pameran semua jenis produk PKM 2008. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 31 Maret-4 April 2008 di Koridor Fakultas Ekologi Manusia Institut Pertanian Bogor.

- Bazar 3

  Bazar terakhir yang diikuti yaitu bazaar yang diselenggarakan oleh *Indoflowers Nursery* dalam rangka *launching Indoflowers Nursery*. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 2-6 April 2008 di *Indoflowers Nursery* Taman Kencana, Bogor.

Tahapan Pelaksanaan

Tahapan kegiatan PKM yaitu:

a. Produksi

Kegiatan produksi dilaksanakan di salah satu rumah anggota PKM. Kegiatan ini terdiri dari pengolahan bahan baku dan pengemasan. Adapun tahapan dari pengolahahan yaitu:

1. Buah bisbul 2.5 kg dipotong-potong sampai kecil, lalu di blender hingga halus.

2. Parut 4 buah kelapa dan ambil santannya, santan tersebut dibagi dalam dua bagian.
3. Santan pertama (700 ml) dipanaskan diatas api dengan gula aren yang dipotong halus.
4. Santan ke-2 (1000 ml) dicampur dengan tepung ketan 1000 mg, bisbul yang telah halus, dan gula pasir 500 g dan aduk sampai rata. Lalu tambahkan campuran santan dan gula aren. Aduk selama 4-5 jam sampai dodol mengental.
5. Tuangkan kedalam wadah yang disediakan, laulu dinginkan.

   Pengemasan dilakukan setelah 2-3 jam. Kemasan yang digunakan yaitu mika ukuran sedang dan kecil dan anyaman bambu. Pada mika ukuran kecil berisi 5 buah bisbul. Pada mika ukuran sedang dan anyaman bambu berisi 10 buah bisbul.

b. Distribusi

Distribusi dilakukan setelah proses produksi ke warung-warung dan sekolah.

c. Promosi

Pada kegiatan promosi, dilakukan penyebaran leaflet saat pelaksanaan bazar.

Instrumen Pelaksanaan

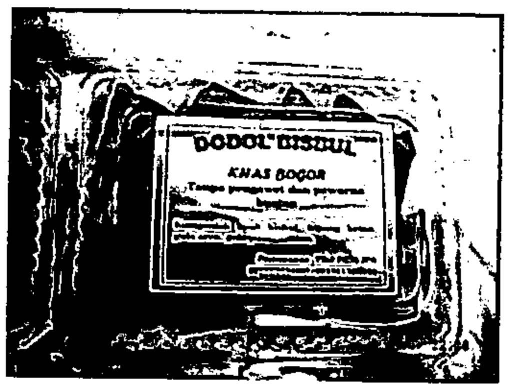
Instrumen pelaksanaan terdiri dari ketua pelaksana sebagai pemimpin usaha dan para anggota sebagai penanggung jawab pada berbagai bidang yaitu bidang administrasi dan keuangan, bidang produksi dan bidang pemasaran. Semua bidang saling terkait dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Apabila salah satu bidang tidak bisa menjalankan tugasnya dengan baik, pemimpin usaha berhak menegur demi lancarnya kegiatan usaha.

Untuk mendukung dalam pelaksanaannya, semua harus melalui tahapan dalam sebuah usaha. Tahapan itu telah disebutkan pada poin sebelumnya, yaitu kegiatan produksi, distribusi dan promosi.

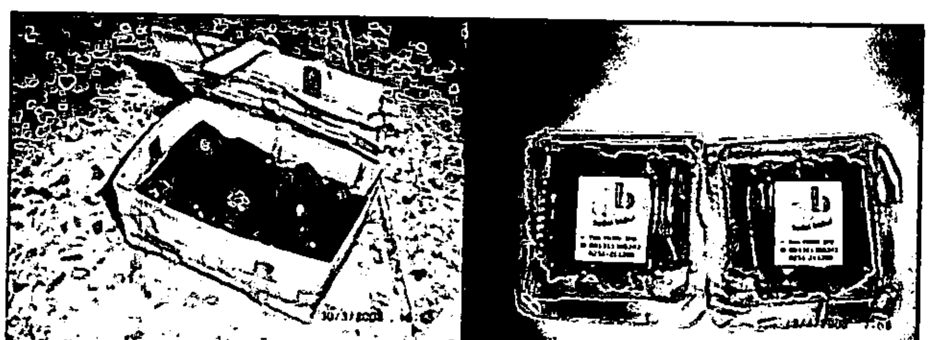
HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Dodol Bisbul

