



PROPOSAL PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

**“STARBAKS”, USAHA KEDAI BAKSO INOVASI MAHASISWA DI KOTA
SURAKARTA**

BIDANG KEGIATAN:

PKM KEWIRAUSAHAAN (PKM-K)

Disusun oleh :

Muhammad Luqman A. H

Angga Setiawan Puji U.

Rachmad Adi Riyanto

Syaikhudin

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

SURAKARTA

2014

USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

A. JUDUL

“StarBaku”, Usaha Kedai Bakso Inovasi Mahasiswa di Kota Surakarta

B. LATARBELAKANG MASALAH

Pangan merupakan kebutuhan primer manusia sejak lahir dan menjadi hak asasi setiap orang yang tidak mengenal batasan baik waktu, ruang maupun tingkatan sosial. Oleh karena itu, usaha berbasis pangan merupakan salah satu usaha yang tidak akan pernah punah, karena sampai kapanpun juga manusia tetap akan membutuhkan pangan. Produk pangan yang diminati masyarakat Indonesia pada umumnya adalah produk pangan yang cepat saji, praktis, harga terjangkau, enak dan bergizi. Salah satu produk pangan yang sudah dikenal baik oleh masyarakat Indonesia adalah bakso yang umumnya terbuat dari daging sapi dan berbentuk bulat.

Bakso adalah salah satu produk pangan khas Indonesia yang sangat mudah ditemui di berbagai kota di Indonesia, termasuk di Kota Surakarta. Akan tetapi sebagian besar kedai bakso hanya menjajakan bakso dalam bentuk bulat seperti bakso pada umumnya. Salah satu sifat masyarakat Indonesia adalah memiliki keingintahuan yang cukup tinggi akan suatu produk baru, keingintahuan tersebut mendorong masyarakat untuk membeli dan mencoba produk baru yang dianggapnya menarik ataupun unik. Kota Surakarta merupakan kota budaya tujuan wisata sekaligus kota mahasiswa, sehingga hal ini sangat mendukung usaha di kota Surakarta dengan banyaknya pengunjung wisata maupun mahasiswa. Oleh karena itu, usaha kedai bakso yang menjajakan bakso jenis baru yang menarik dan unik merupakan salah satu usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan di daerah kota Surakarta yang merupakan salah satu kota kuliner di Jawa Tengah.

“StarBaku” merupakan salah satu inovasi dalam penyajian bakso dengan sajian bakso berbentuk bintang yang dibuat sedemikian rupa sehingga menarik dan unik serta berisi bahan-bahan yang berizi dan

jarang ditemui di dalam bakso biasanya seperti: keju, coklat, selai, jamur dan lain sebagainya. “StarBaku” hadir sebagai alternatif bagi penikmat bakso dengan sajian bakso yang tidak biasa seperti bakso pada umumnya. Dengan adanya “StarBaku” ini diharapkan dapat menjadi makanan khas kota Surakarta yang menarik dan unik serta diminati masyarakat.

C. PERUMUSAN MASALAH

Kota Surakarta merupakan kota kuliner yang tidak pernah mati, selama 24 jam nonstop selalu ada penjaja kuliner di kota ini. Selain itu, Kota Surakarta juga merupakan kota mahasiswa dengan banyaknya perguruan tinggi, salah satunya adalah UNS. Mahasiswa memiliki kecenderungan untuk mengkonsumsi makanan yang siap saji, murah dan bergizi karena keterbatasan waktu yang mereka miliki di sela-sela kesibukan menuntut ilmu. Salah satu makanan favorit mahasiswa adalah bakso, akan tetapi kedai bakso pada umumnya hanya menjajakan bakso dalam bentuk bulat dan berisi daging ataupun telur seperti banyak dijumpai di berbagai kedai bakso di kota Surakarta. Oleh karena itu, perlu adanya inovasi produk bakso yang dibuat sedemikian rupa sehingga menjadi menarik dan unik untuk mengurangi rasa bosan konsumen terhadap bakso sehingga dibuat “StarBaku”, bakso berbentuk bintang dengan berbagai macam isi bakso yang tidak biasa, namun harga tetap terjangkau untuk semua kalangan.

