LAPORAN AKHIR PKMK

PERTAMBAHAN NILAI TANAMAN AIR DAN IKAN HIAS PADA AKUASKAP (*Art Of Aquaculture*)

Oleh:

Arba'in J. Pamungkas	**C14104048/ 2004**
Hary Purnama	H34052138/ 2005
Ronal Heri	F14104053/ 2004
Miftahuddin	F14104109/ 2004

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreatifitas Mahasiswa
Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tgl 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Kegiatan : Pertambahan Nilai Tanaman Air dan Ikan Hias pada Akuaskap (*Art Of Aquaculture*)

Bidang Kegiatan :( ) PKMP (x) PKMK
( ) PKMT ( ) PKMM

1. Bidang Ilmu : ( ) Kesehatan (x) Pertanian
( ) MIPA ( ) Teknologidan Rekayasa
( ) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora
( ) Pendidikan
2. Ketua Pelaksana Program
   a. Nama Lengkap : Arba'in Joko Pamungkas
   b. NIM : C14104048
   c. Jurusan : Budidaya Perairan
   d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah dan No Tel/HP : Wisma Komando, Jl. Babakan Tengah No. 110, Rt 2 Rw 8, Darmaga, Bogor (0251)629639 / 081 577 911 60
   f. Alamat Email : arbain_ordinary@yahoo.com
3. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 Orang
4. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Ir. Tatag Budiardi, M.Si
   b. NIP : 132 169 277
   c. Alamat Rumah dan No Tel/HP : Jl. Soka VI/10, Taman Cimanggu, Bogor (0251) 344 918
5. Biaya Kegiatan Total :
   a. Dikti : Rp.5.535.000
   b. Sumber Lain : -
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari 2008 – Juni 2008

Bogor , 3 Juli 2008

Menyetujui
Ketua Departemen

(Dr. Dedi Jusadi)
NIP. 131 788 590

Ketua Pelaksana Kegiatan

(Arba'in Joko Pamungkas)
NIM. C14104048

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

(Prof.Dr.Ir.Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 131 473 999

Dosen Pembimbing

(Ir. Tatag Budiardi, M.Si)
NIP. 132 169 277

ABSTRAK

Iklim Tropis Indonesia menyebabkan berbagai jenis tanaman air dapat tumbuh dengan subur. Bogor merupakan salah satu pusat kegiatan Budidaya ikan hias terbesar di Indonesia yang hingga sekarang masih aktif. Pembudidaya hanya menjual kepada retail berupa tanaman air saja, atau ikan hias saja. Rantai produksi yang pendek tersebut mencerminkan profit yang kecil.

Kegiatan AFTURE (Art Of Aquaculture) adalah jasa penerimaan pesanan paket akuarium Akuaskap. Dengan bekal pengetahuan dasar fisiologis ikan dan tanaman air, ditambah ketrampilan membuat akuarium Akuaskap, sangat memungkinkan kegiatan ini dapat dilaksanakan oleh mahasiswa. Selain untuk mempraktekkan kegiatan kewirausahaan oleh mahasiswa tujuan lain program ini adalah membuktikan Tanaman Air dan Ikan Hias bernilai tambah jika dikemas dalam bentuk paket akuarium Akuaskap.

Gambaran umum proses produksi yang dijalankan adalah penyediaan *input*, proses pembuatan produk menghasilkan *output* berupa paket-paket akuarium kemudian dilakukan promosi dan pemasaran kepada konsumen.

Angka keuangan AFTURE telah mencapai lebih dari 50% dari target pada dwiwulan ketiga, maka menurut analisis program ini akan tumbuh dan akan berkembang jika program ini dilanjutkan. Pada pelaksanaan Kegiatan ini mahasiswa telah mempraktekkan kegiatan kewirausahaan secara nyata dan telah berhasil membuktikan bahwa Tanaman Air dan Ikan Hias bernilai tambah jika dikemas dalam bentuk paket akuarium Akuaskap. Hal ini telah dapat diukur melalui keberhasilan pencapaian parameter analisis usaha yang direncanakan, yaitu nilai jual telah lebih besar dari nilai biaya produksi.

Kata kunci : *akuaskap, aquaculture, akuarium*

KATA PENGANTAR

Tidak ada kata yang paling indah selain puji dan syukur yang selalu tercurahkan kepada Allah SWT, Robb Yang Maha Pengasih dan Maha Pelimpah Sayang, yang senantiasa memberikan kekuatan baik jasmani maupun rohani setiap hamba-Nya sehingga penulisan laporan akhir Program Kreatifitas Mahasiswa ini dapat diselesaikan.

Pada kesempatan ini kami sebagai penyusun mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada bapak Ir. Tatag Budiardi, M.Si selaku dosen pembimbing, bapak Dr. Dedi Jusadi selaku ketua program studi Teknologi Manajemen Akuakultur Departemen Budidaya Perairan IPB, bapak Prof.Dr.Ir.Yonny Koesmaryono, MS selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan, Institut Pertanian Bogor selaku almamater kami, dan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasiolnal selaku penyandang dana pelaksanaan program ini.

Laporan ini merupakan Laporan Pertanggungjawaban dari Hibah Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasiolnal Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Program Kreativitas Mahasiswa Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008. Laporan Akhir ini berjudul "Pertambahan Nilai Tanaman Air dan Ikan Hias pada Akuaskap (*Art Of Aquaculture*)". Semoga persembahan kecil ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Penyusun menyadari laporan akhir ini masih banyak kekurangan, maka penyusun memohon maaf yang sebesar-besarnya apabila terdapat kesalahan di dalam penyusunan laporan ini.

Terakhir, penyusun berharap semoga dalam melaksanakan Program Kreatifitas Mahasiswa ini mendapatkan berkat dari Tuhan Yang Maha Esa dan hasil yang terbaik. Amin.

Bogor, Juli 2008

Hormat saya,

Penyusun

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Iklim Tropis Indonesia menyebabkan berbagai jenis tanaman air dapat tumbuh dengan subur. Khususnya tanaman air di wilayah Bogor terdapat beberapa petani tanaman air yang secara intensif melakukan budidaya, misalnya di Gunung Bunder, Cibatok, hingga wilayah Puncak. Tak ikut ketinggalan dengan petani ikan hias di Bogor. Wilayah Cibinong hingga Cibuntu merupakan salah satu pusat kegiatan Budidaya ikan hias terbesar di Indonesia yang hingga sekarang masih aktif.

Pada umumnya para pembudidaya hanya menjual kepada retail berupa tanaman air saja, atau ikan hias saja. Rantai produksi yang pendek tersebut tentu saja mencerminkan profit yang kecil pula. Bukan hanya itu, kurangnya inovasi pemasaran dan pengetahuan akan seni Akuaskap oleh petani tanaman hias dan ikan hias menyebabkan usaha tersebut kurang berkembang.

