



**LAPORAN AKHIR**  
**PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**Inovasi Varian Rasa Fil-Le-Ku (Fillet Lele Beku) sebagai Solusi Penyajian  
Daging Ikan Lele secara Praktis, Higienis, Tidak Amis, dan Inovatif**

**BIDANG KEGIATAN:**

**PKM-Kewirausahaan**

Disusun oleh:

Aini Nurkartika Mala	C14100076	2010
Wahyu Dwi Putranto	C14090050	2009
Aliyah Sakinah	C14100082	2010
Alit Brilliant	C14100031	2010

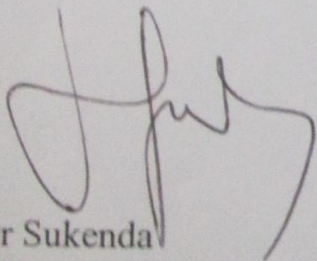
**INSTITUT PERTANIAN BOGOR**  
**BOGOR**  
**2014**

## PENGESAHAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : Inovasi Varian Rasa Fil-Le-Ku (Fillet Lele Beku) sebagai Solusi Penyajian Daging Ikan Lele secara Praktis, Higienis, Tidak Amis, dan Inovatif
2. Bidang Kegiatan : PKM-Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Aini Nurkartika Mala
  - b. NIM : C14100076
  - c. Jurusan : Budidaya Perairan
  - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
  - e. Alamat rumah dan No.Hp: Babakan Tengah 08568229486
  - f. Alamat email : aininurkartikamala29@gmail.com
4. Anggota pelaksana kegiatan : Wahyu Dwi Putranto  
Aliyah Sakinah  
Alit Brilliant
5. Dosenpendamping
  - a. Nama lengkap dan gelar : Yuni Puji Hastuti, S.Pi, M.Si
  - b. NIDN : 0006048107
  - c. Alamat rumah dan No.Hp: Jl. Tazmania III No. 20, Tanah Baru, Bogor Utara
6. Biaya Kegiatan Total : Rp 9.897.700,-
  - a. DIKTI : Rp 9.000.000,-
  - b. Sumber lain : -
7. Jangka waktu pelaksanaan : 4 bulan

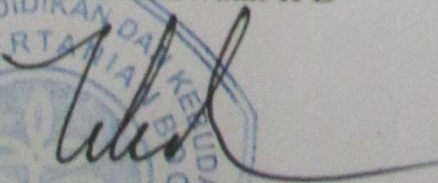
Bogor, 13 April 2014

Menyetujui 13 April 2014  
Ketua Departemen



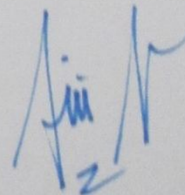
Dr Sukenda  
NIP. 196710131993021001

Wakil Rektor Bidang Akademik dan  
Kemahasiswaan IPB



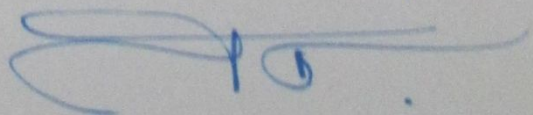
Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS  
NIP. 19581228 198503 1 003