D. TUJUAN

Tujuan dilakukannya usaha “StarBaku” sebagai program kreativitas mahasiswa ini diharapkan dapat:

1. Untuk mengembangkan usaha bakso yang menarik dan unik yang dapat memberikan keuntungan baik aspek finansial, pengetahuan dan ketrampilan.
2. Untuk membentuk dan mengembangkan jaringan produksi dan jaringan pemasaran bakso yang menarik dan unik.

E. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Adapun luaran yang diharapkan dari Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) ini adalah lahirnya usaha bakso yang memiliki inovasi, menarik dan unik yaitu bakso berbentuk bintang dengan berbagai isinya yang unik yang dapat dijadikan sebagai peluang usaha, yang menghasilkan produk makanan siap saji dan tentunya memberikan keuntungan.

F. KEGUNAAN

1. Dapat menumbuhkembangkan jiwa wirausaha dalam bidang pengembangan dan pemasaran produk bakso yang menarik dan unik oleh mahasiswa sesuai dengan ketrampilan dan kemampuan untuk mengelola usaha berbasis pertanian.
2. Mendapatkan jaringan kerja sama dengan pihak atau mitra usaha lain terkait.
3. Meningkatkan keinginan masyarakat untuk mengembangkan usaha yang sudah dimiliki

G. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Analisa Produk

a. Nama, Jenis dan Karakteristik Produk

“**StarBaku**” merupakan akronim dari STAR (bintang) dan BAKSO, jadi “**StarBaku**” merupakan sebuah produk bakso berbentuk bintang dan berisi bahan-bahan yang tidak biasa terdapat dalam bakso pada umumnya, yaitu: keju, coklat, selai, jamur dan lain sebagainya. Dengan variasi isi bakso dan inovasi bentuk bakso tersebut menjadikan “**StarBaku**” memiliki daya tarik tersendiri karena keunikannya tersebut. Walaupun berbentuk bintang, “**StarBaku**” tetap memiliki tekstur yang sama seperti bakso pada umumnya sehingga mudah dicerna oleh konsumen, dengan rasa khas bakso yang sudah familiar di lidah konsumen bakso pada umumnya.

b. Keunggulan Produk Dibandingkan dengan Produk Lain

Tidak seperti bakso pada umumnya, “**StarBaku**” memiliki bentuk yang unik yaitu bakso berbentuk bintang dan berisi bahan-bahan pangan yang tidak biasa kita dapati di dalam bakso seperti keju, coklat, selai, jamur dan sebagainya yang dibuat sedemikian rupa sehingga tidak meninggalkan cita rasa khas bakso yang gurih dan enak. Dengan keunikan baik dalam bentuk maupun isinya ini, “**StarBaku**” memiliki daya tarik tersendiri dan tergolong produk baru yang belum pernah ada di kota Surakarta.

2. Analisa Pasar

a. Profil Konsumen

Konsumen yang menjadi target pasar usaha “**StarBaku**” ini antara lain mahasiswa, civitas akademika khususnya dari UNS, dan masyarakat umum. Ketertarikan konsumen terutama mahasiswa terhadap makanan yang baru dan enak, tempat yang luas dan strategis, dan harga yang terjangkau memungkinkan konsumen dapat menjadikan kedai ini sebagai tempat makan dan berkumpul yang asyik. Apalagi sebagian besar mahasiswa tidak memiliki cukup waktu untuk mempersiapkan makanannya sendiri sehingga lebih menyukai produk yang siap saji dan langsung dapat dikonsumsi, bergizi dan mengenyangkan seperti “**StarBaku**” ini.

b. Pesaing dan Peluang Pasar

Bakso sudah memiliki banyak penggemar mulai dari anak-anak sampai orang dewasa baik yang berpendidikan maupun yang tidak berpendidikan. Oleh karena itu, usaha “**StarBaku**” merupakan salah satu usaha yang potensial dijalankan.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kota Surakarta (2009), terdapat sekitar 2164 pedagang kaki lima yang menjajakan makanan dan minuman di kota Surakarta, dan 847 dari semuanya tersebar di wilayah kecamatan Jebres. Data tersebut diprediksi sudah

meningkat di tahun 2011 ini. Akan tetapi, dari hasil survey yang dilakukan tim pada tanggal 8 September 2011, diperoleh data bahwa ada sekitar 17 penjual bakso yang tersebar di sekitar kampus UNS Surakarta dan belum ada yang menjajakan bakso yang unik.