Permintaan akan hiasan elegan namun natural oleh masyarakat *elite* semakin banyak. Contoh perumahan *elite* di Bogor yang berpeluang menjadi konsumen adalah Vila Indah Pajajaran, Vila Duta, Perumahan Yasmin. Di Bogor ada banyak restoran, perkantoran, hotel, dan tempat-tempat umum lainnya. Dengan menggunakan sistem resirkulasi maka akuarium Akuaskap tidak perlu perawatan dan ganti air yang biasanya menyita waktu.

Pendidikan formal dirasakan belum mampu membekali mahasiswa dalam menciptakan dan menjalankan suatu usaha secara mandiri. Oleh karena itu diperlukan cara-cara lain dalam pembelajarannya, termasuk salah satunya adalah Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan. Dengan bekal pengetahuan dasar fisiologis ikan dan tanaman air, ditambah ketrampilan membuat akuarium Akuaskap, sangat memungkinkan kegiatan ini dapat dilaksanakan oleh mahasiswa sebagai rintisan usaha yang dapat diandalkan pada masa berikutnya. Hal tersebut dikarenakan kegiatan ini sesuai dengan kondisi mahasiswa, menguntungkan, dan berpotensi berkembang dengan skala yang lebih besar pada masa yang datang.

2. Perumusan Masalah

Kegiatan utama dari program ini adalah jasa penerimaan pesanan paket akuarium Akuaskap. Ketersediaan sub sistem produksi menjadi pertimbangan dasar dalam menjalankan kegiatan ini. Para pelaku pendukung kegiatan ini misalkan petani tanaman air, petani ikan hias, retail perlengkapan akuarium, pembuat akuarium, percetakan dan pemilik mobil transportasi sudah siap diberdayagunakan oleh pelaku. Masih kurangnya informasi dan data statistik mengenai aliran arus produksi kegiatan mengakibatkan sulitnya memperoleh ketepatan analisis mengenai peluang perolehan profit dari produk yang dipasarkan. Dan karena tidak banyak pasar yang mengetahui adanya pelaku ekonomi yang bergerak dalam bidang distribusi akuarium Akuaskap ini, maka diperlukan langkah promosi dan pemasaran yang gencar.

Kendala utama dalam memulai kegiatan kewirausahaan adalah ketersediaan modal. Jumlah dana yang dibutuhkan untuk membangun *Art of Aquaculture* cukup besar bagi mahasiswa, walau demikian usaha ini memiliki potensi keuntungan yang besar dan waktu pengembaliaan investasi yang cukup cepat. Kemudahan kerja sama maupun penginvestasian akan didapat jika keidealan suatu usaha sudah terbuktikan secara nyata. Sehingga diperlukan pembuktian keidealan *Art of Aquaculture* ke dalam suatu kondisi nyata, yang harapannya dapat terwujud melalui Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan ini.

3. Tujuan Program

1. Membuktikan bahwa Tanaman Air dan Ikan Hias akan bernilai tambah jika dikemas dalam bentuk paket akuarium Akuaskap. Hal ini dapat diukur melalui keberhasilan pencapaian parameter analisis usaha yang direncanakan.
2. Mempraktekkan kegiatan kewirausahaan secara nyata oleh mahasiswa.

4. Luaran yang Diharapkan

Luaran utama yang dihasilkan dari kegiatan program ini adalah produk barang berupa paket akuarium Akuaskap berbagai bentuk, ukuran dan desain interiornya. Namun tidak menutup kemungkinan adanya permintaan konsumen terhadap jasa servis akuarium yang rusak, atau perlu perawatan.

Selain itu program ini juga menghasilkan suatu satuan model usaha yang dapat dilakukan di tempat kost mahasiswa guna menghasilkan profit yang berkelanjutan. Model usaha ini dapat diterapkan oleh mahasiswa dan setiap orang yang memliki keahlian di bidang akuarium dan akuaskap. Melalui praktek berwirausaha tersebut diperoleh suatu pengalaman mengenai upaya penghasilan profit, sehingga dapat dijadikan sebagai modal untuk menjadi seorang sarjana wirausahawan yang handal.

5. Kegunaan Program

1. **Pribadi**

   Dengan dijalankannya program ini merupakan perwujudan dari perkembangan usaha mandiri yang akan meningkatkan ilmu usaha untuk perdagangan khususnya dalam usaha kewirausahaan.

2. **Kelompok**

   Dalam menjalankan program ini, mahasiswa dapat bekerja secara tim, profesionalitas yang tinggi, tanggung jawab. Program ini membuat antar mahasiswa dalam kelompok saling bertukar pikiran dan saling belajar satu sama lain. Mahasiswa pun bertambah wawasan dan pengalaman dalam berkreasi dan berwirausaha. Dengan begitu tentu saja tumbuh sifat kekeluargaan dalam kelompok tersebut.

3. **Masyarakat**

   Dengan berjalannya program ini membantu para petani tanaman hias dan ikan hias dalam memasarkan produknya. Sedangkan para pelaku pendukung kegiatan ini yang lain misalkan retail perlengkapan akuarium, pembuat aquarium, percetakkan, dan pemilik mobil transportasi mendapatkan keuntungan juga karena memakai jasa mereka. Masyarakat umum secara luas mendapatkan pengetahuan secara umum akan adanya penjualan paket akuarium Akuaskap.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Produk yang dihasilkan oleh kegiatan ini terbagi menjadi 2 Paket berdasarkan sasaran konsumen. Yaitu produk Paket Besar dan Produk Paket Kecil

Target konsumen Paket Besar adalah masyarakat ekonomi menegah ke atas, hotel, restoran, mall, kantor-kantor, lembaga dan instansi serta tempat-tempat umum lain yang menurut analisis dibutuhkan keindahan desain interior yang berkelas eksekutif pada ruangan mereka. Produk yang dibuat memiliki tingkat inovasi yang tinggi dan masih sangat jarang ditemukan pada produsen-produsen persaingan pasar. Kelemahan dari produk ini adalah simpel dan mudah ditiru. Untuk mengatasi kelemahan dari produk ini adalah dengan menambah inovasi secara kontinu dan bertahap sehingga dapat menangkap produk favorit pasar kemudian kegiatan promosi yang kami lakukan menjadi lebih terarah bahkan tidak menutup kemungkinan produk tersebut akan kami produksi dengan jumlah lebih banyak dari produk yang memiliki permintaan pasar lebih sedikit. Analisis pasar yaitu jumlah pemesanan yang meningkat dari tahap 1 hingga tahap 3.

Analisis pasar untuk 6 bulan ke depan adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Penerimaan pesanan Paket Besar

No	Tahap	Target Jumlah Pesanan (Paket)
1	Tahap 1 (2 bulan pertama)	1
2	Tahap 2 (2 bulan kedua)	2
3	Tahap 3 (2 bulan ketiga)	3
	Jumlah total	6

Target Konsumen Paket Kecil adalah masyarakat lingkar kampus IPB Darmaga Bogor. Produk yang kami buat memiliki karakter simpel, efisien, harga terjangkau dan tidak merepotkan jika sebagai hiasan kamar kos dan kontrakan. Produk kami sesuaikan dengan tingkat kesibukan mahasiswa IPB, sangat mudah perawatannya sehingga konsumen tidak perlu menghabiskan banyak waktu untuk memberikan perhatian lebih pada produk kami. Analisis pasar kami adalah terjadi peningkatan jumlah pemesanan secara teratur karena pada tiap dwiwulan ditargetkan "*Art of Aquaculture*" mengikuti 1 kali bazaar. Angka jumlah pemesanan masyarakat lingkar kampus lebih kecil dari angka pemesanan mahasiswa karena masyarakat tidak bersentuhan langsung dengan Bazaar tersebut. Oleh karena itu dilakukan strategi promosi dengan memasang pamflet di wilayah lingkar kampus IPB Darmaga Bogor.

