LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Vege-Sosis; Beda, Unik, dan Sehat

Bidang Kewirausahaan

Oleh :

Ketua	**: Srikandi Puspa Wangi**	**H14104060**
Anggota	**: Purbasari Indah Lestari**	**H34052335**
	Miranti	**H24104022**
	Mega Sefrina	**F24104069**
	M.Arief Fadli	**F24104085**

Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi

Departemen Pendidikan Nasional

Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah

Program Kreatifitas Mahasiswa

Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/III/2008 Tanggal 26 Februari 2008

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul kegiatan	: Vege-Sosis; Beda, Unik, dan Sehat	
2. Bidang Kegiatan	: ( ) PKMP	(X) PKMK
	( ) PKMT	( ) PKMM
3. Ketua Pelaksana Kegiatan	:	
a. Nama Lengkap	: Srikandi Puspa Wangi	
b. NRP	: H14104060	
c. Jurusan	: Ilmu Ekonomi	
d. Universitas / Institut	: Institut Pertanian Bogor	
4. Anggota Pelaksana Kegiatan	: 4 orang	
5. Dosen Pendamping		
a. Nama Lengkap dan gelar	: Yeka Hendra Fatika, SP	
b. NIP	: 132.310.806	
6. Biaya Kegitan total		
a. DIKTI	: Rp.5.000.000,00	
b. Sumber Lain (Dana Pribadi)	: Rp.1.000.000,00	
Total	: Rp 6.000.000,00	
7. Jangka Waktu Pelaksanaan	: 6 bulan	

Bogor, Juli 2008

Menyetujui :

a.n. Ketua Departemen Ilmu Ekonomi,

(Tony Irawan M.App.Ec)
NIP 132 311 724

Ketua Pelaksana Kegiatan,

(Srikandi Puspa Wangi)
NRP. H14104060

Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan,

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
INSTITUT PERTANIAN BOGOR

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

Dosen Pembimbing,

(Yeka Hendra Fatika, SP)
NIP. 132.310.806

A. JUDUL PROGRAM

Vege-Sosis; Beda, Unik, dan Sehat

LATAR BELAKANG MASALAH

Indonesia adalah salah satu negara berkembang dengan tingkat konsumsi yang sangat besar dibandingkan dengan negara lainnya. Penduduk Indonesia terbilang sangat padat, sehingga banyak sekali perusahaan asing yang berminat untuk menjual produk mereka ke Indonesia. Hal tersebut, kemudian menjadi sebuah masalah besar bagi Indonesia karena ternyata banyak negara yang mengimpor produknya ke Indonesia secara ilegal.

Indonesia saat ini sudah tidak lagi dapat menyediakan sumber pangan hewani yang sehat bagi masyarakatnya. Hal tersebut dikarenakan banyak negara lain yang mengimpor daging ilegal di luar Selandia Baru dan Australia. Penyakit-penyakit hewan seperti flu burung dan sapi gila kemudian bisa dengan mudah menyebar di Indonesia. Hal tersebut kemudian menjadi sebuah isu yang membuat masyarakat merasa takut untuk mengkonsumsi daging-daging tersebut dikarenakan fenomena penyakit tadi. Penyakit sapi gila tersebut telah meningkatkan jumlah kematian di seluruh dunia dan hingga sekarang sudah mencapai 159 orang disamping sebanyak 256 orang yang terinfeksi juga sejak 2003 (Bartlett, 2007).

Selain karena alasan maraknya penyakit hewan, ada juga sekelompok orang yang memang enggan makan daging. Alasannya beragam, mulai karena tak mau menyantap makanan dari makhluk bernyawa (kelompok ini disebut vegetarian) atau karena alasan kesehatan, seperti menghindari kolesterol. Namun tak bisa dipungkuri, kelompok ini juga membutuhkan asupan protein, dan lagi produk pangan hewani memang lebih lezat dan lebih menggiurkan. Oleh karena itu, berbagai macam cara ditempuh untuk menghasilkan daging buatan (*meat analog*).

Salah satu cara untuk menghasilkan daging buatan adalah dengan pemanfaatan kedelai. Di sini, kedelai diolah sedemikian rupa hingga menghasilkan produk yang tekstur dan rasanya mirip daging. Pengolahannya pun tidak terbatas pada TVP (texturized vegetable protein) saja, tetapi juga berbagai macam bentuk produk olahan daging, seperti sosis, burger, dan bacon.

Sosis merupakan satu dari produk olahan daging yang digemari masyarakat. Konsumsinya dalam diet harian pun juga sudah cukup membudaya di masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, dalam rangka diferensiasi dan inovasi kami menawarkan produk *soy sausage* (sosis kedelai), yaitu sosis vegetarian dengan bahan baku daging tiruan dari kedelai dengan tekstur dan rasa khas sosis daging sapi . Produk inovasi ini diharapkan dapat memenuhi tuntutan masyarakat baik dalam hal pengadaan produk kaya protein yang enak dengan harga terjangkau, tren pangan fungsional, maupun dalam rangka memenuhi kebutuhan gaya hidup vegetarian yang mulai populer di Indonesia.