Pedagang Bakso di sekitar UNS masih cenderung menjual bakso berbentuk bola pada umumnya dan belum ada inovasi isi bakso. “**StarBaku**” menghadirkan bakso berbentuk bintang dan berbagai macam isi bakso yang enak dan menarik sehingga dapat menjadi kuliner baru yang inovatif di Solo khususnya di sekitar UNS.

H. METODE PELAKSANAAN

1. Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan ini akan dilaksanakan di sekitar kampus UNS dengan pertimbangan kawasan sekitar kampus merupakan kawasan yang sangat potensial untuk dijadikan tempat usaha karena banyaknya mahasiswa yang tinggal di kost maupun kontrakan dan masyarakat sekitar kampus. Kedai bakso buka setiap hari setiap hari mulai pukul 16.00–21.00. Pada jam-jam tersebut merupakan waktu makan mahasiswa terutama yang tinggal di kost, dan sudah menjadi kebiasaan mahasiswa makan bersama teman-temannya secara berkelompok.

2. Bahan dan Alat

Bahan yang digunakan untuk membuat bakso di antaranya : daging sapi, tepung kanji, merica, garam, bawang putih, bawang merah, penyedap, dan isi (keju, coklat, jamur, selai). Bahan pendukung penyajian bakso : mie, tahu bakso, kuah bakso, saos, kecap, sambal, dan sayuran.

Alat yang digunakan untuk membuat bakso : mesin giling, dandang bakso, alat cetak bintang, dan paket kompor. Alat pendukung penyajian bakso : mangkok, gelas, sendok, garpu, sumpit, termos, termos es, tempat sambel, tempat saos, teko, sendok kuah, nampan, tisu, tempat tisu, toples, piring, rak piring, *magicjar*, dan *drinkjar*. Alat-alat di kedai : meja, karpet, taplak, sapu, tempat sampah, ember, pengki, lap meja, lap pel, dan *canebo*.

3. Tata Laksana

a. Persiapan Lokasi

Survey dan persiapan lokasi untuk pendirian kedai dan tempat produksi. Lokasi tersebut merupakan lokasi yang strategis dan ramai sehingga potensial untuk dijadikan tempat usaha, seperti lokasi yang berada di pinggir jalan raya, dekat area kampus dan kost mahasiswa.

b. Persiapan Alat

Pembelian peralatan dan penataan peralatan serta sarana dan prasarana.

c. Persiapan Bahan

Bahan-bahan yang digunakan untuk pembuatan bakso sangat mudah diperoleh di kota Surakarta, selain itu harga bahan-bahan tersebut relatif stabil. Pembelian bahan baku, bahan penunjang dan bahan pelengkap produksi bakso di Pasar Gedhe Kota Surakarta.

d. Produksi

Tahapan pembuatan bakso adalah sebagai berikut:



e. Promosi

Promosi dilakukan beberapa metode, diantaranya:

- Media cetak

Pembuatan brosur dan pamflet yang ditempel di tempat-tempat yang strategis untuk memperkenalkan letak *outlet*, *contact person* dan produk “StarBaku” .

- *Lemming effect*

Pembagian voucher potongan harga sebesar 50% dari harga normal yang dijatah untuk 5 orang pembeli beruntung setiap hari selama satu pekan pada awal pembukaan kedai.

- *Campus delivery order*

“**StarBaku**” melayani pesan antar ke kampus dan sekitarnya dengan order minimal 5 porsi dengan menghubungi *contact person* kami.

- Konsep Kedai dan *branding* yang menarik

Kedai dan *branding* dibuat sedemikian rupa sehingga menarik dan membuat konsumen tidak ragu untuk mencoba produk ini.

f. Penjualan dan Pemasaran

Produk dijual dan dipasarkan di Kedai yang dibuat sedemikian rupa sehingga menarik perhatian konsumen dengan pelayanan yang ramah dan menyenangkan. Ada beberapa paket Bakso yang ditawarkan diantaranya Bakso Kuah, Mie Bakso, dan Bakso goreng dengan harga yang sama yaitu Rp 6.000,00 per porsi. Direncanakan produksi per hari sekitar 2 Kg daging sapi yang dapat menghasilkan sekitar 50 porsi “**StarBaku**” per harinya.