Analisis pasar untuk 6 bulan ke depan adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Penerimaan pesanan Paket Kecil

No	Tahap	Target Jumlah Pesanan (Paket)
1	Tahap 1 (2 bulan pertama)	7
2	Tahap 2 (2 bulan kedua)	9
3	Tahap 3 (2 bulan ketiga)	15
	Jumlah total	31

Persaingan untuk bisnis *Art of Aquaculture* kemungkinan dapat datang dari berbagai sumber. Untuk jasa pesanan Paket Besar, kemungkinan persaingan dapat berasal dari toko-toko akuarium yang sudah ada dan lebih dahulu melakukan bisnis yang serupa dengan bisnis yang akan di jalankan oleh *Art of Aquaculture* ini.

Keunggulan dari sistem yang kami buat dari pesaing-pesaing yang ada adalah cara promosi yang akan kami lakukan. Dengan menggunakan brosur dan pamflet yang disebarkan kepada konsumen target, hal ini akan membuat jangkauan konsumen kami lebih luas. Selain itu, brosur yang dibuat akan berisi gambar-gambar dari produk yang ditawarkan dan spesifikasinya, sehingga memudahkan konsumen untuk memilih dan memahami produk-produk kami sebelum mereka membeli. Sedangkan pamflet-pamflet yang disebarkan merupakan sistem promosi kami untuk kegiatan bazaar di kampus. Pamflet ini akan berisi waktu kegiatan bazaar dan produk-produk yang ditawarkan di bazaar. Dengan tampilan yang menarik, penyebaran pamflet ini diharapkan akan membuat keingintahuan konsumen terhadap produk yang ditawarkan dan menimbulkan keinginan untuk berkunjung ke stand bazaar kami.

Keunggulan lain dari sistem yang dibuat adalah kemampuan dan kemauan untuk melakukan riset dan inovasi-inovasi terhadap produk-produk yang telah dan akan kami tawarkan. Dengan adanya inovasi-inovasi ini, diharapkan produk-produk yang kami tawarkan akan terus berkembang dan semakin menarik sehingga tidak terjadi ke*monoton*an.

III. METODE PENDEKATAN

1. Proses Produksi

Jenis produk yang diusahakan dan dipasarkan dari kegiatan program ini adalah produk barang berupa paket akuarium Akuaskap berbagai bentuk, ukuran dan desain *interior*nya. Paket akuarium Akuaskap dibagi berdasarkan ukuran menjadi dua, yaitu Paket Besar dan Paket Kecil. Perbedaan yang jelas dari kedua pembagian paket tersebut adalah keterlibatan bahan kayu sebagai kombinasi meja atau lemari akuarium tersebut. Paket Besar terdapat bahan kayu sebagai kombinasinya, sedangkan Paket Kecil tidak melibatkan bahan kayu. Namun tidak menutup kemungkinan adanya permintaan konsumen terhadap jasa servis akuarium yang rusak atau perlu perawatan.

Akuarium Akuaskap Paket Besar terdapat 3 Produk pilihan, yaitu

1. *Magnificent Aquascape* terjual 1 buah
2. *Luxurious hexagonal* terjual 0 buah
3. *Sexy Bowl* terjual 0 buah

Akuarium Akuaskap Paket Kecil terdapat 4 Produk pilihan, yaitu

1. *Mini Hexagonal* terjual 1 buah
2. *Hexagonal* terjual 7 buah
3. *Magic Bowl* terjual 4 buah
4. *Simple Aquascape* terjual 4 buah

Contoh gambar dan spesifikasi dari produk telah terlampir (Lampiran 1.).

Kegiatan kewirausahaan ini dilaksanakan selama 6 bulan, secara terdiri dari 4 kegiatan, yaitu Tahap Persiapan, Tahap Pelaksanan, Tahap Evaluasi, dan Tahap Pelaporan. Adapun rinciannya telah terlampir (Lampiran 2.).

Pelaksanaan kegiatan pelayanan pesanan Paket Besar terbagi menjadi tahap persiapan dan tahap pelaksanaan rinciannya adalah sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan
   a. Pembelanjaan perlengkapan akuarium
   b. Pemesanan lemari dan meja akuarium
   c. Pembelanjaan ikan hias
   d. Pembelanjaan tanaman air dan kayu
   e. Pengambilan Pemesanan lemari dan meja akuarium

f. Pembuatan produk kontrol
g. Pembuatan pamflet

2. Tahap Pelaksanaan
   a. Penyebaran pamflet
   b. Penerimaan Pemesanan
   c. Pembuatan Produk
   d. Pengiriman produk
   e. Pelayanan pesanan dan servis

Rencana kegiatan untuk Paket Kecil juga terbagi menjadi tahap persiapan dan tahap pelaksanaan rinciannya adalah sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan
   a. Belanja perlengkapan akuarium
   b. Pemesanan akuarium
   c. Belanja ikan hias
   d. Belanja tanaman air dan kayu
   e. Pembuatan produk display
2. Tahap Pelaksanaan
   a. Pembuatan pamflet
   b. Penyebaran pamflet
   c. Kegiatan bazaar (mendirikan stand di kampus)
   d. Pelayanan pesanan dan servis

2. Analisis Pertumbuhan

Analisis kemungkinan pertumbuhan bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Apabila angka keuangan sesuai dengan target maka program ini akan tumbuh dengan normal dan akan berkembang jika program ini dilanjutkan.
2. Apabila angka keuangan hanya mencapai sekitar 50% dari target pada dwiwulan ketiga, maka program ini dibutuhkan percepatan inovasi agar program ini dapat berkembang jika program ini dilanjutkan.
3. Apabila angka keuangan tidak mencapai 25% dari target pada dwiwulan ketiga maka program ini akan tetap dan tidak tumbuh setelah enam bulan, dan keadaan akan tetap menurun jika tidak dilakukan perbaikan terhadap komponen-komponen sistem program ini yang belum optimal.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan Kewirausahaan *Art Of Aquaculture* dilaksanakan pada bulan Januari sampai Juni 2008 di tempat tinggal mahasiswa pelaksana dengan alamat Vila Al Boejang Jl. Babakan Raya 2 Rt 4 Rw 1, Desa Babakan, Darmaga, Bogor 16680.

2. Tahapan Pelaksanaan

Gambaran umum proses produksi yang dijalankan adalah penyediaan *input*, proses pembuatan produk, dan *output* yang berupa paket-paket akuarium yang siap ditawarkan kepada konsumen.

