



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



LAPORAN PERTANGGUNGJAWABAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**KOMERSIALISASI BUBUR IKAN ASAP “BUBUR INSAP” USAHA
MENGEMBANGKAN BUBUR KHAS INDONESIA BERNILAI GIZI TINGGI**

**BIDANG KEGIATAN :
PKM Kewirausahaan**

Diusulkan oleh :

Ahmad Fauzan	C14080007	2008
Yuliyanti	C14061431	2006
Ikbal Kamaludin	C14062559	2006
Meika Purnamasyari	H14062577	2006

**Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa**

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2010**

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masyarakat Indonesia sangat gemar mengkonsumsi bubur, yang bisa dilihat dari semakin banyaknya jumlah penjual bubur, terutama bubur ayam, baik yang terletak di pinggir jalan maupun yang bekeliling mengitari rumah-rumah penduduk. Konsumsi bubur yang tinggi disebabkan karena bubur adalah salah satu diversifikasi dari beras sebagai makanan pokok sebagian besar masyarakat Indonesia yang mudah dikonsumsi dengan harga terjangkau, rasa yang enak, serta mudah divariasikan sesuai selera. Sebagian besar bubur yang dijual divariasikan dengan tambahan daging ayam, selain karena harganya murah, daging ayam juga sudah akrab dengan lidah masyarakat Indonesia. Padahal sebenarnya bubur bisa juga disantap dengan variasi yang lain yang lebih menarik, seperti daging ikan.

Indonesia sebagai salah satu negara maritim yang tingkat konsumsi ikan masyarakatnya hingga kini masih relatif rendah. Secara nasional rata-rata konsumsi ikan hanya sekitar 26 kilogram per kapita per tahun. Angka tersebut masih relatif rendah dibandingkan dengan negara tetangga, seperti Malaysia, Singapura, dan Thailand, apalagi negara-negara maju yang sudah pada tingkat konsumsi di atas 50 sampai 100 kilogram per kapita per tahun. Oleh karena itu, tingkat konsumsi ikan itu masih perlu ditingkatkan untuk menciptakan kualitas hidup yang sehat, tingkat kecerdasan, dan tingkat keaktifan masyarakat.

Berdasarkan hal tersebut, maka akan dicoba untuk meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap ikan dengan cara mendekatkan ikan dengan konsumen, yaitu dengan membuat bubur ikan kakap. Ikan terdiri dari ikan air tawar dan ikan laut. Keduanya adalah makanan sumber protein yang sangat penting untuk pertumbuhan tubuh. Namun, ikan air laut memiliki kandungan asam amino yang lebih lengkap. Ikan mengandung 18% protein terdiri dari asam-asam amino esensial yang tidak rusak pada waktu pemasakan. Salah satu contoh jenis ikan air laut yang memiliki kandungan gizi yang baik yaitu ikan kakap (*Lutjanus* sp.). Pembuatan bubur ikan dengan menggunakan ikan kakap yang telah diasapkan sebagai pelengkap, merupakan sebuah terobosan yang dilakukan sebagai salah satu usaha diversifikasi produk ikan air laut, dan diferensiasi produk bubur, sehingga minat dan kebutuhan masyarakat akan protein khususnya protein hewani yang berasal dari ikan dapat terpenuhi.

1.2 Perumusan Masalah

Bubur ayam adalah makanan favorit keluarga yang cocok untuk dikonsumsi setiap waktu oleh semua kalangan masyarakat. Saat ini usaha bubur ayam sudah menjamur hampir di seluruh wilayah Indonesia, khususnya di Pulau Jawa. Tingginya permintaan terhadap bubur ayam menyebabkan usaha pada produk ini semakin banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia, sehingga semakin lama tingkat penawarannya juga semakin meningkat. Oleh karena itu, *market share* dari produk bubur ayam semakin kecil, sehingga diperlukan inovasi baru agar usaha bubur yang akan dijalankan mampu berkompetisi dengan produk-produk bubur yang sudah ada. Untuk itu diperlukan diferensiasi produk bubur, yaitu dengan memperkenalkan produk bubur ikan asap “*Bubur Insap*”.