I. JADWAL KEGIATAN

No	Kegiatan	Bulan ke-				
		1	2	3	4	5
1	Persiapan Lokasi	■				
2	Persiapan Peralatan		■			
3	Persiapan bahan baku			■	■	■
4	Promosi			■	■	■
5	Produksi dan Penjualan			■	■	■
6	Evaluasi					■
7	Penyusunan laporan					■

J. RANCANGAN BIAYA

No	Uraian	Satuan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Bahan baku bakso				
	Daging sapi giling	kg	40	60.000	2.400.000
	Tepung kanji	kg	10	6.000	60.000

	Paket Bumbu	ons	20	7.500	150.000
	Paket Isi Bakso	Paket	5	25.000	125.000
2	Bahan penunjang				
	Mie	Kg	15	10.000	150.000
	Bahan lain	Paket	10	7.500	75.000
3	Alat pembuat bakso				
	Dandang	unit	1	200.000	200.000
	Paket kompor	unit	1	350.000	350.000
	Alat cetak	lusin	1	20.000	20.000
	Sewa mesin giling	kali	40	5.000	200.000
4	Alat penyajian				
	Mangkok	lusin	3	50.000	150.000
	Gelas	lusin	3	35.000	105.000
	Piring	lusin	2	50.000	100.000
	Sendok	lusin	3	13.000	39.000
	Garpu	lusin	3	15.000	45.000
	Sumpit	lusin	3	25.000	75.000
	Tissu	unit	4	10.000	40.000
	Nampan	unit	2	20.000	40.000
	<i>Magicjar</i>	unit	1	170.000	170.000
	<i>Drinkjar</i>	unit	1	120.000	120.000
	Termos	unit	1	50.000	50.000
	Termos es	unit	1	55.000	55.000
	Sendok kuah	unit	2	20.000	40.000
	Tempat saos	unit	4	6.000	24.000
	Tempat kecap	unit	4	6.000	24.000
	Tempat sambel	unit	4	6.000	24.000
	Tempat tissu	unit	4	6.000	24.000
	Pisau	unit	3	2.000	6.000
5	Kelengkapan Kedai				
	Meja	unit	4	100.000	400.000
	Karpet	unit	4	200.000	800.000
	Sapu	unit	2	7.500	15.000
	Pengki	unit	1	10.000	10.000
	Lap meja	unit	2	13.000	26.000
	Lap pel	unit	2	13.000	26.000

	Ember	unit	3	12.000	36.000
	Sewa tempat	bulan	4	300.000	1.200.000
	Gerobak bakso	unit	1	1.500.000	1.500.000
6	Sarana Promosi				
	Spanduk	Unit	1	150.000	150.000
	<i>Standing Banner</i>	Unit	2	125.000	250.000
	Brosur	Rim	1	100.000	100.000
7	Transportasi				
	Pengadaan alat	kali	4	10.000	40.000
	Pengadaan bahan	kali	20	10.000	200.000
8	Administrasi				
	Cetak Laporan	Lembar	50	1.000	50.000
	Penggandaan Laporan	Lembar	100	200	20.000
	Penjilidan	Jilid	4	7.500	30.000
9	Lain-Lain				
	Dokumentasi	Set	1	250.000	250.000
Total					9.964.000

Catatan : Untuk bahan baku utama dan bahan baku penunjang adalah anggaran selama 20 hari. Untuk modal selanjutnya menggunakan keuntungan yang diperoleh.

Analisis Keuangan

1) Analisis Biaya

a) Biaya Tetap (Fixed Cost=FC)

- Biaya Usaha

Sewa Tempat = Rp300.000/bulan = Rp10.000/hari

Promosi = Rp500.000/tahun = Rp1.369/hari

- Biaya Penyusutan

No	Uraian	Harga Awal (Rp)	Harga Sisa 10% (Rp)	Umur (Th)	Depr. (Rp/Th)
1	Dandang	200.000	20.000	3	60.000
2	Paket kompor	350.000	35.000	3	105.000
3	Alat cetak	20.000	2.000	2	9.000
4	Mangkok	50.000	5.000	2	22.500
5	Gelas	35.000	3.500	2	15.750
6	Piring	50.000	5.000	2	22.500
7	Sendok	13.000	1.300	2	5.850
8	Garpu	15.000	1.500	2	6.750
9	Sumpit	25.000	2.500	2	11.250
10	Nampan	20.000	2.000	3	6.000