Adapun penyediaan *input* yang temasuk didalamnya antara lain belanja perlengkapan akuarium di Pengrajin Kaca Roda Mas Jl. Raya Cibanteng, pembelian pasir di toko bangunan Jl. Raya Cibanteng, pembelian batu-batu hias di Jl Raya Pajajaran, penyediaan stok ikan membeli di pasar ikan Parung dan petani ikan Hias di Desa Cibuntu, kayu dan tanaman air di Petani tanaman air Desa Gunung Bunder, Jati Barokah *furniture* di Jl. Baru Bogor, dan Alat Transportasi Mobil Pick up dari *Rent car.*

Sebagai rumah stok untuk pasir, batu-batu hias, ikan, kayu, dan tanaman air bertempat di Vila Al Boejang Jl. Babakan Raya 2 Rt 4 Rw 1, Desa Babakan, Darmaga, Bogor 16680. Dengan fasilitas yang telah disiapkan adalah 4 buah akuarium, pompa air dan aerator, terminal kabel, serokan ikan, dan selang.

Untuk mengetahui penanganan dan kontrol kualitas dari produk-produk yang ditawarkan, maka tiap produk dibuat produk kontrol yang di tempatkan di Wisma Marlyn Perumahan Darmaga Regency. Halaman Wisma Marlyn juga digunakan sebagai tempat *display* agar produk terlihat oleh masyarakat umum.

Fasilitas kerja yang digunakan dalam membuat produk antara lain gunting, pisau, golok, lem kaca dan alat tembak lem, gergaji besi, tali rafia, dan selang air.

Pada Kegiatan Paket Besar maupun Paket Kecil terdapat dua tahap selanjutnya, yaitu Tahap evaluasi dan Tahap Pelaporan. Tahap evaluasi merupakan kegiatan penilaian terhadap usaha yang telah dijalankan. Pada tahapan ini dilakukan perbaikan-perbaikan terhadap kekurangan, kesalahan, dan ketidaksesuaian hasil usaha dengan metode pelaksanaan yang telah direncanakan. Tahap pelaporan merupakan kegiatan pengumpulan kondisi dan data mengenai kegiatan kewirausahaan yang telah dijalankan.

3. Pembagian Tugas Pelaksanaan

Kegiatan *Art Of Aquaculture* memiliki struktur organisasi yang berbeda dari badan usaha-badan usaha lainnya. Penempatan personel pada Jabatan / posisi-posisi tertentu tidak dilakukan disini, namun agar sistem kerja dapat berjalan dengan baik, pengawasan dan managerial kerja tim kegiatan ini dipimpin oleh satu orang manager. Kebijakan untuk penambahan personel dan penyederhanaan pembagian tugas telah dilakukan karena jumlah personel yang ada kurang memadai dalam alokasi waktu dalam pelaksanaan kegiatan kewirausahaan ini. Hasil perubahan susunan pembagian kerja adalah sebagai berikut :

Arba'in J. P. : **Manager sekaligus Bendahara**, pencatatan pelanggan, riset dan inovasi produk, contact person, perawatan stock ikan hias dan tanaman air, pembuatan produk, Pembendaharaan uang, riset dan inovasi produk, contact person, pengawasan dan perawatan produk kontrol, pembuatan produk.berhubungan langsung dengan Dosen Pendamping.

Hary Purnama, Ronal Heri, dan Miftahuddin : **Pemasaran**, Pemasaran produk, design brosur dan pamflet, pembuatan produk, pengembangan link input produksi.

Galuh Budi W : **Property,** Pengawasan dan perawatan produk kontrol, Pencatatan stok perlengkapan akuarium dan fasilitas kerja, pembuatan produk, pengembangan link input produksi.

4. Pelaksanaan Pemasaran

Untuk pelayanan pesanan Paket Besar, metode penjualan sangat bergantung kepada metode promosi. Metode promosi yang digunakan adalah dengan promosi dari mulut ke mulut orang-orang terdekat terdekat dan menggunakan pamflet yang disebarkan pada tempat-tempat sasaran, maka konsumen yang tertarik untuk memesan produk dapat menghubungi kontak person yang telah dicantumkan dalam pamflet. Agar memudahkan dalam persiapan dan pembuatan produk serta sebagai jaminan kepastian pembelian, maka kepada setiap pembeli diminta uang muka. Jika pembayaran uang muka tidak dapat dilakukan secara langsung, maka pengiriman uang melalui transfer ke rekening pelaksana. Sedangkan sisa uang yang harus dibayarkan oleh konsumen, dibayarkan setelah produk diantarkan ke tempat tujuan atau ke alamat konsumen tersebut.

Produk yang ditawarkan memiliki kelebihan dari para pesaing pasar, yaitu dalam set penempatan yang tepat, guna mengisi kekosongan ruangan menjadi lebih hidup dan nyaman. Inovasi produk terus berjalan sesuai dengan permintaan pasar dan prediksi tim. Tidak menutup kemungkinan produk yang dibuat berdasarkan keinginan konsumen secara tersendiri. Selain itu produk dikemas dengan sistem paket yang mampu dijangkau oleh seluruh kalangan konsumen sesuai dengan target pasar.

Harga yang ditetapkan terdiferensiasi sesuai dengan biaya pembuatan, tingkat keunikan dan lebih rendah dari harga pasar. Terdapat harga khusus sesuai kesepakatan dengan konsumen apabila permintaan produk adalah karakter yang konsumen inginkan. Melalui penetapan harga berdasarkan *customer value* tersebut, produk yang ditawarkan memiliki nilai lebih dan konsumen tidak mempermasalahkan biaya yang mereka keluarkan untuk produk tersebut. Penetapan harga untuk tiap-tiap produk yang ditawarkan merupakan hasil kesepakatan bersama dari tim *Art of Aquaculture*.

Untuk pemeliharaan hubungan dengan pelanggan, diadakan *customer service*. Tiap kali pemesanan produk Paket Besar terdapat 1-2 kali servis gratis. Kemudian untuk servis rutin ditawarkan juga ke pada konsumen dengan tarif tersendiri tiap bulannya. Terdapat *contact person* pada media promosi. Berguna untuk menyampaikan keluh kesah dan kekurangan pada produk. Apabila kondisi sangat tidak mungkin ditangani oleh konsumen sendiri, pihak tim datang menangani dengan tambahan biaya servis dan transportasi.

5. Kendala Yang Dihadapi

Selain kendala dari dana terdapat pula kendala-kendala pada saat proses produksi. Kendala-kendala tersebut antara lain

- **Alokasi Waktu Mahasiswa Pelaksana**

Pelaksana kegiatan ini sebagian besar adalah mahasiswa tingkat 4 dan dalam waktu yang bersamaan sedang menjalankan tugas akhirnya. Pelaksaan teknis program ini dibutuhkan minimal 2 orang dengan alokasi waktu yang sama, sinkronisasi waktu bagi tiap pelaksana juga menjadi kendala pelaksana program ini berbeda program studi.