Pada dasarnya, di sekitar kampus IPB Dramaga sudah banyak pedagang yang menyediakan berbagai makanan alternatif untuk dijadikan sarapan pagi,

misalnya bubur ayam, nasi uduk, nasi kuning, lontong sayur dan lontong padang. Menu yang dinilai membosankan membuat sebagian mahasiswa malas untuk sarapan padahal sarapan sangat penting untuk menunjang kegiatan para mahasiswa yang cukup sibuk. Oleh sebab itu, perlu dicoba untuk ditawarkan menu makanan alternatif yang simpel, unik, menarik, dan enak namun dengan harga yang murah, yaitu berupa bubur ikan kakap asap. Kios bubur ikan kakap asap ini dibuka pada saat sarapan pagi (pukul 06.00-10.000) dan sore hingga malam (16.00-21.00). Keunikan bubur dengan variasi ikan kakap asap diharapkan dapat membidik pasar potensial, yaitu mahasiswa dan masyarakat umum, terutama yang bertempat tinggal di sekitar Babakan Raya.

1.3 Tujuan Program

1. Meningkatkan nilai ekonomis beras dan produk ikan asap melalui pembuatan bubur ikan asap “*Bubur Ansap*”.
2. Menganalisis tingkat permintaan bubur ikan asap sebagai diferensiasi produk bubur yang telah ada.
3. Menjadikan usaha bubur ikan asap sebagai usaha mandiri yang mampu meningkatkan pendapatan mahasiswa

1.4 Luaran yang Diharapkan

Produk bubur ikan asap berbahan baku ikan kakap (*Lutjanus sp*) “*Bubur Insap*” ini diharapkan dapat menghasilkan keuntungan yang besar dan mampu memenuhi kebutuhan pasar akan produk makanan sehat yang kaya protein dan rendah kolesterol. Produk bubur ikan asap berbahan dasar beras dan ikan kakap dapat meningkatkan daya kreatifitas dan jiwa kewirausahaan mahasiswa. Produk “*Bubur Insap*” disajikan dengan teknik penyajian menarik, alami, dan pelayanan yang ramah, serta harga yang relatif terjangkau. Dengan demikian diharapkan di masa yang akan datang mampu menjadi usaha bisnis bubur ikan asap yang mandiri, kompetitif, dan berdaya saing tinggi, serta menjadi unit usaha yang mampu membuka peluang kerja sekaligus meningkatkan perekonomian pelaku usaha bubur ikan asap.

1.5 Kegunaan Program

1. Memotivasi mahasiswa untuk mengembangkan ide dan kreatifitas, menerapkan teknologi tepat guna, dan membangun jiwa kewirausahaan dan kemandirian mahasiswa dalam berinovasi untuk menghasilkan produk berbahan baku beras dan ikan.
2. Meningkatkan gizi masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan protein hewani yang rendah kolesterol dan essensial bagi tubuh.
3. Pengenalan kepada masyarakat terhadap diversifikasi produk perikanan berupa bubur ikan asap.
4. Memotivasi masyarakat dalam berwirausaha.

II. GAMBARAN UMUM

Ikan kakap asap merupakan bahan alternatif digunakan sebagai pengganti ayam pada penyajian bubur. Bubur ikan asap merupakan produk yang dibuat dari beras yang direbus seperti membuat nasi, akan tetapi perbandingan antara beras dan airnya lebih banyak, yaitu antara 1:7 sampai 1:8, dan ditambahkan bumbu rempah-rempah dan penyedap, sehingga memberikan aroma yang sedap dan rasa yang khas. Bubur dihidangkan bersama kerupuk ikan, irisan daun bawang dan seledri, bawang goreng, kedelai goreng, dan potongan otak-otak pada sebuah mangkuk. Sedangkan irisan ikan kakap asap dan jamur goreng tepung disajikan terpisah pada sebuah pisin khusus yang bersekat.

Untuk melancarkan kegiatan usaha, maka dilakukan kemitraan dengan pemilik usaha aneka produk ikan asap Citayam dengan merek “PETIKAN CITA HALUS”, yaitu H. Amril Lubis S.Sos. Hal ini bertujuan agar pasokan produk olahan ikan asap dari ikan kakap sebagai pelengkap bubur akan tetap terjaga, dan dapat diperoleh dengan harga yang lebih murah jika dibandingkan dengan harga yang beredar di pasaran.