11	<i>Magicjar</i>	170.000	17.000	2	76.500
12	<i>Drinkjar</i>	120.000	12.000	2	54.000
13	Termos	50.000	5.000	2	22.500
14	Termos es	55.000	5.500	2	24.750
15	Sendok kuah	20.000	2.000	1	18.000
16	Tempat saos	6.000	600	1	5.400
17	Tempat kecap	6.000	600	1	5.400
18	Tempat sambel	6.000	600	1	5.400
19	Tempat tisu	6.000	600	1	5.400
20	Pisau	2.000	200	1	1.800
21	Meja	100.000	10.000	2	45.000
22	Karpet	200.000	20.000	2	90.000
23	Sapu	7.000	700	1	6.300
24	Pengki	10.000	1.000	1	9.000
25	Lap meja	13.000	1.300	1	11.700
26	Lap pel	13.000	1.300	1	11.700
27	Ember	12.000	1.200	2	5.400
28	Gerobak bakso	1.500.000	150.000	2	675.000
Total					1.337.850

Biaya penyusutan = Rp3.665/hari

b) Biaya Tidak Tetap (Variabel Cost=VC)

Biaya bahan baku, bahan penunjang, ongkos giling = Rp158.000/hari

Biaya bahan bakar gas = Rp7.000/hari

Biaya pekerjaan Transportasi = Rp40.000/hari

Biaya Listrik dan Air = Rp 1.500/hari

c) Total Pengeluaran (per hari)

FC = Rp10.000+ Rp1.369 + Rp3.665 = Rp15.034

VC = Rp158.000 + Rp7.000 + Rp40.000 + Rp1.500 = Rp206.500

Total = FC + VC = Rp221.534

2) Penentuan Harga Pokok Penjualan

Harga = Pengeluaran / jumlah produksi porsi per hari

= Rp221.534 / 50= Rp4.430

Penentuan Harga = Rp 6.000/porsi

3) Analisa Keuntungan

Pendapatan (diasumsikan terjual 90%) = Rp6.000 x 45 = Rp270.000/hari

Pengeluaran = Rp221.534/hari, **Keuntungan = Rp48.466/hari**

4) R/C Ratio

$$\frac{\text{Pendapatan}}{\text{Pengeluaran}} = \frac{\text{Rp } 270.000}{\text{Rp } 221.534} = \mathbf{1,22}$$

Karena nilai R/C Ratio lebih dari 1 yaitu **1,22**, maka usaha ini layak untuk dikembangkan.

K. LAMPIRAN

1) BIODATA KETUA

Nama Lengkap : Muhammad Luqman Al Hakim
 Tempat Tanggal Lahir : Surakarta, 4 Agustus 1993
 Alamat Rumah : Malangaten, Kebakkramat, Karanganyar
 Jenis Kelamin : Laki – laki
 Nomor Telepon : 0856 4203 5993
 E-mail : luqmanovic@yahoo.com
 Pendidikan :
 TK : TK Teke Bima
 SD : SD N 3 Malangaten
 SMP : MTs Al Kahfi Surakarta
 SMA : SMA N 5 Surakarta
 Perguruan Tinggi : Ilmu dan Teknologi Pangan FP UNS
 Pengalaman Organisasi:
 1. Staf Syi'ar dan Dakwah FUSI FP UNS 2011-2012
 2. Staf Kesekretariatan Himaghita FP UNS 2011-2012
 Surakarta, Oktober 2011

Muhammad Luqman A. H.
 H.0910048

2) BIODATA ANGGOTA KELOMPOK

Anggota I

Nama Lengkap : Angga Setiawan Puji Utama
 Tempat Tanggal Lahir : Boyolali, 29 Oktober 1991
 Alamat Rumah : Purworejo 04/06, Jeron, Nogosari, Boyolali
 Jenis Kelamin : Laki – laki
 Nomor Telepon : 0821 3774 6147
 E-mail : anggacenter_19@yahoo.com
 Pendidikan :
 TK : TK ABA 1 Tuban, Gondangrejo, Karanganyar
 SD : SD N 2 Tuban, Gondangrejo, Karanganyar
 SMP : SMP N 1 Gondangrejo, Karanganyar
 SMA : SMA N 5 Surakarta
 Perguruan Tinggi : Pendidikan Teknik Mesin FKIP UNS
 Pengalaman Organisasi:
 1. -