Dodol bisbul yang dihasilkan pada awalnya berukuran (5 x 3) cm dengan menggunakan kemasan mika plastik (Gambar 2), lalu terjadi perubahan pada bentuk produk menjadi berukuran (5 x 1) cm (Gambar 3) menggunakan kemasan mika plastik kecil dan kotak anyaman bambu. Hal tersebut terjadi karena adanya usulan konsumen yang menginginkan bentuk dan kemasan dodol yang lebih menarik.



Gambar 2. Bentuk dan Kemasan Lama Dodol Bisbul



Gambar 3. Bentuk dan Kemasan Baru Dodol Bisbul

Buah bisbul sebagai bahan baku utama dalam produk ini mempunyai peranan penting dalam menentukan rasa dodol. Dodol yang dihasilkan mempunyai rasa yang khas yaitu aroma buah bisbul menjadi hilang sehingga dapat dinikmati oleh orang yang tidak menyukai buah bisbul dalam bentuk segar.

Selain kemasan, hal yang harus diperhatikan dalam suatu produk yaitu label kemasan. Label kemasan harus dibuat semenarik mungkin agar konsumen mengetahui dengan baik identitas produsen. Label pada kemasan dodol bisbul menggunakan logo huruf awalan pada kalimat dodol bisbul (db). Dapat dilihat pada Gambar 3 sebelah kanan logo dibuat sederhana tapi menarik. Adapun label untuk kemasan anyaman bambu dapat dilihat pada Gambar 4.

Gambar 4. Label pada Kemasan Anyaman Bambu

Harga Jual Dodol Bisbul

Pada awal produksi, kami memberikan produk dodol bisbul ini secara cuma-cuma kepada para konsumen sebagai tindakan promosi. Harga jual yang kami tetapkan pada konsumen yaitu Rp 5.500,00 (kemasan anyaman bambu) dan Rp 2.500,00 (kemasan mika kecil).

Berdasarkan laporan laba rugi pada Tabel Lampiran 5-12 dapat diketahui bahwa usaha ini baru memperoleh keuntungan pada bulan April, pada bulan-bulan sebelumnya kami mengalami kerugian karena terdapat biaya-biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Kegiatan yang Dilaksanakan

Kegiatan yang dilakukan selama program berlangsung adalah kegiatan promosi pada berbagai bazar yang diselenggarakan oleh berbagai kepanitiaan di koridor Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor (Gambar 5). Selain itu, kami menjual produk ke Sekolah Dasar, warung dan kost-kostan sekitar Dramaga. Produk kami dapat diterima oleh konsumen karena kami menawarkan produk alami tanpa pengawet, pemanis dan pewarna buatan.

Dalam kegiatan bazar, kami menyediakan leaflet dan contoh buah bisbul bagi para pengunjung karena sebagian besar pengunjung masih belum mengetahui deskripsi dan manfaat dari buah bisbul.

Gambar 5. Kegiatan pada Berbagai Bazar

Kendala yang Dihadapi

Terdapat berbagai kendala dalam menjalankan program ini yaitu bahan baku utama yaitu buah bisbul tidak tersedia secara kontinyu sehingga proses produksi menjadi terhambat, masa simpan produk tidak terlalu lama yaitu sekitar tujuh hari sehingga produk mudah berjamur.

Untuk mengatasinya, yaitu dengan menyimpan buah bisbul dalam ruang tertutup dengan suhu kamar karena buah bisbul yang langsung dipetik dari pohonnya dapat disimpan selama 15 hari. Untuk mencegah produk berjamur, kami menggunakan lemak yang dimasukkan ke dalam adonan sehingga produk dapat tahan lama.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program Kreativitas Mahasiswa ini dapat meningkatkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa karena pada program ini mahasiswa dituntut untuk membuat dan menjalankan program sehingga pengalaman ini dapat dijadikan acuan untuk menjadi seorang *enterpreneur*.

Buah bisbul mempunyai nilai lebih setelah diolah menjadi dodol bisbul karena dodol bisbul mempunyai rasa yang khas, yaitu aroma menyengat buah bisbul menghilang sehingga dapat dinikmati oleh orang-orang yang tidak menyukai aroma buah bisbul yang terlalu menyengat.

