



# PROPOSAL

**BAKSO ONTHONG SUKOHARJO (BOS)**

Smart Team

DwiNurCahyani

UmmuSalamah

Agesti Indah Frasiska

**IDEAS BUSINESS PLAN BATCH 6**

## 1. RINGKASAN EKSEKUTIF

Nama Usaha : BaksoOnthongSukoharjo (BOS)

Bidang Usaha : Kuliner

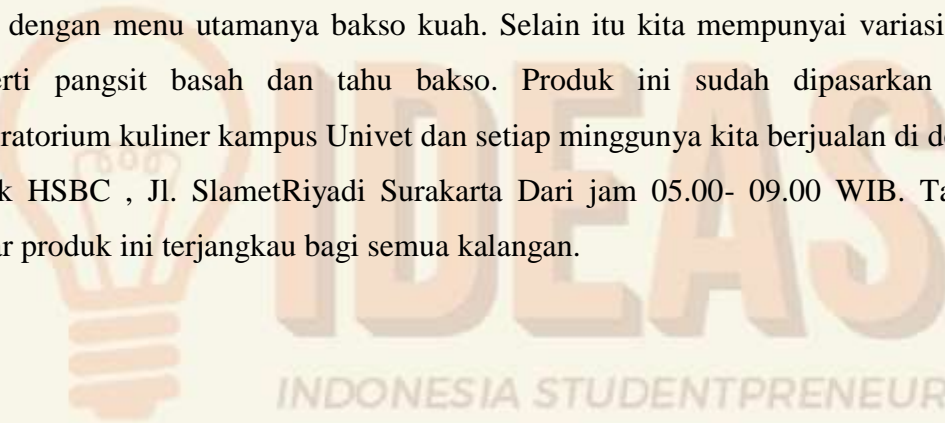
JenisProduk : Makanan (bakso)

RencanaPengembanganUsaha :

- Tujuan usaha jangka panjang  
Membuka kemitraan tanpamodal (peralatan dan fasilitas disediakan, mitra hanya mengganti bahan baku)
- Evaluasidanmeningkatkan kualitas

Konsepbisnis :

“BOS” menyuguhkan makanan yang sehat, bergizi dan tetap mementingkan cita rasa dengan menu utamanya bakso kuah. Selain itu kita mempunyai variasi lain seperti pangsit basah dan tahu bakso. Produk ini sudah dipasarkan di laboratorium kuliner kampus Univet dan setiap minggunya kita berjualan di depan Bank HSBC , Jl. SlametRiyadi Surakarta Dari jam 05.00- 09.00 WIB. Target pasar produk ini terjangkau bagi semua kalangan.



## 2. DESKRIPSI BISNIS

### 2.1 LatarBelakang

Kita patut bangga dengan wilayah Indonesia yang sangatlah subur. Potensi pengembangan budidaya pisang sangatlah besar secara nasional maupun dunia, namun pisang belum jadi komoditas unggulan. Indonesia merupakan produsen pisang nomor 7 di dunia. Pusat produksi pisang di Sumatera, Jawa, dan Bali. Menurut data BPS, volume produksi pisang Indonesia 2018 sebanyak 30.373 ton, naik 67% dari 2017 yang hanya 18.192 ton. Dari volume ini nilai eksponnya mencapai Rp. 204,54 miliar, naik 70,65% dibanding 2017 sebesar Rp. 119,86 miliar. Menurut data luas panen pisang nasional mencapai 89.615 hektare, dalam 1 hektare terdapat 1000 rumpun. Berdasarkan data statistik Holtikultura 2017 yang dirilis Direktorat Holtikultura 2018, produk nasional 7,16 juta ton, dengan produktivitas rata-rata 79,93 ton per hektare. Dari kegiatan ini, dapat diperkirakan berapa banyak jantung pisang yang dapat dimanfaatkan. Jantung pisang akan menjadi limbah jika tidak dimanfaatkan dengan baik. Seperti di daerah Dukuh Boto, Desa Majasto, Kecamatan Tawang Sari, Kabupaten Sukoharjo, Provinsi Jawa Tengah. Jantung pisang hanya digunakan untuk pakan ternak. Maka dari itu kita melihat peluang bahwa jantung pisang mempunyai nilai jual dan mempunyai sejuta manfaat.

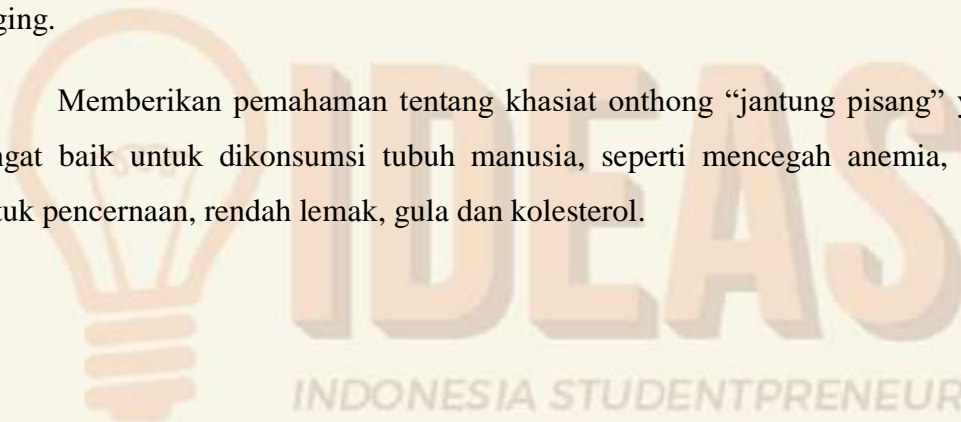
## 2.2 VisidanMisi

Visi :

“Menjadikan makanan yang berbahan dasar onthong “jantung pisang” mampu menjadi makanan alternatif pengganti daging, sehingga konsumen sedikit demi sedikit mau dan mampu beralih mengkonsumsi makanan sehat kaya serat selain daging.”

