



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

***LOW FAT PIZZA (LFP): BISNIS WARALABA SEBAGAI WUJUD
KOMERSIALISASI BERAS ANALOG DALAM PIZZA RENDAH
KOLESTEROL DI LINGKUNGAN MASYARAKAT***

**BIDANG KEGIATAN:
PKM KEWIRAUSAHAAN (PKM-K)**

Diusulkan oleh:

Andri Lesmana	G44100081	(2010)
Hani Devinta Sari	G44130069	(2013)
Unggul Teguh Prasetyo	F14130009	(2013)
Dimas Ramdhani	E24130028	(2013)

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR**

2013

**HALAMAN PENGESAHAN
USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

1. Judul Kegiatan : *LOW FAT PIZZA*(LFP): BISNIS WARALABA SEBAGAI WUJUD KOMERSIALISASI BERAS ANALOG DALAM *PIZZA* RENDAH KOLESTEROL DI LINGKUNGAN MASYARAKAT
2. Bidang Kegiatan : PKM-P PKM-K PKM-KC
(Pilih salah satu) PKM-T PKM-M
3. Bidang Ilmu : Kesehatan Pertanian
(Pilih salah satu) MIPA Teknologi dan Rekayasa
 Sosial Ekonomi Humaniora
 Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Andri Lesmana
 - b. NIM : G44100081
 - c. Jurusan : Kimia
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Asrama putra TPB IPB Dramaga
Bogor, Jawa Barat/085 813 740 565
 - f. Alamat email : andri.lesmanag44100081@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 orang
6. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Prof. Dr. Ir. Ahmad Sulaeman, MS, Ph.D
 - b. NIDN : 0031036206
 - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Perumahan Alam Sinarsari Blok A No 2
Dramaga Bogor 166980
7. Biaya kegiatan total
 - a. DIKTI : Rp. 10.585.000,00
 - b. Sumber lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 Bulan


Bogor, 19 Mei 2014

Menyetujui
Ketua Departemen Kimia



(Prof. Dr. Purwantiningsih Sugita, MS)
NIP.19631217198803 2 002

Ketua Pelaksana Kegiatan



(Andri Lesmana)
NRP. G44100081

Wakil Rektor
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan



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

Dosen Pendamping



(Prof. Ir. Ahmad Sulaeman, MS Ph.D)
NIP.196203311988111001

A. TARGET LUARAN

1. Latar Belakang

Makanan berkolesterol rendah saat ini dibutuhkan oleh para penderita diabetes, kolesterol, maupun populasi usia lanjut. Pada umumnya, makanan rendah kolesterol yang ada di pasaran kurang digemari oleh masyarakat karena kurangnya cita rasa pada makanan tersebut sebab bahan baku yang kurang inovatif. Masyarakat kini justru menggemari makanan berkolesterol tinggi, seperti *pizza*. *Pizza* yang kita kenal tersebut dapat menyebabkan kolesterol tinggi jika sering dikonsumsi, oleh karena itu dibutuhkan bahan baku pengganti *pizza*.

Belakangan ini banyak berkembang inovasi pengolahan pangan (deversifikasi pangan). Beberapa bahan baku berkolesterol tinggi dapat diganti dengan bahan baku yang rendah kolesterol. Salah satu inovasi tersebut adalah beras analog yang dikembangkan IPB, namun keberadaan beras analog tersebut belum begitu populer di kalangan masyarakat. Sebagian besar masyarakat belum merubah *mindset* mereka bahwa makanan pokok tidak harus nasi.

Melihat fakta tersebut, saat ini diperlukan suatu sistem pemasaran agar beras analog tersebut dapat sampai ke masyarakat dengan harga yang terjangkau. Oleh karena itu kami bermaksud menerapkan suatu bisnis waralaba sebagai ajang pengenalan beras analog ke lingkungan masyarakat dalam bentuk *pizza* yang kami beri nama *Low Fat Pizza* (LFP).

2. Perumusan Masalah

Permasalahan yang menjadi latar belakang pembuatan produk ini adalah:

1. Kebutuhan akan makanan inovatif yang rendah kolesterol bagi penderita diabetes, kolesterol, maupun masyarakat lanjut usia.
2. Beras analog yang kurang terkenal di masyarakat umum.
3. Peluang bisnis yang besar dan menjanjikan jika beras analog diproduksi dalam jumlah yang banyak.

3. Tujuan Program

Program ini bertujuan untuk:

1. Memperkenalkan salah satu produk khas IPB.
2. Mengembangkan jiwa kewirausahaan pada diri mahasiswa.
3. Mendapatkan keuntungan.
4. Menyediakan alternatif pangan yang rendah kolesterol dan terjangkau bagi masyarakat.
5. Menciptakan lapangan kerja baru.