Saran

Kami berharap kegiatan ini dapat berlanjut. Buah bisbul termasuk buah musiman. Untuk menjaga ketersediaan buah pada bulan-bulan tertentu disarankan untuk menyimpan buah ini dalam ruang tertutup pada suhu kamar sehingga buah bisbul dapat dinikmati dalam waktu yang lebih lama.

LAMPIRAN

Tabel Lampiran 1. Laporan Keuangan Bulan Oktober 2007

LAPORAN KEUANGAN
Dodol Bisbul
31Oktober 2007

Modal							
Pengeluaran						Rp	54600
Administrasi							
Bahan Baku				Rp	32100		
Bisbul	Rp	5000					
Tepung ketan	Rp	5500					
Gula merah	Rp	3500					
Gula pasir	Rp	6500					
Kelapa	Rp	2000	+				
				Rp	22500	+	
Modal Akhir						Rp	54600 -
						Rp	0

Tabel Lampiran 2. Laporan Keuangan Bulan Februari 2008

LAPORAN KEUANGAN
Dodol Bisbul
29 Februari 2008

Modal							
Hasil Penjualan						Rp	47900
Pengeluaran						Rp	10000
Bahan baku							
Gula pasir	Rp	12400					
Tepung ketan	Rp	9000					
Gula merah	Rp	8500					
Vanili	Rp	1500					
Kelapa	Rp	6000	+				
Kemasan				Rp	37400		
Kantong Plastik				Rp	6500		
Transportasi				Rp	4000	+	
Modal Akhir						Rp	47900 -
						Rp	10000

Tabel Lampiran 3. Laporan Keuangan Bulan Maret 2008

LAPORAN KEUANGAN
Dodol Bisbul
31 Maret 2008

Modal				
Hasil Penjualan				Rp 1010000
Pengeluaran				Rp 290500
Biaya hutang			Rp 102500	
Bahan baku				
Tepung ketan	Rp 55000			
Gula pasir	*Rp 24000*			
Gula merah	Rp 58500			
Kelapa	Rp 30000			
Bisbul	Rp 43500			
Tepung beras	Rp 3500			
Cokelat	Rp 36000			
buah-buahan rujak	Rp 11000			
cabai merah+rawit	Rp 2000			
Spikel	Rp 5000	+		
			Rp 268500	
Minyak tanah			Rp 50000	
Kemasan				
Mika	Rp 33000			
Plastik	Rp 5500			
Plastik parsel	Rp 12000			
Pita	Rp 3000			
cup kue	Rp 3000	+		
			Rp 56500	
Peralatan				
Kompor	Rp 100000			
Blender	Rp 270000			
Wadah	Rp 18500			
Sendok plastik	Rp 2500			
Gelas pengukur	Rp 10600			
Cetakan cokelat	Rp 15000	+		
			Rp 416600	
Transportasi			Rp 107000	
Konsumsi			Rp 22500	
Administrasi			Rp 42400	
Komunikasi			Rp 12000	
Biaya sewa stand 1			Rp 30000	
Biaya sewa stand 2			Rp 75000	+
				Rp 1183000 -
Modal Akhir				Rp 117500

Tabel Lampiran 4. Laporan Keuangan Bulan April 2008

LAPORAN KEUANGAN
Dodol Bisbul
30-Apr-08

Modal				
Hasil Penjualan				Rp 3353200
Pengeluaran				*Rp 321700*
Bahan baku				
Tepung ketan	Rp 27000			
Kelapa	Rp 9000			
Bisbul	Rp 45000	+		
		Rp 81000		
Transportasi	Rp 115000			
Administrasi	Rp 3000			
Biaya sewa stand 3	Rp 37500	+		
		Rp 155500	+	
				Rp 236500 -
Modal Akhir				Rp 3438400

Tabel Lampiran 5. Laporan Laba Rugi Bulan Oktober 2007

LAPORAN LABA RUGI
PKM DODOL BISBUL
31 Oktober 2007

Total Pendapatan				
Pengeluaran				Rp 0.00
Administrasi		Rp 32,100.00		
Bahan Baku				
Bisbul	Rp 5,000.00			
Tepung ketan	Rp 5,500.00			
Gula merah	Rp 3,500.00			
Gula pasir	Rp 6,500.00			
Kelapa	Rp 2,000.00 +			
		Rp 22,500.00	+	
Total Pengeluaran				Rp 54,600.00 -
Rugi				Rp (54,600.00)

