PEMANFAATAN IKAN GABUS DAN DAUN KELOR UNTUK PEMBUATAN BISKUIT SEBAGAI PENUNJANG GIZI MASYARAKAT

Disusun oleh:

Rudalis Triwidodo .T ,S.Pi

NIP. 19800721 200903 1 002

SMK NEGERI 1 PRAJEKAN
Jl. Raya Prajekan-Bondowoso 68285
BONDOWOSO
2019

HALAMAN PENGESAHAN

Judul	: Pemanfaatan Ikan Gabus dan Daun Kelor Untuk Pembuatan Biskuit Sebagai Penunjang Gizi Masyarakat
Nama	: Rudalis Triwidodo Tjiptohening ,S.Pi
NIP	: 19800721200903 1 002
Unit Kerja	: SMK Negeri 1 Prajekan, Bondowoso, Jawa Timur

Bondowoso, 30 September 2019

Mengesahkan,
Kepala SMK Negeri 1 Prajekan,

NINIS SUCIATI M.Pd
Pembina Tk. I
NIP. 19650918 198903 2 010

Penulis,

RUDALIS TRIWIDODO .T ,S.Pi
NIP. 19800721 200903 1 002

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat limpahan rahmatnya, kami dapat menyelesaikan laporan Inovasi dengan judul "Pemanfaatan Ikan Gabus dan Daun Kelor Untuk Pembuatan Biskuit Sebagai Penunjang Gizi Masyarakat" dengan baik dan kami mengucapkan terima kasih atas tersusunnya makalah ini kepada:

1. Ibu Ninis Suciati, M. Pd selaku kepala sekolah SMKN 1 Prajekan
2. Rekan-rekan Guru di SMK Negeri 1 Prajekan
3. Segenap Peserta Didik di SMK Negeri 1 Prajekan
4. Masyarakat sekitar daerah Prajekan

Dalam Laporan Inovasi ini, kami membahas bagaimana cara pemanfaatan ikan gabus dan daun kelor menjadi produk yang berkualitas serta bernilai gizi tinggi bagi masyarakat.

Semoga Laporan Inovasi yang kami susun ini dapat bermanfaat bagi semua orang yang membacanya. Dengan kerendahan hati kami mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan Laporan Inovasi yang selanjutnya.

Bondowoso, 30 September 2019

Penyusun

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

HALAMAN PENGESAHAN ..... **ii**

KATA PENGANTAR ..... **iii**

DAFTAR ISI ..... **iv**

BAB I. PENDAHULUAN **1**

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 2

1.3 Tujuan 2

1.4 Manfaat 2

BAB II. ASPEK PASAR DAN STRATEGI PEMASARAN **3**

2.1 Aspek Pasar 3

2.2 Strategi Pemasaran 4

BAB III. ASPEK TEKNIK DAN OPERASIONAL USAHA **6**

3.1 Aspek Teknik 6

3.2 Operasional Usaha 9

BAB IV. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN **10**

4.1 Aspek Organisasi 10

4.2 Aspek Manajemen 10

BAB V. ASPEK PERMODALAN DAN ESTIMASI KEUANGAN **12**

5.1 Aspek Permodalan 12

5.2 Estimasi Keuangan 12

5.3 Prospek Bisnis 15

5.4 Analisa Bisnis 16

BAB VI. SIMPULAN DAN REKOMENDASI **18**

6.1 Simpulan 18

6.2 Rekomendasi 18

DAFTAR PUSTAKA **19**
LAMPIRAN **20**

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Pemilihan Alat 6
Tabel 2. Pemilihan Bahan 7
Tabel 3. Pendanaan Pembuatan Biskuit Igamo 12
Tabel 4. Pengembangan Usaha 15

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Proses Pembuatan Biskuit Igamo 21
Lampiran 2. Hasil Survei Peminatan Biskuit Igamo..... 27
Lampiran 3. Foto Hasil Survei Uji Organoleptik..... 29
Lampiran 4. Dokumentasi Pemasaran..... 32

ABSTRAKSI

Tujuan penulisan Laporan Inovasi ini yaitu pengolahan hasil alam menjadi produk yang lebih bermanfaat dengan kualitas yang baik untuk mempelajari formulasi biskuit fungsional berbasis tepung ikan gabus dan daun kelor. Dalam kandungan ikan gabus terdapat banyak kandungan gizi terutama albumin. Albumin berfungsi untuk membantu proses penyembuhan luka pasca operasi, penyakit jantung dll. Daun kelor juga terdapat banyak kandungan gizinya yaitu berbagai vitamin dan mineral yang baik untuk kesehatan tubuh. Tetapi kebanyakan orang mengolah ikan gabus dan daun kelor hanya di goreng dan dibuat sayur bening saja. Padahal tidak hanya untuk digoreng dan dibuat sayur bening saja, salah satu produk olahan ikan gabus dan daun kelor adalah dengan dijadikan biskuit yang dicampur dengan tepung ikan gabus dan tepung daun kelor.

Ikan gabus yang semula hanya digoreng saja, dapat diolah menjadi tepung ikan gabus melalui beberapa poses, yaitu pemisahan daging dengan isi perut, insang dan kepala ikan, dilanjutkan dengan proses perebusan dan pemisahan daging dengan kulitnya, lalu dikeringkan dengan suhu 50°C selama ± 9 jam, penghalusan daging ikan hingga menjadi tepung ikan gabus. Begitu juga dengan daun kelor yang semula hanya dibuat sayur bening, dapat diolah menjdi tepung daun kelor melalui beberapa proses yaitu pencucian dan pemisahan daun kelor dengan tangkainya, lalu dikeringkan di bawah sinar matahari ± 5-6 jam, penghalusan daun kelor menjadi tepung daun kelor. Biskuit yang dicampur dengan tepung ikan gabus dan tepung daun kelor tidak kalah lezatnya dengan biskuit yang ada di pasaran. Terbukti dengan adanya uji organoleptik terdapat 95% menyukai biskuit ikan gabus dan daun kelor sedangkan yang tidak menyukai hanya 5%. Dari persentase tersebut terbukti bahwa biskuit ikan gabus dan daun kelor tidak kalah lezatnya dari biskuit yang ada dipasaran.