Ketua Pelaksana Kegiatan



Aini Nurkartika Mala  
NIM. C14100076

Dosen Pendamping



Yuni Puji Hastuti, S.Pi, M.Si  
NIP. 198106042007012001

## ABSTRAK

Lele merupakan salah satu primadona pada industri akuakultur, oleh karena itu tidak heran jika produksinya tiap tahun cenderung mengalami peningkatan. Peminat ikan lele saat ini cukup banyak, salah satunya karena rasa dagingnya yang relatif enak, selain itu juga harga jual di pasaran yang relatif terjangkau, khususnya untuk kalangan menengah ke bawah. Namun, permasalahan yang dihadapi saat ini, terkadang lele yang dibudidayakan oleh petani mencapai ukuran yang melebihi patokan *standart* atau lebih dikenal dengan lele ukuran *oversize*. Ikan lele *oversize* sejauh ini pemanfaatannya masih kurang. Salah satu kendalanya disebabkan oleh kurangnya minat masyarakat terhadap bentuk dan ukurannya serta aroma amis yang ditimbulkan. Oleh karena itu, diperlukan suatu upaya diversifikasi untuk meningkatkan nilai ekonomis ikan lele tersebut. FIL-LE-KU merupakan produk yang ditawarkan sebagai bahan baku dasar pembuatan inovasi variasi menu olahan lele. Fillet lele beku merupakan daging ikan lele yang difillet menggunakan keahlian khusus sehingga menghasilkan daging ikan utuh yang berkualitas. FIL-LE-KU dapat memberikan kemudahan pada masyarakat dalam membuat olahan lele karena tingkat kepraktisan fillet yang diperoleh sehingga dapat langsung digunakan. Masyarakat tidak perlu lagi kesulitan memisahkan antara daging dan bagian lain dari ikan lele. FIL-LE-KU juga dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama karena dikemas dengan plastik *hygienis* serta dalam bentuk daging beku. Berdasarkan analisa kami, pada tingkat harga 28.000/bungkus (250 gram), R/C Rasio Mencapai 1,98. Oleh karena itu, kami ingin menjadikan FIL-LE-KU sebagai produk unggulan dengan metode penyimpanan dan penggunaan daging ikan lele secara praktis, *hygienis*, ekonomis dan tidak amis.

Kata kunci: ikan lele, *oversize*, FIL-LE-KU

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Rumusan Masalah .....</b>	<b>2</b>
<b>1.3 Tujuan .....</b>	<b>2</b>
<b>1.4 Luaran .....</b>	<b>3</b>
<b>1.5 Manfaat .....</b>	<b>3</b>
<b>BAB 11. GAMBARAN UMUM USAHA.....</b>	<b>3</b>
<b>BAB 111. HASIL YANG DICAPAI .....</b>	<b>5</b>
<b>BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>7</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>8</b>

## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Lele merupakan salah satu primadona pada industri akuakultur, oleh karena itu tidak heran jika produksinya tiap tahun cenderung mengalami peningkatan. Sebagai contoh, kebutuhan ikan lele di ibu kota Jakarta mencapai 80 ton per hari dan baru terpenuhi sekitar 62,5% atau sekitar 50 ton. Jumlah tersebut hanya di daerah ibu kota, belum termasuk kota-kota lainnya. Penyebab banyaknya peminat ikan lele salah satunya karena rasa dagingnya yang relatif enak, selain itu yang lebih penting lagi adalah harga jual di pasaran yang relatif terjangkau, khususnya untuk kalangan menengah ke bawah.

Trend saat ini kebanyakan para pembudidaya ikan lele lebih cenderung memasarkan hasil produksinya untuk rumah makan (warteg), gerai pecel lele, dan *outlet* penjualan ikan segar. Tentunya ukuran ikan lele yang dibutuhkan adalah sebatas ukuran *standart* (8 - 12 ekor per kilogram). Untuk ikan lele ukuran tersebut penjualannya tidak menemui permasalahan karena tingginya permintaan pasar. Namun, permasalahan yang dihadapi sekarang, terkadang lele yang dibudidayakan mencapai ukuran yang melebihi patokan tersebut atau lebih dikenal dengan lele ukuran *oversize*.

Ikan lele *oversize* memiliki ukuran 300 – 400 gram per ekor atau bahkan mencapai 500 – 700 gram per ekornya. Ikan lele *oversize* ini jumlahnya mencapai 10% dalam tiap siklus produksi. Berdasarkan hasil survei Tabloid Peternakan bulanan Trobos (2008) kerugian pada para pembudidaya sebagian besar diakibatkan oleh banyaknya lele yang berukuran *oversize* yang tidak laku dijual. Perlu diketahui, ikan lele *oversize* sejauh ini pemanfaatannya masih kurang. Salah satu kendalanya disebabkan oleh kurangnya minat masyarakat terhadap bentuknya yang besar serta aroma amis yang ditimbulkan. Oleh karena itu, diperlukan suatu upaya diversifikasi untuk meningkatkan nilai ekonomis ikan lele tersebut.

FIL-LE-KU merupakan produk yang ditawarkan sebagai bahan baku dasar pembuatan inovasi variasi menu olahan lele. Fillet lele beku merupakan daging ikan lele yang difillet menggunakan keahlian khusus sehingga menghasilkan daging ikan utuh yang berkualitas. Perlu diketahui untuk mengurangi biaya produksinya, Ikan lele yang diperoleh dibeli langsung dari petani lelenya, dengan begitu biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku dapat ditekan.