Tabel Lampiran 6. Laporan Perubahan Modal Bulan Oktober 2007

LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PKM DODOL BISBUL
31 Oktober 2007

Modal Awal	Rp	54,600.00	
Rugi	Rp	54,600.00)	+
Modal Akhir	Rp	0.00	

Tabel Lampiran 7. Laporan Laba Rugi Bulan Februari 2008

LAPORAN LABA RUGI
PKM DODOL BISBUL
29 Februari 2008

Total Pendapatan						Rp	10,000.00	
Pengeluaran								
Bahan baku								
Gula pasir	Rp	12,400.00						
Tepung ketan	Rp	9,000.00						
Gula merah	Rp	8,500.00						
Vanili	Rp	1,500.00						
Kelapa	Rp	6,000.00	+					
				Rp	37,400.00			
Kemasan								
Kantong Plastik				Rp	6,500.00			
Transportasi				Rp	4,000.00	+		
Total Pengeluaran						Rp	47,900.00	-
Rugi						Rp	(37,900.00)	

Tabel Lampiran 8. Laporan Perubahan Modal Bulan Februari 2008

LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PKM DODOL BISBUL
29 Februari 2008

Modal Awal	Rp	47,900.00	
Rugi	Rp	(37,900.00)	+
Modal Akhir	Rp	10,000.00	

Tabel Lampiran 9. Laporan Laba Rugi Bulan Maret 2008

LAPORAN LABA RUGI
PKM DODOL BISBUL
31 Maret 2008

Total Pendapatan					Rp	290,500.00
Pengeluaran						
Biaya hutang			Rp	102,500.00		
Bahan baku						
Tepung ketan	Rp	55,000.00				
Gula pasir	Rp	24,000.00				
Gula merah	Rp	58,500.00				
Kelapa	Rp	30,000.00				
Bisbul	Rp	43,500.00				
Tepung beras	Rp	3,500.00				
Cokelat	Rp	36,000.00				
buah-buahan rujak	Rp	11,000.00				
cabai merah+rawit	Rp	2,000.00				
Spikel	Rp	5,000.00 +				
			Rp	268,500.00		
Minyak tanah			Rp	50,000.00		
Kemasan						
Mika	Rp	33,000.00				
Plastik	Rp	5,500.00				
Plastik parsel	Rp	12,000.00				
Pita	Rp	3,000.00				
cup kue	Rp	3,000.00 +				
			Rp	56,500.00		
Peralatan						
Kompor	Rp	100,000.00				
Blender	Rp	270,000.00				
Wadah	Rp	18,500.00				
Sendok plastik	Rp	2,500.00				
Gelas pengukur	Rp	10,600.00				
Cetakan cokelat	Rp	15,000.00 +				
			Rp	416,600.00		
Biaya tenaga kerja			Rp	60,000.00		
Transportasi			Rp	107,000.00		
Konsumsi			Rp	22,500.00		
Administrasi			Rp	42,400.00		
Komunikasi			Rp	12,000.00		
Biaya sewa stand 1			Rp	30,000.00		
Biaya sewa stand 2			Rp	75,000.00 +		
					Rp	1,243,000.00 -
Rugi					Rp	(952,500.00)

Tabel Lampiran 10. Laporan Perubahan Modal Bulan Maret 2008

LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PKM DODOL BISBUL
31 Maret 2008

Modal Awal	Rp	1,010,000.00
Rugi	Rp	(952,500.00) +
Modal Akhir	Rp	57,500.00

Tabel Lampiran 11. Laporan Laba Rugi Bulan April 2008

LAPORAN LABA RUGI
PKM DODOL BISBUL
30 April 2008

Total Pendapatan			Rp 321,700.00
Pengeluaran			
Bahan baku			
Tepung ketan	Rp 27,000.00		
Kelapa	Rp 9,000.00		
Bisbul	Rp 45,000.00 +		
Biaya tenaga kerja		Rp 81,000.00	
Transportasi		Rp 20,000.00	
Administrasi		Rp 115,000.00	
		Rp 3,000.00	
Biaya sewa stand 3	-	Rp 37,500.00 +	
			Rp 256,500.00 -
Laba .			Rp 65,200.00