4. Luaran Yang Diharapkan

Penjualan *Low Fat Pizza* ini akan menghasilkan:

1. Menyajikan makanan rendah kolesterol yang harganya terjangkau untuk semua kalangan masyarakat.
2. Waralaba makanan yang mudah dijalankan dan menjanjikan bagi mahasiswa.

5. Kegunaan Program

1. Bagi Perguruan Tinggi

Program ini merupakan perwujudan dari Tridharma Perguruan Tinggi. Adanya program ini pula akan meningkatkan khasanah ilmu pengetahuan dan teknologi khususnya dalam penerapan teknologi pangan yang dapat dikembangkan lebih lanjut.

2. Bagi Mahasiswa

Pelaksanaan program ini akan merangsang mahasiswa dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan, berpikir positif, kreatif, inovatif dan dinamis.

3. Bagi Masyarakat

Adanya *Low Fat Pizza* ini bisa menjadi alternatif sebagai makanan rendah kolesterol dengan harga terjangkau baik untuk masyarakat yang biasa mengonsumsi *pizza* maupun untuk kalangan yang khawatir akan lemak dan kolesterol.

B. METODOLOGI PELAKSANAAN PROGRAM

a. Lokasi Usaha

Kami akan menjajakan *Low Fat Pizza* secara langsung disekitar kampus IPB serta menyewa tempat di salah satu lokasi yang ada di sekitar kampus yaitu Bara.

b. Perencanaan Produksi

1. Bahan-bahan

Bahan-bahan yang digunakan yaitu beras analog yang diproduksi langsung dari IPB, saus tomat, saus cabe, saus, sayur, sosis, dan penyedap rasa dalam bentuk air kaldu.

2. Alat dan Mesin Produksi

Alat dan mesin yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Kompor

Kompor digunakan untuk memasak nasi analog.

b. Panci

Panci digunakan untuk merebus air kaldu beserta beras analog.

c. Piring, sendok, garpu, pisau, talenan

Digunakan untuk mengolah beras analog yang sudah matang.

d. Blender

Digunakan untuk menghaluskan bumbu.

e. Pemanggang otomatis

Digunakan untuk memanggang beras analog yang sudah berbentuk.

f. Penjepit

Digunakan untuk membantu proses pemanggangan.

g. Plastik berbahan dasar *food grade*

Alat ini digunakan untuk mengemas produk.

c. Kapasitas produksi

Usaha yang kami lakukan dimulai dari sore hari hingga malam hari. Dalam satu hari usaha, kami dapat melayani 50 orang. Pada akhir pekan, kami membuka usaha lebih lama dan diperkirakan konsumen yang dapat dilayani 100 orang.

d. Analisis Pemasaran dan Persaingan

Usaha yang kami lakukan adalah usaha yang baru dan pertama kali ada di IPB karena pemasaran kami baru di sekitar kampus IPB maka jumlah pembeli dipastikan sebagian besar adalah mahasiswa dan masyarakat disekitarnya.

Produk ini baru pertama kali dirintis di IPB sehingga persaingan terhadap produk ini tidak ada.

Civitas akademika Kampus IPB Darmaga berjumlah sekitar 10.000 orang dan hal ini merupakan pasar yang tepat dan potensial untuk dijadikan sasaran konsumen. Jika setiap orang menghabiskan uang rata-rata Rp. 10.000,00 untuk jajan selain makanan pokok maka akan ada sekitar Rp. 70.000.000,00 yang berputar setiap harinya. Sekitar hampir 60 % dari pengeluaran itu dihabiskan untuk minuman (Rp. 42.000.000,00). *Low Fat Pizza* yang bergerak dalam bidang makanan ingin mengambil sekitar 3 % dari uang yang berputar untuk makanan per harinya menjadi sekitar Rp. 1.300.000,00. Ilustrasi dapat dilihat pada gambar 1. Kami yakin sebagai pionir foodshop di sekitar kampus IPB Darmaga dapat melampaui target tersebut. Tentu saja dengan ramuan strategi pemasaran yang tepat.

