

**Usaha Pembuatan “NOBIYA”
(Nikmatnya Bakso Pomacea Canaliculata)
Sebagai Upaya Diversifikasi Pangan Berbahan Baku Keong Mas
(Pomacea canaliculata)**



Oleh :

SUDARTO, S.Kom. M.Pd.

MADRASAH ALIYAH
TARBIYATUL WATHON
CAMPUREJO PANCENG GRESIK
TP. 2020/2021

DAFTAR ISI

- A. Pendahuluan
- B. Analisis Produk
- C. Analisis Pasar
- D. Metode Pelaksanaan Program
- F. Rancangan Biaya

A. Pendahuluan

Latar Belakang dan Motivasi Melakukan Usaha

Keong mas (*Pomacea canaliculata*) merupakan salah satu hama utama, terutama pada areal sawah beririgasi. Tingkat serangan hama keong emas tersebut tergolong cukup tinggi. Serangan terberat umumnya terjadi di persemaian sampai tanaman berumur dibawah 4 MST. Hal ini tentunya menimbulkan kerugian bagi para petani akibat rusaknya tanaman padi yang menyebabkan gagal panen.

Keong mas sangat menyukai lingkungan yang jernih, mempunyai suhu air antara 10-35°C. Dengan demikian mudah ditemukan di daerah sawah, waduk, situ, rawa dan genangan air. Keong mas bersifat herbivor yang pemakan segala dan sangat rakus, tanaman yang disukai adalah tanaman yang masih muda dan lunak seperti bibit padi, tanaman sayuran, dan enceng gondok.

Selama ini pengendalian hama keong emas yang dilakukan petani yaitu dengan menggunakan pestisida. Tetapi penggunaan pestisida yang tidak tepat justru banyak menimbulkan dampak yang merusak lingkungan bahkan terjadinya resurgensi dalam suatu sistem ekologi. Penggunaan pestisida tentunya juga akan menambah biaya pengeluaran petani. Padahal keong emas

Jika dikelola dengan baik, keong mas merupakan komoditas prospektif untuk menambah penghasilan petani dan meningkatkan gizi masyarakat. Keong mas juga dapat dimanfaatkan sebagai pakan ternak, ikan, udang, sumber makanan berprotein tinggi bagi masyarakat, obat-obatan dan pengontrol inang perantara parasit trematoda yang menyebabkan gatal-gatal. Dengan potensi tersebut, keong mas seharusnya dapat dikelola untuk dimanfaatkan dan dibudidayakan.

Peluang Usaha Berdasarkan Produk

Daerah Dalegan merupakan salah satu daerah yang menjadi lumbung padi di Panceng dimana memiliki areal persawahan yang cukup luas. Keong mas banyak terdapat di areal persawahan tersebut yang menjadi permasalahan bagi para petani. Kondisi itu belum mampu dimanfaatkan oleh masyarakat di Sukoharjo. Padahal keong mas memiliki kandungan protein yang sangat tinggi sehingga jika akan sangat tepat jika keong mas tersebut bisa dimanfaatkan sebagai bahan olahan makanan bergizi tinggi.

Pemanfaatan keong mas sebagai bahan olahan makanan, selama ini hanya diolah menjadi sate keong. Pemilihan pengolahan keong mas menjadi bakso karena bakso banyak digemari masyarakat. Pengolahan keong mas menjadi bakso dapat menjadi salah satu alternatif bahan pangan dalam kaitannya dengan usaha diversifikasi pangan sehingga dapat meningkatkan nilai jual keong mas tersebut yang sekaligus sebagai usaha produktif yang dapat menghasilkan keuntungan. Selain itu dapat menjadi upaya pengendalian hama yang sifatnya tidak merusak lingkungan.

Perumusan Masalah

Pemilihan usaha pembuatan “NOBIYA” (Nikmatnya Bakso Pomacea canaliculata). ini didasarkan pada seringnya dijumpai hama padi keong mas di daerah areal persawahan sekitar Kabupaten Sukoharjo. Sayangnya, binatang mollusca ini tidak diolah secara optimal. Padahal keong emas memiliki kandungan protein yang tinggi untuk dijadikan bahan olahan makanan yang bergizi.