- **Perawatan Stock**

  Stok produk kami adalah berupa mahluk hidup, yaitu ikan hias dan tanaman air. Stok tersebut membutuhkan makanan dan perhatian khusus tiap harinya agar kualitas tetap terjaga. Dalam perawatan stok, selain dibutuhkan waktu, juga dibutuhkan biaya pemeliharan yang berkelanjutan. Hal tersebut yang menyebabkan terjadi pembengkakkan biaya operasional.

- **Pemasaran**

  Pemasaran yang kami lakukan adalah dengan cara penyebaran dari mulut ke mulut dan pemasangan pamflet. Dinilai penyebaran dari mulut ke mulut lebih efektif karena konsumen dapat menanyakan apapun mengenai produk secara langsung kepada kami, begitu juga tindakan persuasif dapat dilakukan oleh kami kepada konsumen secara langsung. Namun metode dari mulut ke mulut masih saja belum dapat memenuhi target pemasaran kami.

6. Solusi Yang Diupayakan

Beberapa solusi yang telah diupayakan untuk mengatasi kendala-kendala yang terjadi dalam proses produksi, antara lain:

- **Perekrutan Anggota**

  Dalam pelaksanaan program ini dilakukan perekruktan satu orang anggota yang berpotensi dapat membantu memperlancar kegiatan produksi. Selanjutnya dilakukan penyederhanaan pembagian tugas, sehingga hanya terbagi menjadi bagian produksi dan pemasaran. Dengan begitu tiap anggota pelaksana lebih fokus dalam mengerjakan tugasnya sesuai dengan target dan jadwal.

- **Stock digunakan Display Bazar**

  Untuk menekan biaya operasional pemeliharaan stok, maka kegiatan restocking dihentikan. Pembelian bahan, ikan dan tanaman air hanya dilakukan apabila ada pesanan saja. Namun kegiatan produksi hanya dilakukan setelah pesanan terkumpul sebanyak minimal 3 produk, atau telah ada pesanan selama 1 minggu.

Apabila terdapat stok yang berlebih maka diupayakan untuk lebih sering ikut dalam Bazar dan Pameran.

- **Proposal Penawaran**

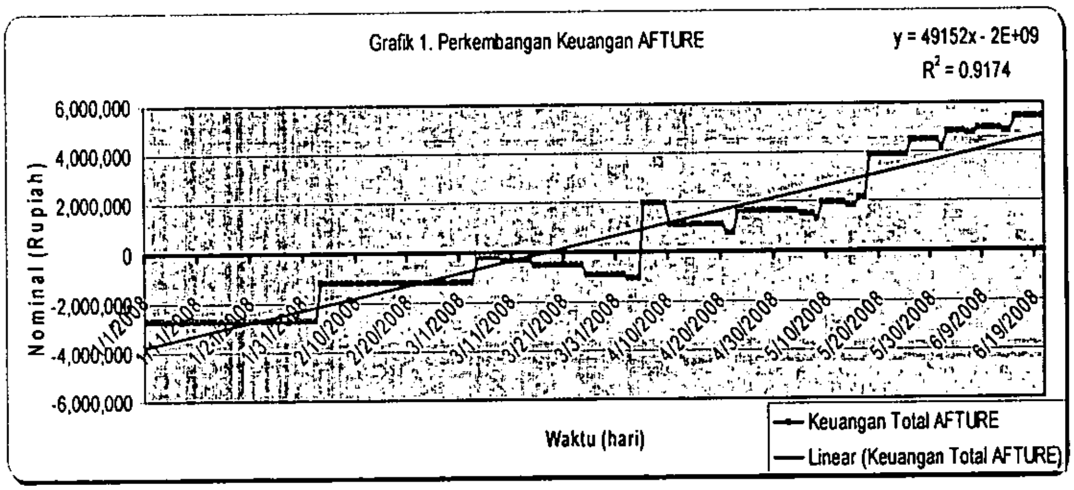
Untuk memenuhi target pasar namun efisien waktu dan tenaga, telah diupayakan dengan cara pembuatan proposal penawaran yang ditujukan pada lembaga-lembaga pendidikan atau umum yang membutuhkan hiasan interior di kantornya, dan manager property dari beberapa perumahan di Depok. Dengan begitu diharapkan mendapatkan pemesanan secara masal sekaligus.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Laporan keuangan dihitung berdasarkan pengurangan hasil penjualan dengan total operasional yang meliputi biaya variabel dan biaya tetap. Sedangkan Investasi masih termasuk dalam kekayaan usaha namun mengalami penyusutan. Laporan keuangan secara rinci telah terlampir (Lampiran 3.).

Keuangan total yang tersisa dalam bentuk tunai pada tanggal 20 Juni 2008 adalah sebesar Rp. 3.676.500,- dari target saat usulan sebesar Rp. 4.833.500,-. Dengan begitu angka keuangan AFTURE telah mencapai lebih dari 50% dari target pada dwiwulan ketiga, maka menurut analisis kami program ini akan tumbuh mendekati normal dan akan berkembang jika program ini dilanjutkan.

Perkembangan keuangan AFTURE dapat dilihat pada grafik di bawah ini.



Dari grafik di atas didapatkan koefisien determinasi R^2=0.9174 dan persamaan linear y=49152x-(2E+9) yang mengilustrasikan bahwa setiap pertambahan X (waktu) sebesar 1 satuan dalam hal ini adalah hari, akan menaikkan nilai Y (nominal) sebesar 49152 satuan dalam hal ini adalah rupiah.

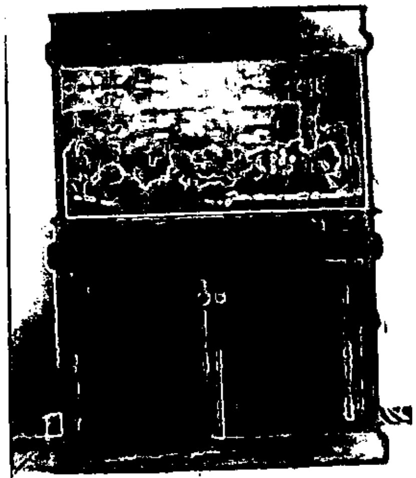
VI. KESIMPULAN

Pada pelaksanaan Kegiatan ini mahasiswa telah mempraktekkan kegiatan kewirausahaan secara nyata dan telah berhasil membuktikan bahwa Tanaman Air dan Ikan Hias akan bernilai tambah jika dikemas dalam bentuk paket akuarium Akuaskap. Hal ini telah dapat diukur melalui keberhasilan pencapaian parameter analisis usaha yang direncanakan, yaitu nilai jual telah lebih besar dari nilai biaya produksi.