PERUMUSAN MASALAH

Merebaknya isu tersebarnya penyakit pada hewan ternak seperti sapi gila dan flu burung secara signifikan membuat sebagian masyarakat takut untuk mengkonsumsi atau mengolah makanan dengan menggunakan bahan baku daging. Hal tersebut terjadi karena ternyata sampai saat ini masyarakat yang menjadi korban sapi gila mencapai hampir 129 orang dan korban dari flu burung pun semakin meningkat (WHO, 2007).

Dengan menganalisa masalah yang terjadi sekarang ini, diperlukan sebuah diversifikasi pangan yag aman untuk dikonsumsi dan terbuat dari bahan baku lain selain daging. Salah satu bahan baku yang diangggap relevan dan mengandung gizi tinggi adalah kedelai.

Produk olahan daging yang digemari oleh masyarakat selama ini, salah satunya adalah sosis, baik sosis sapi maupun sosis ayam. Tetapi, permintaan akan makanan olahan daging tersebut cenderung menurun setelah menyebarnya isu daging tersebut. Selain itu, terdapat permintaan dari konsumen vegetarian terhadap produk bebas daging. Sehingga sebagai alternatif solusi masalah tersebut, kami membuat sebuah inovasi berupa sosis berbasis kedelai untuk dijadikan alternatif pangan yag aman dikonsumsi.

TUJUAN PROGRAM

1. Memperoleh keuntungan dari output yang ditawarkan kepada konsumen.
2. Memperkenalkan dan mengembangkan produk sosis kedelai sebagai makanan alternatif yang bergizi yang dapat dikonsumsi oleh semua kalangan masyarakat.
3. Membuka peluang bisnis bagi masyarakat melalui usaha pengembangan kedelai maupun sosis.
4. Melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha dalam skala industri kecil.

LUARAN YANG DIHARAPKAN

Luaran yang diharapkan adalah terciptanya produk berupa makanan yang bergizi tinggi, rasanya enak dan harganya pun terjangkau sehingga tercapainya maximisasi utilitas dari konsumen dengan mengkonsumsi sosis kedelai.

KEGUNAAN PROGRAM

1. Bagi Kelompok

   Kegiatan PKMK ini akan sangat bermanfaat sekali bagi masing-masing individu, diantaranya menggali bakat atau potensi kewirausahaan yang ada, meningkatkan kreativitas dan kemandirian, melatih diri untuk berbisnis dan meningkatkan kapasitas diri. Selain itu, PKMK ini juga akan sangat bermanfaat dalam melatih kerjasama antar individu dalam melaksanakan suatu tugas atau tanggung jawab.

2. Bagi Masyarakat

   Pembuatan sosis berbasis kedelai ini mempunyai peluang bisnis yang cukup tinggi. Jika dilihat keunggulannya dibandingkan sosis berbasis daging, sosis kedelai ini menawarkan nilai gizi yang lebih baik dan lebih terjangkau. Sehingga para produsen kedelai dapat melakukan diferensiasi produknya dengan membuat sosis kedelai.

B. METODE ATAU PROGRAM

PERENCANAAN

Usaha sosis kedelai kami tentu memiliki visi, misi dan tujuan serta target tertentu. Hal ini diperlukan agar usaha dapat berjalan sesuai dengan prosedur dan sebagai arahan pencapaian tujuan. Visi kami adalah " menjadikan sosis kedelai digemari masyarakat dengan pangsa pasar yang tinggi ". Sedangkan misi dari usaha ini yaitu " memberikan alternatif makanan yang bergizi tinggi dan harga yang terjangkau sehingga laku di pasaran dan dapat bersaing dengan produk-produk makanan berbasis daging yang sudah dikenal saat ini ".

Menjalankan suatu usaha berarti ada target yang akan dicapai. Target usaha dapat dijadikan penilaian bagaimana prospek usaha ke depan. Target usaha kami yaitu produk sosis kedelai dapat terjual dalam jumlah yang banyak, dengan menawarkan harga yang terjangkau dan nilai gizi yang tinggi.

ASPEK PRODUKSI

Makanan yang mengandung protein hewani umumnya lebih lezat dan lebih disukai dibanding makanan nabati. Pengolahannya pun lebih bervariasi. Tapi ada juga kelompok yang menghindari jenis makanan dari hewan. Alasannya beragam. Ada yang karena tak mau menyantap makanan dari mahluk bernyawa dan ada juga lantaran kesehatan yakni menghindari banyak lemak.

Kedelai yang diolah sedemikian rupa itu memiliki rasa mirip daging, kenyal dan gurih. Setelah terbentuk pun pengolahannya sama dengan daging. Dapat bewujud sosis dan produk olahan daging lainnya. Dipasaran, produk tersebut disebut daging kedelai. Di Jepang daging kedelai sangat populer. Daging kedelai dikemas seperti sosis besar, dalam plastik panjang.