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan pangan serta berubahnya selera konsumen maka perlu adanya suatu terobosan untuk membuat makanan olahan berbahan dasar keong mas namun dengan bentuk yang lebih variatif, rasa enak, nilai gizi tinggi, harga yang kompetitif dibanding produk kompetitor, bebas bahan pengawet, serta tidak mengurangi kandungan gizi dari keong mas itu sendiri. Dengan asumsi tersebut, maka usaha pembuatan bakso keong mas diharapkan dapat menjadi suatu usaha yang menguntungkan.

Tujuan program

Tujuan dari program ini, antara lain :

1. Membuat suatu unit usaha yang menghasilkan keuntungan.
2. Mengembangkan keong mas sebagai bahan pangan produk olahan berprotein tinggi yang menarik dan bermutu.
3. Mewujudkan diversifikasi pangan baru berupa bakso yang berbahan dasar keong mas.
4. Meningkatkan nilai ekonomis dari keong mas sebagai bahan pangan.
5. Mengembangkan pengendalian hama keong emas yang ramah lingkungan.
6. Meningkatkan kreatifitas mahasiswa dalam suatu kegiatan **kewirausahaan** dan meningkatkan kepekaan terhadap adanya suatu peluang usaha.

Justifikasi Pemilihan Obyek Usaha

1. Merupakan binatang yang sudah dikenal oleh setiap orang dan dapat ditemukan di berbagai areal persawahan.
2. Keong mas merupakan binatang yang mengandung nilai gizi yang cukup tinggi sehingga dapat memberi manfaat bagi kesehatan.
3. Mahasiswa umumnya telah menguasai penggunaan teknologi yang digunakan untuk membuat produk bakso keong mas.

Luaran yang diharapkan

Luaran yang diharapkan dari program ini adalah :

1. Produk bakso keong mas yang berkualitas dan menarik konsumen.
2. Membuat terobosan baru produk makanan berbahan dasar hama yang memiliki cita rasa enak dan bergizi dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat luas serta dengan ditunjang sistem pemasaran yang efektif.
3. Menciptakan unit usaha bakso berbahan baku keong mas.
4. Terjalinnya kemitraan unit usaha bakso keong mas dengan para petani.

Kegunaan Program

1. Pemanfaatan hama keong emas dalam bentuk makanan olahan yang bergizi tinggi.
2. Meningkatkan nilai ekonomi dari keong mas.
3. Mengurangi jumlah populasi hama keong emas pada budidaya tanaman pertanian.
4. Menumbuhkan jiwa wirausaha dalam diri mahasiswa yang sejalan dengan kreativitas dan keterampilannya dalam bentuk wirausaha bakso.

B. Analisis Produk

Jenis dan Nama Produk, Karakteristik Produk

- Jenis : Makanan olahan berprotein tinggi
- Nama Produk : NOBIYA (Nikmatnya Bakso Pomacea canaliculata)
- Karakteristik : Merupakan produk makanan olahan berbahan baku dari hama keong mas, dimana keong emas memiliki kandungan protein yang tinggi sehingga merupakan makanan yang bergizi untuk kesehatan.

Logo :



Proposal Usaha Makanan Ringan

Keunggulan

- Bakso keong mas memiliki kandungan gizi yang tinggi sehingga menjadi makanan yang menyehatkan serta sebagai obat bagi penderita penyakit liver.
- Produk Bakso keong mas memiliki kadar lemak yang rendah sehingga dapat digunakan sebagai pangan alternatif untuk penderita kolesterol tinggi.
- Makanan Bakso keong mas memiliki kualitas produk yang unggul serta memiliki harga jual yang lebih murah jika dibandingkan dengan bakso lainnya dengan kandungan gizi yang tidak kalah tinggi.

Keterkaitan dengan Produk Lain (Bahan Baku)

Proposal Usaha Nobiya

Tabel 1. Perbandingan Sapi, Ayam, Ikan Mas dan Keong Mas

No.	Kandungan	Bahan Utama Membuat Bakso (/100gr)			
		Sapi	Ayam	Ikan Mas	Keong Mas
1.	Protein	18,8	18,2	16,0	15,0
2.	Lemak	14,0	25,0	2,0	0,4

Sumber : Teknologi Tepat Guna Agroindustri Kecil Sumatera Barat, Hasbullah, Dewan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Industri Sumatera Barat, 2010.

Keong mas memiliki kandungan gizi yang baik dan hampir setara dengan daging sapi dan daging ayam. Oleh karena itu keong mas memiliki potensi besar sebagai bahan pangan alternatif.