III. METODE PENDEKATAN

Berikut ini adalah target penjualan dari bubur ikan asap, yang dijual dengan harga Rp 5000 per porsi dan keuntungan sebesar Rp 1500 per porsi dengan asumsi waktu penjualan 6 hari dalam seminggu.

Tabel 1. Target Penjualan Bubur Ikan Asap “Insap”

Minggu ke-	Porsi per hari	Pendapatan bersih
1&2	10	Rp 180.000
3&4	15	Rp 270.000
5&6	20	Rp 360.000
7&8	25	Rp 450.000
9 & 10	30	Rp 540.000
TOTAL		Rp 1.800.000

Target utama penjualan bubur ikan asap untuk sementara adalah sebesar 30 porsi per hari dengan peningkatan target secara berkala. Dimulai dari target 10 porsi per hari pada minggu pertama dan kedua, lalu 15 porsi per hari pada minggu ketiga dan keempat, begitu seterusnya hingga pada minggu ke 9 dan 10 diharapkan sudah memenuhi target 30 porsi per hari. Usaha ini dimulai pada akhir April dengan harapan semua kebutuhan pendukung penjualan sudah tersedia, sehingga pada Bulan Juni capaian dari target sudah mencapai 100 persen. Bila target tersebut bisa direalisasikan dengan baik maka pendapatan bersih yang akan didapatkan minimal Rp 15.000 per hari pada minggu pertama dan kedua sehingga totalnya mencapai Rp 180.000 dari penjualan selama dua minggu pertama. Pada minggu ketiga dan keempat pendapatan bersih ditargetkan mencapai Rp 270.000, begitu pun seterusnya sehingga pada minggu kesepuluh sudah bisa menghasilkan pendapatan bersih sebesar Rp 1.800.000.

Kegiatan promosi bubur ikan asap dilakukan dari mulut ke mulut. Cara ini dipilih untuk meminimalisir biaya promosi, sehingga biaya promosi dapat dialihkan untuk keperluan lain. Promosi dari mulut kemulut dinilai cukup efektif, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya minat mahasiswa walaupun tanpa



promosi secara gencar melalui media publikasi seperti pamphlet, leaflet, poster dan lain sebagainya.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

4.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan survei dan pembelian barang investasi sudah dimulai sejak dana pertama diberikan, yaitu pada Bulan Februari 2010. Namun demikian, usaha penjualan bubur *Insap* baru dimulai pada akhir bulan April 2010, bertempat di kios yang terletak di Jl. Babakan Tengah no. 19, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor.

4.2 Tahapan Pelaksanaan

Usaha ini diawali dengan kegiatan pra-produksi yang dilakukan oleh tim pengembangan produk yang meliputi survei lokasi penjualan, pembelian alat dan bahan untuk pembuatan bubur ikan asap, survei pasar guna mengetahui jumlah permintaan dan minat konsumen serta kondisi pasar, percobaan membuat dan menyajikan bubur ikan asap disertai kuesioner kepada pihak tester, dan koordinasi dengan pihak penyedia produk aneka ikan asap Citayam, dengan merek PETIKAN CITA HALUS agar ketersediaan bahan baku ikan asap dapat terpenuhi secara berkelanjutan. Kegiatan pra-produksi dilakukan selama 1 bulan yakni pada bulan Februari 2010 hingga pertengahan bulan Maret. Meskipun kegiatan pra produksi telah selesai pada pertengahan bulan Maret, tetapi kegiatan produksi dan penjualan baru dapat dilaksanakan pada akhir bulan April. Hal ini dikarenakan masa sewa kios yang akan digunakan sebagai tempat berjualan baru dapat digunakan mulai pertengahan bulan April. Pemesanan ikan asap sendiri, dilakukan secara berkala yaitu setiap 1 minggu sekali, karena ikan asap dapat awet dalam jangka waktu yang cukup lama apabila disimpan di dalam lemari pendingin. Hal tersebut dilakukan untuk mengantisipasi kekurangan stok atau ada permintaan lebih dari konsumen.