Pada usaha pembuatan sosis kedelai ini akan diproduksi sosis dengan bahan baku daging tiruan dari kedelai yang diteksturasi dan ditambahkan flavor daging dan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan sosis biasa. Namun, karena tidak menggunakan daging, sosis ini dapat diklaim sebagai vege-sosis yang tidak mengandung daging, tapi dengan rasa dan tekstur yang menyerupai daging asli. Beberapa kelebihan sosis kedelai ini adalah:

- Harga relatif murah
- Tidak mengandung lemak hewani
- Rasa dan tekstur dapat diatur sesuai keinginan
- Mengandung komponen bioaktif dari kedelai berupa Isoflavonoid
- Dapat memenuhi kebutuhan masyarakat Vegetarian
- Kadar protein dan mineral relative sama dengan sosis daging biasa.

Cara pembuatan Sosis Kedelai

Bahan :

1) isolated soy protein (ISP)
2) soy concentrated protein (SCP)
3) tepung putih telur
4) pati
5) es batu
6) gula
7) garam
8) MSG
9) flavour daging
10) plastik casing

Alat-alat :

1) timbangan
2) baskom
3) mixer
4) blender
5) filler
6) kompor
7) termometer

Metode :

1. ISP, SCP, tepung putih telur, pati, beserta gula, garam, MSG, dan flavor daging, masing-masing ditimbang sesuai formulasi dan dicampur hingga merata dengan menggunakan mixer.
2. Kemudian campuran tersebut ditambah es batu dan digiling dengan menggunakan blender.
3. Adonan yang sudah jadi lalu dimasukkan ke dalam alat pengisi (*filler*) untuk pengisian *casing* sosis.
4. Selanjutnya, dilakukan pengeringan pada suhu 50^0C selama 30 menit, pengasapan pada suhu 65-70^0C selama 50 menit, dan pemasakan pada suhu 80^0C selama 20 menit

5. Sosis tersebut kemudian dikemas dalam plastik.

isolated soy protein	gula
soy concentrated protein	garam
tepung putih telur	monosodium glutamate
	pati
	flavour daging

↓

pencampuran

↓ ← + es batu

penggilingan

↓

pegisian ke dalam sarung sosis (casing)

↓

pengeringan (50^0C, 30 menit)

↓

pengasapan (65-70^0C, 50 menit)

↓

pemasakan (80^0C, 20 menit)

↓

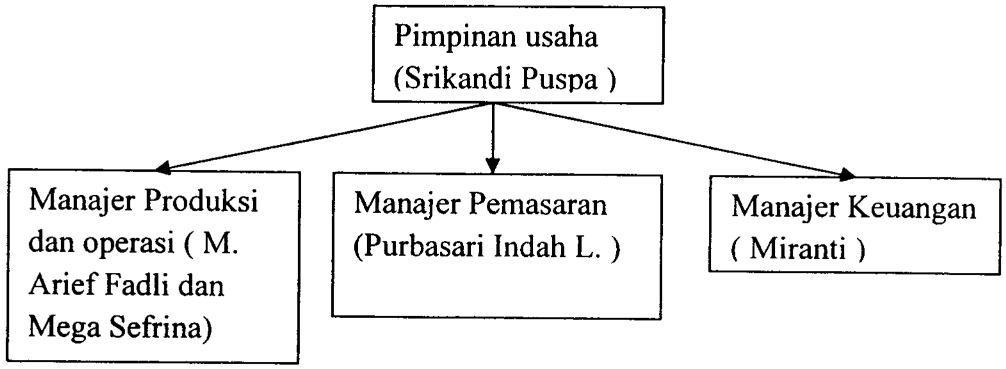
SOSIS

-Proses Pembuatan Sosis Kedelai-

(Modifikasi Proses Pembuatan Sosis Campuran)

ASPEK MANAJEMEN

Pengelolaan suatu usaha diperlukan manajemen yang baik sehingga semua kegiatan terorganisir dengan sempurna. Oleh karena itu, usaha sosis kedelai ini membutuhkan sistem perusahaan yang bertingkat.



Gambar 3. Organigram Perusahaan

Sasaran dari produk yang kami supply ini adalah seluruh kalangan masyarakat. Kami akan mempertimbangkan selera konsumen akan rasa dan kualitas gizi dari produk yang kami hasilkan. Dengan adanya keterangan bahwa masyarakat Indonesia ternyata gemar mengkonsumsi sosis, maka dengan inovasi yang menarik terhadap bahan dasar sosis tentu saja akan menarik banyak minat masyarakat untuk membeli dan mengkonsumsi minuman baru dengan basis yang sudah populer dan digemari masyarakat. Peluang bisnis bila kita memasarkan produk sosis kedelai tentu akan berpeluang besar karena ini adalah inovasi baru yang menarik, dan dengan harga pasar yang lebih terjangkau daripada makanan bergizi lainnya yang telah ada sekarang.

Proses pemasaran

Dalam pemasaran dikenal adanya bauran produk yang meliputi *product, price, proses, place, promosi, people*. Produk berupa sosis kedelai yang dikemas didalam *casing* sosis, yang kemudian dibungkus kembali dengan kemasan plastik yang di-sealer. Berat bersih per sosis adalah 30 gr, dengan merk "My V-SOS ", dengan harga sebesar Rp 2.500 per unit. Proses produksi dilakukan di rumah salah satu anggota dengan manual. Promosi dilakukan dengan menempelkan pamflet-pamflet di sekitar Bogor, menyebarkan leaflet di lingkungan kampus IPB, memasarkan produk di berbagai rumah makan di sekitar kos-kosan mahasiswa IPB Darmaga, memasarkan produk ke swalayan-swalayan di daerah Bogor, membuka kios kecil di lingkungan perumahan di Bogor. Orang-orang yang diberdayakan dalam penjualan sosis kedelai adalah anggota pelaksana PKMK itu sendiri.