C. Analisis Pasar

Gambaran Umum Usaha

Gagasan timbulnya rencana usaha pembuatan bakso keong mas dikarenakan banyaknya populasi keong mas yang merupakan hama bagi tanaman sawah, sehingga perlu adanya pengendalian terhadap populasi keong emas.

Keong mas sangat mudah didapatkan, terutama di daerah persawahan. Karena keong mas memiliki nilai gizi protein yang sangat tinggi sehingga muncul gagasan untuk memanfaatkan keong mas menjadi bahan pangan olahan yang bergizi.

Pengolahan keong mas menjadi bakso dimaksudkan karena bakso merupakan jenis makanan yang banyak digemari oleh masyarakat dari yang masih muda sampai orang tua.

Bakso yang ada di pasaran pada umumnya berbahan dasar daging sapi sehingga harganya cukup mahal.

Tetapi bakso yang berbahan dasar keong mas ini harganya lebih murah sebab pada dasarnya keong emas tidak memiliki nilai ekonomis. Hal ini tentunya akan menjadi daya tarik konsumen karena selain harganya murah bakso keong ini juga memiliki kandungan gizi yang tinggi dan cita rasa yang tidak kalah enak dengan bakso daging sapi.

Profil Konsumen

1. Masyarakat sekitar
2. Penjual bakso

Potensi dan Segmentasi Pasar

1. Pasar tradisional
2. Penjual bakso
3. Sentra kuliner
4. Supermarket

Pesaing dan Peluang Pasar

Pesaing : Adanya produk bakso daging sapi yang sudah memasyarakat.

Peluang Pasar : Masyarakat kini sudah mulai berpikir untuk mengonsumsi makanan yang enak dan bergizi dengan harga terjangkau seiring dengan meningkatnya harga-harga kebutuhan yang lain. Bakso keong mas merupakan salah satu solusi dari

permasalahan tersebut. Selain itu masyarakat Kota Surakarta banyak yang gemar makan bakso.

Media Promosi yang akan digunakan

1. Media Cetak : Pamflet
2. Media Elektronik : Radio kampus, facebook
3. Media Lainnya : Mengikuti berbagai macam pameran, pemberian voucher potongan harga

Target/ rencana penjualan 5 bulan : 337.500 butir

Strategi Pemasaran yang akan digunakan

1. Kemasan yang menarik
2. Distribusi yang luas dan mudah didapatkan
3. Harga terjangkau
4. Promosi
5. Produk yang unik dan menyehatkan

Analisis Keuangan

Analisis Biaya

- Biaya Tetap (FC)

a. Biaya Usaha

No	Uraian	Rp/Tahun
1	Biaya promosi	200.000
2	Biaya izin usaha	500.000
	Jumlah	700.000

b. Biaya Penyusutan

No.	Harta Tetap	Nilai Awal (Rp)	Nilai Sisa(Rp)	Umur (th)	Depresiasi (Rp/Bln)
1	Kompot gas	200.000	20.000	2	7.500
2	Panci Besar	80.000	8.000	2	3.000
3	Timbangan	150.000	15.000	2	5.625
4	Baskom	100.000	10.000	2	3.750
5	Alas perajang (telenan)	10.000	1.000	2	375
6	Pisau	20.000	2.000	2	750
7	Penggiling	200.000	20.000	2	7.500
8	Alat Pres Kemasan	200.000	20.000	2	7.500
9	Peralatan Pendukung	50.000	5.000	2	1.875
	Jumlah	1010000			37.875

c. Pajak Usaha 5% dari nilai awal harta tetap

$$0,05 \times \text{Rp. } 1.010.000,- = \text{Rp. } 50.500$$

$$\begin{aligned} \text{➤ Biaya Tetap (FC)} &= \text{Biaya Usaha} + \text{Penyusutan} + \text{Pajak} \\ &= 700.000 + (37.875 \times 12) + 50.500 \\ &= 700.000 + 454.500 + 50.500 \\ &= 1.205.000 / \text{tahun} \\ &= \text{Rp. } 100.417 / \text{bulan} \end{aligned}$$