Kata kunci: Ikan Gabus, Daun Kelor, Ekonomi dan Masyarakat

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Status gizi merupakan salah satu faktor dalam menentukan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), status gizi adalah keadaan tubuh sebagai reaksi dari konsumsi makanan dan penggunaan zat-zat gizi (Azizah, 2015). Salah satu upaya untuk memperbaiki pola konsumsi pangan yang bertujuan untuk menanggulangi kekurangan gizi yang terjadi dikalangan masyarakat, yaitu dengan mengkonsumsi ikan gabus yang kaya akan kandungan gizinya (Umar,2013).

Ikan gabus merupakan ikan air tawar yang banyak terdapat di Indonesia, secara uji klinis ikan gabus memiliki manfaat yang baik bagi kesehatan tubuh karena mengandung kadar protein yang tinggi mencapai 25,2% b/b (Suprayitno, 2003). Protein ini sangat penting bagi tubuh karena dapat membantu pertumbuhan, sistem pergerakan dan alat pengangkut (Winarno, 2008). Disamping itu ikan gabus memiliki kandungan albumin yang cukup tinggi, berguna untuk membantu proses penyembuhan luka pasca operasi (Setiawan, 2013). Selain ikan gabus, kami juga menggunakan daun kelor yang memiliki kandungan gizi/nutrisi yang tinggi.

Menurut Krisnadi (2015), kandungan nutrisi daun kelor (dalam keadaan kering dijadikan tepung) dapat bermanfaat untuk perbaikan gizi yang mengandung protein setara 9 kali protein dalam yoghurt, 25 kali zat besi dalam bayam, 10 kali vitamin A dalam wortel, ½ kali vitamin C dalam jeruk, 17 kali kalsium dalam susu, 15 kali kalium dalam pisang serta dari segi ekonomi, daun kelor termasuk bahan yang murah dan mudah didapat.

Biskuit merupakan produk makanan kering yang dibuat dengan memanggang adonan yang mengandung bahan dasar terigu, lemak dan bahan pengembang dengan atau tanpa penambahan bahan makanan tambahan lain yang diizinkan dengan kadar protein tidak boleh kurang dari 9% dan kadar air tidak boleh lebih dari 5% (Fidzikri, 2014).

Pemanfaatan tepung ikan gabus dan daun kelor dalam campuran pembuatan biskuit, dimana kandungan utama ikan gabus adalah albumin yang

berfungsi untuk meningkatkan kadar albumin dalam darah dan membantu penyembuhan beberapa penyakit (Arsa, 2013). Sedangkan penambahan daun kelor yaitu memiliki kandungan nutrisi berbagai jenis vitamin dan mineral serta untuk meningkatkan nilai ekonomis daun kelor yang banyak terdapat di daerah Indonesia (Ahmad, 2016).

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dikatakan bahwa ikan gabus dan daun kelor memiliki kandungan gizi yang tinggi. Atas dasar masalah tersebut kami memiliki inisiatif untuk menyusun Bisnis Plan berjudul "Pemanfaatan Ikan Gabus Dan Daun Kelor Untuk Pembuatan Biskuit Sebagai Penunjang Gizi Masyarakat" yang memiliki nilai gizi tinggi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana cara pengolahan ikan gabus dan daun kelor menjadi tepung sebagai bahan tambahan pembuatan biskuit?;
2. Bagaimana tanggapan masyarakat terhadap produk biskuit dengan penambahan tepung ikan gabus dan daun kelor?.

1.3 Tujuan

1. Untuk mengetahui proses pengolahan ikan gabus dan daun kelor menjadi tepung;
2. Untuk mengetahui tanggapan masyarakat terhadap produk biskuit dengan penambahan tepung ikan gabus dan daun kelor.

1.4 Manfaat

1. Manfaat bagi penulis adalah mengetahui proses pembuatan tepung ikan gabus dan daun kelor sebagai bahan tambahan dalam pembuatan biskuit untuk meningkatkan kandungan gizi dalam biskuit.
2. Manfaat bagi pembaca adalah dapat dijadikan refrensi untuk penelitian selanjutnya.

BAB II. ASPEK PASAR DAN STRATEGI PEMASARAN

2.1 Aspek Pasar

2.1.1 Pengertian Pasar dan Pemasaran

Pasar adalah salah satu dari berbagai sistem, institusi, prosedur, hubungan sosial dan infrastruktur dimana usaha menjual barang, jasa dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan imbalan menggunakan alat pembayaran yang sah (Ivonna, 2015). Pasar juga merupakan tempat bertemunya calon penjual dan calon pembeli barang dan jasa yang melakukan transaksi dengan adanya kesepakatan harga barang dan tidak ada paksaan dari pihak manapun (Dama, 2015).

Menurut Jeriono (2012), definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Kegiatan pemasaran harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen, sehingga segala aktivitas perusahaan dalam memproduksi produk dapat memperoleh laba.

2.1.2 Pasar Sasaran Biskuit Igamo

Biskuit merupakan produk makanan kering yang dibuat dengan memanggang adonan yang mengandung bahan dasar terigu, lemak dan bahan pengembang dengan atau tanpa penambahan bahan makanan tambahan lain yang diizinkan dengan kadar protein tidak boleh kurang dari 9% dan kadar air tidak boleh lebih dari 5% (Fidzikri, 2014). Biskuit Igamo terbuat dari tepung terigu, tepung tapioka, mentega, telur, susu dll, dicampur hingga membentuk adonan, kemudian dicetak sesuai selera di loyang. Walaupun produk biskuit terlihat sederhana dan mudah ditemukan dimana saja, namun memiliki peluang usaha yang cukup menjanjikan sebagai tambahan penghasilan.