Surakarta, Oktober 2011

Angga Setiawan P. U.
 K.2510009

3) BIODATA DOSEN PENDAMPING

Nama : Ir. Sugiharti Mulya Handayani, MP
Tempat, Tanggal Lahir : Salatiga, 26 Juni 1956
NIP : 19650626 199003 2 001
Golongan / Pangkat : IV B / Pembina Tingkat I
Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
Jabatan Struktural : Kepala Laboratorium Manajemen
Agribisnis
Fakultas / Jurusan : Pertanian / Agribisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Sebelas Maret Surakarta
Bidang Keahlian : Kewirausahaan dan Pemasaran
Waktu untuk Kegiatan PKM : 8 jam / minggu

Surakarta, Oktober 2011

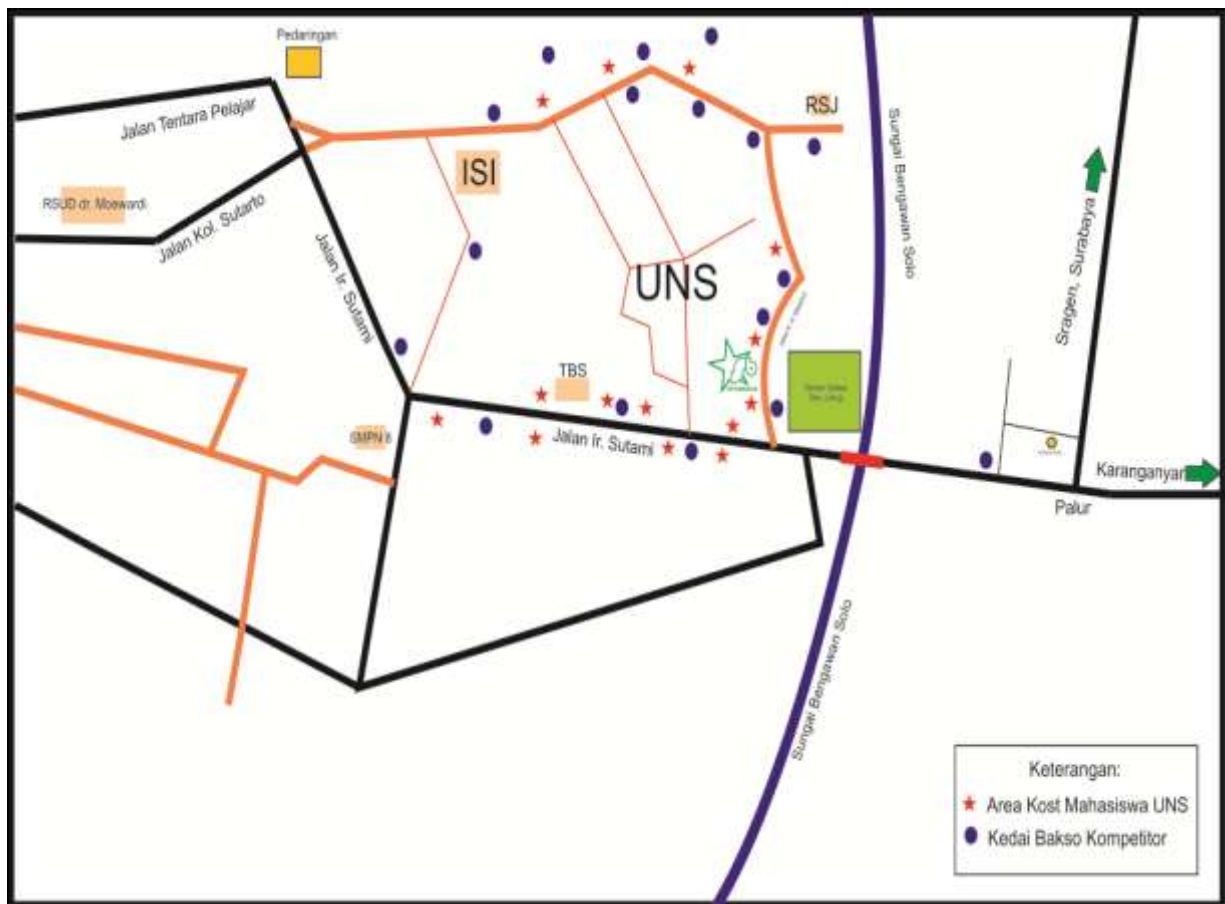
(Ir. Sugiharti Mulya H., MP)
NIP. 19650626 199003 2 001



Gambar 1. Logo Usaha



Gambar 2. Desain Kedai / Outlet



Gambar 3. Peta Lokasi Usaha