



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**PENINGKATAN NILAI JUAL IKAN NON EKONOMIS MELALUI
USAHA CEMILAN *CFC* “*CRISPY FISH CARAAGE*”**

**BIDANG KEGIATAN:
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Disusun oleh:

Ketua	: Cholifah	C34090047	(Angkatan 2009)
Anggota	Asti Latifah	C34090043	(Angkatan 2009)
	Darsasa Herdina A	C34090075	(Angkatan 2009)
	Nur Syarif	E44100058	(Angkatan 2010)

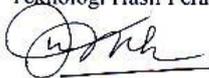
**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2013**

**HALAMAN PENGESAHAN
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
LAPORAN AKHIR**

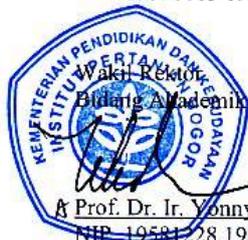
1. Judul Kegiatan : Peningkatan nilai jual ikan non ekonomis melalui usaha cemilan CFC "Crispy Fish Caraage"
2. Bidang Kegiatan : PKMK
3. Bidang Ilmu : Pertanian
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Cholifah
 - g. NIM : C34090047
 - h. Departemen : Teknologi Hasil Perairan (THP) - FPIK
 - i. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - j. Alamat Rumah : Babakan Lebak no 124, Bogor
HP. 085718123591
 - k. Alamat email : Chocho.lathos@gmail.com
5. Anggota Pelaksana : 3 Orang
6. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap : Dr. Tati Nurhayati, S.Pi., M.Si.
 - b. NIDN : 0007087004
 - c. Alamat Rumah : Griya Melati Blok B2 No. 6 Bubulak, Bogor
 - d. No. Telp/HP : 08128867348
7. Biaya Kegiatan Total
 - a. Dikti : Rp 9.800.000,00
 - b. Sumber lain : Rp -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan: 4 bulan

Bogor, 25 Juli 2013

Menyetujui
Sekretaris Departemen
Teknologi Hasil Perairan FPIK IPB

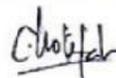


Dr. Ir. Nurjanah, MS.
NIP. 19591013 198601 2 002



Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP. 19581228 198503 1 003

Ketua Pelaksana Kegiatan



Cholifah
NIM. C34090047

Dosen Pendamping



(Dr. Tati Nurhayati, S.Pi., M.Si.
NIDN: 0007087004

ABSTRAK

Pemanfaatan ikan hasil tangkap samping atau non ekonomis saat ini belum dioptimalkan dengan baik. Sebagian besar ikan non ekonomis dimanfaatkan sebagai fillet maupun pembuatan tepung ikan. Inovasi produk perikanan berbasis ikan non ekonomis dapat dijadikan sebagai substitusi daging ikan dalam produk caraage. CFC “Crispy Fish Caraage” merupakan produk siap saji berbahan utama ikan dengan penambahan tepung beras sebagai coating yang memiliki kadar protein tinggi dan rendah kolesterol. Produk ini merupakan produk cemilan yang bergizi dan memiliki rasa yang khas. Pembuatan produk CFC dilakukan dengan proses pemfilletan ikan dan perendaman dengan bumbu-bumbu untuk menghilangkan bau yang terdapat pada ikan. Fillet ikan kemudian dilapisi dengan bumbu, kemudian digoreng dalam minyak panas. Kemasan yang digunakan dalam produk CFC adalah kemasan kantung kertas. Produksi yang telah dilakukan sebanyak 1550 porsi dengan harga Rp 5.000/ porsi dengan total pendapatan Rp. 7.750.000

Kata kunci: Caraage, Cemilan, Ikan non ekonomis, Produk siap saji, Protein

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan PKM-K dengan judul “Peningkatan Nilai Jual Ikan Non Ekonomis Melalui Usaha Cemilan CFC”.

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu dalam menyelesaikan PKM-K ini, yaitu kepada

1. Dr. Tati Nurhayati, S.Pi., M.Si yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan, sehingga membantu penulis dalam menyelesaikan PKM-K ini.
2. Teman-teman THP yang telah memberikan dorongan semangat dan bantuan, sehingga membantu penulis untuk menyelesaikan PKM-K ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan PKM-K ini masih ditemukan kekurangan-kekurangan baik dalam hal teknis penulisan maupun materi. Untuk itu kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan demi penyempurnaan pembuatan makalah ini.

Penulis berharap semoga penyusunan makalah ini memberikan manfaat yang positif khususnya bagi penulis sendiri dan umumnya untuk pembaca, agar lebih memahami perencanaan produk dan bisnis khususnya di bidang perikanan.