Selain itu manfaat lainnya yaitu dapat membantu para petani lele yang mengalami kesulitan memasarkan lele *oversize* tersebut.

FIL-LE-KU dapat memberikan kemudahan pada masyarakat dalam membuat olahan lele karena tingkat kepraktisan fillet yang diperoleh sehingga dapat langsung digunakan. Masyarakat tidak perlu lagi kesulitan memisahkan antara daging dan bagian lain dari ikan lele. FIL-LE-KU juga dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama karena dikemas dengan plastik *hiegenis* serta dalam bentuk daging beku. Oleh karena itu, dari latar permasalahan tersebut kami ingin menjadikan FIL-LE-KU sebagai produk unggulan dengan metode penyimpanan dan penggunaan daging ikan lele secara praktis, *hygienis*, dan tidak amis.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Permasalahan yang melatar belakangi program pembuatan FIL-LE-KU (fillet lele beku) ini adalah :

1. Kurangnya harga jual ikan lele *oversize* di kalangan petani pembudidaya
2. Kurangnya inovasi ikan lele di masyarakat dalam bentuk produk-produk olahan ikan lele yang praktis, higienis dan tidak amis
3. Perlunya inovasi produk olahan baru dalam upaya peningkatan diversifikasi produk perikanan yang dicanangkan oleh pemerintah
4. Minimnya pemanfaatan ikan lele *oversize*

## **1.3 Tujuan**

Program kreatifitas mahasiswa kewirausahaan ini bertujuan untuk menciptakan embrio bisnis potensial dengan *brand* FIL-LE-KU dalam upaya :

1. Meningkatkan nilai ekonomis Ikan lele *oversize* untuk para petani pembudidaya
2. Menciptakan inovasi produk olahan baru yang praktis, higienis dan tidak amis dengan variasi rasa untuk lebih memperbanyak kosumen ikan lele
3. Menciptakan inovasi produk filet dengan variasi rasa, guna mendukung program diversifikasi olahan ikan oleh pemerintah
4. Membentuk embrio bisnis dibidang pengolahan produk perikanan sebagai lapang pekerjaan baru untuk masyarakat
5. Memberdayakan masyarakat terkait potensi pengolahan peroduk ikan lele

#### **1.4 Luaran**

1. Inovasi produk olahan baru yang praktis, higienis dan tidak amis dengan variasi rasa untuk lebih memperbanyak kosumen ikan lele
2. Inovasi produk filet dengan variasi rasa.
3. Peluang bisnis bagi mahasiswa serta menambah pendapatan mahasiswa sebagai hasil dari wirausaha yang telah dilakukan.
4. Jiwa kreativitas dan kewirausahaan mahasiswa dalam menjalankan bisnis kuliner.
5. Memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat

#### **1.5 Manfaat**

Manfaat dari program ini adalah:

1. Meningkatkan gairah petani pembudidaya terhadap hasil panen dengan ukuran lele *oversize*
2. Melatih mahasiswa dalam berinovasi mengembangkan produk-produk unggulan guna meningkatkan minat masyarakat terhadap produk perikanan
3. Meningkatkan konsumsi ikan lele oleh masyarakat
4. Mengembangkan jiwa kewirausahaan mahasiswa
5. Embrio lapangan pekerjaan baru untuk masyarakat

## **BAB 2. GAMBARAN UMUM USAHA**

### **2.1 Analisis Produksi**

#### **2.1.1 Analisis SWOT**

- *Strenght* : Fillet lele dengan daging utuh yang berkualitas, praktis, higienis, tidak amis dengan varian rasa
- *Weakness* : Hanya bisa digunakan sekali (harus langsung digunakan) setelah fillet beku dicairkan
- *Oportunities* : Bahan baku mudah diperoleh, harga terjangkau serta belum adanya olahan filet dengan varian rasa
- *Threats* : Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk filet dan cara pengolahannya

### **2.1.2 Lokasi Produksi**

Lokasi yang digunakan untuk memproduksi FIL-LE-KU bertempat di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, tepatnya di Departemen Budidaya Perairan, Laboratorium Pakan Alami. Lokasi ini dipilih karena tempatnya yang cukup luas untuk dapat melakukan proses produksi dengan baik.