Proposal Usaha HPP

• Biaya Tidak Tetap (VC)

a. Biaya Bahan Utama

No.	<u>Uraian</u>	<u>Satuan</u>	<u>Volume</u>	<u>Harga satuan (Rp)</u>	<u>Jumlah (Rp)</u>
1	<u>Daging sapi</u>	Kg	9	60.000	540.000
2	<u>Daging Keong Mas</u>	Kg	27	5.000	135.000
3	<u>Tepung Sagu</u>	Kg	9	8.000	64.000
4	<u>Garam</u>	Kg	2	5.000	10.000
5	<u>Merica</u>	Kg	1	20.000	20.000
6	<u>Bawang Putih</u>	Kg	5	10.000	50.000
7	<u>Daun Salam</u>			4.000	4.000
8	<u>Daun Pandan</u>			3.000	3.000
9	<u>Daun Jeruk</u>			2.000	2.000
10	<u>Penyedap Rasa</u>	Sachet	20	2.500	50.000
	<u>Jumlah</u>				878000

b. Biaya Bahan Pembantu

Kemasan plastik dan labelling

<u>Kemasan</u>	<u>Jum. Bakso per kemasan</u>	<u>Jum. Unit</u>	<u>@ Rp/biji</u>	<u>Cost</u>
Plastik	10	2700	200	54.000
				54.000

c. Beban Listrik dan Air

Dalam satu Bulan menghabiskan biaya Rp. 100.000,-

$$\text{Biaya Listrik dan Air dalam 1 Hari} = \text{Rp } 100.000 : 25$$

$$= \text{Rp } 4.000,-$$

d. Biaya Bahan Bakar

1 tabung untuk 10 hari @Rp 70.000

1 bulan (25 hari kerja) = $25/10 \times \text{Rp. } 70.000 = \text{Rp. } 175.000$

Biaya bahan bakar = Rp 7.000,-/hari

e. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja Rp.20.000/hari sebanyak 2 orang =

Rp. 40.000,-/hari

f. Biaya Perjalanan Pembelian Bahan Baku dan Pemasaran

Biaya Perjalanan = Perjalanan Pembelian bahan baku + Perjalanan
pemasaran

= Rp 10.000,- + Rp 20.000,-

= Rp 30.000,-

➤ *Biaya tidak tetap (VC) = a + b + c + d + e + f*

= 878.000 + 54.000 + 4.000 + 7.000 + 40.000 +
30.000

= 1.013.000/hari x 25 hari

= *Rp. 25.325.000 / bulan*

• **Biaya Produksi (TC) = Biaya tetap (FC) + Biaya tidak tetap (VC)**

= $100.417 + 25.325.000$

= **Rp 25.425.417/bulan**

• **Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP)**

Dalam 1 kali produksi menggunakan 27 kg daging keong mas menghasilkan :

2700 bakso/hari x 25 hari kerja/bulan = 67500 bakso/bulan

Harga Pokok Penjualan (HPP) Bakso/butir = $\frac{25.425.417}{67500}$

= **Rp 376,7/butir**

Analisa Keuntungan Proposal Usaha

2) Analisis keuntungan

Jika harga jual/butir Bakso = Rp 600,00

Harga jual bakso perkemasan (10 bakso@kemasan) :

10 x Rp 600,00 = Rp 6000,00

Keuntungan per kemasan = Rp 6000,00 – Rp 3767,00
= Rp 2233,00

Keuntungan per hari = Rp 2233,00 x (2700 : 10)
= **Rp 602.910,00**

Maka penerimaan dalam satu bulan adalah sebagai berikut:

= Rp 6000/kemasan x 270 kemasan x 25 hari kerja

= Rp 40.500.000,00

Biaya produksi per bulan adalah sebagai berikut

= Rp 25.425.417,00

Keuntungan per bulan = Rp 40.500.000,00 – Rp 25.525.417,00
= **Rp 15.074.583,00**

Proposal Usaha PBP & ROI

3) Pay Back Period (PB)

Pay Back Period (PB) = $\frac{\text{Modal Usaha}}{\text{Laba (1 tahun)}}$

$$= \frac{\text{Rp. 25.425.417,00}}{\text{Rp. 180.894.996,00}} = 0,141$$

$$= 0,141 \times 12 \text{ bulan} = 1,686$$

Artinya dalam waktu 2 bulan usaha ini telah kembali modal.

4) ROI (Return Of Investment)

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Laba (1 tahun)}}{\text{Modal usaha}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 180.894.996,00}}{\text{Rp. 25.425.417,00}} \times 100\% \\ &= 711,473 \% \end{aligned}$$

ROI sebesar 711,473 % berarti dari setiap pengeluaran biaya sebesar Rp. 1 maka akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 7,11473.