Analisis SWOT Usaha
Tabel 1 Analisis SWOT

	<p>Strengths (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pionir <i>low fat pizza</i> analog disekitar kampus 2. Produk <i>low fat pizza</i> berkualitas dan penyajian variatif 3. Harga produk yang terjangkau 	<p>Weaknesses (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep masih baru, disekitar kampus belum teruji
<p>Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pasar yang sangat besar 2. Trend dan gaya hidup megonsumsi <i>low fat pizza</i> semakin populer 3. Kebutuhan masyarakat akan pangan yang bergizi 4. Pesaing langsung tidak ada 	<p>SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjadi pemain tunggal dalam <i>low fat pizza</i> seputar kampus 2. Mengakomodasi kebutuhan konsumen akan makanan yang sehat dan bergizi 	<p>OW</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kesempatan besar dalam menguji konsep dan merubahnya menjadi keuntungan
<p>Threats (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Makanan jenis lain yang sudah ada 2. Lingkup usaha masih kecil 	<p>ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga konsistensi kualitas produk dan menciptakan barrier bagi usaha lain untuk masuk 2. Keunikan konsep menjadikan berbeda dengan jenis makanan lain 	<p>WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Edukasi konsumen 2. Strategi promosi yang lebih efektif

b. Strategi Pemasaran STP (Segmentation, targetting & Positioning)

a.i.1.

Segmentasi pasar/mapping market

Segmen pasar kami jelas diperuntukkan untuk civitas akademika IPB secara khusus disini adalah mahasiswa.

a.i.2. Targetting

Target pasar dari *Low Fat Pizza* adalah untuk mereka yang membutuhkan jenis makanan yang unik, rendah kolesterol serta menginginkan jenis makanan yang mewah dan terjangkau. Sebagian besar mahasiswa biasanya tertarik dengan hal-hal tersebut sehingga pasar yang dituju cukup besar dan menguntungkan.

a.i.3.

Positioning

Dalam melakukan pemasaran, kami mencoba membangun *image Low Fat Pizza* sebagai makanan yang mewah, unik, dan rendah kolesterol serta harganya yang terjangkau. Kami mengukuhkan diri sebagai *Low Fat Pizza* pertama di seputaran kampus IPB.

III. METODE PENDEKATAN

a. *Costumer Relationship Marketing*

Customer Relationship Marketing adalah strategi pemasaran dengan menitik beratkan aspek hubungan kedekatan antara penjual dan calon konsumen untuk dapat membeli produk *Low Fat Pizza* yang akan dijual oleh penjual. Hubungan kedekatan tersebut diharapkan konsumen akan loyal untuk menjadikan produk *Low Fat Pizza* ini sebagai preferensi terhadap produk *pizza* berbahan beras analog.

b. Community Based Marketing

Community Based Marketing merupakan strategi pemasaran dengan sasaran komunitas tertentu. Berhubung bisnis nantinya akan dijalankan oleh mahasiswa, maka diharapkan lebih mudah untuk melakukan strategi marketing ini karena terdapat komunitas antar mahasiswa. Hal ini dapat menjadi peluang potensial jika memanfaatkannya dengan benar. Komunitas yang menjadisasaran tidak hanya komunitas antar mahasiswa namun lebih luas lagi komunitas-komunitas masyarakat sosial.

c. Desain Logo Low Fat Pizza

Desain dibuat dengan dasar berbentuk ovale yang menandakan bahwa produk dapat dikonsumsi secara tidak terbatas bagi seluruh kalangan, serta dasar warna hijau yang melambangkan Kekhasan *Low Fat Pizza* bahwa produk ini adalah produk hasil olahan pertanian, yaitu beras analog. Tulisan *Low Fat Pizza* yang berwarna warni melambangkan cita rasa dari *Low Fat Pizzay* ang beragam.



d. Penjualan Low Fat Pizza

Sampai saat ini, kami biasa menjual *Low Fat Pizza* dalam satu minggu sebanyak 5 kali, yaitu pada hari senin, selasa, rabu, kamis dan jumat. Dalam satu hari berjualan, pendapatan yang kami peroleh setiap harinya sebesar Rp. 100.000,00.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

a.i.1.a.

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

- Waktu pelaksanaan : 5 bulan
- Tempat produksi : salah satu rumah warga (Ibu Rini)
- Tempat pemasaran : sekitar kampus IPB (asrama TPB IPB, gedung CCR IPB, dll)

a.i.1.b.