## **2.2 Proses Produksi**

Cara pembuatan : Ikan lele yang memiliki *size* 3 dicuci bersih, Daging ikan lele dipisahkan dari duri, tulang, dan kulitnya dengan cara difillet. Kemudian daging fillet dicuci bersih. Daging fillet yang diperoleh direndam di air cuka dan garam. Setelah itu dilumuri varian rasa yang telah dibuat sebelumnya dan dibungkus dengan plastik vakum kemudian dibekukan.

## **2.3 Pemasaran**

### **2.3.1 STP (*Segmentation, Targeting, and Positioning*)**

#### **a). *Segmentation***

Berdasarkan aspek ekonomis dan demografis, kami membagi pasar menjadi tiga segmen, yaitu :

- 1) Segmen pertama, merupakan kalangan ekonomi menengah yang konsumtif.
- 2) Segmen kedua, merupakan kalangan *retail* (supermarket) di sekitar kampus IPB
- 3) Segmen ketiga, merupakan pebisnis rumah makan dan gerai makanan olahan

#### **b). *Targetting***

Pada dasarnya konsumen dari FIL-LE-KU merupakan semua lapisan masyarakat, karena lokasi perusahaan yang akan didirikan disekitar bogor lebih tepatnya di sekitar kampus IPB, maka sebagai tahap awal kami memfokuskan untuk mencapai ketiga segmen di atas.

#### **c). *Positioning***

Proses pemasaran dilakukan untuk membangun persepsi masyarakat bahwa “FIL-LE-KU” merupakan produk olahan ikan lele yang praktis, higienis, tidak amis dengan varias rasa yang unik.

### **2.3.2 Marketing Mix**

#### **a). *Product***

Produk “FIL-LE-KU” dapat langsung disajikan kepada konsumen dengan penyajian yang higienis dan praktis. Penyajian fillet lele beku ini ditempatkan pada kemasan plastik yang tahan panas, *food grade*, dan higienis. Keunggulan lain dari produk ini adalah praktis dan tahan lama.



**b). Place**

Untuk mendukung strategi pemasaran yang telah ditetapkan, produk “FIL-LE-KU” akan didistribusikan ke beberapa tempat strategis yang mewakili segmen pasar yang ada, antara lain:

- Untuk menjangkau segmen pertama, produk “FIL-LE-KU” akan ditempatkan di *freezer* yang terletak di kontrakan ketua pelaksana kegiatan. Apabila ada *order* dari segmen pertama, FIL-LE-KU langsung diantarkan
- Untuk menjangkau segmen kedua, produk “FIL-LE-KU” akan dimasukkan langsung di retail yang sudah menerima kerjasama.
- Untuk menjangkau segmen pasar ketiga, kami berusaha untuk *direct selling* ke rumah makan dan gerai makanan yang ada.

**c). Price**

Kami mematok harga per 250 gram FIL-LE-KU Rp 28.000,00. Harga ini cukup terjangkau bagi seluruh konsumen target.

**d). Promotion**

Usaha promosi yang direncanakan antara lain:

- Mengikuti event-event pameran UKM atau bazar makanan
- Penyebaran leaflet dan pamphlet yang berisi aneka produk yang dijual.

### **BAB 3. HASIL YANG DICAPAI**

PKM-K Fil-Le-Ku telah menghasilkan produk untuk dijual ke pasar. Kegiatan pertama yang dilakukan adalah membuat sampel produk. Rentang waktu kurang lebih 2 bulan setelah dana talangan turun diperoleh hasil sampel produk yang belum dijual. Sampel produk yang dibuat adalah filet patin dengan rasa balado. Patin yang dipakai adalah size 2, yang artinya dalam 1 kg berisi 2 ekor patin, masing-masing patin memiliki berat  $\pm 500$  gram. Patin yang digunakan sebanyak 1 ekor dan dari 1 ekor patin diperoleh daging filet sekitar  $\pm 250$  gram. Filet daging patin 250 gram tersebut kemudian diberikan bumbu balado yang sudah dibuat sebelumnya dan dikemas dengan plastik kemasan. Kemudian di *sealer* menggunakan alat *sealer*. Selanjutnya produk disimpan beku di *freezer* lemari es. Kami membuat filet patin sebagai perbandingan. Kami juga membuat fillet lele, sebagai usul utama. Lele yang digunakan adalah ukuran 4, yang artinya dalam 1 kg berisi 4 ekor lele, masing-masing lele memiliki berat  $\pm 250$  gram. Lele yang digunakan sebanyak 2 ekor dan dari 2 ekor lele diperoleh daging filet sekitar  $\pm 100$  gram. Filet

daging lele 100 gram tersebut kemudian dikemas dengan plastik kemasan. Kemudian di *sealer* menggunakan alat *sealer*. Selanjutnya produk disimpan beku di *freezer* lemari es.