Berikut adalah cara-cara menentukan pasar sasaran, yakni:

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah pengelompokkan pasar menjadi kelompok-kelompok konsumen yang homogen, dimana tiap kelompok (bagian) dapat dpilih sebagai pasar yang dituju (ditargetkan) untuk pemasaran suatu produk (Imam, 2012). Biskuit Igamo yang memiliki nilai gizi tinggi sangat potensial untuk dijual di Kecamatan Prajekan karena sebagian besar masyarakat Prajekan suka mengkonsumsi biskuit untuk dinikmati sebagai camilan saat bersantai, berkumpul bersama keluarga, bepergian dan menjamu tamu. Selain itu, harga Biskuit Igamo lebih murah dari biskuit yang ada di pasaran dan dapat dijangkau oleh masyarakat luas sehingga mempermudah segmentasi pasar.

b. Target Pasar

Target pasar adalah sekelompok pembeli yang mempunyai sifat-sifat yang sama yang membuat pasar itu berdiri sendiri (Burhanudin, 2014). Target pasar Biskuit Igamo adalah semua orang baik dari kalangan ekonomi bawah maupun atas. Dengan harapan dapat membantu mencukupi kebutuhan gizi sehari-hari terutama kalsium, protein albumin, potassium, zat besi, dan vitamin A yang berasal dari biskuit dengan penambahan tepung ikan gabus dan daun kelor.

c. Posisi Produk

Posisi produk adalah kedudukan merk atau produk pada peta persepsi dan preferensi konsumen terhadap kedudukan merk-merk atau produk-produk pesaingnya (Ulil, 2010). Biskuit Igamo memiliki banyak keunggulan, seperti bahan baku yang berkualitas baik, memiliki kandungan kalsium, protein albumin, potassium, zat besi, dan vitamin A yang tinggi, harganya terjangkau, proses produksi yang baik dan diminati konsumen, maka posisi produk ini adalah produk yang berkualitas tinggi dan akan disukai oleh target pemasaran produk ini. Biskuit Igamo cocok dijual pada toko dan kantin di sekolah-sekolah baik TK, SD, SMP maupun SMA/SMK di Kecamatan Prajekan.

2.3 Strategi Pemasaran

Dalam penjualan Biskuit Igamo, strategi pemasaran yang dilakukan adalah dengan cara dipasarkan di wilayah Kecamatan Prajekan. Pemasaran Biskuit Igamo menggunakan 2 cara, yakni:

A. Pemasaran Tidak Langsung (Sistem Titip Jual)

Pemasaran dilakukan secara tidak langsung yaitu menyalurkan produk ke toko sekitar untuk menjualkan produk Biskuit Igamo. Pemasaran ini dilakukan menetap dan menunggu didatangi pengunjung yang lalu-lalang. Pramuniaga toko bertugas untuk melayani para pembeli atau memperkenalkan kepada orang yang lalu-lalang tersebut agar mau mengunjungi toko dan membeli produk Biskuit Igamo. Upah penjajaan di toko dapat diambil dari keuntungan produk tersebut.

B. Pemasaran Secara Langsung (Dari Rumah ke Rumah**)**

Pemasaran Secara Langsung (Dari Rumah ke Rumah) yaitu mendatangi langsung pelanggan dan menawarkan produk dari rumah ke rumah. Cara ini sangat efektif, karena kita bisa melakukan kontak komunikasi dengan konsumen. Komunikasi antara penjual dan pembeli sangat dibutuhkan dalam pemasaran produk karena hal tersebut akan meningkatkan loyalitas pembeli dalam membeli produk yang kita jual. Komunikasi yang baik ini juga dapat membantu dalam meningkatkan jumlah konsumen serta menjadi sumber referensi untuk pengembangan produk selanjutnya. Selain itu kualitas produk harus tetap dijaga agar masyarakat yang menjadi pelanggan setia tidak kecewa dengan produk kita jual. Dengan strategi pemasaran seperti ini maka produk akan mudah terjual.

BAB III. ASPEK TEKNIK DAN OPERASIONAL USAHA

3.1 Aspek Teknik

3.1.1 Pemilihan Alat

Untuk membuat Biskuit Igamo ini alat yang digunakan sangat sederhana, tetapi dapat memproduksi barang dengan berkualitas, yaitu dengan menggunakan alat sebagai berikut:

No.	Nama Alat	No.	Nama Alat
1.	Mixer	9.	Baskom
2.	Piring kecil	10.	Nyiru
3.	Timbangan	11.	Pisau
4.	Oven	12.	Panci
5.	Plastik segitiga	13.	Kompor
6.	Loyang	14.	Talenan
7.	Blender	15.	Sarung tangan
8.	Saringan		

Tabel 1. Pemilihan Alat

3.1.1 Pemilihan bahan dan Pembuatan Produk

Untuk menghasilkan Biskuit Igamo yang bergizi dan berkualitas diperlukan bahan baku dengan kualitas yang baik pula dan juga kreativitas dan inovasi yang tinggi dari tenaga kerjanya. Biskuit Igamo yang membutuhkan tepung ikan gabus dan daun kelor sebagai bahan tambahan dapat dibuat dengan mudah. Penambahan tepung ikan gabus dan daun kelor adalah 17% dari total bahan utama. Biskuit Igamo menggunakan ikan gabus dan daun kelor yang berasal dari penyuluh ikan gabus sedangkan daun kelor dapat kita ambil disekitar daerah rumah kita. Menurut Fatmawati (2014), proses pembuatan tepung ikan gabus sebagai berikut:

1. Ikan gabus dibersihkan dan disiangi (dibuang insang, dan isi perut). Kemudian dicuci hingga tidak ada darah dan lendir
2. Ikan gabus yang telah bersih ditiriskan kemudian ditimbang
3. Ikan dikukus selama ±30 menit dengan perbandingan antara ikan dan air kukusan yaitu 1 : 1/3
4. Setelah dingin ditimbang, daging ikan dipisahkan dari kulit dan tulang
5. Daging ikan diurai, kemudian ditimbang lagi

6. Ikan dikeringkan dengan suhu 50^0C selama ±9 jam atau menggunakan sinar matahari selama 5-6 jam
7. Ikan dihaluskan, tepung yang dihasilkan diayak kemudian ditimbang

Menurut Krisnadi (2015), proses pembuatan tepung daun kelor sebagai berikut:

1. Siapkan daun kelor segar
2. Cuci dengan air mengalir
3. Sortir daun kelor, pisahkan daun kelor dari tangkainya
4. Taruh dan ratakan daun kelor ke dalam nyiru
5. Jemur daun kelor di bawah sinar matahari selama 4-5 jam
6. Setelah kering, haluskan daun kelor hingga menjadi tepung daun kelor
7. Tepung Daun Kelor kamudian diayak dan ditimbang lagi

Setelah tepung ikan gabus dan daun kelor siap digunakan, dilanjutkan dengan pembuatan Biskuit Igamo. Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan Biskuit Igamo mudah didapatkan dan ketersediaannya tidak bergantung musim, sehingga produksi Biskuit Igamo dapat terus berjalan. Bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan Biskuit Igamo sebagai berikut:

No.	Nama Bahan	Jumlah Bahan
1.	Tepung Terigu	600 gram
2.	Tepung Tapioka	150 gram
3.	Tepung Ikan Gabus	225 gram
4.	Tepung Daun Kelor	90 gram
5.	Ovalet	6 pak
6.	Gula Pasir	300 gram
7.	Margarin	300 gram
8.	Susu Skim	150 gram
9.	Susu Full Krim	1 pak
10.	Telur	15 butir

Tabel 2. Pemilihan Bahan

Setelah semua bahan-bahan siap, maka proses pembuatan Biskuit Igamo siap dilakukan. Cara pembuatan Biskuit Igamo:

1. Campur margarin cair, telur, gula dan ovalet lalu mixer sampai rata
2. Campur tepung terigu, tepung tapioka, tepung ikan gabus, tepung daun kelor, susu skim, susu full krim

3. Campuran 1 dan campuran 2, dicampur
4. Adonan dicetak sesuai selera di loyang
5. Panggang adonan hingga matang, tiriskan
6. Kemas biskuit, siap dipasarkan

3.1.3 Perencanaan Jumlah Produksi

Dari tepung terigu 600 gram, tepung tapioka 150 gram, tepung ikan gabus 225 gram, tepung daun kelor 90 gram, ovalet 6 pak, gula pasir 300 gram, margarin 300 gram, susu skim 150 gram, susu full krim 1 dus dan telur 15 butir dalam sekali produksi dapat dihasilkan 60 bungkus Biskuit Igamo.

3.1.4 Perencanaan Tata Letak Ruangan

Tata letak ruangan pada suatu usaha sangat penting untuk direncanakan, sebab hal ini berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan yang nantinya berkaitan dengan pendapatan perusahaan. Pada usaha ini letak pabrik produksi dengan pasar sebagai penyedia sumber bahan baku saling berdekatan. Hal ini bertujuan untuk mempermudah proses produksi. Tempat produksi Biskuit Igamo adalah Laboraturium Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan SMK Negeri 1 Prajekan, sangat mudah untuk mendapatkan bahan baku pembuatan Biskuit Igamo karena letak sekolah berhadapan dengan Pasar Prajekan.

3.1.5. Pengawasan Kualitas

Agar kualitas produk tetap terjaga, maka hal yang paling penting dilakukan adalah pengawasan terhadap bahan baku yang digunakan. Kemudian lakukan pengawasan terhadap proses produksi, apakah masih berjalan sebagaimana mestinya atau apakah ada sistem yang harus diperbaiki. Selain itu, pengawasan terhadap hasil produksi Biskuit Igamo harus diperhatikan. Biskuit Igamo yang telah ditiriskan harus segera dikemas agar tidak mudah teroksidasi. Biskuit Igamo dikemas dengan menggunakan alumunium foil kemudian direkatkan dengan *sealer* hingga tertutup rapat. Alumunium foil dipilih sebagai bahan pengemas karena bahannya yang kedap air dan udara.

3.2 Operasional Usaha

Usaha Biskuit Igamo dikelola perseorangan dalam skala home industry. Biskuit Igamo di produksi 1 hari dalam 1 minggu yakni hari Minggu. Proses produksi Biskuit Igamo membutuhkan 9-10 jam per hari. Pada hari Minggu digunakan untuk memproduksi tepung ikan gabus, tepung daun kelor dan pembuatan Biskuit Igamo. Sedangkan untuk hari Senin, Selasa, Rabu, Kamis, Jum'at dan Sabtu digunakan untuk penjualan Biskuit Igamo.

Produk ini diberi nama **Biskuit Igamo**. Nama ini adalah singkatan dari biskuit ikan gabus dan *moringa oleifera* (nama latin dari daun kelor) yang terbuat dari tepung ikan gabus dan daun kelor. Diharapkan dengan nama yang singkat dan unik ini akan mudah diingat oleh masyarakat. Produk Biskuit Igamo memiliki banyak kelebihan dibandingkan dengan biskuit pada umumnya di pasaran, yakni:

1. Produk Biskuit Igamo kaya akan kandungan protein albumin baik untuk agen pengikat darah, penjaga keseimbangan cairan dalam tubuh, sebagai saluran nutrisi dan hormon dan memperbaiki jaringan tubuh yang rusak;
2. Produk kaya akan kandungan gizi seperti kalsium baik untuk pertumbuhan gigi dan tulang;
3. Produk kaya akan potassium, zat besi, dan vitamin A;
4. Produk Igamo memiliki rasa gurih khas ikan dan rasa daun kelor;
5. Harga ekonomis serta berkualitas baik, tanpa perasa buatan;
6. Produk Biskuit Igamo cocok sebagai camilan atau dihidangkan bersama saat bersantai, bepergian dan menjamu tamu;
7. Mudah diproduksi dan dipasarkan.

BAB IV. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Aspek Organisasi

Usaha Biskuit Igamo dikelola secara perseorangan. Perusahaan perseorangan adalah badan usaha kepemilikannya dimiliki oleh satu orang. Pemilik usaha dapat membuat badan usaha perseorangan tanpa izin dan tata cara tententu. Pada usaha Biskuit Igamo, pengusaha bertanggung jawab atas semua aspek keberhasilan produksi. Usaha Biskuit Igamo dibuat, dikelola, dan dipasarkan oleh individu pengusahanya sendiri. Pada umumnya perusahaan perseorangan bermodal kecil, terbatasnya jenis serta jumlah produksi, memiliki tenaga kerja yang sedikit dan menggunakan alat produksi teknologi sederhana.