Lampiran 1.
Foto-foto Produk
Produk-produk Paket Besar

1. The Magnificent Aquascape (A.1.)

Komponen produk	Biaya :
- Lemari	Rp. 700000,00
- Aquarium	Rp. 200000,00
- Lampu hias (2 unit)	Rp. 35000,00
- Pompa air (2 unit)	Rp. 50000,00
- Gravel (2 pack)	Rp. 40000,00
- Tanaman air	Rp. 20000,00
- Ikan-ikan hias	Rp. 50000,00
- Pasir dan batu hias	Rp. 20000,00
- Selang, pipa, dop pipa	Rp. 5000,00
- Kayu	Rp. 10000,00
- Biaya transport	Rp 30000,00
Total biaya	**Rp. 1160000,00**
(terjual dengan harga	**Rp. 1500000,00)**



2. Luxurious Hexagonal (A. 2.)

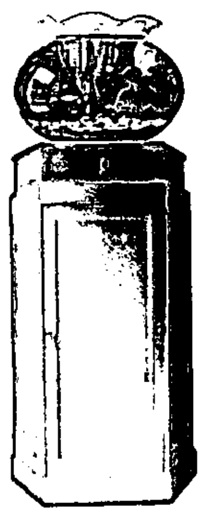
Komponen produk :	Biaya :
- Lemari	Rp. 400000,00
- Akuarium segi 6 (20 x 60 cm)	Rp. 75000,00
- Lampu (1 unit)	Rp. 15000,00
- Pompa (1 unit)	Rp. 40000,00
- Gravel	Rp. 10000,00
- Tanaman air	Rp. 15000,00
- Ikan hias	Rp. 50000,00
- Pasir dan batu hias	Rp. 15000,00
- Selang, pipa, dan dop pipa	Rp. 5000,00
- Kayu	Rp. 10000,00
- Biaya transport	Rp. 30000,00
Biaya total	**Rp. 665000,00**

(belum pernah terjual)

3. Sexy Bowl (A. 3.)

Komponen produk :	Biaya :
- Lemari	Rp. 350000,00
- Akuarium	Rp. 75000,00
- Ikan hias	Rp. 40000,00
- Tanaman air	Rp. 10000,00
- Gravel	Rp. 10000,00
- Pasir dan batu hias	Rp. 10000,00
- Aerator 1 lubang	Rp. 30000,00
- Kayu	Rp. 5000,00
- Selang, pipa, dop pipa	Rp. 5000,00
- Biaya transport	Rp. 30000,00
Biaya total	**Rp. 565000,00**

(belum pernah terjual)



Lanjutan
Lampiran 1.
Produk-produk Paket Kecil
1. Mini Hexagonal (B. 1.)

Komponen produk :	Biaya :
- pompa air	Rp. 25000,00
- akuarium segi 6 (10x40 cm)	Rp. 30000,00
- lampu hias	Rp. 15000,00
- gravel	Rp. 5000,00
- tanaman air	Rp. 10000,00
- ikan hias (jenis tetra dan poecilia)	Rp. 25000,00
- kayu	Rp. 7000,00
- pasir dan batu-batu hias	Rp. 10000,00
- dop pipa, selang dan pipa	Rp. 5000,00
total biaya	**Rp.132000,00**
Terjual dengan harga	**Rp.175000,00**

2. Hexagonal (B. 2.)

Komponen produk :	Biaya :
- pompa air	Rp. 25000,00
- akuarium segi 6 (15x45 cm)	Rp. 40000,00
- lampu hias	Rp. 15000,00
- gravel	Rp. 5000,00
- tanaman air	Rp. 10000,00
- ikan hias (jenis tetra dan poecilia)	Rp. 25000,00
- kayu	Rp. 7000,00
- pasir dan batu-batu hias	Rp. 10000,00
- dop pipa, selang dan pipa	Rp. 5000,00
total biaya	**Rp.142000,00**
Terjual dengan harga	**Rp.235000,00**

3. Magic Bowl (B. 3.)

Komponen produk :	Biaya :
- akuarium bundar 8 liter	Rp. 40000,00
- gravel	Rp. 5000,00
- pasir dan batu-batu hias	Rp. 3000,00
- tanaman air	Rp. 5000,00
- ikan hias (jenis tetra dan poecilia)	Rp. 5000,00
- aerator 1 lubang	Rp. 15000,00
- pipa dan selang	Rp. 3000,00
total biaya	**Rp. 76000,00**
Terjual dengan harga	**Rp.185000,00**

Lanjutan

Lampiran 1.

4. Simple Akuaskap (B. 4.)

Komponen produk :	Biaya :
- pompa air	Rp. 25000,00
- akuarium 45x25x25 cm	Rp. 35000,00
- lampu air	Rp. 15000,00
- gravel	Rp. 10000,00
- pasir dan batu-batu hias	Rp. 5000,00
- kayu	Rp. 7000,00
- tanaman air	Rp. 10000,00
- ikan hias(jenis tetra dan poecilia)	Rp. 10000,00
- dop pipa, selang, dan pipa	Rp. 5000,00
total biaya	**Rp. 122000,00**
Terjual dengan harga	**Rp.215000,00**

Lampiran 2.
Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Minggu ke-																							
		Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3				Bulan ke-4				Bulan ke-5				Bulan ke-6			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	**Tahap Persiapan**																								
	Pembelanjaan Perlengkapan Akuarium	■																							
	Pemesanan Lemari dan Meja	■																							
	Pembelanjaan Ikan hias				■																				
	Pembelanjaan Tanaman Air dan Kayu		■																						
	Pengambilan Pesanan Lemari dan Meja			■																					
	Pembuatan Product Control				■																				
	Pembuatan Pamflet				■	■																			
2	**Tahap Pelaksanaan**																								
	Penyebaran Pamflet				■	■					■	■	■	■	■										
	Penerimaan Pemesanan					■															■	■			
	Pembuatan Produk					■	■															■	■		
	Pengiriman Produk						■																		
	Layanan servis									■				■											
	Kegiatan Bazaar															■	■	■	■						
3	Tahap Evaluasi																			■	■				
4	Tahap Pelaporan																				■	■			■