Kami membuat sampel produk dari 2 ikan berbeda untuk membandingkan hasil dari keduanya. Perbandingan yang nyata terlihat adalah ukuran daging filet. Filet patin lebih besar rendemen dagingnya dibandingkan dengan lele.

Kesalahan yang dilakukan dalam membuat sampel produk Fil-Le-Ku ini diantaranya adalah bumbu balado belum dimasak sehingga memunculkan bau yang tidak enak pada lemari es. Hal ini diduga bumbu busuk, karena masih mentah. Kesalahan selanjutnya adalah meletakkan sampel produk Fil-Le-Ku tidak teratur di dalam *freezer*. Hal ini mengakibatkan bentuk sampel produk menjadi melengkung. Dari perbandingan sampel diatas, maka lele yang digunakan harus ukuran 2 atau bahkan ukuran 1.

Koreksi dari kesalahan diatas adalah bumbu yang akan digunakan seharusnya dimasak terlebih dahulu, karena bumbu tidak tahan lama dan cepat busuk. Sebagai contoh, bumbu balado yang telah diulek seharusnya ditumis sebentar dan setelah itu baru dilumuri pada filet daging lele. Kemudian, filet daging lele seharusnya disusun dalam satu posisi sehingga akan terbentuk filet beku yang rapi. Selain itu juga, sebaiknya menggunakan *freezer* khusus untuk menyimpan filet agar filet tidak tertumpuk ataupun tertindih bahan-bahan atau makanan lain yang disimpan bersama di dalam *freezer* lemari es yang menyebabkan bentuk filet beku menjadi melengkung. Selain itu juga, kemasan sebaiknya dibuat lebih menarik seperti ditempelkan stiker yang mencerminkan produk.

Produk FIL-LE-KU siap jual dibuat kurang lebih sebulan setelah pembuatan sampel produk. Lele yang digunakan memiliki ukuran 500-1000 gram per ekor. Kegiatan yang dilakukan diantaranya adalah proses pemfiletan ikan sampai packaging produk. Semua kegiatan dilakukan di Laboratorium Pakan Alami, Departemen Budidaya Perairan, Fakultas Peternakan dan Ilmu Kelautan, Institut Pertanian Bogor. Proses pemfiletan dilakukan oleh kami dibantu dengan tenaga pekerja. Lele yang digunakan sebanyak 50 kg. Proses pemberian rasa sampai packaging dilakukan oleh tim FIL-LE-KU. Varian rasa yang diberikan oleh kami diantaranya adalah balado, bacem, dendeng, dan kare. Dari 50 kg ikan lele utuh, diperoleh produk FIL-LE-KU yang sudah di kemas sebanyak 50 bungkus dengan 4 macam varian rasa.

Target pasar dari FIL-LE-KU sendiri adalah dosen, perumahan sekitar kampus, dan perumahan dosen. Produk FIL-LE-KU dijual dengan harga Rp 28000 per 250 gram. Sampai saat

ini, segmen dan target pemasaran tidak tercapai seluruhnya. Gambaran umum usaha juga tidak tercapai seluruhnya. Produk FILLEKU yang terjual sampai tanggal 29 Juli 2014 adalah 45 bungkus dari 50 bungkus yang dibuat. Konsumen berasal dari kalangan mahasiswa dan ibu rumah tangga.

#### **BAB 4 KESIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan ini dapat disimpulkan bahwa produksi FIL-LE-KU sudah mendapatkan keuntungan walaupun produk tidak terjual semua. Keberlanjutan usaha ini masih dapat dipertimbangkan dengan saran yang kami berikan diantaranya yaitup roduk fileku dijual dengan range harga Rp 3000.- sampai Rp 5000,- dari harga unit, packaging dari produk fileku ditambah dengan kandungan nilai gizi, serta pemasaran produk harus lebih ditingkatkan lagi baik secara langsung maupun tidak langsung.