Perusahaan perorangan memiliki banyak kelebihan. Berikut kelebihan dari perusahaan perorangan:

1. Pendirian perusahaan perseorangan sangat mudah dan tidak berbelit-belit
2. Perusahaan perseorangan cocok untuk usaha yang relatif kecil atau yang memiliki modal terbatas
3. Memiliki keleluasaan dalam hal mengambil keputusan
4. Seluruh keuntungan menjadi hal milik
5. Rahasia perusahaan lebih terjamin
6. Pajak yang dibayar relatif kecil

4.2 Aspek Manajemen

4.2.1 Pengertian Aspek Manajemen

Aspek manajemen adalah aspek yang sangat vital dalam suatu usaha. Karena usaha yang akan atau sedang dirintis mungkin saja akan mengalami kegagalan jika manajemen tidak berjalan dengan baik.

4.2.2 Fungsi Manajemen

1. Perencanaan *(Planning)*

Perencanaan adalah proses untuk menentukan kemana dan bagaimana suatu usaha akan dijalankan atau dimulai untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan (Qudsiyah, 2014).

Usaha Biskuit Igamo dikelola secara perseorangan dengan menggunakan laboratorium TPHPi SMK Negeri 1 Prajekan karena lokasi yang berdekatan dengan pasar sehingga mudah untuk memasarkan produk Biskuit Igamo.

2. Pengorganisasian *(Organizing)*

Pengorganisasian adalah proses untuk mengelompokkan kegiatan-kegiatan dalam unit-unit tertentu agar jelas dan teratur sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang si pemegang unit (Qudsiyah, 2014).

Bentuk organisasi bisnis Biskuit Igamo adalah perseorangan. Pada usaha Biskuit Igamo, pengusaha bertanggung jawab atas semua aspek keberhasilan produksi. Usaha Biskuit Igamo dibuat, dikelola, dan dipasarkan oleh individu pengusahanya sendiri.

3. Pelaksanaan *(Actuating)*

Pelaksanaan adalah proses dimana semua hal yang terencana telah dimulai oleh seluruh unit. Seperti seorang manajer yang mengerahkan seluruh bawahannya untuk memulai pekerjaan sesuai dengan tugas yang telah ditetapkan kepadanya (Qudsiyah, 2014).

Biskuit Igamo di produksi 1 hari dalam 1 minggu yakni hari Minggu. Proses produksi Biskuit Igamo membutuhkan 9-10 jam per hari. Pada hari Minggu digunakan untuk memproduksi tepung ikan gabus, tepung daun kelor dan pembuatan Biskuit Igamo. Sedangkan untuk hari Senin, Selasa, Rabu, Kamis, Jum’at dan Sabtu digunakan untuk penjualan Biskuit Igamo.

4. Pengawasan *(Controlling)*

Pengawasan adalah proses untuk mengukur, menilai dan mengevaluasi hasil pekerjaan agar tetap sesuai dengan rencana awal dan mengoreksi berbagai penyimpangan selama proses pelaksanaan kerja (Qudsiyah, 2014).

Proses produksi Biskuit Igamo dilaksanakan dengan sangat baik oleh karyawan, dan dikerjakan dengan tepat waktu dengan kualitas produk yang dihasilkan maksimal, sehingga produk yang dihasilkan dapat menarik minat konsumen.

BAB V. ASPEK PERMODALAN DAN ESTIMASI KEUANGAN

5.1 Aspek Permodalan

A. Sumber Modal

Sumber modal usaha Biskuit Igamo ini berasal dari uang pribadi pengusaha. Uang yang digunakan sebagai modal produksi relatif kecil karena usaha Biskuit Igamo masih dalam skala *home industry*. Namun, usaha Biskuit Igamo akan terus dikembangkan dengan menggunakan laba yang diperoleh dari hasil produksi sebagai bahan penambah modal usaha.

B. Pendanaan Pembuatan Biskuit Igamo

No.	Jenis Bahan	Jumlah Bahan	Jumlah Harga
1.	Tepung terigu	600 gram	Rp. 4.800
2.	Tepung tapioka	150 gram	Rp. 1.500
3.	Tepung ikan gabus	225 gram	Rp. 11.250
4.	Tepung daun kelor	90 gram	Rp. 7.500
5.	Ovalet	6 pak	Rp. 6.000
6.	Gula pasir	300 gram	Rp. 4.200
7.	Margarin	300 gram	Rp. 4.200
8.	Susu skim	150 gram	Rp. 18.000
9.	Susu full krim	1 pak	Rp. 5.200
10.	Telur	15 butir	Rp. 18.000
11.	Gas elpiji		Rp. 16.000
12.	Gaji karyawan		Rp. 30.000
13.	Alumunium Foil + Stiker		Rp. 30.000
Total			**Rp. 156.650**

Tabel 3. Pendanaan Pembuatan Biskuit Igamo

5.2 Estimasi Keuangan

Potensi perolehan profit produk Biskuit Igamo sangat menjanjikan, karena dengan modal sedikit, kita dapat membuat biskuit yang banyak diminati masyarakat sehingga memungkinkan usaha yang berkelanjutan dan keuntungan yang diperoleh juga akan semakin meningkat. Hal ini dapat dilihat dari analisis penjualan sebagai berikut:

5.2.1 BEP (*Break Event Point)*

Break Event Point merupakan perbandingan antara hasil penjualan produksi dengan biaya produksi. Nilai yang diperoleh merupakan titik impas sebuah usaha dan menggambarkan kondisi usaha tidak mengalami keuntungan maupan kerugian. Perhitungan BEP ini digunakan untuk menentukan batas minimum harga penjualan agar suatu perusahaan (kegiatan usaha) tidak rugi.

$$BEP\ Harga = \frac{Total\ Biaya}{Total\ Produksi}$$

$$BEP\ Harga = \frac{Rp.156.650,-}{60\ bungkus}$$

= Rp. 2.611,-

Jika Biskuit Igamo dijual dengan harga Rp. 6.000,- per bungkus maka dapat dihitung potensi perolehan profit yaitu sebagai berikut:

Penerimaan = Total Produksi x harga
= 60 bungkus x Rp. 6.000 = Rp. 360.000

Keuntungan = Penerimaan – Total Biaya
= Rp. 360.000 – Rp. 156.650
= Rp. 203.350,-

Modal yang dikeluarkan per satu kali produksi sebesar Rp. 156.650,- dan mendapatkan penerimaan penjualan Biskuit Igamo sebesar Rp. 360.000,-. Sehingga keuntungan yang diperoleh dalam sekali produksi sebesar Rp. 203.350,-. Omset penjualan Biskuit Igamo dalam 1 bulan (4 hari) adalah Rp. 1.440.000,-. Keuntungan bersih dalam 1 bulan (4 hari) adalah Rp. 813.400,-.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis penjualan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pembuatan Biskuit Igamo ini mempunyai prospek yang menjanjikan.

5.2.2 ROI (*Return Of Investmen*)

Retun Of Investmen merupakan nilai keuntungan yang diperoleh dari setiap jumlah uang yang diinvestasikan. ROI perlu dibuat karena manfaatnya sangat besar untuk mengukur tingkat kemampuan usaha dalam mengembalikan modal.

$$ROI = \frac{Laba\ Usaha}{Modal\ Usaha} \times 100\%$$

$$ROI = \frac{Rp.203.350,-}{Rp.360.000,-} \times 100\%$$

= 56,5 %

ROI sebesar 56,5 % menunjukkan bahwa setiap Rp 100,- modal yang ditanam akan menghasilkan keuntungan Rp. 56,5,-

5.2.3 R/C (*Return Cost Ratio*)

Perhitungan ini digunakan untuk melihat kelayakan usaha. Bila nilainya lebih dari 1 berarti usaha tersebut layak untuk dilaksanakan. Semakin kecil nilai rasionya, semakin besar kemungkinan perusahaan menderita kerugian.

$$R/C = \frac{Total\ Penerimaan}{Total\ Biaya}$$

$$R/C = \frac{Rp.\ 360.000,-}{Rp.\ 156.650,-}$$

= 2,30

Return Cost Ratio sebesar 2,30 menunjukkan bahwa setiap penambahan biaya sebesar Rp. 1.000,- maka akan diperoleh tambahan penerimaan sebesar Rp. 2.300,-. Dengan demikian, usaha produksi dan penjualan Biskuit Igamo layak diteruskan.

5.2.4 Pengembangan Usaha

Laba yang diperoleh dalam satu kali produksi senilai Rp. 156.650,- digunakan untuk mengembangkan usaha Biskuit Igamo. Pembagian penggunaan laba yang diperoleh adalah sebagai berikut:

No.	Penggunaan Laba	Jumlah Uang
1.	Penambah modal pembelian bahan baku	Rp. 50.000
2.	Pembelian dan perawatan alat	Rp. 50.000
3.	Disimpan sebagai cadangan modal pengembangan	Rp. 103.350
Total		Rp. 203.350

Tabel 4. Pengembangan Usaha

5.3 Prospek Bisnis

Prospek bisnis dalam penjualan Biskuit Igamo ini sangat menjanjikan, hal ini dikarenakan permintaan pasar yang sangat tinggi akan produk biskuit di masyarakat, sehingga dapat menjamin kelangsungan bisnis tersebut. Selain itu, bahan yang mudah didapat dan harga jualnya yang terjangkau juga merupakan salah satu faktor yang menjamin kelangsungan bisnis ini.

5.3.1 Prospek Bisnis dari Segi Usaha

Usaha biskuit memang sudah banyak dikembangkan oleh masyarakat, akan tetapi usaha pembuatan Biskuit Igamo belum pernah ada sehingga mempunyai peluang bisnis yang sangat baik. Berdasarkan hasil survei selama 1 minggu dapat disimpulkan bahwa, biskuit ikan gabus dan daun kelor diminati dari kalangan balita 30%, remaja 10 %, ibu hamil dan menyusui 25%, anak-anak 20%, dewasa 10%. Dari hasil survei tersebut diperoleh sebanyak 95% menyukai biskuit, sedangkan yang tidak suka sebanyak 5%, hal ini dikarenakan tidak semua masyarakat menyukai biskuit. Karena minat masyarakat terhadap Biskuit Igamo yang sehat ini terbilang tinggi sehingga permintaan akan produk ini akan berkelanjutan.

5.3.2 Prospek Bisnis dari Segi Ekonomi

Penjualan Biskuit Igamo mempunyai nilai ekonomis yang tinggi, karena modal yang dibutuhkan tidak banyak dan bahan yang mudah didapat. Keuntungan yang diperoleh tinggi dan perputaran modal produk Biskuit Igamo ini cepat sehingga modal usaha yang digunakan dapat kembali dengan cepat pula. Pemasaran dilakukan dengan 2 cara, yaitu pemasaran secara langsung dan tidak langsung. Pemasaran secara langsung yaitu dari rumah ke rumah, pemasaran ini sangat bagus karena dapat bertemu langsung dengan konsumen. Pemasaran secara

tidak langsung yaitu sistem titip jual di toko, yang permintaan produk Biskuit Igamo sangat berpeluang besar.

5.3.3 Prospek Bisnis Dari Segi Kesehatan

Biskuit Igamo dibuat dengan penambahan (fortifikasi) tepung ikan gabus dan daun kelor yang memiliki nilai gizi yang tinggi. Ikan gabus dan daun kelor mengandung kalsium dan protein albumin tinggi yang dibutuhkan untuk proses pembentukan dan perawatan jaringan serta mempercepat penyembuhan pasca operasi. Selain kalsium dan protein albumin, ikan gabus dan daun kelor juga mengandung potassium, zat besi dan vitamin A. Biskuit Igamo sangat bergizi dan tidak mengandung bahan pengawet kimiawi yang berbahaya bagi konsumen.

