LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Judul Program

VARIAN BUAH NAGA DALAM BAKSO SEBAGAI PENETRALISIR KOLESTEROL

OLEH

Ristia Oktora	(H14051208)	2005
Dhinta Rachmawati	(H14053127)	2005
Nursechafia	(H14053456)	2005
Yuli Widyaningsih	(H14053143)	2005

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2008

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi

Departemen Pendidikan Nasional

Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah

Program Kreativitas Mahasiswa

Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tanggal 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Varian Buah Naga dalam Bakso sebagai Penetralisir Kolesterol
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKMP (x) PKMK
   ( ) PKMT ( ) PKMM
3. Bidang Ilmu : ( ) Kesehatan (x) Pertanian
   ( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa
   ( ) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora
   ( ) Pendidikan
4. Ketua Pelaksanaan Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Ristia Oktora
   b. NRP : H14051208
   c. Jurusan : Ilmu Ekonomi
   d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah dan No Tlp : Jl. Dr Saharjo no.14 RT.08 RW.08 Jakarta Selatan
   f. Alamat E-mail : www.bow2sweet@yahoo.co.id
   g. No. Telepon : 085697273977
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 3 orang
6. Dosen Pembimbing
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Widyastutik, M.Si
   b. NIP : 132 311 725
7. Biaya Kegiatan Total : Rp 5.750.000,00
   a. DIKTI : -
   b. Sumber lain
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Bulan Januari s/d mei, tahun 2008

Menyetujui,
Ketua Departemen Ilmu Ekonomi

Rina Oktaviani, Ph. D
NIP.131.846.872

Ketua Pelaksana Kegiatan

Ristia Oktora
NRP. H14051208

Wakil rektor Bidang
Akademik dan Kemahasiswaan,

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono
NIP. 131 473 999

Dosen pembimbing

Widystutik M.Si
NIP. 132 311 725

VARIAN BUAH NAGA DALAM BAKSO SEBAGAI PENETRALISIR KOLESTEROL

Abstraksi

Bakso merupakan pangan yang banyak disukai oleh masyarakat luas, dari usia muda hingga tua. Namun, kita ketahui bahwa daging sebagai bahan baku utama pembuat bakso ternyata memiliki kandungan lemak dan kolesterol cukup tinggi (kolesterol daging sapi berkisar antara 60-120 mg/1000), yang dapat mengganggu kesehatan khususnya bagi para usia lanjut. Oleh kerena itu, diperlukan solusi pangan alternatif yang dapat mengatasi permasalahan ini.

Buah naga mengandung berbagai zat vitamin dan mineral yang dapat meningkatkan daya tahan dan metabolisme dalam tubuh manusia. Serat yang terkandung dalam buah naga dapat mengikat kolesterol sehingga tak beredar dalam darah. Pembuatan bakso dengan penambahan buah naga tersebut diharapkan mampu menghasilkan bakso yang rendah kolesterol dan dapat dijadikan sebagai peluang usaha baru yang menguntungkan.

Perencanaan yang dilakukan dalam kegiatan ini meliputi uji produk dan survei terhadap input dan pasar. Tahap selanjuynta adalh pelaksanaan yang meliputi prodiksi dan pemasaran produk. Hasil dari kegiatan ini adalah terciptanya variasi bakso yang rendah kolesterol (BONAGA) dan respon masyarakat terhadap produk ini sangat positif. Dengan demikian, produk bonega dapat menjadi salah satu alternatif pangan yang sehat bagi masyarakat dan menjadi usaha yang prospektif untuk maju.

Keywords : Bakso, kolesterol, buah naga, peluang usaha

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan laporan akhir PKM-K ini dengan judul "Varian Buah Naga dalam Bakso Sebagai Penetralisir Kolesterol. Dalam laporan akhir ini kami mencoba memberikan uraian dari hasil kegiatan kami selama ±4 bulan. Adapun kegiatan yang kami laksanakan adalah berupa kegiatan usaha yang didanai oleh DIKTI melalui Program Kreativitas Mahasiswa (PKMK) 2008..

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada yang sebesar-besarnya kepada DIKTI selaku penyelenggara kegiatan. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan pihak IPB, dosen pembimbing Ibu Widyastutik selaku Pembimbing dalam kegiatan PKM, mitra kerja sama (Agrimart), serta berbagai pihak lain yang secara langsung atau tidak membantu kami dalam pelaksanaan kegiatan ini.

Semoga laporan akhir ini dapat menjadi bahan pertimbangan pihak DIKTI dalam penyeleksian ke tingkat Nasional dan dapat bermanfaan bagi seluruh pihak.

Bogor, Juni 2008

I. PENDAHULUAN

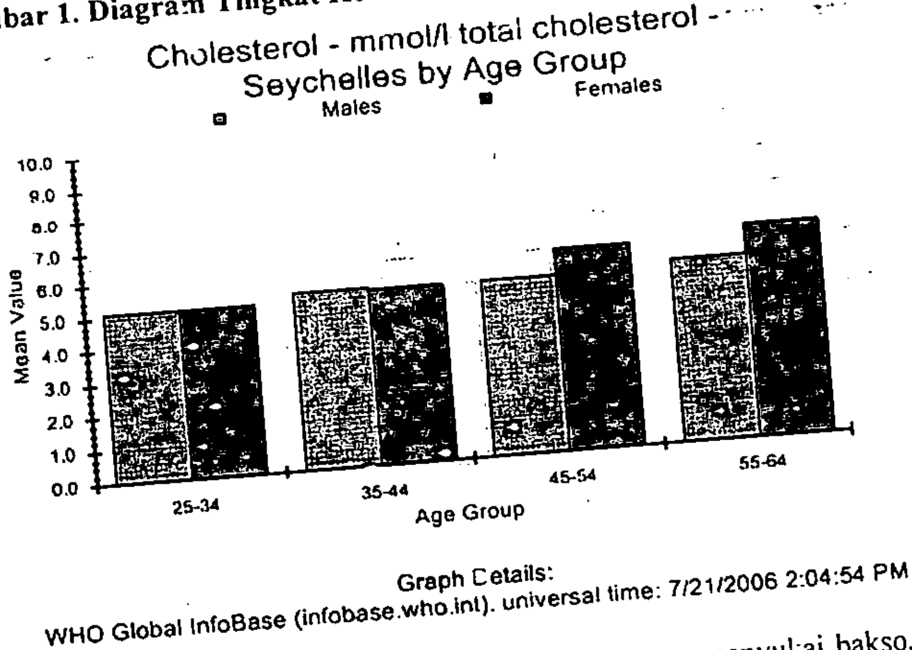
1. LATAR BELAKANG

Saat ini hampir seluruh orang Indonesia tahu makanan yang bernama bakso. Tidak hanya anak-anak, bahkan orang tua hingga manula menyukai bakso. Rasanya yang gurih dan enak membuat semua orang menyukainya. Kita ketahui bahwa bahan dasar dalam pembuatan bakso yang umum digunakan adalah daging sapi. Daging merupakan bahan pangan yang penting dalam memenuhi kebutuhan gizi. Selain protein yang tinggi, pada daging terdapat pula kandungan asam amino esensial yang lengkap dan seimbang.