Kegiatan pembuatan dan persiapan bubur *Insap* dilakukan setiap hari mulai pukul 16.00-19.00 WIB, dan penjualan dilakukan mulai pukul 19.00-22.00 WIB, yang dimulai tanggal 27 April 2010 sampai dengan saat ini, yaitu 3 Juni 2010. Volume penjualan bubur *Insap* ditambahkan secara gradual mengikuti permintaan konsumen. Pada awal penjualan, bubur yang dijual hanya sebanyak 8 porsi dan semuanya habis terjual. Kemudian dilakukan penambahan volume penjualan setiap harinya, dan sampai sekarang telah mencapai 20 porsi perhari, dan terjual seluruhnya. Bubur *Insap* dijual dengan harga Rp. 5.000/porsi, yang dalam setiap porsi terdiri dari 1 mangkuk bubur, potongan ikan asap, potongan jamur tiram, otak-otak, dan kerupuk ikan, serta bumbu-bumbu pelengkap lainnya.

Sebagai salah satu strategi penjualan dan juga untuk menambah penghasilan harian, maka dilakukan penambahan produk yang dijual. Produk tambahan yang dimaksud adalah salad buah dan salad sayur seharga Rp 5.000, puding coklat seharga Rp 3.000, dan aneka jus buah seharga Rp 4.000. Agar menarik, maka disediakan juga paket hemat seharga Rp 15.000 yang terdiri dari 1 porsi salad buah/sayur, 1 porsi bubur *Insap*, 1 porsi puding coklat, dan 1 gelas jus. Hal tersebut dimaksudkan untuk menarik minat konsumen karena bubur ikan asap masih merupakan makanan yang sangat jarang bahkan belum ada sama sekali.

Tabel 2. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Bubur Ikan asap Mulai bulan Februari Sampai Bulan Juni 2010.

No	Uraian Kegiatan	Bulan 1				Bulan 2				Bulan 3				Bulan 4				Bulan 5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengadaan alat dan perlengkapan																				
2	Percobaan pembuatan dan penyajian bubur																				
3	Survey pasar dan lokasi penjualan																				
4	Koordinasi dengan pemasok bahan baku																				
5	Produksi dan penjualan																				
6	Evaluasi																				

4.3 Instrumen Pelaksanaan

Kegiatan penjualan bubur Insap dilakukan di sebuah kios berukuran 16 m², dengan menggunakan sebuah gerobak yang diletakan dibagian depan kios. Bagian depan gerobak ditempeli oleh banner Bubur Insap agar konsumen lebih mengenal produk bubur ini. Pada kios tersebut dilengkapi dengan 6 buah meja, dan 6 buah kursi plastik, yang dikhususkan untuk konsumen.

Penghidangan Bubur Insap dilakukan dengan menggunakan mangkuk berukuran sedang, yang dialasi dengan sebuah pisin berbentuk persegi pada bagian bawahnya. Pada mangkuk tersebut diisi dengan bubur, kacang kedelai, bawang goreng, daun seledri,, potongan otak-otak, dan kerupuk. Sedangkan bahan pelengkap lain seperti irisan jamur goreng tepung, dan potongan ikan kakap asap, diletakkan terpisah pada pisin khusus yang bersekat dan terbuat dari bahan melamin. Sambal, kecap, dan merica diberikan wadah khusus, dan disajikan bersamaan dengan penyajian bubur.

4.4 Rancangan dan Realisasi Anggaran

Dana yang didapat dari DIKTI hingga 29 April 2010 adalah sebesar Rp 6.700.000 diperoleh melalui 3 tahap:

TAHAP	BULAN	DANA
1	Februari	Rp 1.000.000
2	Maret	Rp 3.900.000
3	April	Rp 1.800.000
TOTAL		Rp 6.700.000

Pengeluaran:

No	Tanggal	Penggunaan	Jumlah
1	20-02-2010	Peralatan investasi	Rp 756.000
2	21-02-2010	Bahan baku test pasar 1	Rp 269.000
3		Ikan kakap asap	Rp 120.000
4	21-03-2010	Bahan baku test pasar 2	Rp 60.000
5	31-03-2010	Peralatan investasi	Rp 265.000
6	10-04-2010	Bahan baku test pasar 3	Rp 97.000
7	16-04-2010	Transportasi	Rp 150.000
8	17-04-2010	Peralatan investasi	Rp 700.000
9		Sewa tempat	Rp 300.000
10	18-04-2010	Sewa gerobak	Rp 700.000
11		Investasi	Rp 850.000
12	26-04-2010	Belanja bahan baku pembukaan	Rp 500.000
13	28-04-2010	Transportasi	Rp 100.000
13	31-04-2010	Belanja investasi	Rp 120.000
14	2-05-2010	Belanja	Rp 250.000
TOTAL			Rp 5.237.000

Sisa dana sebesar: Rp 6.700.000 – Rp 5.237.000 = **Rp 1.463.000**

Dana yang tersisa akan disimpan dan ditambahkan dengan keuntungan, untuk membeli kulkas sebagai tempat penyimpanan bahan baku agar mampu bertahan lebih lama.

Cash Flow Usaha Bubur Insap

NO	URAIAN	MINGGU KE				
		1	2	3	4	5
I	INFLOW (Porsi)	76	71	87	104	134
	1. Dana DIKTI	7,000,000				
	2. Penjualan bubur insap	380,000	355,000	435,000	520,000	670,000
	3. Nilai sisa					2,784,774
	TOTAL INFLOW	7,380,000	355,000	435,000	520,000	3,454,774
II	OUTFLOW					
	1. Biaya Investasi					
	Sewa Gerobak	700,000				
	Kursi Plastik (10)	320,000				
	Meja (6)	600,000				
	Pisau (6)	60,000				
	Talenan (2)	20,000				
	Kompor gas 1 mata api	350,000				
	Tabung gas (3 kg)	100,000				
	Selang gas	70,000				
	Sendok Bubur (10)	60,000				

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Panci (2)	50,000				
Teflon	100,000				
Cobek	30,000				
Centong	13,000				
Centong kayu	10,000				
Timbangan	130,000				
Gelas Kecil (9)	36,000				
Tempat tissue	25,000				
Tempat sambel (2)	12,000				
Pisin Topping (10)	40,000				
Pisin (6)	90,000				
Saringan kawat (2)	15,000				
Tempat kecap (2)	15,000				
Tempat Topping (6)	30,000				
Mangkok bubur (12)	120,000				
Blender	400,000				
Rak Piring (3)	150,000				
Tupperware Bulat (3)	60,000				
Teko (2)	40,000				
Laci Kasir	25,000				
Total Biaya Investasi	3,671,000				
2. Biaya Tetap					
Sewa Tempat	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500
Air dan Listrik	12,500	12,500	12,500	12,500	12,500
Penyusutan	17,245	17,245	17,245	17,245	17,245
Total Biaya Tetap	67,245	67,245	67,245	67,245	67,245
3. Biaya Variabel					
Ikan asap	101,333	94,667	116,000	138,667	178,667
Beras	22,293	20,827	25,520	30,507	39,307
Bumbu	15,200	14,200	17,400	20,800	26,800
Topping	26,600	24,850	30,450	36,400	46,900
Ikan patin	17,733	16,567	20,300	24,267	31,267
Minyak dan gas	22,800	22,800	22,800	22,800	22,800
Bahan sambal	7,600	7,100	8,700	10,400	13,400
Total Biaya Variabel	213,560	201,010	241,170	283,840	359,140
TOTAL OUTFLOW	3,951,805	268,255	308,415	351,085	426,385
IV	NET BENEFIT	3,428,195	86,745	126,585	168,915
					3,028,389

$$TR = Rp\ 2.360.000$$

$$TC = TFC + TVC$$

$$= Rp\ 336.226 + Rp\ 1.298.720$$

$$= 1.634.946$$

$$\begin{aligned} \text{R/C Rasio} &= \frac{\text{Rp } 2,360,000}{\text{Rp } 1.634.946} \\ &= 1,44 \end{aligned}$$

$$\text{PP} = 2,2 \text{ Bulan}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{TFC}}{\text{P (unit)} - \text{VC (unit)}} \\ &= \frac{\text{Rp } 269.000}{\text{Rp } 5.000 - \text{Rp } 2.810} \\ &= 123 \text{ porsi/bulan} \\ &= 5 \text{ porsi/hari} \end{aligned}$$