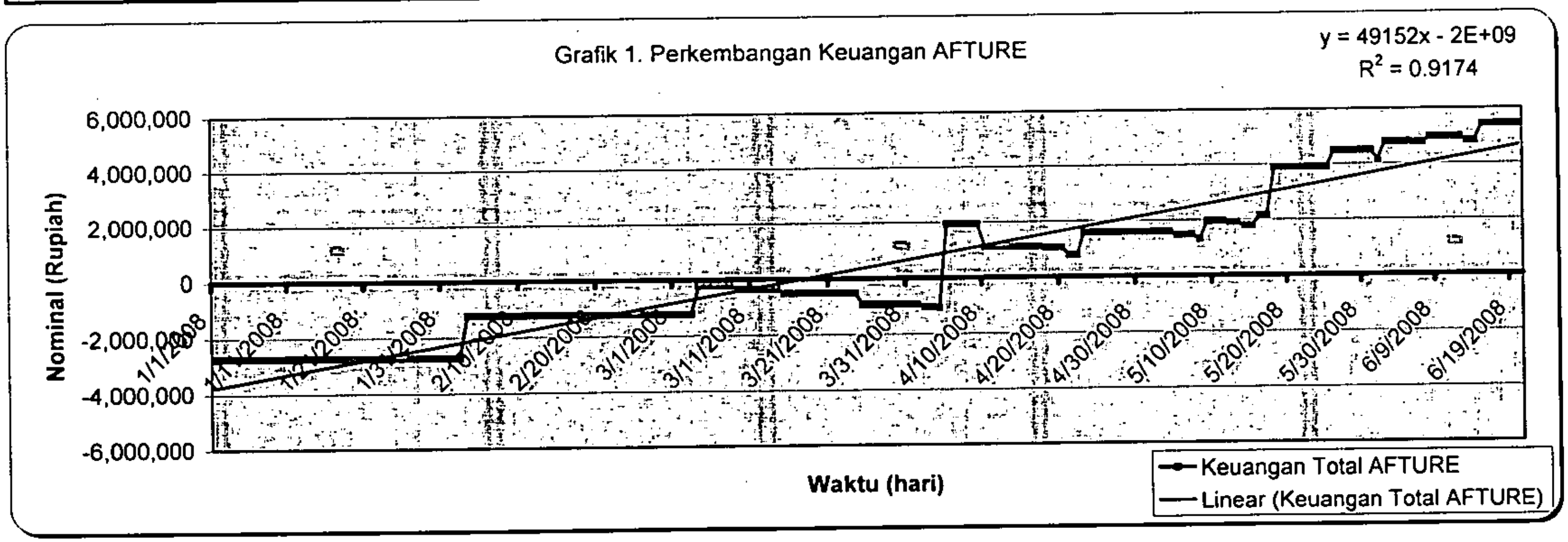
Lampiran 3.

Tabel 2. Laporan Keuangan

Tanggal	Bentuk	Jumlah	Harga	Total	Bentuk	Satuan	Jumlah	Harga	Total	Debet	Kredit
Januari 2008				0	Akuarium Magnificent		1	200,000	200,000	0	200,000
				0	Akuarium Sexy Bowl		1	75,000	75,000	0	75,000
				0	Akuarium Luxurious Hexa		1	120,000	120,000	0	120,000
				0	Meja Magnificent		1	700,000	700,000	0	700,000
				0	Meja Sexy Bowl 15 liter		1	350,000	350,000	0	350,000
				0	Meja Luxurious Hexa		1	400,000	400,000	0	400,000
				0	Akuarium Stock	Unit	2	100,000	200,000	0	200,000
				0	Aerator 2 lubang	Unit	2	25,000	50,000	0	50,000
				0	Filter Up stock	Unit	2	40,000	80,000	0	80,000
				0	Tanaman Air				45,000	0	45,000
				0	Undergravel orca 75 pcs	Unit	3	25,000	75,000	0	75,000
				0	Batu Hias				50,000	0	50,000
				0	Ikan manvis				20,000	0	20,000
				0	Ikan manvis albino				20,000	0	20,000
				0	Ikan Guppy				15,000	0	15,000
				0	Ikan Red Danio				25,000	0	25,000
				0	Ikan Molly Balon				25,000	0	25,000
				0	Pompa	Unit	2	50,000	100,000	0	100,000
				0	Ikan Black Angel	ekor	15	600	9,000	0	9,000
				0	Ikan Marbel	ekor	15	600	9,000	0	9,000
				0	Ikan Red Nose	ekor	30	400	12,000	0	12,000
				0	Ikan Rainbow Praecock	ekor	50	450	22,500	0	22,500
				0	Batu Aerasi	pcs	100	500	50,000	0	50,000
				0	Transportasi				80,000	0	80,000
Februari 2008	Pemesanan Magnificent			1,500,000					0	1,500,000	0
4-Mar-08	Hibah Dikti			1,000,000					0	1,000,000	0
9-Mar-08				0	Undergravel orca 75 pcs	Unit	3	25,000	75,000	0	75,000
				0	Aerator 2 lubang	Unit	2	25,000	50,000	0	50,000
15-Mar-08				0	Akuarium hexa dan simple	Unit	3	30,000	90,000	0	90,000
				0	Akuarium bowl 8 liter	Unit	1	45,000	45,000	0	45,000
				0	Arang sekam	Unit	1	3,000	3,000	0	3,000
				0	Zeolit	kg	7	2,000	14,000	0	14,000
25-Mar-08				0	Pakan	wadah	20	2,500	50,000	0	50,000
				0	Water Pass	Unit	1	12,000	12,000	0	12,000
				0	Obeng set	Unit	1	5,000	5,000	0	5,000
				0	Pembersih Kaca	Unit	1	35,000	35,000	0	35,000
				0	Meteran	Unit	1	5,000	5,000	0	5,000
				0	Terminal T	Unit	1	8,000	8,000	0	8,000
				0	Tang Buaya	Unit	1	5,000	5,000	0	5,000
				0	Selang	meter	80	500	40,000	0	40,000
				0	Gunting	pcs	2	2,000	4,000	0	4,000
				0	Dop Selang	pcs	50	500	25,000	0	25,000
				0	Dop Pipa	pcs	50	500	25,000	0	25,000
				0	Gergaji paralon	Unit	2	8,500	17,000	0	17,000
				0	L & I slang, L pipa	pcs	50	500	25,000	0	25,000

				0	Lampu 3 warna	pcs	6	18,000	108,000	0	108,000
				0	Kwitansi	Unit	2	2,500	5,000	0	5,000
				0	Kanebo	Unit	2	12,000	24,000	0	24,000
				0	Cutter	pcs	2	5,000	10,000	0	10,000
				0	Kabel	meter	15	1,500	22,500	0	22,500
2-Apr-08				0	Ikan manvis				20,000	0	20,000
				0	Ikan manvis albino				20,000	0	20,000
				0	Ikan Guppy				15,000	0	15,000
				0	Ikan Red Danio				25,000	0	25,000
				0	Ikan Molly Balon				25,000	0	25,000
5-Apr-08				0	Revisi Proposal	pcs	3	9,500	28,500	0	28,500
7-Apr-08	Hibah Dikti			3,000,000					0	3,000,000	0
10-Apr-08				0	Pemesanan Pamflet				400,000	0	400,000
				0	Pembuatan proposal	pcs	8	10,500	84,000	0	84,000
				0	Pembuatan X-Banner	pcs	2	175,000	350,000	0	350,000
18-Apr-08				0	Tanaman air				35,000	0	35,000
				0	Kayu hias				5,000	0	5,000
21-Apr-08				0	Operasional Bazar				47,000	0	47,000
				0	Akuarium Simple	pcs	1	35,000	35,000	0	35,000
				0	Akuarium Hexagonal	pcs	1	40,000	40,000	0	40,000
				0	Akuarium Magic Bowl	pcs	2	45,000	90,000	0	90,000
				0	Aerator 1 lubang	pcs	4	15,000	60,000	0	60,000
				0	Transportasi	jalan	4	5,000	20,000	0	20,000
23-Apr-08	Simple Aquascape	1	215,000	215,000					0	215,000	0
	Hexagonal	1	235,000	235,000					0	235,000	0
	Magic Bowl	2	185,000	370,000					0	370,000	0
5-May-08				0	Operasional Bazar				40,000	0	40,000
				0	Transportasi	jalan	7	5,000	35,000	0	35,000
				0	Tenaga pembantu				22,000	0	22,000
				0	Pasir				5,000	0	5,000
				0	Kasa				5,000	0	5,000
				0	Strimin				10,000	0	10,000
8-May-08				0	Akuarium Hexagonal	pcs	2	40,000	80,000	0	80,000
				0	Akuarium Mini Hexagonal	pcs	1	30,000	30,000	0	30,000
				0	Aerator 1 lubang	pcs	3	15,000	45,000	0	45,000
				0	Transportasi	jalan	3	5,000	15,000	0	15,000
9-May-08	Hexagonal	2	235,000	470,000					0	470,000	0
	Mini Hexagonal	1	175,000	175,000					0	175,000	0
12-May-08				0	Operasional Bazar				40,000	0	40,000
14-May-08				0	Akuarium Hexagonal	pcs	2	40,000	80,000	0	80,000
				0	Aerator 1 lubang	pcs	2	15,000	30,000	0	30,000
				0	Transportasi	jalan	2	5,000	10,000	0	10,000
16-May-08	Hexagonal	2	235,000	470,000					0	470,000	0
				0	Komunikasi		4	25,000	100,000	0	100,000
18-May-08	Kekayaan Inventaris			1,729,590					0	1,729,590	0
26-May-08	Hibah dikti			598,000						598,000	0
1-Jun-08					Akuarium Hexagonal	pcs	1	40,000	40,000	0	40,000
					Akuarium Magic Bowl	pcs	2	45,000	90,000	0	90,000
					Aerator 1 lubang	pcs	4	15,000	60,000	0	60,000
					Ikan manvis				20,000	0	20,000
					Ikan manvis albino				20,000	0	20,000