Tahapan Pelaksanaan

Tabel 2 Pelaksanaan Kegiatan

No	Kegiatan	Maret	April	Mei	Juni	Juli
1.	Pembelian alat					
2.	Pembelian bahan					

No.	Struktur biaya	Satuan	Jumlah	Biaya per satuan	Jumlah biaya
1	Beras analog IPB	Liter	30	15.000	450.000
2	Plastik <i>food grade</i>	Bungkus	100	5.000	500.000
3	Sendok	Bungkus	50	1.500	75.000
4	Tabung gas 3,5 kg	Buah	2	15.000	30.000
5	Saus tomat	Bungkus	20	15.000	300.000
6	Saus cabe	Botol	20	5.000	100.000
7	Mayonaise	Botol	20	8.000	160.000
8	Penyedap rasa	Bungkus	20	10.000	200.000
9	Saus tomat	Botol	15	5.000	75.000
10	Kertas	Rim	10	30.000	300.000
Total					2.190.000

Tabel 4 Biaya tetap

No	Uraian	Unit	Jumlah	Biaya per unit (Rp)	Jumlah biaya
1	Tenaga kerja	Orang	1	180.000	180.000
2	Komunikasi	Periode	4	100.000	400.000
Total					580.000

Tabel 5 Modal kerja

No.	Uraian	Total biaya
1	Biaya tetap	1.204.710
2	Biaya variabel	1.884.710
Total		3.089.420

Tabel 6 Proyeksi pendapatan

No	Produk	Volume	Unit	Harga jual (Rp)	Penjualan
1	<i>Mini</i>	1800	Bungkus	2.000	3.600.000
Total					3.600.000

Tabel 7 Rincian biaya yang telah digunakan

No	Keterangan Kegiatan	Biaya
1	Biaya bahan baku:	
	Beras analog IPB 20 Pcs (@800 gram)	15.000
	Pasta	6.500
	Sereh	2.000
	Royco sapi	4.000
	Saus ABC 15 botol	144.000

	Saus sachet	11.500
	Masako 32 sachet	128.000
	Jagung	7.000
	Kelapa 1 buah	7.000
	Bawang merah 1.5 kg	9.000
	Bawang putih 0.5 kg	6.000
	Daun Bawang	3.000
	Cabe campur	17.000
	Beras 34 L	120.000
	Kentang 17 kg	40.000
	Minyak 7.5 kg	26.000
	Lada	1.000
	Garam	1.000
	Telur 5 kg	45.000
	Tomat	3.000
	Mentimun	20.000
	Biaya alat:	
	Gas 4 buah (@3 kg)	60.000
	Mika	15.000
2	Plastik	11.000
	Sendok bebek	15.000
	Kertas nasi	1.000
	Kardus	20.000
	Biaya pemasaran:	
	Komunikasi (pulsa)	400.000
	Sampel produk	44.000
3	Pembuatan pamflet	30.000
	Pembuatan X-baner	-
	Transportasi (bensin)	20.000
	Iklan sosial media	100.000
4	Gaji pekerja (12 hari @Rp 15.000)	180.000
	Biaya administrasi:	
5	Print proposal	20.000
	Pembuatan laporan	20.000
	Pembuatan laporan akhir	20.000
	Total	Rp 1.572.000

No	Perhitungan	Total
1	HPP (Harga Pokok Penjualan)	
	A. Bahan Baku yang Digunakan	
	Saldo Awal Bahan Baku	2.000.000
	Saldo Akhir Bahan Baku	795.290 -
		1.204.710

	<p>B. Total Biaya Produksi</p> <p>Biaya Tenaga Kerja Langsung Overhead Produksi Bahan Baku yang digunakan</p> <p>C. Harga Pokok Produksi</p> <p>Total Bahan Baku Produksi Saldo Awal Persediaan Barang dalam Proses</p> <p>Saldo Akhir Persediaan Barang dalam Proses</p> <p>D. Harga Pokok Penjualan (HPP)</p> <p>Harga Pokok Produksi / Output</p>	<p>180.000 500.000 1.204.710 + 1.884.710</p> <p>1.204.710 2.000.000 + 3.204.710</p> <p>795.000 - 2.409.710</p> <p>2.409.710 : (12x150) =1.338,7 ~ 1.400</p>
2	Harga Jual di Pasaran	2.000
3	Keuntungan Kotor	
	A. Keuntungan Pizza per Buah	2.000 - 1400 = 600
	B. Keuntungan per Hari	600 x 150 = 90.000
	C. Keuntungan selama 12 kali penjualan	90.000 x 12 = 1.080.000
4	Total Biaya Operasional	
	A. Bahan Bakar (Gas)	30.000
	B. Upah Tenaga Kerja	12 x 15.000 = 180.000
	C. Transportasi	21.000 + 231.000
5	Keuntungan Bersih	
	A. Keuntungan Kotor	1.080.000
	B. Total Biaya Operasional	231.000 - 849.000
6	Alokasi Hasil Keuntungan Bersih	
	A. Pengembalian Modal Investasi	30% x 849.000 = 254.700
	B. Pengembangan Usaha	30% x 849.000 = 254.700
	C. Kebutuhan Konsumtif	40% x 849.000 = 339.600