Selain kandungan yang disebutkan diatas, daging ternyata juga mengandung lemak dan kolesterol yang dapat menimbulkan penyakit. Menurut penelitian Kandungan kolesterol daging sapi berkisar antara 60-120 mg/1000. Tingginya kolesterol dalam darah dapat menyebabkan darah tinggi dan penyakit jantung. Selain itu, lemak dapat menyebabkan kegemukan. Penyakit-penyakit tersebut tentu sangat membahayakan bagi kesehatan, bahkan tidak sedikit masyarakat Indonesia yang meninggal karena penyakit-penyakit yang di timbulkan oleh kolesterol. Hal tersebutlah yang menyebabkan banyak orang berhati-hati dalam makan bakso khususnya usia lajut, karena pada usia lanjut orang sangatlah mudah terserang penyakit.

Anggapan mengenai tingginya kolesterol dalam darah hanya bisa terjadi pada manula atau mereka yang usianya sudah kepala empat sungguh salah besar. Sidik (2006), kolesterol tinggi bisa terjadi pada usia muda, bahkan di usia belasan (http://untoro.wordpress.com). Gambar 1 menunjukan bahwa semakin bertambahnya usia seseorang maka semakin rentan seseorang terkena kolesterol tinggi. Selain itu, bagi wanita memiliki peluang terkena kolesterol lebih besar dibandingkan pria. Oleh karena itu, diperlukan solusi pangan alternatif yang dapat mengatasi permasalahan ini.

Gambar 1. Diagram Tingkat Kolesterol pada berbagai Kelompok Umur



PKM ini memberikan solusi bagi orang-orang yang menyukai bakso, namun khawatir dengan lemak dan kolesterol yang terdapat pada daging sebagai bahan dasar pembuatan bakso tersebut. Solusi yang coba kami berikan adalah dengan menambah bahan pembuat bakso, yaitu buah naga. Mengikut wakil , AL Leong, buah kaktus madu (buah naga) cukup kaya dengan berbagai zat vitamin dan mineral yang dapat membantu meningkatkan daya tahan dan metabolisme dalam badan manusia (http://www.hmetro.com.my).

Kajian menunjukkan buah naga merah ini sangat baik untuk sistem peredaran darah. Buah naga juga dapat mengurangi tekanan emosi dan menetralkan toksik dalam darah serta dapat *mencegah dan mengobati kandungan kolesterol yang tinggi dalam darah dan pada masa sama menurunkan kadar lemak dalam badan.* Pembuatan bakso sebagai produk pangan lain diharapkan mampu memperkenalkan buah naga kepada masyarakat Indonesia dan khasiat yang terkandung dalam buah naga. (http://www.hmetro.com.my).

Tabel 1. Kandungan Buah Naga Per 100 Gram Komposisi

No	Komposisi	Jumlah
1.	Vitamin C	8.0 - 9.0mg
2	Vitamin B3	0.217 - 0.430mg
3	Vitamin B2	0.043 - 0.045mg
4	Vitamin B1	0.028 - 0.043mg
5	Besi	0.55 - 0.65mg
6	Fosforus	30.2 - 36.1mg
7	Kalsium	6.3 - 8.8mg
8	Karotin	0.005 - 0.01mg
9	Fiber	0.7 - 0.9g
10	Protein	0.159 – 0.22g
11	Lemak	0.21 - 0.61g
12	Air	82.5 – 83.08g
13	Lain-lain	0.54 - 0.68mg

(sumber: http://www.agropac.upm.edu.my)

Serat yang terkandung dalam buah naga dapat mengikat kolesterol sehingga tak beredar dalam darah. Sedangkan vitamin C berfungsi sebagai homeostasis, yaitu pengatur keseimbangan kolesterol. Selain itu, vitamin B3 dapat menurunkan kadar kolesterol. Melihat fakta-fakta diatas, dapat disimpulkan bahwa produk buah naga mempunyai potensi pasar yang sangat bagus untuk dikembangkan sebagai produk yang menguntungkan dan bermanfaat bagi kesehatan.

2. PERUMUSAN MASALAH

Kesehatan merupakan salah satu kebutuhan yang terpenting bagi kehidupan manusia. Seiring dengan perkembangan zaman, masyarakat semakin menyadari akan pentingnya pola hidup sehat dengan menghindari diri dari makanan-makanan yang dapat menyebabkan peyakit. Persepsi yang terjadi di masyarakat dewasa ini mengasumsikan bahwa bakso dengan varian yang ada, belum memiliki bobot gizi yang berguna bagi kesehatan masyarakat bahkan cenderung meningkatkan kadar lemak dan tingkat kolestrol yang ada dalam tubuh.

Berdasarkan uraian di atas, maka dirumuskan usaha untuk memvariasikan buah naga sebagai produk pangan alternatif yang baik bagi kesehatan dan memiliki nilai jual tinggi. Oleh karena itu produk bakso berbasis buah naga diharapkan dapat direalisasikan sebagai produk yang disukai dan bermanfaat bagi masyarakat serta dapat meningkatkan citra buah naga yang belum dikenal orang banyak.

3. TUJUAN PROGRAM

1. Memberikan alternatif diversifikasi pengolahan bakso.
2. Mengembangkan manfaat pangan dari buah naga.
3. Mengaplikasikan ilmu yang kami dapat guna membuka peluang bisnis.
4. Menggali bakat mahasiswa dalam berwirausaha.

4. LUARAN YANG DIHARAPKAN

1. Terciptanya produk (bakso daging dengan campuran buah naga) yang bermanfaat, khususnya bagi pecinta bakso yang memiliki penyakit kolesterol.
2. Produk yang dihasilkan diharapkan dapat menjadi unit usaha yang mampu membuka peluang kerja sekaligus mengangkat perekonomian masyarakat.
3. Menghasilkan produk yang bernilai ekonomis tinggi serta mengembangkan olahan buah naga sebagai alternatif penetralisir kolesterol.