Sosis kedelai merupakan produk yang belum banyak dikenal oleh masyarakat sehingga diperlukan promosi untuk membiasakan masyarakat akan keberadaan vege-sosis ini. Oleh karena itu, segmentasi pasar sosis kedelai utamanya adalah mahasiswa IPB, warga daerah Bogor, dan masyarakat vegetarian. Hal ini dipilih karena kemudahan dalam mempromosikan produk tersebut. Produk sosis kedelai diharapkan menempati posisi yang digemari oleh konsumen. Konsumen akan memiliki pandangan tersendiri tentang produk sosis kedelai sebagai makanan yang enak, terjangkau dan memiliki nilai gizi yang tinggi.

C. HAL YANG SUDAH DILAKUKAN

HASIL

Penyebaran kuisioner

Kuisioner disebarkan ke calon konsumen di sekitar Dramaga pada minggu pertama pelaksanaan proyek (Maret minggu pertama). Hasil penyebaran kuisioner menunjukkan bahwa calon konsumen tertarik untuk mencoba *vege-sosis*. Sebagian besar calon konsumen lebih memilih rasa daging sapi dibandingkan daging ayam. Harga yang bersedia mereka bayarkan berkisar antara Rp. 2.000,00 – Rp. 2.500,00.

Pembelian input

- Lokasi

  Pembelian alat-alat dilakukan di pasar Anyar, Bogor karena pasar tersebut merupakan pasar terdekat yang menyediakan kebutuhan alat kami lengkap. Sedangkan untuk bahan baku utama yaitu protein kedelai (ISP dan SCP) dan tepung putih telur kami dapatkan dari pemasok di dekat tempat produksi. Kami memilih pemasok tersebut karena kualitas bahan baku yang dipasok sesuai dengan standar bahan baku yang kami inginkan. Sedangkan untuk input seperti MSG, garam, pati, gula dan flavor daging kami dapatkan dari toko Citrus, Dramaga dekat tempat produksi. Kami memilih toko tersebut sebagai tempat pembelian karena selain dekat disana tersedia bahan baku lengkap. Selain itu, pemilihan tempat pembelian alat serta bahan baku dilakukan dengan mempertimbangkan harga yang ditawarkan.

- Waktu

  Waktu pembelian alat-alat produksi kami lakukan pada minggu kedua pelaksanaan proyek. Selanjutnya pada minggu ketiga dilakukan pembelian bahan baku dalam jumlah besar. Hal ini dilakukan karena bahan baku tersebut dapat disimpan dalam jangka waktu lama.

- Prosedur

  Pembelian input dilakukan oleh semua anggota. Di bulan pertama, kami membeli sesuai dengan takaran yang dibutuhkan untuk empat kali produksi, Dimana setiap kali produksi dibutuhkan bahan sebanyak yang dibutuhkan untuk membuat 4 kg sosis (132 buah sosis). Dalam pembelian produk kami sangat memperhatikan kondisi barang yang kami beli.

Produksi

- Lokasi

  Pembuatan sosis dilaksanakan di salah satu kostan anggota tim, yaitu di Wisma Wina, JL. Darmaga Raya No.145, Babakan Doneng Kampus IPB.

- Waktu

  Pelaksanaannya dilakukan mulai minggu keempat pelaksanaan proyek, yaitu Maret minggu keempat hingga Mei minggu kedua.

- Prosedur

  Produksi sosis dilakukan oleh tim produksi yaitu Arief dan Mega yang dibantu oleh semua anggota sesuai kebutuhan..

- Tujuh kali produksi, dengan rincian sebagai berikut

  1. Produksi 1 : 132 buah
  2. Produksi 2 : 132 buah
  3. Produksi 3 : 132 buah
  4. Produksi 4 : 132 buah
  5. Produksi 5 : 165 buah

6. Produksi 6 : 165 buah
7. Produksi 7 : 165 buah
8. Produksi 8 : 192 buah
9. Produksi 9 : 199 buah+

   Total 1414buah

Pemasaran

- Lokasi

  Pemasaran kami lakukan di kampus IPB dan wilayah sekitar kampus.
- Waktu

  Pemasaran kami lakukan dari minggu kedua pelaksanaan proses dan terus berjalan hingga saat ini. Pemasaran sangat penting sehingga akan terus dilakukan secara kontinu.
- Prosedur

  Pemasaran kami lakukan bersama dengan berbagai cara yaitu dengan penyebaran leaflet dan mouth to mouth.