Tabel Perhitungan keuntungan penjualan

- Biaya

Biaya variabel = Rp 1.884.710

Biaya tetap =Rp 1.204.710

Biaya total = Rp 3.089.420

- Penerimaan dan Laba

Penerimaan = volume produksi x harga jual

= 1800x2.000

= Rp 3.600.000

Laba = penerimaan – HPP

$$= \text{Rp } 3.600.000 - 2.250.000$$

$$= \text{Rp } 1.080.000$$

Break event point

$$\text{BEP Periode penjualan} = (\text{Total bahan baku} + \text{Total biaya produksi}) : \text{investasi}$$

$$= (1.884.710 + 1.204.710) : 254.700$$

$$= 12,12 \sim 13 \times 12 \text{ hari} = 156 \text{ hari} = 5,2 \text{ bulan}$$

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program sudah berjalan cukup baik, dengan penjualan yang cukup memuaskan kurang lebih selama 5 bulan. Meskipun laba yang diperoleh tidak terlalu besar, akan tetapi, bila dijalankan dengan serius dan terprogram maka usaha ini cukup menarik untuk terus dijalankan, bahkan laba bersih yang akan dihasilkan nantinya dapat melebihi ekspektasi kami.

Pada saat pemantauan dan evaluasi dilakukan, kelompok kami mendapatkan respon positif dan saran di monev departemen, monev IPB 1 dan monev IPB 2.

Pada Monev departemen, kami mendapatkan tanggapan baik dari dosen kimia IPB sehingga LFP ini diharapkan menjadi salah satu ikon IPB dengan memperkenalkan produk khas IPB melalui pizza. PKM-K LFP menarik karena biasanya pizza berbahan dasar tepung tetapi pizza ini berbahan dasar beras analog. Adapun saran dari dosen yaitu LFP seharusnya dikemas dengan cara yang unik dan menarik supaya minat konsumen lebih besar terhadap pizza. Jika pizza telah dijual dengan skala besar, diharapkan menggunakan strategi pemasaran yang efektif misalnya melalui media sosial.

Monev IPB 1, kami juga mendapatkan apresiasi dari dosen karena pizza ini diharapkan bisa menjadi bisnis waralaba berkelanjutan dan dapat menyajikan alternatif makanan yang murah, enak, dan bergizi terhadap masyarakat di semua kalangan. Biasanya pizza dijual dengan harga yang mahal dan biasanya dikonsumsi oleh kalangan menengah ke atas tetapi *Low Fat Pizza* (LFP) mampu menyelesaikan permasalahan di atas. LFP diharapkan dapat menjadi makanan alternatif untuk semua kalangan. Adapun saran yang diterima yaitu LFP ditambahkan varian rasa dan famplet agar bisa menciptakan inovasi lebih untuk meningkatkan keuntungan dan memperluas pasar.

Monev IPB 2, kami mendapatkan pujian dari dosen karena pizza kami terlihat sangat menarik. Bungkus pizza dan harga yang terjangkau membuat pizza ini menjadi laku di kalangan mahasiswa. Adapun saran pada saat monev adalah agar pizza ini diketahui informasi nilai gizinya agar terlihat kandungan kolesterol yang signifikan atau tidaknya.

Monev DIKTI, kelompok kami mempresentasikan PKM-K LFP dengan baik. kami mendapatkan saran yang membangun oleh reviewer. Saran tersebut meliputi target pasar potensial, peran kelompok PKM, dan analisis kelayakan usaha. Saran baik tersebut akan kami terima dan perbaiki untuk bisa memberikan emas untuk IPB di PIMNAS nanti.

VI. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Program PKM-K LFP berjalan dengan baik dan layak dikembangkan dikalangan masyarakat karena mengingat respon positif dikalangan konsumen. Rangkaian kegiatan berjalan sesuai dengan yang direncanakan dan semua luaran berhasil tercapai. Pelaksana organisasi melaksanakan tugas dengan baik dengan pembagian tugas masing-masing. Serta peranan pembimbing melakukan dengan sangat baik selama pembimbingan, monitoring, dan evaluasi.

3.b.

Saran

Pizza LFP diharapkan menjadi makanan terdepan sebagai panganan yang murah, enak, dan bergizi serta dilakukan riset dan inovasi sesuai kebutuhan pasar. Produk ini juga diharapkan menjadi alternatif pangan untuk mendukung program pemerintah. Semoga kelompok kami lebih kompak dalam hal kebersamaan. Adanya program ini, diharapkan usaha pizza ini akan terus berlanjut serta LFP bisa menjadi bisnis menjajikan sehingga menghasilkan lapangan pekerjaan.

LAMPIRAN