5. KEGUNAAN PROGRAM

1. Untuk Individu

Adapun kegiatan ini memiliki manfaat tersendiri bagi kami, yaitu meningkatkan kreativitas dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada setiap individu. Kegiatan ini juga dapat melatih kami dalam berfikir akif untuk terus berinovasi dan mencipakan produk yang bermanfaat. Selain itu, dengan mengikuti kegiatan ini, diharapkan dapat menciptakan lapangan kerja sendiri di kemudian hari.

2. Untuk Kelompok

Kegiatan ini dapat menjadi wadah bagi kami dalam bekerja secara tim sehingga memudahkan kami ketika memasuki dunia kerja nanti. Selain itu, diharapkan dengan mengikuti kegiatan ini kelompok dapat memperoleh profit.

3. Untuk Masyarakat

Hasil dari produk yang kami buat ini di diharapkan bermanfaat bagi masyarakat sekitar, khususnya bagi kalangan pecinta bakso namun khawatir dengan bahaya kolesterol dan lemak yang dapat menyebabkan kegemukan. Selain itu membuka peluang usaha bagi masyarakat dan meningkatkan status gizi masyarakat. Bagi tukang bakso yang notabene sebagai usaha kecil dan menengah (UKM), dengan adanya produk ini dapat membantu mereka dengan meningkatkan jumlah konsumen pembeli bakso sehingga meningkatkan pendapatan tukang bakso.

4. Bagi Perguruan Tinggi

Program ini merupakan perwujudan dari Tridharma Perguruan Tinggi yang diharapkan dapat meningkatkan khasanah ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang kewirausahaan. Hal ini dapat memacu jiwa kreatifitas dan intelektualitas di kalangan mahasiswa dan secara tidak langsung dapat meningkatkan kualitas perguruan tinggi.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Bakso adalah salah satu produk yang banyak diminati oleh masyarakat luas baik dari kalangan atas maupun dari kalangan bawah. Namun bahan dasar yang biasa digunakan untuk membuat bakso adalah daging sapi yang apabila dikonsumsi secara berlebihan dapat menyebabkan berbagai penyakit seperti penyakit kolesterol. Kesadaran masyarakat akan kesehatan tubuh pun semakin meningkat sehingga banyak orang yang mulai membatasi diri dalam mengkonsumsi bakso guna menjaga kesehatan tubuh. Fenomena ini yang sangat menarik bagi kami untuk melakukan usaha bakso dengan variasi buah naga. Target pasar dari produk kami ini adalah seluruh lapisan masyarakat khususnya bagi orang-orang yang gemar memakan bakso tetapi khawatir akan penyakit kolesterol.

Buah naga banyak mengandung vitamin dan bahan mineral lainnya yang sangat baik bagi tubuh. Vitamin yang terkandung dalam buah naga antara lain vitamin B1, B2, B3 dan C. Vitamin B3 dipercaya dapat menurunkan kadar kolesterol dalam tubuh. Hal ini sangat dibutuhkan untuk menetralisir kandungan kolesterol yang disebabkan oleh daging sapi. Kombinasi antara daging sapi dan buah naga dalam pembuatan bakso ini sangat baik guna menghindari penyakit kolesterol yang dapat ditimbulkan. Oleh karena itu, dengan melihat semakin tingginya kesadaran masyarakat akan artinya kesehatan, bakso berbahan dasar buah naga ini sangat cocok untuk dijadikan bisnis pada saat ini dan masa yang akan datang.

III. METODE PENDEKATAN

I. Perencanaan

Sebelum menjalankan usaha, suatu perusahaan hendaknya menetapkan visi, misi, tujuan dan target usaha. Hal ini diperlukan agar usaha yang akan dijalankan dapat terlaksana dengan baik. Keempat hal ini dapat dijadikan standardisasi dal upaya pencapaian target yang telah kita tetapkan sebelumnya.

Visi usaha dari bakso yang berbahan dasar buah naga ini yakni selain penganekaragaman pangan, juga diharapkan dapat menjadi solusi alternatif bagi penderita kolestrol dalam memperoleh makanan yang sehat untuk dikonsumsi. Misi usaha meliputi penciptaan diversifikasi dari produk bakso yang sudah ada sebagai inovasi terbaru untuk menyiasati kejenuhan konsumen atas rasa bakso yang cenderung standar dan mampu dijadikan sebagi produk bakso yang memiliki keunggulan dalam bobot gizi maupun solusi obat.

Target yang ditetapkan dalam usaha bakso ini dapat dijadikan sebagai indikator dalam menilai kinerja dan prospek usaha yang akan dicapai serta dijadikan sebagai bahan acuaan dalam mengevaluasi keberhasilan usaha. Target yang disusun meliputi target produksi dan target pemasaran, yang merupakan indikasi keberhasilan usaha bakso yang mampu menurunkan kadar kolestrol. Target tersebut dapat dicapai dengan adanya peningkatan produksi dan meluasnya lokasi pemasaran.