Penjualan

- Lokasi

  Penjualan tidak kami patok di salah satu tempat. Penjualan ada yang kami lakukan di kost-kostan, di kampus, di kantin sekolah, bazaar, dan warung-warung di sekitar kampus. Penjualan pertama kami coba pada orang per orang khususnya mahasiswa agar bisa dijadikan bahan interopeksi bagi kami pada produksi selanjutnya berdasarkan kritikan dan masukkan penjualan pertama.
- Waktu

  Ketika tersedia hasil produksi maka langsung kami pasarkan. Penjualan dilakukan terus selama persediaan produk masih ada.
- Prosedur

  Penjualan dilakukan oleh semua anggota. Karena dalam hal ini pemasaran sangat penting dalam kewirausahaan, yang lebih berkontribusi bergerak di bidang pemasaran dan penjualan yaitu Purbasari.

Laporan Keuangan

- Lokasi

  Pembuatan laporan dilakukan di tempat anggota pembuat laporan dan di *base camp* yaitu di Wisma Wina
- Waktu

  Laporan keuangan dicatat setiap ada transaksi dan kemudian disusun setiap satu bulan sekali.
- Prosedur

  Pembuatan laporan keuangan dilakukan oleh anggota di aspek keuangan yaitu Miranti dengan membuat laporan sesuai dengan laporan yang telah diberikan anggota lainnya (bukti-bukti pembelian untuk pengeluaran dan pemasukan dari penjualan)

Perubahan rencana keuangan operasional My V-SOS

➢ Penggunaan kompor gas dan tabung gas yang pada awalnya direncanakan untuk menggunakan yang baru, pada prakteknya ternyata dapat dinegosiasikan dengan pemilik kos sehingga tim hanya perlu membayar biaya gas saja.

Tahapan pelaksanaan

Bulan I (Maret)

Minggu I

- Penyebaran kuisioner, dengan tujuan untuk mengetahui selera yang diinginkan oleh kosumen khususnya mengenai rasa untuk produk yang akan kami produksi.

Minggu II-III

- Persiapan Produksi, yang meliputi pembelian alat, pencarian mitra kerja yang berperan sebagai pemasok bahan baku yang sesuai dengan kualitas yang kami inginkan, dan pembelian bahan baku.
- Pemasaran dengan cara menyebarkan leaflet.

Minggu IV

- Proses produksi I
- Penjualan produk I, produk ditawarkan kepada orang-orang disekitar kami (teman satu kosan dan teman sejurusan), dimana nantinya komentar dari mereka tersebut akan dijadikan referensi dalam produksi selanjutnya.

Bulan II (April)

Minggu I-IV

Pada bulan ini kami melakukan uji coba produksi terus-menerus untuk meningkatkan kualitas produk kami disertai dengan penjualan kepada mahasiswa secara langsung. Produksi yang kami lakukan secara bertahap terus mendekati selera konsumen. Pada akhir bulan ini, kami melakukan evaluasi terhadap produk yang kami hasilkan.

Bulan III (Mei)

Minggu I-IV

Pada bulan ini, kami mulai meningkatkan produksi kami (dari 4 kg setiap kali produksi menjadi 5 kg setiap produksinya). Kami pun mulai menawarkan kepada masyarakat selain mahasiswa dengan cara menitipkan di warung-warung yang ada di sekitar kampus. Pada akhir minggu keempat, kami melakukan evaluasi atas kerja yang telah kami lakukan sejauh ini.

Bulan IV (Juni)

Minggu I-IV

Pada bulan ini, kami mulai meningkatkan penjualan meskipun tidak terlalu signifikan. Kami terus berupaya untuk mendapatkan *nutrition fact* meskipun terdapat kendala dan kami juga menyebarluaskan pemasaran sehingga produk kami semakin dikenal oleh masyarakat selain mahasiswa.

Penjualan

Hingga saat ini jumlah Vege-sosis yang telah terjual adalah sebanyak 1414 buah dengan rincian sebagai berikut; Bulan I (Maret) = 113 buah

Bulan II (April) = 477 buah

Bulan III (Mei) = 315 buah

Bulan IV (Juni) = 357 buah

Rencana selanjutnya

Rencana ke depan kami akan terus melakukan rencana yang sebelumnya yang belum tercapai dan melakukan strategi baru yang bisa membuat produk "My V-SOS" digemari dan terkenal tidak hanya di kalangan mahasiswa, tapi juga masyarakat umum. Untuk tujuan itu, tidak menutup kemungkinan bagi kami untuk mengubah strategi-strategi pemasaran, produksi ataupun penjualan untuk meningkatkan efsisiensi dan efektifitas

Kendala yang dihadapi

- Sulitnya untuk menentukan *nutrition fact.*

Solusi yang telah diupayakan

- Melakukan komunikasi kepada laboratorium teknologi pangan mengenai biaya dan prosedur analisis *nutrition fact.*

Laporan Keuangan

Transaksi harian My V-SOS

Nomor	Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
1	2/3/2008	Pemasukan dana DIKTI	1,000,000		1,000,000
2	5/3/2008	Pembuatan kuisioner		45,000	955,000
3		Pembelian protein kedelai		41,900	913,100
4		Pembelian isolated soy protein		119,000	794,100
5		Pembelian flavour daging		8,900	785,200
6		Pembelian monosodium glutamat		2,250	782,950
7		Pembelian tepung putih telur		71,600	711,350
8		Pembelian Pati		40,300	671,050