Produksi FILEKU akan didukung dengan beberapa penjelasan sebagai berikut:

##### **Prediksi Laba Rugi Usaha**

Dalam waktu 2 bulan kami memproduksi 50 bungkus FILEKU dengan

- a.      Pendapatan      = harga x produksi  
                                 = Rp 28.000 x 50  
                                 = Rp 1.400.000,-
- b.      Keuntungan      = pendapatan – total biaya produksi (2 bulan)  
                                 = Rp 1.400.000,- – Rp 1.228.900  
                                 = Rp 171.100,-

**PEMASUKAN            = Rp 9.000.000,- + Rp 171.100,-**

**PENGELUARAN        = Rp 2.864.200,-**

**SALDO                    = Rp 6.306.900,-**

## LAMPIRAN

### RINCIAN PENGGUNAAN DANA I

No	Tanggal	Transaksi (Pembelian)	Pengeluaran
1	16 Februari 2014	Plastik kemasan produk	Rp   16.000
2		Cool box	Rp   450.000
3		Bensin	Rp   10.000
4	18 Februari 2014	Sealer (pres plastik)	Rp   272.000
5		Pisau	Rp    55.000
6		Talenan	Rp    15.000
7		Bensin	Rp    10.000
8	27 Februari 2014	Ikan lele ½ kg	Rp    10.000
9		Ikan patin 1.25 kg	Rp    25.000
10		Cabe 1 ons	Rp     4.000
11		Bawang 1 ons	Rp     5.000
12		Tomat	Rp     1.000
13		Jeruk nipis ¼ kg	Rp     3.000
14		Bensin	Rp    10.000
Total biaya			Rp   886.000

### RINCIAN PENGGUNAAN DANA II

#### 1. BAHAN HABIS PAKAI

Material	Pemakaian	Kuantitas	Harga 1 kg	Jumlah
Ikan lele	Bahan utama fil-le-ku	50 kg	Rp 19.000.-	Rp 950.000.-
Bawang merah	Bahan varian rasa	½ kg	Rp 20.000.-	Rp 10.000.-
Bawang putih	Bahan varian rasa	½ kg	Rp 20.000.-	Rp 10.000.-
Ketumbar	Bahan varian rasa	2 ons	-	Rp 4.000.-
Gula merah	Bahan varian rasa	1 kg	-	Rp 13.000.-
Gula pasir	Penyedap	¼ kg	Rp 10.000.-	Rp 2.500.-
Cabe merah	Bahan varian rasa	¼ kg	Rp 12.000.-	Rp 3.000.-
Asem jawa	Bahan varian rasa	1 pak	-	Rp 8.000.-
Santan kara	Bahan varian rasa	6 kotak	-	Rp 30.000.-
Lengkuas	Bahan varian rasa	-	-	Rp 3.000.-
Salam/sereh	Bahan varian rasa	-	-	Rp 1.000.-
Kunyit	Bahan varian rasa	-	-	Rp 3.000.-

Minyak goreng	Menu mis bumbu	2 kemasan	-	Rp 9.000.-
Print stiker	Stiker kemasan	20 per 1 varian rasa	Rp 10.000.-	Rp 200.000.-
Serbet	Proses filleting	3	-	Rp 10.000.-
Sarung tangan	Proses filleting	2	-	Rp 10.000.-
Garam	Proses filleting	2	-	Rp 9.400.-
Cuka makan	Agar tidak amis	1	-	Rp 1.500.-
Gloves	Proses filleting	3	-	Rp 4.500.-
Masker	Proses filleting	2	-	Rp 3.000.-
Baki	Tatakan	3	-	Rp 10.000.-
Tisu rol	Pelengkap	1	-	Rp 3.300.-
Print poster	Pameran poster	1	-	Rp 120.000,-
Print leaflet	Penjualan	15	Rp 4.000,-	Rp 60.000,-
<b>Total biaya</b>				<b>Rp 1.478.200.-</b>

## 2. JASA

Hal	Kegiatan	Jumlah	Upah	Jumlah
Memfilet ikan	Memfilet ikan	4 orang	Rp 10.000/kg	Rp 400.000
Jasa angkut	Mengambil dan mengantar ikan	1 jasa	Rp 100.000	Rp 100.000
<b>Total biaya</b>				<b>Rp 500.000</b>

## DOKUMENTASI KEGIATAN