Bogor, 25 Juli 2013

Penulis

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Ikan sebagai sumber pangan merupakan kelompok bahan pangan hewani yang kaya akan gizi. Beralihnya pola pikir masyarakat untuk lebih mengkonsumsi produk-produk yang aman untuk dikonsumsi dan menyehatkan memberikan peluang untuk menciptakan suatu wirausaha dari bahan baku hasil perairan yang belum banyak dimanfaatkan. Ikan non ekonomis yang memiliki nilai jual yang rendah dapat dijadikan sebagai bahan baku produk cemilan yang sehat dan bergizi. Substitusi penggunaan daging ayam dengan ikan dilakukan dalam produk cemilan CFC “Crispy Fish Caraage” dapat meningkatkan nilai jual ikan tersebut sekaligus sebagai alternatif sumber protein hewani yang disukai masyarakat.

Dewasa ini banyak masyarakat bergaya hidup instan dan menyukai jenis makanan cepat saji. Semakin banyaknya rumah makan yang menyajikan makanan cepat saji menjadi peluang usaha yang cukup menjanjikan. Namun, pemanfaatan ikan non ekonomis sebagai bahan baku pembuatan cemilan maupun makanan cepat saji terbilang masih sangat rendah. Hal ini membuka peluang untuk menjadikan ikan non ekonomis sebagai substitusi penggunaan daging ayam dalam produk caraage.

Tujuan Program

Pengembangan produk ini dapat meningkatkan nilai jual ikan non ekonomis dan produk olahan cemilan CFC “Crispy Fish Caraage” sebagai produk cemilan sehat dan bergizi. Selain itu dapat meningkatkan pola konsumsi masyarakat terhadap produk perikanan terutama yang bernilai ekonomis rendah.

Luaran yang Diharapkan

Diversifikasi produk cemilan berbahan baku ikan non ekonomis Indonesia. Pemenuhan kebutuhan gizi bagi masyarakat terutama protein hewani melalui jajanan sehat yang disukai, terciptanya peluang bisnis bagi mahasiswa dan masyarakat, dan pengembangan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa

Kegunaan Program

Kegunaan program ini menyediakan produk cemilan yang mempunyai kandungan gizi tinggi, sehat, kaya akan protein, lemak, dan karbohidrat, memiliki kualitas yang tinggi tetapi harganya terjangkau. Melatih mahasiswa dalam berinovasi dan memupuk jiwa kewirausahaan.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

CFC “Crispy Fish Caraage” merupakan produk cemilan sehat berbahan baku ikan non ekonomis, yaitu ikan pisang-pisang dan swangi mata besar. Perkenalan produk CFC “Crispy Fish Caraage” dilakukan dengan membuat leaflet dan informasi melalui media social tentang promosi adanya usaha camilan CFC “Crispy Fish Caraage”. Pembuatan produk cemilan CFC “Crispy Fish Caraage” dimulai dengan tahap percobaan untuk menemukan komposisi tepung dan bumbu terbaik. Sehingga produk CFC “Crispy Fish Caraage” yang dihasilkan memiliki rasa yang khas dan disukai masyarakat. Tahap selanjutnya adalah pembuatan desain dan logo kemasan. Tahap awal penjualan produk CFC “Crispy Fish Caraage” dilakukan dengan menjual produk ke orang-orang terdekat. Untuk tahap produksi

selanjutnya maka akan dipantau dan disesuaikan dengan tingkat penjualan atau permintaan konsumen terhadap produk.

Kelompok konsumen memberikan respon yang sangat baik terhadap produk CFC “Crispy Fish Caraage”. Kegiatan usaha bisnis produk olahan perikanan ini difokuskan dengan pangsa pasar yang ditargetkan adalah mahasiswa dan masyarakat. Tahap penjualan awal produk CFC “Crispy Fish Caraage” setiap harinya dapat menghabiskan sekitar 50 porsi atau kantong kertas.