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan penjualan bubur ikan asap selama 5 minggu menunjukkan hasil yang baik, dengan keuntungan bersih mingguan yang terus meningkat, yaitu dari Rp 99.000 pada minggu pertama hingga mencapai Rp 243.000 pada minggu kelima. Hasil ini menunjukkan bahwa bubur ikan asap cukup digemari di kalangan mahasiswa IPB. Hal ini dikarenakan penggunaan ikan kakap sebagai tambahan bubur dapat meningkatkan minat mahasiswa untuk mencoba, karena selama ini belum pernah ada yang menjual bubur ikan asap berbahan dasar ikan kakap terutama di kampus IPB Dramaga. Selain itu harga satu porsi bubur ikan asap yang hanya Rp 5.000 sangat sesuai dengan kemampuan mahasiswa, sehingga mampu menarik mahasiswa untuk membeli produk ini.

Kegiatan penjualan bubur ikan asap belum dapat mencapai target yang diharapkan secara konsisten, yaitu 20 porsi per hari pada minggu kelima. Hal tersebut disebabkan karena terdapat perubahan jadwal penjualan yang semula direncanakan pagi dan malam hari menjadi hanya malam hari saja, guna menyesuaikan dengan kesibukan dari para anggota yang masih berstatus sebagai mahasiswa. Namun berdasarkan hasil penjualan selama 5 minggu, pendapatan bersih yang didapatkan sudah mencapai Rp 725.000, yang berarti sudah melebihi target pendapatan bersih yang ditetapkan pada minggu kelima yaitu sebesar Rp 630.000. Hal tersebut menambah keyakinan bahwa prospek penjualan bubur ikan asap ini sangat baik. Demikian pula dengan menu tambahan lainnya dengan jumlah permintaan konsumen yang terus meningkat, sehingga semakin meyakinkan kami bahwa usaha yang telah dijalankan ini tidak salah pilih. Sampai saat ini (3 Juni 2010) capaian target penjualan (30 porsi per hari) sudah mencapai 67 persen dengan proses penjualan yang baru berjalan selama 5 minggu.

Berdasarkan hasil kuesioner yang diberikan kepada konsumen dapat disimpulkan bahwa sebagian besar konsumen telah puas terhadap rasa, penyajian, dan kesesuaian topping dengan bubur Insap. Dari 17 kuesioner yang diberikan diketahui hasil sebagai berikut

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

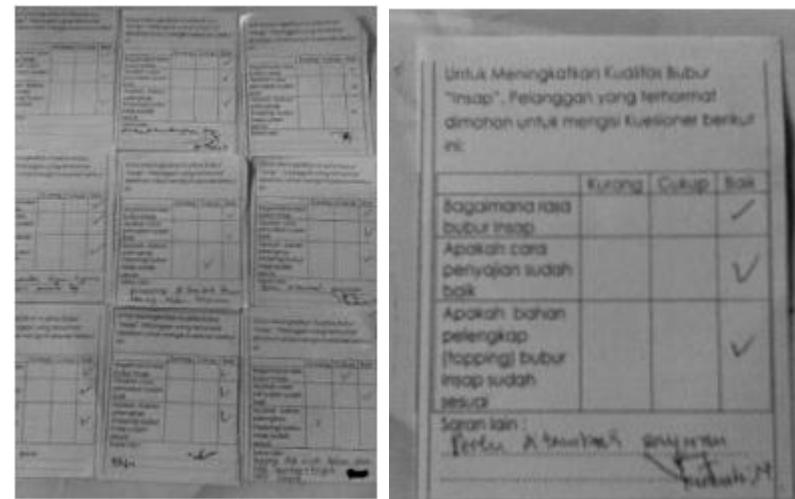
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Tabel 3. Hasil Kuesioner Terhadap 17 orang Konsumen Berbeda