9		Pembelian garam		500	670,550
10		Pembelian Gula		4,500	666,050
11		Pembelian es batu		1,500	664,550
12		Pembelian plastik bungkus		27,000	637,550
13		Pembelian plastik casing		35,000	602,550
14		Pembelian Label merk		40,000	562,550
15		Transportasi		8,000	554,550
16	25/3/2008	Dana DIKTI	3,125,000		3,679,550
17	26/3/2008	Dana Pengelola	1,000,000		4,679,550
18	26/3/2008	Fotokopi		7,500	4,672,050
19		Tabung Gas		60,000	4,612,050
20		Baskom		37,500	4,574,550
21		Pisau		50,000	4,524,550
22		Blender		600,000	3,924,550
23		Talenan		40,000	3,884,550
24		filler		700,000	3,184,550
25		timbangan		90,000	3,094,550
26		mixer		600,000	2,494,550
27		termometer		60,000	2,434,550
28		pad stamp		50,000	2,384,550
29		stamp pad		25,000	2,359,550
30		Hand sealer		450,000	1,909,550
31		alat tulis		30,000	1,879,550
32	26/3/2008	buku administrasi		6,000	1,873,550
33	27/3/2008	Pamflet		15,000	1,858,550
34		Penjualan bulan ke-1	282,500		2,141,050
35	1/4/2008	alat tulis		15,500	2,125,550
36		Print		46,000	2,079,550
37		Fotokopi		25,000	2,054,550
38		Penjuilidan		48,000	2,006,550
39	11/4/2008	promosi iklan		75,000	1,931,550
40	15/4/2008	Pembelian protein kedelai		19,968	1,911,582
41		Pembelian isolated soy protein		57,600	1,853,982
42		Pembelian flavour daging		4,300	1,849,682
43		Pembelian monosodium glutamat		1,500	1,848,182
44		Pembelian tepung putih telur		34,100	1,814,082
45		Pembelian Pati		19,500	1,794,582

46		Pembelian garam		500	1,794,082
47		Pembelian Gula		2,500	1,791,582
48		Pembelian es batu		4,000	1,787,582
49		Pembelian plastik bungkus		26,000	1,761,582
50		Pembelian plastik casing		29,500	1,732,082
51		Pembelian Label merk		20,600	1,711,482
52		Patstamp		6,500	1,704,982
53		Stampad		2,800	1,702,182
54		Transportasi		16,000	1,686,182
55		Cap My V-SOS		25,000	1,661,182
56	25/4/2008	Penjualan bulan ke-2	1,192,500		2,853,682
57	1/5/2008	Administrasi		85,600	2,768,082
58	4/5/2008	Iklan		160,022	2,752,060
59	15/5/2008	Penjualan bulan ke-3	702,500		3,454,640
60	16/5/2008	Tambahan biaya produksi		25.911,74	
61	31/5/2008	Penjualan bulan ke-3 akhir	85,000		
62	1/6/2008	Tambahan biaya produksi		272.073,27	
63	31/6/2008	Penjualan bulan ke-4	892,500		
64	31/6/2008	Administrasi		125,000	

Transaksi harian My V-SOS dicatat per hari dengan mencatat jumlah pengeluaran dan pemasukan berikut keterangan transaksi yang dilakukan. Pendanaan keuangan berasal dari dana DIKTI yang telah diberikan selama proyek berlangsung ditambah dengan dana dari para pengelola. Total dana yang masuk ke dalam kas My V-SOS sebesar Rp 5.500.000,- ditambah dengan hasil penjualan My V-SOS selama proyek berlangsung. Hasil penjualan My V-SOS mencapai Rp 3.155.000,-. Biaya keseluruhan yang dikeluarkan mencakup biaya investasi peralatan usaha, biaya bahan baku dan biaya operasional lainnya. Total biaya yang dikeluarkan mencapai Rp 4.385.123,54. Laba bersih yang dihasilkan selama usaha berlangsung mencapai Rp 1.031.641,7. Laporan laba rugi, arus kas, dan biaya bahan baku dapat dilihat pada Tabel berikut.

BIAYA BAHAN BAKU/kg sosis (33 buah sosis)

No.	Nama bahan baku	Satuan	Jumlah yang dibutuhkan	Harga/satuan	Harga total/Kg
1	Soy concentrated protein	ons	0.67	3.500	2.345
2	Isolated soy protein	ons	1.33	5.000	6.650

3	Flavour daging	ml	5	100	500
4	Monosodium glutamat	gram	3	40	120
5	Tepung putih telur	ons	1	4.000	4.000
6	Pati	ons	3	750	2.250
7	Garam	gram	5	4	20
8	Gula	gram	3	6.5	19.5
9	Es batu	bungkus	1	500	500
10	Plastik bungkus	buah	11	275	3.025
11	Plastik casing	buah	33	100	3.300
12	Label merk	buah	11	220	2.420
total biaya bahan baku					**25.149,5**