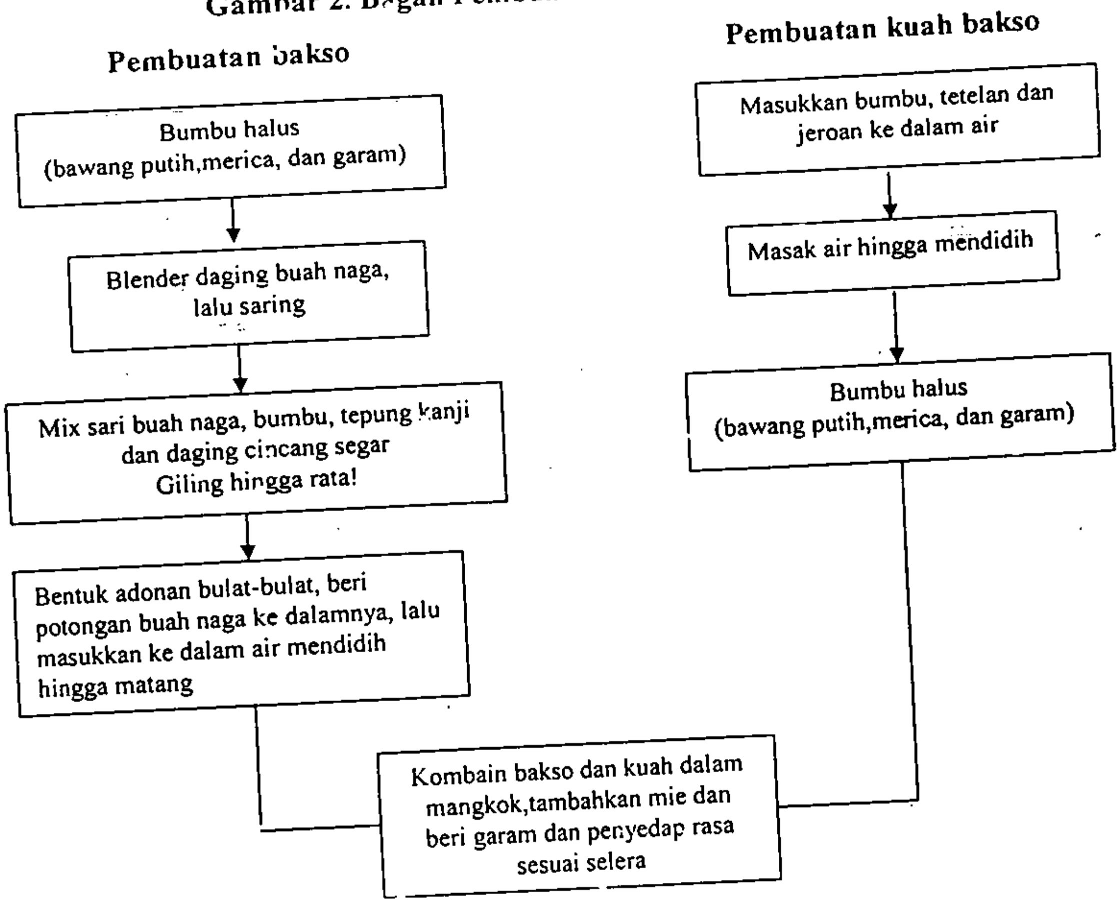
a. Analisis Produksi

1. Proses Produksi

Pembuatan "bakso buah naga" ini terbagi dalam dua tahapan produksi, yakni: pengolahan bakso itu sendiri dan pembuatan kuah bakso. Namun untuk pembuatan dengan kemasan tidak perlu membuat kuahnya. Berikut ini, tahapan-tahapan pembuatan bakso :

- Pengolahan Bakso
  a. Cuci bersih daging sapi segar lalu cincang hingga halus.
  b. Persiapkan bumbu-bumbu seperti bawang putih, merica dan garam lalu ulek hingga halus.
  c. Cuci bersih buah naga lalu blender isinya hingga halus.
  d. Masukkan daging cingcang, bumbu yang telah dihaluskan, buah naga dan tepung kanji ke dalam baskom lalu giling hingga rata.
  e. Bentuk adonan bakso bulat-bulat, beri potongan buah naga di dalamnya lalu rebus hingga matang.
  f. Masukkan bakso yang telah matang ke dalam kantung kedap udara lalu simpan ndalam lemari es agar tahan lama.
- Pembuatan Kuah Bakso
  a. Cuci bersih jeroan dan tetelan lalu potong-potong.
  b. Masukan air, jeroan serta tetelan dalam panci lalu panaskan.
  c. Persiapkan bumbu kuah seperti bumbu bakso lalu masukkan ke panci.

Gambar 2. Bagan Pembuatan Bakso Buah Naga



2. Lokasi Produksi

Lokasi yang kami jadikan sebagai tempat produksi adalah rumah kontrakan salah satu anggota kelompok. Lokasi ini dipilih karena tempatnya strategis dan cukup luas untuk dapat melakukan proses produksi dengan baik.

3. Kapasitas Produksi

Produksi dilaksanakan selama satu kali dalam setiap minggunya. Setiap kali produksi dilakukan pada awal minggu dan kapasitas produksinya untuk persediaan penjualan selama satu minggu.

b. Strategi pemasaran

1. STP (*Segmentation, Targetting & Positioning*)

- Segmentasi pasar dalam memasarkan produk ini terbagi menjadi tiga segmen, yaitu :

1. Mahasiswa

Kelompok mahasiswa IPB merupakan pangsa pasar yang besar dengan jumlah kurang lebih 25.000 orang. Faktor lokasi juga menjadi keuntungan karena dekat dengan tempat produksi sehingga memudahkan kegiatan survey, promosi, dan pemasaran produk. Walaupun mahasiswa termasuk dalam kategori usia muda, berdasarkan studi terdahulu tidak menutup kemungkinan mudah terserang kolesterol. Oleh karena itu, mahasiswa merupakan target pemasaran yang potensial.

2. Masyarakat Umum.

Segmen ini terdiri dari para dosen, warga lingkar kampus, dan masyarakat umum. Bagi segmen ini, yang terpenting adalah seberapa besar manfaat yang mereka peroleh dari mengkonsumsi produk ini. Segala keunggulan yang ditawarkan produk ini tentunya merupakan salah satu pilihan terbaik.

- *Targetting*

Pada jangka pendek, target utama pemasaran produk ini adalah kelompok mahasiswa. Hal ini dikarenakan fakta bahwa segmen ini memiliki ukuran pasar yang besar. Selain itu kelompok ini merupakan pangsa pasar strategis yang mudah kami jangkau dan kami tinjau. Sedangkan masyarakat umum merupakan target kami pada jangka panjang sehingga diharapkan produk ini dapat beredar dan diterima oleh masyarakat luas.

- *Positioning*

Pemasaran produk diarahkan sebagai produk bakso yang menyehatkan, terjangkau, dan lezat serta memiliki pemrosesan yang higienis. Selain itu, penciptaan produk ini diharapkan mampu menciptakan produk dengan citra rasa yang berbeda dibanding produk bakso yang sudah ada. Pengemasan yang eksklusif dan menarik juga diharapkan mampu memikat konsumen baik dari bentuk kemasan maupun kehigienisan penyajian.

2. *Marketing Mix*

- *Product*

  Produk bakso "Bonaga" ini merupakan variasi dari produk bakso yang sudah ada. Produk ini disajikan secara langsung dengan penyajian yang higienis dan juga di pasarkan dalam bentuk kemasan yang menarik. Keunggulan dari produk ini adalah kandungan buah naga dalam bakso yang rendah kolesterol. Sehingga diharapkan para penikmat bakso yang ada saat ini tidak khawatir dengan masalah kegemukan dan kolesterol.

- *Price*

  Produk ini dijual dengan harga yang cukup murah, yaitu Rp 4.500 per mangkuknya. Sedang untuk kemasan 250 gram seharga Rp 10.000 per bungkus.