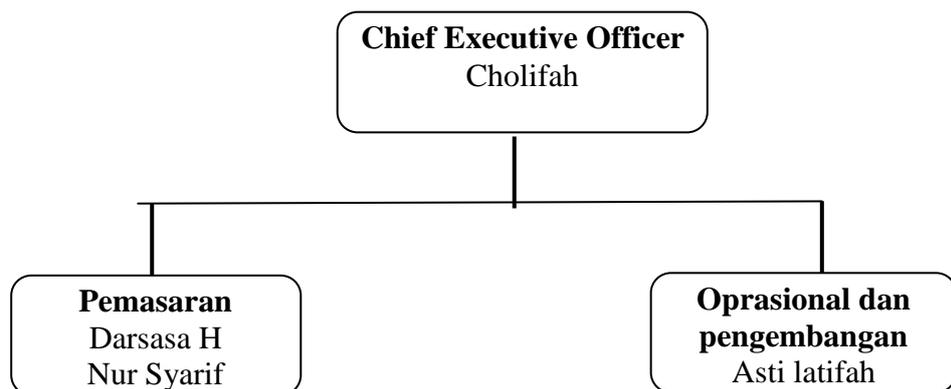
III. METODE PENDEKATAN

Kegiatan ini dilaksanakan pada awal bulan Februari 2013 di sekitar kampus IPB Dramaga Bogor. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah wajan penggorengan, sudip, alat pengocok, timbangan digital, baskom, sendok, panci, pisau, talenan, *trash bag*, kompor gas, sendok, dan gas elpiji, dan lemari pendingin. Bahan yang digunakan meliputi ikan non ekonomis, margarin, tepung terigu, tepung beras, garam, gula, minyak goreng, bawang putih, bawang merah, merica, air, telur bumbu-bumbu.

Proses pelaksanaan PKM ini terdiri dari dua tahap, yaitu tahap produksi dan tahap pemasaran. Tahap produksi dilaksanakan di kediaman Asti Latifah selaku ketua pelaksana di jalan Cimanggu gg.hj.enung no.45 rt 01/02 Cimanggu Bogor dan Laboratorium preservasi dan diversifikasi pangan Teknologi Hasil Perairan IPB, Bogor. Sedangkan tahap pemasaran dilakukan di lingkungan kampus IPB Dramaga Bogor.

Tahap produksi dilakukan dengan memilih dan membeli bahan baku ikan di pasar Anyar Bogor. kemudian dicuci dengan air mengalir untuk membersihkan kotoran yang menempel, kemudian ikan difillet. Tahap yang kedua yaitu pemasaran. Metode pemasaran yang digunakan adalah melalui brosur dan penyebaran informasi melalui media social dalam lingkup kampus dengan pemesanan melalui telepon.

Organisasi usaha terdiri dari beberapa bagian meliputi CEO yang dipegang oleh Cholifah, bagian pemasaran oleh Darsasa, bagian oprasional dan pengembangan oleh Asti Latifah. Bagan organisasi dapat dilihat pada gambar 1.



IV. PELAKSANAAN PROGRAM

Pelaksanaan program kegiatan ini di Mulai pada bulan Februari 2013. Produksi dilakukan di kediaman Asti Latifah di jalan Cimanggu gg.hj.enung no.45 rt

01/02 Cimanggu Bogor dan Laboratorium preservasi dan diversifikasi pangan Teknologi Hasil Perairan IPB, Bogor. Penjualan dilakukan di sekitar kampus IPB di jalan Babakan raya Dramaga Bogor, selain itu juga dilakukan penjualan dengan melalui *facebook*, sms, dan telepon.

Jadwal kegiatan PKM-K terjadwal dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1 Jadwal Kegiatan PKM-K

URAIAN	Minggu Ke-											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pencarian tempat dan pengumpulan informasi	■											
Pengadaan peralatan	■	■										
Pengadaan bahan baku		■										
Promosi			■									
Produksi dan penjualan			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Analisis standar kelayakan				■								
Pengembangan produk							■					
Evaluasi kerja								■	■	■	■	■
Pembuatan laporan											■	■

Rancangan Dan Realisasi Biaya

Pelaksanaan program PKM-K dilakukan dengan dana yang bersumber dari DIKTI sebesar Rp. 9.800.000. Analisis biaya yang telah digunakan dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2 Analisis biaya

Keterangan	Debit	Kredit
Saldo awal	Rp 9.800.000	
Biaya Investasi		Rp. 5.065.000
Biaya variable		Rp. 3.155.000
Biaya lain - lain		Rp 800.000
Pemasukan dari penjualan	Rp. 7.750.000	
Dana terpakai		Rp 9.020.000
Total		Rp 8.530.000

Penggunaan Biaya

No	Keterangan kegiatan	Biaya
1	Biaya trial	200.000
2	Biaya investasi :	
	Pembuatan gerobak	2.200.000
	Kompore gas	350.000
	Tabung gas	250.000
	Blender 1 unit	600.000
	Multi fryer/ penggorengan 2 unit	600.000
	Coolbox	560.000
	Timbangan digital	200.000
	Saringan	30.000