D. METODE PELAKSANAAN PROGRAM

Metode yang ditempuh dalam pembuatan bakso hingga akhirnya bakso keong mas sampai ke konsumen yaitu :

Persiapan Lokasi

Penyiapan lokasi dan ruang produksi. Rencana lokasi pelaksanaan usaha ini terletak di Desa Campurejo Kecamatan Panceng

Persiapan peralatan

Pembelian peralatan dan penataan peralatan serta sarana prasarana.

Alat :

1. Kompor gas
2. Panci besar
3. Timbangan
4. Baskom
5. Sendok makan
6. Alat perajang (telenan)
7. Pisau
8. Kain bersih
9. Penggiling

Persiapan bahan baku

Pembelian keong mas langsung dari petani, sedangkan alat dan bahan lainnya dibeli di toko swalayan di daerah Surakarta.

Bahan baku :

1. Daging sapi
2. Daging keong mas
3. Tepung sagu
4. Garam
5. Merica
6. Bawang putih
7. Daun salam
8. Daun pandan
9. Daun jeruk
10. Penyedap rasa

F. Rancangan Biaya

No.	Uraian	Satuan	Volume	Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Bahan habis pakai				
	Daging Sapi	Kg	9	60000	540000
	Daging Keong Mas	Kg	27	5000	135000
	Tepung Sagu	Kg	9	8000	64000
	Garam	Kg	2	5000	10000
	Merica	Kg	1	20000	20000
	Bawang Putih	Kg	5	10000	50000
	Daun Salam			4000	4000
	Daun Pandan			3000	3000
	Daun Jeruk			2000	2000
	Penyedap Rasa	Sachet	20	2500	50000
2	Peralatan penunjang				
	Kompor gas	Unit	1	200000	200000
	Panci Besar	Unit	1	80000	80000
	Timbangan	Unit	1	150000	150000
	Baskom	Unit	5	20000	100000
	Alas perajang (talenan)	Unit	2	5000	10000
	Pisau	Unit	2	10000	20000
	Penggiling	Unit	1	200000	200000
	Alat Pres Kemasan	Unit	1	200000	200000
	Peralatan Pendukung			50000	50000
3	Perjalanan				
	Pengadaan bahan baku	Kali	6	10000	60000
	Pemasaran	Kali	6	20000	120000
4	Pembuatan Laporan				
	Kertas HVS	Rim	1	40000	40000
	Tinta printer	Set	1	33000	33000
	Penggandaan laporan	Ekslemplar	5	10000	50000
	CD blank + tempat	Unit	5	5000	25000
5	Lain-lain				
	Dokumentasi	Set	1	30000	30000
	Promosi	Paket	1	200000	200000
	Kemasan	Paket	1	54000	54000
	Total biaya				2500000

Cara Menilai Proposal Usaha

Setelah mengetahui secara keseluruhan mengenai kerangka proposal usaha maka terdapat satu hal lagi yang mesti anda perhatikan. Agar proposal Anda ingin diterima oleh pihak investor, cobalah teliti lagi penyusunan proposal tersebut. Anda bisa menelitinya dengan :

Apakah penyusunan proposal Anda tersebut mampu memberikan gambaran usaha yang Anda buat? Anda bisa membacanya pada bab pendahuluan. Jika Anda kata-kata yang tidak terlalu penting, lebih baik direvisi dan dibuat dengan kata-kata efektif.

Kemudian, bacalah kembali pada bagian target pasar apakah bisa memberikan informasi mengenai potensi pasar dan maket share yang kemungkinan bisa diraih dengan strategi yang Anda tulis di proposal. Jangan membuatnya seperti tak masuk akal karena investor atau pihak promotor tidak akan percaya.

Hal yang paling penting, cobalah untuk cek pada bagian laporan keuangan. Apakah sudah benar sumber-sumber dana yang masuk serta rincian finansial dalam pendirian usaha Anda. Jangan sampai membuat laporan keuangan palsu karena bisa berdampak sangat fatal.

Nah, pada bagian lampiran terdapat biodata pemilik perusahaan. Di sana juga Anda sebagai wirausahawan untuk bisa memperkenalkan diri secara tertulis dengan baik dan benar. Jelaskan potensi Anda sebagai pemilik usaha agar orang yang membacanya tertarik untuk bergabung.

Hal-hal di atas memang bagian terpenting yang bisa membawa target Anda berhasil dan mampu menarik para usahawan lain yang mau bekerjasama dan memberikan promosi bagi usaha Anda tersebut. Pelajarilah bagaimana membuat proposal yang baik dan benar, Anda bisa menanyakannya kepada orang yang sudah berpengalaman di bidangnya.