Laporan laba rugi sosis kedelai

No.	Keterangan	Rincian	Nilai
1	a. Penerimaan hasil penjualan bulan ke-1	113 buah x Rp 2.500	282.500
2	b. Penerimaan hasil penjualan bulan ke-2	477 buah x Rp 2.500	1.192.500
3	c. Penerimaan hasil penjualan bulan ke-3	315 buah x Rp 2.500	787.500
4	d. Penerimaan hasil penjualan bulan ke-4	357 buah x Rp 2.500	892.500
4	**total penjualan**		3.155.000
5	Harga Pokok Produksi	1421 buah x 762,11	1.082.958,3
6	**Laba kotor**		**2.072.041,7**
7	Penyusutan		1.040.400
8	**Laba bersih**		**1.031.641,7**

Laporan arus kas sosis kedelai

No.	Keterangan	Periode pra operasi	Periode komersil
	Arus kas masuk		
	a. Modal dana DIKTI	4.125.000	
	b. Modal awal dari produsen	1.000.000	
	c. Penerimaan hasil penjualan bulan ke-1		282.500
	d. Penerimaan hasil penjualan bulan ke-2		1.192.500
	e. Penerimaan hasil penjualan bulan ke-3		787.500
	f. Penerimaan hasil penjualan bulan ke-4		892.500
1	**Total penerimaan**	5.125.000	3.155.000
	Arus kas keluar		
	a. Biaya investasi	3.212.500	
	b. Harga pokok produksi		1.082.958,3
2	c. Biaya operasional		760.360
	Sisa kas	**1.912.500**	**2.394.640**
3	Kas di tangan	**4.307.140**	

JADWAL KEGIATAN PROGRAM

Kegiatan	Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3				Bulan ke-4				Bulan ke-5				Bulan ke-6			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Penyebaran kuesioner																								
Persiapan produksi																								
Proses produksi																								
Pemasaran																								
Evaluasi kerja																								
Pembuatan laporan																								

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Ketua Kelompok

Nama	: Srikandi Puspa Wangi
NRP/NIM	: H14104060
Tempat, Tgl Lahir	: Tasikmalaya, 7 Desember 1985
Agama	: Islam
Alamat Asal	: Jl. Tarumanagara No.22, Tasikmalaya 46113
Alamat Sekarang	: Jln Kampus Dalam Ds Balumbang Jaya Kecamatan Bogor Barat Kp Babakan Lio RT 02/10 Bogor 16680

Riwayat Pendidikan:

1. SDN Citapen 2 Tasikmalaya
2. SLTPN 2 Tasikmalaya
3. SMUN 1 Tasikmalaya
4. Dep. Ilmu Ekonomi FEM IPB

Pengalaman Organisasi:

1. Staf Usaha Mandiri Syariah Economy Student Club FEM IPB
2. Staf Kajian Syariah Economy Student Club FEM IPB
3. Sekretaris Umum Lembaga Ekonomi Mahasiswa Islam Bogor
3. Pengurus OSIS SLTP dan SMA

Waktu untuk PKMK : 10 Jam/minggu

Anggota Kelompok:

Nama	: Mega Sefrina
NRP/NIM	: F24104069
Tempat, Tgl Lahir	: Medan, 18 September 1986
Agama	: Islam
Alamat Asal	: Jl. Wahid Hasyim No. 52 Pekalongan
Alamat Sekarang	: Wisma Shambala Jl. Sawah Baru No. 4 Balumbang Jaya Kota Bogor

Riwayat Pendidikan:

1. SD Melati, Medan
2. MTs Assalaam, Sukoharjo
3. SMU Muhammadiyah 2, Jogjakarta
4. Dep. Ilmu dan Teknologi Pangan, FATETA IPB

Pengalaman Organisasi:

1. Staf PIP IRM SMU Muhammadiyah 2, Jogjakarta
2. Staf Dakwah Islam IRM SMU Muhammadiyah 2, Jogjakarta
3. Anggota Hizbul Wathon SMU Muhammadiyah 2, Jogjakarta
4. Anggota PMR SMU Muhammadiyah 2, Jogjakarta
5. Staf Dep. Pengabdian Masyarakat BEM FATETA IPB

Waktu untuk PKMK : 10 Jam/minggu

Nama	: Miranti
NRP/NIM	: H24104022
Tempat, Tgl Lahir	: Jakarta, 2 Januari 1987
Agama	: Islam
Alamat Asal	: Pamulang Indah jalan Cempaka B 6 no. 8, Pamulang Timur, Tangerang, Banten
Alamat Sekarang	: SQ, Bara Enam, Dramaga Bogor

Riwayat Pendidikan:

1. SD Dharma Karya UT
2. SLTPN 1 Pamulang
3. SMUN 1 Ciputat
4. Dep. Manajemen FEM IPB

Pengalaman Organisasi:

1. Bendahara MPK SMUN 1 Ciputat
2. Staf Administrasi dan keuangan DPM FEM IPB
3. Manajer RnD Koran Kampus IPB

Waktu untuk PKMT : 10 Jam/minggu

Nama : M. Arief Fadli

NRP/NIM : F24104085

Tempat, Tgl Lahir : Bukittinggi, 19 Okober 1986

Agama : Islam

Alamat Asal : Jl. Pemuda No. 3B, Bukittinggi 26111, Sumatera Barat.