					Ikan Guppy				15,000	0	15,000
					Ikan Red Danio				25,000	0	25,000
					Ikan Molly Balon				25,000	0	25,000
					Transportasi	jalan	1	5,000	5,000	0	5,000
					Tanaman air				35,000	0	35,000
2-Jun-08	Magic Bowl	1	185,000	185,000						185,000	0
	Hexagonal	2	235,000	470,000						470,000	0
					Transportasi	jalan	3	5,000	15,000	0	15,000
										0	0
6-Jun-08					Akuarium Simple	pcs	1	35,000	35,000	0	35,000
8-Jun-08	Simple Aquascape	1	215,000	215,000						215,000	0
					Transportasi	jalan	1	5,000	5,000	0	5,000
13-Jun-08					Aerator 1 lubang	pcs	3	15,000	45,000	0	45,000
					Tanaman air				35,000	0	35,000
					Transportasi	jalan	1	5,000	5,000	0	5,000
					Akuarium Simple	pcs	2	35,000	70,000	0	70,000
15-Jun-08	Magic Bowl	1	185,000	185,000						185,000	0
	Simple Aquascape	2	215,000	430,000						430,000	0
					Transportasi	jalan	3	5,000	15,000	0	15,000
										0	0
Total	11,247,590				5,841,500					11,247,590	5,841,500
										TOTAL SISA	
										5,406,090	



Lanjutan Lampiran 3.

Tabel 3. Daftar Inventaris Barang, per 18 Mei 2008

No	Nama Barang	Merk	Satuan	Jumlah	kondisi (%)	harga satuan	Nilai	penyusutan
1	Aerator 1 lubang	xiao ba wang	Unit	3	100%	11,000	33,000	0
2	Aerator 2 lubang	zen zhe	Unit	2	80%	20,000	32,000	8000
3	Akuarium bowl 8 liter		Unit	1	100%	30,000	30,000	0
4	Akuarium hexagonal		Unit	1	95%	35,000	33,250	1750
5	Akuarium mini hexagonal		Unit	1	95%	25,000	23,750	1250
6	Akuarium simple		Unit	2	95%	30,000	57,000	3000
7	Akuarium stock		Unit	2	95%	100,000	190,000	10000
8	Akuarium Luxuriosus		Unit	2	95%	120,000	228,000	12000
9	Akuarium Sexy Bowl		Unit	2	80%	75,000	120,000	30000
10	Filter Up Stock		Unit	2	80%	40,000	64,000	16000
11	Pompa		Unit	2	85%	50,000	85,000	15000
12	Batu aerasi		Pcs	30	95%	500	14,250	750
13	pakan	beauty	Pcs	2	95%	2,000	3,800	200
14	buku kwitansi		Pcs	2	40%	800	640	960
15	cutter joyko		Pcs	2	75%	2,000	3,000	1000
16	dop pipa		Pcs	10	100%	500	5,000	0
17	dop selang		Pcs	10	100%	500	5,000	0
18	gergaji besi		Pcs	1	50%	8,500	4,250	4250
19	Gravel 75 cm	orca	Unit	1	100%	25,000	25,000	0
20	gunting		Unit	1	95%	2,000	1,900	100
21	Kabel		meter	5	80%	1,500	6,000	1500
22	Kanebo		Pcs	2	90%	12,000	21,600	2400
23	L & I slang, L pipa		Pcs	20	100%	250	5,000	0
24	Lampu 3 warna		Unit	1	100%	18,000	18,000	0
25	Lemari aquarium							
	a. Sexy bowl		Unit	1	80%	350,000	280,000	70000
	b. Hexagonal		Unit	1	90%	400,000	360,000	40000
26	meteran		Unit	1	90%	5,000	4,500	500
27	obeng set		Set	1	100%	5,000	5,000	0
28	pembersih kaca		Unit	1	90%	35,000	31,500	3500
29	selang aerasi		Meter	30	95%	500	14,250	750
30	Tang buaya		Unit	1	50%	5,000	2,500	2500
31	Terminal T		Unit	1	80%	8,000	6,400	1600
32	water pass		Pcs	1	100%	12,000	12,000	0
33	zeolit		kg	2	100%	2,000	4,000	0
TOTAL							1,729,590	227,010

Lampiran 3.
Laporan Keuangan

Pemasukan

Hibah Dikti	Rp.	4.598.000,-
Magnificent Aquascape	Rp.	1.500.000,-
Mini Hexagonal terjual 1 buah	Rp.	175.000,-
Hexagonal terjual 7 buah	Rp.	1.645.000,-
Magic Bowl terjual 4 buah	Rp.	740.000,-
Simple Aquascape terjual 4 buah	Rp.	860.000,-
Total Pemasukan	Rp.	9.088.000,-

Pengeluaran

Biaya produksi, meliputi :

Biaya tetap, biaya variabel, operasional, komunikasi, transportasi

Total Pengeluaran	Rp.	5.826.500,-

SISA TOTAL KEUANGAN	Rp.	3.676.500,-
SISA NILAI INVENTARIS	Rp.	1.729.590,-
SISA KEKAYAAN	Rp.	5.406.090,-

Lampiran 4.

Dokumentasi Kegiatan

Foto-foto Selama Pelaksanaan Kegiatan Bazar