	Pisau	15.000
	Sudip	50.000
	Baskom	150.000
	Serbet	15.000
	Talenan	45.000
	Total	5.065.000
3	Biaya Variable :	
	Ikan 75 kg @20.000	1.500.000
	Tepung 26 kg @ 15.000	390.000
	Bumbu-bumbu	150.000
	Telur 4 kg @ 20.000	80.000
	Minyak 20 L @13.000	260.000
	Kemasan 1550 bungkus @500	775.000
	Total	3.155.000
4	Biaya lain	600.000
	Total biaya terpakai	9.020.000

V. PEMBAHASAN

Kegiatan produksi CFC “Crispy Fish Caraage” dilakukan dalam dua tahapan yakni kegiatan pra pendahuluan dan kegiatan produksi penjualan. Tahap pra produksi pembuatan CFC “Crispy Fish Caraage” yaitu melakukan pembelian aktiva tetap atau variable investasi, pembelian bahan baku, dan perancangan media promosi. Aktiva tetap yang dibeli pertama yaitu Teflon, wadah dan wajan pembuatan CFC “Crispy Fish Caraage”, kemudian kompor gas, tabung gas. Bahan baku utama pembuatan CFC “Crispy Fish Caraage” yaitu ikan non ekonomis yang didapatkan dari pasar Anyar Bogor. Media promosi dilakukan dengan pembuatan brosur dan menyebarkan informasi melalui social media seperti facebook dan twitter. Pembuatan desain dan logo kemasan.

Kegiatan usaha bisnis produk olahan perikanan ini difokuskan dengan pangsa pasar yang ditargetkan adalah mahasiswa dan masyarakat. Penjualan dilakukan setiap hari dengan sistem delivery order.

Tabel 3 Jumlah produk CFC “Crispy Fish Caraage”

No.	Jumlah Pemesanan	Penerimaan total
Bulan Maret	100 porsi	Rp 500.000
Minggu April	300 Porsi	Rp. 1.500.000
Bulan Mei	500 porsi	Rp 2.500.000
Bulan Juni-Juli	650 porsi	Rp 3.250.000
Total	1550 porsi	Rp 7.750.000

Selama proses pelaksanaan penjualan produk CFC “Crispy Fish Caraage” kegiatan berjalan lancar. Hal ini didukung pembagian tugas antar anggota dan ketua yang jelas. Setiap anggota saling mendukung tugas anggota lainnya sehingga pembagian tugas yang telah diberikan dapat dikerjakan tanpa terasa berat dan proses produksi tetap berjalan lancar tanpa ada kendala yang berarti

selama bulan Maret hingga Juli. Hasil analisis biaya selama penjualan adalah sebagai berikut :

Break Event Point (BEP)

BEP atau titik impas adalah sebagai berikut :

BEP volume produksi = Total biaya produksi : harga jual
= 3.155.000: 5000
= 631 unit

BEP harga = Total biaya produksi : total produksi
= 3.155.000: 1550
= 2.035 per unit

R/C ratio

R/C = Penerimaan : Biaya produksi
= Rp 7.750.000 : Rp 3.155.000
= 2.4

Dari nilai Break Event Point (BEP) dapat dilihat bahwa nilai BEP volume produksi sebesar 631 unit, dan BEP harga sebesar 2.035 per unit dengan nilai rasio R/C sebesar 2.4.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan ini telah menghasilkan luaran berupa terciptanya produk cemilan sehat yang memiliki rasa yang khas dan bergizi. Produk ini diharapkan dapat menjadi cemilan sehat pengganti jajanan yang mengandung banyak manfaat dari bahan alami, tanpa bahan pengawet dan bahan berbahaya lainnya. Selama kegiatan, jumlah produk yang diproduksi mencapai 1550 porsi dengan harga Rp 5.000/ porsi dengan total pendapatan Rp. 7.750.000

Pengembangan produk ini mampu memberikan pelajaran mengenai kewirausahaan pada pelaku usahanya. Beberapa usaha dan kerjasama telah disusun dalam rangka mengembangkan pemasaran produk, sehingga dapat memberdayakan masyarakat sekitar.

Saran

Sebaiknya usaha ini mendapat dukungan dari semua pihak, terutama pemerintah setempat dan masyarakat pada umumnya sehingga produk ini semakin berkembang

LAMPIRAN

Gambar 1 Foto produk



Gambar 2 Kemasan Produk



Gambar 3 Desain logo produk



Gambar 4 Kegiatan penjualan