- *Place*

  Penentuan lokasi pemasaran merupakan hal yang paling signifikan dalam memasarkan produk. Target pemasaran kami melingkupi daerah lingkar kampus IPB. Adapun beberapa kriteria kami dalam memilih area ini didasarkan pada : letaknya yang strategis, peluang pasar yang potensial, akses masuk yang mudah, serta opportunity cost yang relatif kecil. Oleh karenanya kami menetapkan beberapa lokasi pemasaran kami yaitu :

  1. Kos-kosan

     Pada umumnya para mahasiswa IPB berasal dari berbagai daerah. Hal ini menjadikan area sekitar kampus IPB memiliki kuantitas kos-kosan yang jumlahnya relatif besar. Sehingga kelompok kami menangkap peluang yang ada dalam memasarkan produk bakso.

  2. Dosen

     Dosen merupakan sasaran yang cukup potensial dalam memasarkan produk kami di lingkup kampus.

3. Agrimart

Agrimart merupakan tempat yang cukup potensial untuk memasarkan produk BONAGA mengingat lokasi swalayan yang cukup strategis berada di sekitar asrama putri IPB.

4. Gerobak

Penjualan melalui gerobak dilakukan secara berkeliling untuk memperluas pangsa pasar, terutama terhadap masyarakat umum di sekitar area kampus.

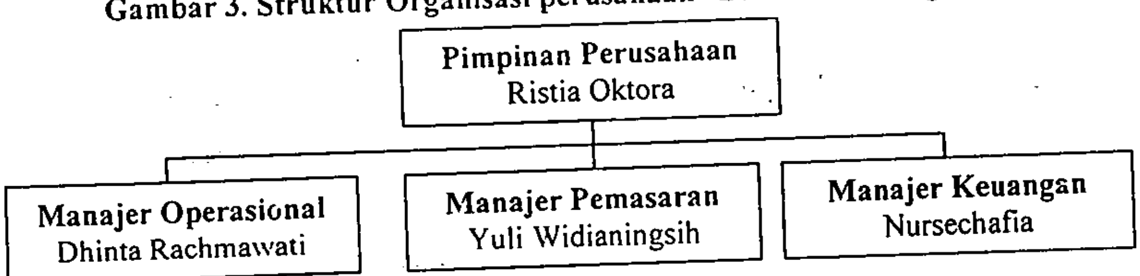
- *Promotion*

Promosi harus dilakukan oleh setiap perusahaaan karena merupakan strategi awal dalam mengenalkan produk yang tergolong baru ini kepada masyarakat. Hal yang akan kami lakukan yaitu dengan cara interaksi langsung kepada target konsumen maupun usaha promosi berupa penyebaran pamflet, leaflet dan banner.

c. Manajemen

Suatu perusahaan yang baik adalah perusahaan yang memiliki struktur organisasi yang jelas. Maju atau tidaknya suatu perusahaan dapat dilihat dari kinerja organisasinya. Berikut ini merupakan bagan struktur organisasi dari usaha "Bakso Buah Naga"

Gambar 3. Struktur Organisasi perusahaan "Bakso Buah Naga"



Dalam usaha "Bakso Buah Naga" terdapat seorang pemimpin perusahaan yang bertanggung jawab atas semua kegiatan perusahaan. Pimpinan perusahaan juga merupakan pengambil keputusan terakhir dan terkuat. Dibawah pimpinan perusahaan terdapat tiga orang menajer, diantaranya adalah **manajer operasional, manajer pemasaran, manajer keuangan.** Manajer operasional adalah penanggung jawab operasional produksi sehingga produk yang di hasilkan, apakah

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil

- **Lokasi**

  Kegiatan ini terbagi dalam dua bagian, yang pertama adalah ke produksi. Proses produksi adalah pembuatan dari bakso itu sendiri. Kegiatan ini dilakukan di rumah atau kosan anggota kelompok secara bergantian. Langkah ke-2 adalah kegitan pemasaran. Lokasi pemasaran ini dilakukan dilingkup kampus IPB dengan sasaran adalah mahasiswa, dosen, dan masyarakat umum (melalui Agrimart).

- **Waktu**

  Kegiatan produksi telah dilakukan sebanyak tujuh kali dalam waktu 2 bulan. Waktu setiap kali produksi ±4 jam. Setiap produksi menghasilkan ±25 bungkus bakso dengan ukuran 250 gram. (25 bungkus x 7 kali produksi = 175 bungkus)

- **Materi**

  Produk yang dibuat adalah sebuah bakso. Perbedaan dengan bakso pada umumnya adalah campuran buah naga pada adonan. Buah naga ini digunakan untuk menetralisir kolesterol sehingga menghasilkan bakso yang rendah kolesterol.

- **Prosedur dan Tahapan Pelaksanaan**

  1) Produksi dilakukan di rumah dan kosan.
  2) Pelaksanaan pemasaran dilakukan dengan penjualan secara langsung kepada mahasiswa dan dosen, penjualan melalui bazaar di IPB serta melalui Agrimart.
  3) Pencarian mitra kerjasama.
  4) Evaluasi kegiatan tiap bulan meliputi hasil penjualan dan keuntungan.
  5) Penyusunan rencana kegiatan.

- **Hasil yang Diperoleh**

  Menghasilkan bakso dengan campuran buah naga sebagai variasi makanan yang rendah kolesterol. Dari rangkaian kegiatan yang telah dilakukan hingga saat ini, produk BONAGA sudah banyak dikenal oleh civitas kampus dan respon konsumen cukup positif. Hal ini dilihat dari kepuasan konsumen terhadap produk BONAGA melalui pembelian yang berulang.

- **Rencana Lanjutan**

  Rencana kelompok kami selanjutnya adalah memasarkan produk BONAGA siap saji dengan menggunakan gerobak serta menyewa tempat penjualan yang strategis. Selain itu, penjualan produk ini akan diperluas pangsa pasarnya ke luar wilayah kampus seperti memasarkannya di swalayan Ngesti.