5.4 Analisa Bisnis

5.4.1 Kekuatan (Strenght)

Berikut adalah kekuatan yang menjadi acuan dalam penjualan Biskuit Igamo:

1. Merupakan produk yang diminati masyarakat.
2. Modal yang digunakan tidak banyak.
3. Memiliki daya tahan yang cukup lama dengan penyimpanan suhu ruang.
4. Harga jual yang terjangkau.
5. Menyehatkan karena menggunakan tepung ikan gabus dan daun kelor yang bernilai gizi tinggi dibandingkan biskuit pada umumnya.
6. Mengandung bahan yang bergizi serta tidak mengandung bahan pengawet.

5.4.2 Kelemahan (Weakness)

Selain kelebihan yang telah disebutkan diatas, Biskuit Igamo juga mempunyai kekurangan yaitu tingkat kerenyahannya mudah berkurang jika proses pengemasannya dilakukan dengan cara tidak tepat.

5.4.3 Prospek Pengembangan (Opportunity)

Prospek pengembangan dalam penjualan Biskuit Igamo sangat menjamin, karena permintaan pasar yang tinggi akan produk biskuit ikan gabus dan daun kelor yang sangat diminati oleh semua elemen masyarakat khususnya untuk wilayah Kecamatan Prajekan.

5.4.4 Ancaman (Threat)

Tidak menutup kemungkinan adanya permintaan pasar yang melonjak sehingga kebutuhan modal semakin besar yang menyebabkan proses produksi tidak maksimal karena modal yang terbatas. Kebutuhan modal dapat dipenuhi dengan cara meminjam modal dari koperasi simpan pinjam yang bertujuan meningkatkan usaha menengah kecil masyarakat itupun dalam jumlah yang kecil dan terbatas.

BAB VI. SIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1 Simpulan

1. Ikan gabus dan daun kelor sebagai tambahan dalam pembuatan Biskuit Igamo memiliki rasa yang khas serta dapat menambah nilai jual dan nilai gizi yang terkandung dalam biskuit.
2. Biskuit ikan gabus dan daun kelor berdasarkan hasil survei sangat diminati oleh kalangan masyarakat.

6.2 Rekomendasi

1. Dalam pembuatan tepung ikan gabus diperlukan ketelatenan untuk pemisahan daging ikan gabus, apabila tidak, kulit ikan gabus akan ikut tercampur. Sehingga tepung berwarna lebih kehitaman yang akan mempengaruhi kualitas tepung.
2. Untuk lebih menarik perhatian konsumen, pengemasan dapat disempurnakan dengan desain produk langsung pada kemasan serta penambahan kemasan tersier yaitu kardus agar produk Biskuit Igamo lebih terjaga dari kerusakan luar.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, Annas. 2016. *Kandungan Daun Kelor*. http://daunkelor.com/tag/kandungan-daun-kelor/. Diakses pada tanggal 05 September 2019.

Arsa, Gerald. 2013. *Ikan Gabus*. http://begadanglagii.blogspot.co.id/. Diakses pada tanggal 04 September 2019.

Azizah, A. A. 2015. *Tingkat Kerapuhan dan Daya Terima Biskuit Yang Disubsitusi Tepung Daun Kelor (Moringa oleifera)*. Program Studi Ilmu Gizi Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Burhanudin, Isep. 2014. *Target Pasar atau Segmen Pasar yang Dituju*. https://isepburhanudin1.wordpress.com/2014/04/06/target-pasar-atau-segmen-pasar-yang-dituju/. Diakses pada tanggal 04 September 2019.

Dama, Widya. 2015. *Fungsi dan Jenis-Jenis Pasar Serta Contohnya*. https://widya dama.wordpress.com/2015/10/04/artikel-tentang-pasar/. Diakses pada tanggal 01 September 2019.

Fatmawati, dkk. 2014. *Tepung Ikan Gabus Sebagai Sumber Protein (Food Supplement).* Fakultas Pertanian. Universitas 45 Makassar: Makassar.

Fidzikri, Fauzul. 2014. *Pengertian Biskuit*. http://portalcamilan.com/biskuit/biskuit/. Diakses pada tanggal 04 September 2019.

Imam. 2012. *Segmentasi Pasar*. http://pengetahuantentangsegmentasipasar.blogspot.co.id/. Diakses pada tanggal 05 September 2019.

Ivonna, Astrid. 2015. *Pengertian Pasar Secara Umum.* http://www.astalog.com/4941/pengertian-pasar-secara-umum.html. Diakses pada tanggal 02 September 2019.

Jeriono, Septa. 2012. *Definisi Pemasaran*. http://septaj.blogspot.co.id/. Diakses pada tanggal 02 September 2019.

Krisnadi, A. Dudi. 2015. *Kelor Super Nutrisi*. kelorina.com. Pusat Informasi dan Pengembangan Tanaman Kelor Indonesia. Lembaga Swadaya Masyarakat-Media Peduli Lingkungan (LSM-Mepeling). http://kelorina.com/ebook.pdf. Diakses pada tanggal 06 September 2019.

Qudsiyah, Nadhifatul. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis Aspek Manajemen*. http://nadhivaqudsiy.blogspot.co.id/2014/11/studi-kelayakan-bisnis-aspek-manajemen.html. Diakses pada tanggal 03 September 2019.

Setiawan, D. W. 2013. *Pemanfaatan Residu Daging Ikan Gabus (Ophiocephalus striatus) Dalam Pembuatan Kerupuk Ikan Beralbumin.* http://thpi.studentjournal.ub.ac.id/index.php/thpi/article/view/3. Diakses pada tanggal 02 September 2019.

Suprayitno, Eddy. 2003. *Potensi Serum Albumin dari Ikan Gabus*. http://www.gatra.com/artikel.php. Diakses pada tanggal 02 September 2019.

Ulil, Fachmi. 2010. Memproduksi Produk. http://fachmiulilmaulana.blogspot.co.id/2010/11/memposisikan-produk.html. diakses pada tanggal 07 September 2019.

Umar, Musdalifah. 2013. *Studi pembuatan biskuit dengan substitusi tepung ikan gabus (Ophiocephalus striatus)*. Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan Jurusan Teknologi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin Makassar: Makassar.