Alamat Sekarang : Jl. Darmaga Raya, No. 46. Kampus IPB.

Riwayat Pendidikan:

1. SDN Bukittinggi
2. SLTPN 1 Bukittinggi
3. SMUN 1 Bukittinggi
4. Dep. Ilmu dan Teknologi Pangan, FATETA IPB

Pengalaman Organisasi:

1. Filateli SMP-SMA
2. FORCES IPB
3. Himpunan Mahasiswa Ilmu dan Teknologi Pangan (Staff Dept. Kewirausahaan)

Waktu untuk PKMT : 10 Jam/minggu

Nama : Purbasari Indah Lestari

NRP/NIM : H34052335

Tempat, Tgl Lahir : Tasikmalaya, 8 Pebruari 1987

Agama : Islam

Alamat Asal : Jl. Tarumanagara no.22 Tasikmalaya 46113

Alamat Sekarang : Jl.Babakan Lebak no.133,RT.02/RW.08,Darmaga Bogor

Riwayat Pendidikan :

1. SDN.Citapen 2 Tasikmalaya
2. SLTP Negeri 2 Tasikmalaya
3. SMU Negeri 1 Tasikmalaya
4. Dept.Agribisnis,Fakultas Ekonomi dan Managemen IPB

Pengalaman Organisasi :

1. Pengurus OSIS SLTP dan SMA
2 Sekretaris 1 English Club
3. Koordinator 1 PASKIBRA SMUN 1
4. Sekretaris Kelompok Ilmiah Remaja

Waktu Untuk PKMT : 10 Jam/minggu

SURAT KETERANGAN SEBAGAI MITRA KERJA

Sehubungan kesamaan visi dan misi, kami selaku Perusahaan My V-SOS yang selanjutnya disebut sebagai pihak pertama dan rekan kami selaku Distributor yang selanjutnya disebut sebagai pihak kedua.

Memutuskan

Antara pihak pertama dengan pihak kedua telah **sepakat** akan menjadi **mitra kerja** selama satu tahun dengan memenuhi hak dan kewajiban sebagai berikut:

1. Pihak kedua akan bekerjasama dengan pihak pertama dalam mendistribusikan sosis kedelai ”My V-SOS”.
2. Pihak kedua akan memperoleh keuntungan maksimal 10% dari total penjualan.

Peraturan kerjasama yang telah di sepakati, bisa mengalami perubahan. Perubahan akan di tentukan secara bersama dalam waktu yang telah di sepakati.

Demikian surat keterangan ini kami buat dalam keadaan sadar dan sebenarnya tanpa paksaan dari pihak manapun.

Menyetujui,

Bogor, 1 Juni 2008

Pemimpin Perusahaan Distribusi,	**Saksi,**	**Ketua Perusahaan ”My V-SOS”,**
(Mariyati)	(M.Arif)	(Srikandi Puspa Wangi)

SURAT KETERANGAN SEBAGAI MITRA KERJA

Sehubungan kesamaan visi dan misi, kami selaku Perusahaan My V-SOS yang selanjutnya disebut sebagai pihak pertama dan rekan kami selaku Pemasok yang selanjutnya disebut sebagai pihak kedua.

Memutuskan

Antara pihak pertama dengan pihak kedua telah **sepakat** akan menjadi **mitra kerja** selama satu tahun dengan memenuhi hak dan kewajiban sebagai berikut:

1. Pihak kedua akan bekerjasama dengan pihak pertama dalam memasok kebutuhan ISP dan SCP selama 6 bulan.
2. Pihak pertama akan membayar kewajiban kepada pihak kedua sesuai dengan kesepakatan bersama.

Peraturan kerjasama yang telah di sepakati, bisa mengalami perubahan. Perubahan akan di tentukan secara bersama dalam waktu yang telah di sepakati.

Demikian surat keterangan ini kami buat dalam keadaan sadar dan sebenarnya tanpa paksaan dari pihak manapun.

Menyetujui,

Bogor, 30 Maret 2008

Pemimpin Perusahaan Distribusi,	**Saksi,**	**Ketua Perusahaan "My V-SOS",**
(Arif Fadli)	(Purbasari)	(Srikandi Puspa Wangi)


NAGAKO

VEGETARIAN SOSIS

MY V-SOS

-- BEDA, UNIK, DAN SEHAT --

MY V-SOS merupakan sosis yang terbuat dari daging tiruan (*meat analog*) yang berbahan dasar kedelai. Walaupun tidak mengandung daging, rasa dan tekstur MY V-SOS menyerupai sosis asli. Selain itu, MY V-SOS mengandung komponen bioaktif dari kedelai berupa Isoflavonoid yang berfungsi :

- menurunkan resiko penyakit jantung dengan membantu menurunkan kadar kolesterol darah
- menghambat perkembangan sel-sel kanker dan angiogenesis
- membantu pengobatan simptom monopouse
- mencegah osteoporosis.

Harga : Rp. 2500

VEGE-SOSIS TEAM

CP : SARI (085213265606)