2. **Kendala yang dihadapi**
   - Keterbatasan waktu dalam memproduksi produk BONAGA.
   - Belum adanya tambahan tenaga kerja.
   - Keterbatasan tempat untuk memasarkan produk siap saji
   - Keterbatasan alat yang dimiliki
3. **Solusi yang diupayakan**
   - Rencana menambah tenaga kerja
   - Pangsa pasar produk BONAGA diperluas melalui penjualan dengan menggunakan gerobak
   - Menambah jumlah alat yang dipergunakan

4. **Jadwal Kegiatan**

Tabel 5 . Rencana Jadwal Pelaksanaan Program

Kegiatan	Bulan I				Bulan II				Bulan III				Bulan IV	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Persiapan Produksi dan uji coba umur														
Produksi Awal dan promosi														
Pencarian mitra kerja sebagai distributor produk														
Penjualan / pemasaran														
Evaluasi Bulanan														
Laporan PKMK														

5. **Laporan Keuangan**

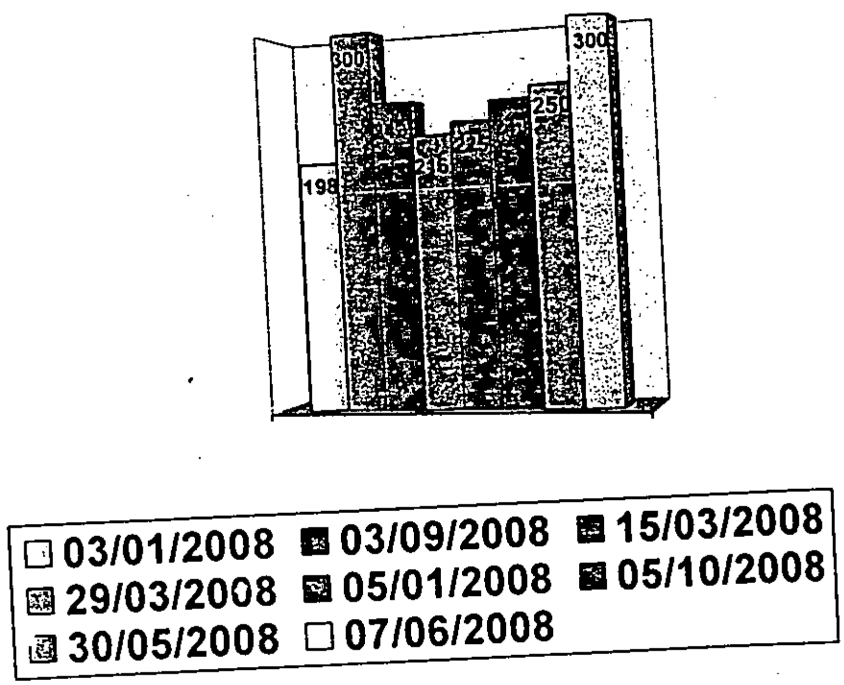
6. **Dokumentasi Kegiatan**

   Foto-foto produk : (Terlampir)

LAPORAN PENJUALAN

Tanggal	Jumlah Produksi (bungkus)	Biaya Produksi (Rupiah)	Jumlah Terjual (bungkus)	Omzet (Rupiah)	Keuntungan (Rupiah)	Keterangan
25-02-08	7	50.000	-	-	-	Uji Coba
01-03-08	22	123.500	22	198.000	74.500	
09-03-08	25	142.500	25	300.000	157.500	Penjualan per butir
15-03-08	27	137.300	27	243.000	105.700	
29-03-08	24	109.000	24	216.000	107.000	
01-05-08	24	111.000	24	225.000	114.000	15 bks dititipkan di Agrimart
10-05-08	24	146.000	24	240.000	99.000	
30-05-08	25	125.000	25	250.000	125.000	20 bka dititipkan di Agrimart
07-06-08	30	125.000	30	300.000	175.000	
TOTAL	208	1.069.300	201	1.977.000	957.700	

Grafik Penjualan BONAGA



Laporan Saldo Periode Maret 2008 s.d. Juni 2008

Pemasukan		
Dana PKM	Rp 4.787.700	
Income Penjualan (199 bks)	Rp 1.977.000	
Income Bazar	Rp 621.000	
Total Pemasukan		Rp 7.385.700
Pengeluaran		
Investasi Peralatan		
Heat Sealer	Rp 205.000	
Banner	Rp 135.000	
Gerobak Bakso	Rp 2.200.000	
Total Investasi Peralatan		Rp 2.540.000
Bahan Baku		
Daging Sapi	Rp 694.500	
Buah Naga	Rp 192.000	
Bumbu Adonan	Rp 43.800	
Sagu dan Terigu	Rp 49.000	
Minyak Tanah	Rp 76.500	
Total Bahan Baku		Rp 1.055.800
Kemasan		
Plastik	Rp 65.000	
Sablon Kemasan	Rp 160.000	
Total Kemasan		Rp 225.000
Pengeluaran Bazar		
Sewa Stand	Rp 110.000	
Hari I	Rp 113.900	
Hari II	Rp 131.300	
Hari III	Rp 91.700	
Hari IV	Rp 112.000	
Total Pengeluaran Bazar		Rp 559.400
Biaya Uji Kolesterol		Rp 90.000

Biaya Proposal		
Laporan Revisi	Rp 50.000	
Laporan Kemajuan	Rp 50.000	
Laporan Akhir	Rp. 30.000	
Total Biaya Proposal		Rp 130.000
Biaya Transportasi dan Komunikasi		Rp 100.000
Biaya Lain-Lain		Rp 366.500
TOTAL PENGELUARAN		**Rp 5.065.700**

SALDO = Pemasukan – Pengeluaran
= Rp 7.385.700 - Rp 5.065.700
= Rp 2.320.000

Perhitungan NPV dan IRR

Bulan	Investasi (Rp)	Biaya Operasi (Rp)	Total Cost (Rp)	Benefit (Rp)	Net Benefit (Rp)	D.F 19%	Present Value (Rp)	D.F 20%	Present Value (Rp)
0	385.000	-	385.000	-	-385.000	1,000	-385.000	1,000	-385.000
1	-	50.000	50.000	-	-50.000	0,840	-42.000	0,833	-41.650
2	-	512.300	512.300	957.000	444.700	0,706	313.958,2	0,694	308.621,8
3	-	252.000	252.000	465.000	213.000	0,593	126.309	0,579	123.327
4	-	250.000	252.000	550.000	300.000	0,499	149.700	0,482	144.600
NPV							162.967,2		149.898,8

$NPV = \sum B_i - C_i$

NPV = Rp 162.967,2 – Rp 149.898,8

NPV = Rp 13068,4

Berdasarkan perhitungan diatas, diperoleh NPV > 0, maka usaha ini layak direalisasikan

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \times (i_2 - i_1)$$

$$= 0.19 + \frac{162.967,2}{(162.967,2 - 149.898,8)} \times (0.2 - 0.19)$$

$$= 31,47\ \%$$

IRR (31,47%) > 19%, maka usaha ini *feasible* untuk direalisasikan

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari uraian diatas, maka telah dihasilkan produk inovasi dari bakso yang rendah kolesterol dan baik untuk kesehatan. Selain itu, usaha ini juga telah berjalan cukup baik dan mendapat respon yang positif dari masyarakat umum. Setelah berjalan kurang lebih 3 bulan, usaha ini terbukti dapat dijadikan sebagai peluang usaha baru yang memiliki prospek untuk maju.