Winarno, F. G. 2008. *Kimia Pangan dan Gizi*. Bogor: M-BRIO Pres. http://ebookread.org/ebook/q/pdf/-kimia-pangan-dan-gizi-oleh-winarno-.html. Diakses pada tanggal 02 September 2019.

Lampiran 1. Proses Pembuatan Biskuit IGAMO



























Lampiran 2. Hasil Survei Peminatan Biskuit Igamo

No	Nama Masyarakat	Usia	Keterangan	
			Suka	Tidak Suka
1	Mohammad Haerul Anam	15 Tahun 20 Bulan	✓	
2	Dalifah Siti Aisyah	2 tahun 9 bulan	✓	
3	Mohammad Adi Suryo	16 Tahun 10 bulan	✓	
4	Uswatun Hasanah	16 september 11 bulan	✓	
5	Mahwati	49 Tahun 7 Bulan		✓
6	Juwariyah	47 tahun 2 Bulan	✓	
7	Inanda	42 Tahun 2 Bulan	✓	
8	Nurdiana Sari	34 Tahun 5 Bulan	✓	
9	Shafa Azhilla Sulaiman	3 Tahun 5 Bulan	✓	
10	Oryza Sativa	8 Tahun 3 Bulan	✓	
11	Gangga Perkasa	18 Tahun 8 Bulan	✓	
12	Siti Nur Alizah	21 Tahun 11 Bulan	✓	
13	Ayu Fitria	17 Tahun 7 Bulan	✓	
14	Ari Zakaria	20 Tahun 9 Bulan	✓	
15	Sabrina	4 Tahun 1 Bulan	✓	
16	Raudatul Jannah	21 Tahun 7 Bulan		✓
17	Rofidatul Risky	23 Tahun 7 Bulan	✓	
18	Sholima Putri Rahayu	16 Tahun 6 Bulan	✓	
19	Rudalis Widodo	36 Tahun 2 Bulan	✓	
20	Hariyanto	23 Tahun 4 Bulan	✓	
21	Lutfi Aziz	43 Tahun 5 Bulan	✓	
22	Ro’sil Qoahar	26 Tahun	✓	
23	Mahendra Putra	37 Tahun 3 Bulan	✓	
24	Nafisah	46 Tahun 6 Bulan	✓	
25	Titin Nur Wahyuni	24 Tahun 3 Bulan	✓	
26	Desta Setiawan	16 Tahun 9 Bulan	✓	
27	Nona Kuswiana	44 Tahun 4 Bulan	✓	
28	Diah Ayu Aprilianti	15 Tahun 5 Bulan	✓	
29	Siti Nur Aisyah	17 Tahun		✓
30	Dwi Eka Agustin	15 Tahun	✓	
31	Lilis Barokah	15 Tahun 1 Bulan	✓	
32	Sri Wahyuni	17 Tahun 3 Bulan	✓	
33	Dita Gery Yulianto	17 Tahun 1 Bulan	✓	
34	Saiful Bahri	15 Tahun 7 Bulan	✓	
35	Ahmad Decky Novalindo	14 Tahun 11 Bulan	✓	
36	Layli Dwi Lestari	16 Tahun 11 Bulan	✓	
37	Eva Arnas	23 Tahun 3 Bulan	✓	
38	Imam Wahyudi	28 Tahun 10 Bulan		✓
39	Supandi	23 Tahun 4 Bulan	✓	

40	Hasana	37 Tahun 3 Bulan	✓	
41	Hordusani	36 Tahun 5 Bulan	✓	
42	Husein Hidayat	30 Tahun 6 Bulan	✓	
43	Fatima	33 Tahun 10 Bulan	✓	
44	Hawati	20 Tahun 7 Bulan	✓	
45	Rohasik	46 Tahun 2 Bulan	✓	
46	Hosnaniyati	45 Tahun 3 Bulan	✓	
47	Sumariyadi	13 Tahun 6 Bulan	✓	
48	Busanto	46 Tahun 3 Bulan	✓	
49	Misnawarti	43 Tahun 4 Bulan	✓	
50	Siti Rukaiyah	49 Tahun 5 Bulan	✓	

Lampiran 3. Foto Hasil Survei Uji Organoleptik

1. Nama : Mohammad Haerul Anam

   TTL : Bondowoso, 22 Juni 2001

   Umur : 18 Tahun

   Status : Wiraswasta

   Jenis Kelamin : Laki-laki

   Respon, (Suka) : Renyah, manis, dan gurih



2. Nama : Dalifah Siti Aisyah

   TTL : Bondowoso, 2 Oktober 2016

   Umur : 2 Tahun

   Status : Balita

   Jenis Kelamin : Perempuan

   Respon, (Suka) : Suka



3. Nama : Uswatun Hasanah

   TTL : Bondowoso, 3 September 2003

   Umur : 16 Tahun

   Status : Pelajar

   Jenis Kelamin : Perempuan

   Respon (Suka) : Manis, renyah dan gurih



4. Nama : Mahwati

   TTL : Bondowoso, 1 Januari 1967

   Umur : 52 Tahun

   Status : Menikah



Jenis Kelamin : Perempuan

Respon (Tidak Suka) : Tidak suka aroma daun kelor

5. Nama : Juwariyah



TTL : Jember, 6 Juni 1969

Umur : 50 Tahun

Status : Menikah

Jenis Kelamin : Perempuan

Respon (Suka) : Bergizi, warna bagus dan gurih

6. Nama : Inanda



TTL : Bondowoso, 2 Februari 1974

Umur : 45 Tahun

Status : Menikah

Jenis Kelamin : Perempuan

Respon (Paling suka) : Gurih dan manisnya pas

7. Nama : Nurdiana Sari



TTL : Banyuwangi, 20 April 1982

Umur : 37 Tahun

Status : Menikah

Jenis Kelamin : Perempuan

Respon (Suka) : Manisnya pas, teksturnya renyah, rasa ikan masih terasa

Lampiran 4. Dokumentasi Pemasaran



Kantin SMKN 1 Prajekan



Toko Khahfi









Pemasaran Secara Langsung (Dari Rumah ke Rumah)