Untuk Meningkatkan Kualitas Bubur "Insap", Pelanggan yang terhormat dimohon untuk mengisi Kuesioner berikut ini:			
	Kurang	Cukup	Baik
Bagaimana rasa bubur Insap	0%	6%	94%
Apakah cara penyajian sudah baik	0%	0%	100%
Apakah bahan pelengkap (topping) bubur Insap sudah sesuai	0%	30%	70%
Saran lain :			
- Tambah sayuran.....			
- Kembangkan Usaha.....			
- Sambal Kurang Pedas.....			
.....			
Selamat Menikmati dan Terima kasih			



Gambar 1. Hasil Kuesioner Bubur Insap

Tabel 4. Penjualan Bubur Insap dari Minggu Pertama Sampai Minggu Kelima

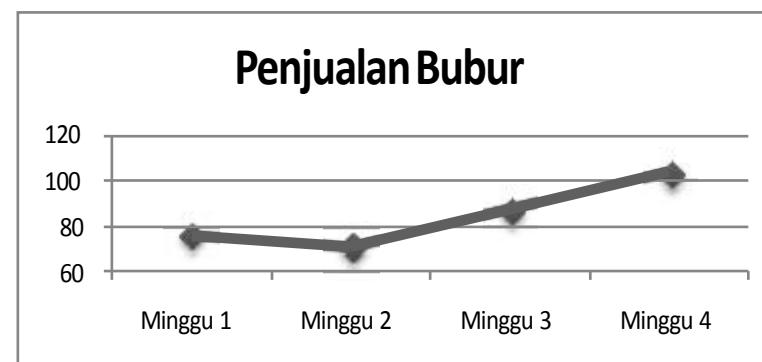
Minggu ke	Kuantitas Penjualan	Target Penjualan per minggu	Pendapatan mingguan	Keuntungan
1	76	60	Rp 380,000.00	Rp 99,194.81
2	71	60	Rp 355,000.00	Rp 86,744.81
3	87	95	Rp 435,000.00	Rp 126,584.81
4	104	95	Rp 520,000.00	Rp 168,914.81
5	134	120	Rp 670,000.00	Rp 243,614.81
Total	472		Rp 2,360,000.00	Rp 725,054.04

Penjualan bubur masih bisa ditangani oleh para anggota yang berjumlah 4 orang, dengan pembagian kerja masing-masing Ikbal pada bagian bubur, Yuli pada bagian puding, Ahmad pada bagian jus, dan Meika pada bagian salad buah dan salad sayur. Hal tersebut menyebabkan dalam waktu dekat belum diperlukan tenaga tambahan, namun tidak menutup kemungkinan dalam jangka panjang akan menyerahkan proses produksi dan penjualan bubur ikan asap "Bubur Insap" kepada pihak lain sebagai pegawai harian, sedangkan kegiatan tim hanya mengontrol secara berkala.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Produk Bubur Insap merupakan produk makanan yang memiliki prospek baik. Hal ini dapat dilihat dari kurva penjualan yang memiliki kecenderungan peningkatan dari hari ke hari (Gambar 2). Produk Bubur Insap merupakan produk yang dinilai istimewa tetapi memiliki harga yang murah. Hal ini dapat dibuktikan dari tanggapan positif konsumen yang diminta melalui kuesioner. Produk ini memiliki rasa yang khas dan cara penyajian yang menarik. Berdasarkan penilaian yang di berikan oleh para konsumen maka disimpulkan bahwa produk ini layak untuk dikembangkan dan akan mampu bersaing di pasaran.



Gambar 2. Grafik Penjualan Bubur Insap

5.2 Saran

Kegiatan komersialisasi Bubur Insap sebaiknya dikembangkan pada skala yang lebih besar, dan pemilihan tempat dilakukan di daerah perkotaan dengan target konsumen keluarga dan masyarakat perkantoran. Hal ini sebaiknya dilakukan agar harga dapat dinaikkan sehingga marjin keuntungannya lebih besar.

Lampiran 1. Dokumentasi Kegiatan



Gambar 3. Lokasi Penjualan (a) dan Produk Bubur *Insap* (b)



Gambar 4. Menu Tambahan Bubur Insap: Salad sayur (a), Salad buah (b), Puding (c), Jus (d)



Gambar 5. Kegiatan Penjualan Bubur Insap