6.2. Saran

Bari berbagai kendala yang ada, kami mengajukan beberapa saran :

1. Bantuan pemodalan

Modal merupakan faktor terpenting dalam kemajuan suatu usaha, untuk itu kami memohon bantuan modal yang cukup baik dalam bentuk materi maupun peralatan seperti sealer dan vakum.

2. Kemudahan hak paten

Kemajuan pemasaran produk Bonaga ke masyarakat luas tentunya harus mempunyai kepastian hukum bahwa ide produk ini tidak akan ditiru oleh orang lain, sehingga dibutuhkan hak paten untuk menjamin hal tersebut. Oleh karena itu, diharapkan bantuan semua pihak yang memudahkan dalam proses hak paten tersebut, khususnya bagi pihak DIKTI yang diharapkan dapat berperan sebagai mediator.

BIODATA KETUA SERTA ANGGOTA KELOMPOK

1. Ketua Pelaksana Kegiatan

a. Nama Lengkap	: Ristia Oktora
b. NRP	: H14051208
c. Fakultas/ Departemen	: FEM / Ilmu Ekonomi
d. perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Waktu dan kegiatan PKM	: 4 jam dalam seminggu

2. Anggota Pelaksana

a. Nama Lengkap	: Dhinta Rachmawati
b. NRP	: H14053127
c. Fakultas/ Departemen	: FEM / Ilmu Ekonomi
d. perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Waktu dan kegiatan PKM	: 4 jam dalam seminggu

a. Nama Lengkap	: Nursechafia
b. NRP	: H14053456
c. Fakultas/ Departemen	: FEM / Ilmu Ekonomi
d. perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Waktu dan kegiatan PKM	: 4 jam dalam seminggu

a. Nama Lengkap	: Yuli Widianingsih
b. NRP	: H14053143
c. Fakultas/ Departemen	: FEM / Ilmu Ekonomi
d. perguruan Tinggi	: Institut Pertanian Bogor
e. Waktu dan kegiatan PKM	: 4 jam dalam seminggu

NAMA DAN BIODATA DOSEN PENDAMPING

1. Nama Lengkap dan Gelar	: Widyastutik, M.Si
2. NIP	: 132 311 725
3. Golongan pangkat	: IIIA
4. Jabatan Fungsional	: Ahli Madya
5. Fakultas/Departemen	: Ekonomi dan Manajemen/Ilmu Ekonomi
6. Alamat Rumah	: Jalan Palem Raya no. 59 Batu Hulung, Marga Jaya
7. No. Telepon	: (0251)359701 / 08128327207
8. Riwayat Pendidikan	: - S1 : Ekonomi, UNDIP
	- S2 : Ekonomi Pertanian, IPB

Dokumentasi Kegiatan

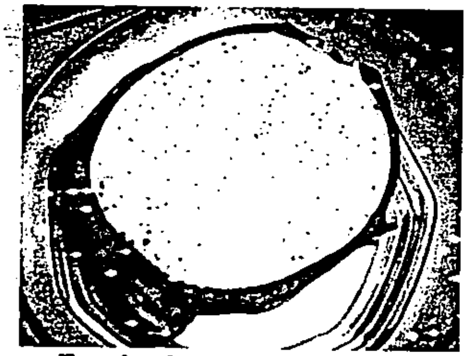
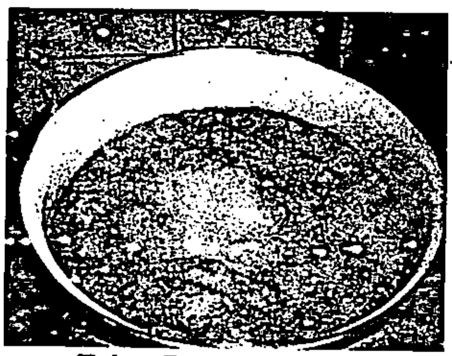


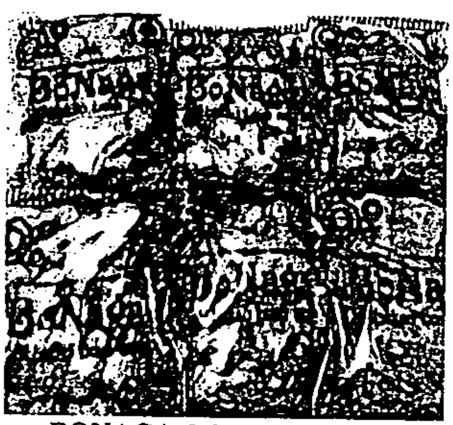
Foto buah naga yang digunakan sebagai campuran bakso