Tabel Lampiran 12. Laporan Perubahan Modal Bulan April 2008

LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PKM DODOL BISBUL
30 April 2008

Modal Awal	Rp	3,293,200.00
Laba	Rp	65,200.00 +
Modal Akhir	Rp	3,358,400.00

20/3-2008

TOKO SEJAHTERA
JL. SURYAKENCANA 45
TELP. (0251) 325350 - 340567
BOGOR

1 B ayam dicoy cw B

Rp 18.000,-

No.

Date 28/02 08

	12 400.	gula ps.
	9 000	T. ketan
	8 800.	gula m
	1 200	vanili
	31 400	

Toko Jaya Makmur
Jl.Suryakencana No.51
(0251) 323272

HAWAII OLESAN BRETTA 5595
1,00 PAK x 2.500 = Rp 2.500
GLF GELAS TAKARAN SCARLET 1LT 1831
1,00 BH x 10.600 = Rp 10.600
2 items

Total : Rp 13.100
Cash : Rp 20.000
Kembali : Rp 6.900

BARANG YANG SUDAH DIBELI
TIDAK DAPAT DIKEMBALIKAN ATAU DITUKAR
LIA/2003080139120622

FASHION ANGEL

20/2 8 Date

3 Plastik Parsel 3000

3000

SP **Sinar Plastik**

Pasar Baru Bogor Lt. I
Blok B No. 31 - 33
Tel : 0251 - 311240 BOGOR

Tuan
Toko .... Bogor, 8/3 2008

Banyak nya	NAMA BARANG	Harga	Jumlah
100	BX4		13000

8/3-2008

3 kg gulu m Rp 22500

8/3 2008

Kepada Yth.

Tuan
Toko ....

Nota No. ....

Banyak nya	NAMA BARANG	Harga Satuan	Jumlah
	KELAPA		
4		3000	12000

Tanda Terima

Jumlah Rp.

PERHATIAN :

08/3. 08.

Tuan
Toko

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
100	BX6.		5000

Tanda Terima

08/03

- Mika box 100 10.000
- plastik 7x12 1 5.500

15.500 +

ASTIK ... NDANUNG

14-03-08

ACC Putra

Agus Copy Center
Jl. Babakan Raya No. 162 Bogor
Telp. (0251) 420931

Banyaknya	Harga	Nama barang	Jumlah
40	80	Foto copy A4	3200

Jumlah

Tuan 8 — 3 — 8
Toko

NOTA NO.

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
2 kg.	Teele Aren	6000	12000

Jumlah Rp. 12000

Tanda Terima

Hormat kami,

JUAL BELI HASIL BUMI
"OJANG MULYANA"
Pasar Bogor
Telp. (0251) 380873
Jl. Durian I No. 37 Bantar Kemang
Telp. (0251) 379050

Bogor, ... 200

Kepada Yth

NOTA No.

BANYAK NYA	NAMA BARANG	HARGA SATUAN	JUMLAH
4	Aren	600	2400

Tanda Terima,

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

JUMLAH Rp. 2400

26/08

ACC Putra

Agus Copy Center
Jl. Babakan Raya No. 162 Bogor
Telp. (0251) 420931

Banyaknya	Harga	Nama barang	Jumlah
		photo copy	8300
		pen 310	
		Jumlah	Rp 8300

Centium Computer

Rental, Print B/W, Print Warna *up to* A0, Jilid Kilat, Isi Tinta, Cetak (Photo Digital, Buku, Jurnal, Undangan, Kop Surat, Kartu Nama, Sertifikat,), Sewa (LCD, Laptop, Kamera Digital, Bioskop mini) dll.

Centium Computer
Jl. Kampus Dalam (Belakang Wartel Riau) Gg.Bara IV 204
Telp. (0251) 423154, 081318767815

Kepada:
Tanggal: 26/3/2008

No.	Nama Barang	Banyak	Harga	Sub Total
	print B/w	27	150	4050
	print color	1	500	500
Total				4550,-

Terima Kasih
Atas Kunjungan Anda

Khairan Katsir

Hormat Kami

Centium Computer