Adonan Bakso yang telah Dicampur dengan Buah Naga

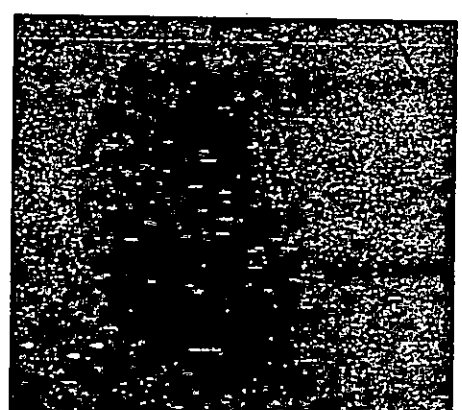


Tahap Perebusan Bakso

Tahap Mengepres Kemasan BONAGA



BONAGA dalam kemasan

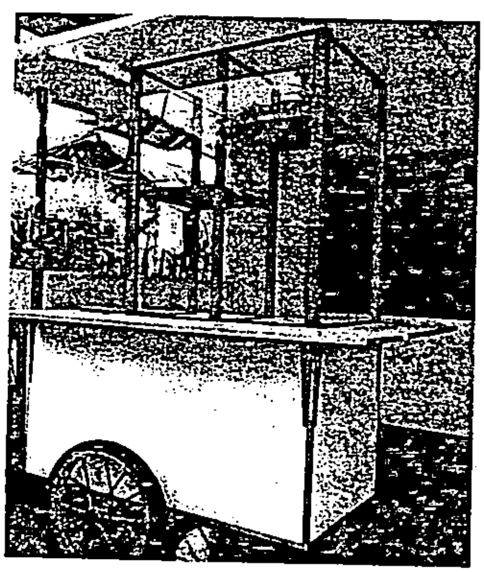


BONAGA yang disajikan dengan kuah

Penjualan BONAGA di Agrimart IPB

Promosi dan Penjualan BONAGA di Bazar IPB

Penjualau BONAGA di kalangan Dosen dan Karyawan IPB



Gerobak BONAGA

SURAT KESEDIAAN MITRA KERJA PROGRAM KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan merupakan suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam menciptakan suatu lapangan usaha yang bisa dijadikan salah satu upaya di dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat. Demi mendukung hal tersebut, perlu adanya suatu kerjasama didalam memudahkan terciptanya tujuan yang diharapkan.

Dalam kaitannya dengan hal tersebut, dan berdasarkan pertimbangan diatas, maka kami yang bertandatangan dibawh ini :

Pihak pertama (1)

Nama	: Ristia Oktora
Institusi	: PKM-K
Jabatan	: Ketua
Alamat	: Jl. Dr Saharjo no.14 RT.08 RW.08 Jakarta Selatan

Sebagai penyelenggara program kewirausahaan, dan

Pihak kedua (2)

Nama	: Anton Nugroho
Institusi	: Agrimart IPB
Jabatan	: Manager
Alamat	: Perum. Alam SinarSari D.42. Bogor

Sebagai mitra kerja, menyatakan untuk saling mendukung dan bekerjasama didalam program kewirausahaan yang diadakan dalam bentuk penjualan produk "Bonaga" dengan sistem *konsinyasi*.

Demikian surat kesediaan mitra kerja ini kami buat dengan harapan semoga dapat membawa manfaat bagi kedua belah pihak.

Bogor, 26 Juni 2008

Pihak 1	Pihak 2
	agriMART ipb
Ristia Oktora	Anton Nugroho

oleh Pemohon | Model Pdf I-IK

:

an :

: Daftar Isian Permohonan
Tanda Daftar Industri

Kepada Yth.
Bapak Bupati Bogor
c.q Kepala Dinas Perindustrian dan
Perdagangan Kabupaten Bogor
Di -
CIBINONG

I. KETERANGAN PEMOHON

1. Nama : Ristia Oktora
2. Alamat dan Nomor Telepon : Jl. Babakan Tengah Gg. Musholla
Rt 002 /09 no. 68A
Telp : (0251) 9269659

II. KETERANGAN PERUSAHAAN INDUSTRI

1. a. Nama Perusahaan : Bonaga Corporation
   b. Alamat dan Nomor Telepon : Jl. Babakan Tengah Gg. Musholla
   Rt 002/09 no. 68A
2. Nomor Pokok Wajib Pajak :
3. a. Nama Pemilik / Direktur : Ristia Oktoro
   b. Alamat : S-d-a
4. Lokasi Pabrik : Jl. Babakan Tengah Rt 002/09 no. 68A
   a. Desa/Kelurahan : Babakan
   b. Kecamatan : Dramaga
   c. Kabupaten : **Bogor**
   d. Propinsi : **Jawa Barat**
5. Bangunan Pabrik : Rumah
   a. Pemilikan : **(Milik Sendiri/Sewa/Lainnya)*)**
   b. Luas : **- Bangunan : M2**
   - Tanah : M2
6. Mesin dan Peralatan Produksi : **(Dalam daftar tersendiri)**
   a. Mesin/Peralatan Utama : Rp 2.410.000
   b. Mesin/Peralatan Pembantu : -
   c. Tenaga Penggerak : 4 orang
7. a. Jenis Industri : Home Industry
   b. Komoditi : Bakso Buah Naga
   c. Kapasitas Produksi Terpasang per Tahun : 9000 kemasan & 9600 mangkuk.
   d. Kebutuhan bahan baku/ penolong : **(Dalam daftar tersendiri)**
8. Jumlah Tenaga Kerja :
   a. Indonesia : Laki-laki : ....-.... **orang** **Wanita : ...4... orang**
   b. Asing : Laki-laki : ....-.... **orang** **Wanita : ...-... orang**
9. Nilai Investasi (Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha : Rp. 14.610.000,-
   (Selama 4 bulan produksi)
10. Merek *) (milik sendiri/lisensi) BONAGA

Demikian, atas bantuan dan persetujuan Bapak kami ucapkan terima kasih

Bogor, ... 20 08..

Pemohon

(Risbia Oktora)

Tembusan :

1. Yth. Bapak Sekretaris Daerah Kabupaten Bogor
2. Yth. Kepala Bawasda Kabupaten Bogor
3. Yth. Kepala Bapeda Kabupaten Bogor
4. Yth. Kepala BPKAD Kabupaten Bogor
5. Yth. Camat ....
6. Pertinggal

KOP SURAT PERUSAHAAN

SURAT PERNYATAAN PENGELOLAAN LINGKUNGAN
(SPPL)

Kami Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rishia Oktora

Jabatan : Pimpinan Perusahaan

Alamat : Jl. Babakan Tengah Gg. Mushola Rt 002 / 09 no. 68 A

Selaku penanggung jawab atas pengelolaan lingkungan dari :

Nama Perusahaan : Bonaga Corporation

Alamat Perusahaan : Jl. Babakan Tengah Gg Mushola Rt 002/09 no. 68 A

Alamat Pabrik (Jalan, Desa, Kec, Kab/Kota, Prop.) : Jl. Babakan Tengah Gg Mushola Rt 002/09 no. 68 A Desa Babakan, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor

Jenis Produksi : 1) Bakso Buah naga

2)

Kapasitas Produksi : 1) 40 kg / bln.

2)

Perizinan yang dimiliki : –

Dengan ini menyatakan :

1. Kami berjanji untuk menghindari dan menanggulangi pencemaran dan gangguan terhadap lingkungan hidup yang mungkin ditimbulkan oleh kegiatan industri kami diatas.
2. Apabila kami lalai dalam melaksanakan pernyataan kami butir 1 (satu) diatas kami bersedia bertanggung jawab sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Bogor, 1 Juli 2008

Yang menyatakan

PT. Bonaga

Pimpinan Perusahaan

Jabatan dalam perusahaan