Misi

- 1) Menghasilkan produk bakso onthong “jantung pisang” yang lezat, higienis, ekonomis, dan dapat menjadi makanan alternatif pengganti bakso daging.
- 2) Memberikan pemahaman tentang khasiat onthong “jantung pisang” yang sangat baik untuk dikonsumsi tubuh manusia, seperti mencegah anemia, baik untuk pencernaan, rendah lemak, gula dan kolesterol.



### 3. PEMBAHASAN

#### 3.1 Analisis SWOT

##### Strength / kekuatan

- Bahan baku yang tersedia melimpah
- Unik, belum ada variasi olahan jantung pisang sebelumnya
- Lezat, kaya serat dan vitamin
- Terjangkau semua kalangan konsumen
- Rasa menyerupai bakso sapi, walaupun tanpa daging sapi sedikitpun.
- Ukuran bakso pas, sekali suap

##### Weakness / kelemahan

- Produk kurang dikenal masyarakat
- Pilihan produk yang terbatas
- Produksi pisang kepok yang musiman

##### Opportunities / peluang

- Ide bisnis tergolong baru
- Tidak membutuhkan modal yang banyak
- Menyesuaikan kebutuhan masyarakat yang cenderung mementingkan kesehatan.
- Produksi pisang sangat tinggi
- Majunya teknologi baik dalam pengemasan ataupun distribusinya.

##### Treat / ancaman

- Tingkat pendidikan tentang kesehatan / manfaat yang terkandung rendah
- Imitasi dari pihak luar
- Terdapat pesaing makanan beragam meskipun bukan bahan dasar jantung pisang

## 3.2 Aspek fungsional

### 3.2.1 Aspek Rencana Operasi

- Konsep dan desain produk  
Nama produk yaitu "BOS" singkatan dari bakso onthong sukoharjo.  
Bahan langsung dari jantung pisang dan di  
padukan dengan tepung bakso dan menghasilkan bakso jantung pisang yang  
rasanya menyerupai bakso daging sapi.  
Untuk membuat tampilan lebih menarik kita menambahkan variasi lain  
seperti pangsit basah dan tahu bakso.
- Tempat usaha  
Lokasi pendirian usaha kita pertama kali di  
laboratorium kuliner kampus univet pada tanggal 7 oktober 2019  
.Kemudian setiap minggu kita berjualan di depan Bank HSBC di Jl.  
slametriyadi, Surakarta pukul 05.00- 09.00 WIB.  
Laboratorium kuliner kampus univet menjadi lokasi pembukaan usaha pertama,  
dikarenakan sebagai wadah berwirausaha untuk kalangan mahasiswa.  
Karena adanya respon positif, kita berjualan di Bank HSBC  
untuk memperkenalkan produk kita agar semua kalangan tahu. Dari penjualan  
di dua lokasi tersebut kondisi saat ini cenderung ramai karena kami  
menjual produk yang unik bakso dari jantung pisang.
- Pengawasan kualitas  
Dalam mengontrol kualitas produk kami agar  
dapat dikonsumsi dengan baik dan aman maka kami  
melakukan pengecekan setiap hari.
- Pembuatan produk  
Bahan utama : onthong "jantung pisang"  
Bahan pendukung : tepung, dan bumbu dapur lain (merica, garam, bawang  
putih, bawang goreng)  
Cara pembuatan :
  1. Bersihkan onthong "jantung pisang"
  2. Rebus hingga matang selama 2 jam

3. Angkat lalu tiriskan, kemudian pisahkan putik dari onthong “jantung pisang”
4. Haluskan dan beri bumbu dapur (merica,garam, bawang putih, bawang goreng,
5. Tambahkan tepung dan telur
6. Bentuk sesuai keinginan
7. Masukkan kedalam air mendidih
8. Angkat dan tiriskan
9. Tambahkan variasi dengan menambahkan adonan ke dalam kulit pangsit dan tahu bakso
10. Kukus bakso, pangsit dan tahu bakso selama 30 menit.
11. Buat kuah dengan memasukan air secukupnya, tambahkan bumbu (merica,garam, penyedap rasa, daun bawang ikat,bawang goreng, seledri ikat).
12. Sajikan bakso, pangsit, tahu bakso beserta kuahnya.

### **3.2.2 Aspek rencana Pemasaran**

Gambaran Umum Pasar

Segmentasi pasar

Karena harapan kami adalah Bakso Onthong dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, maka segmen pasar yang kami bidik adalah segala usia serta orang-orang dengan berbagai jenis pekerjaan atau kegiatan. Mulai dari anak muda, hingga orang tua, kami harap dapat menikmati menu-menu unik yang kami sajikan dengan konsep serta pelayanan yang terbaik dari kami.

Target pasar

Selanjutnya untuk target pasar, kami memiliki sasaran yang spesifik disetiap waktu. Seperti di hari senin sampai sabtu, kami membidik anak muda yang ingin menikmati sarapan pagi nya dengan menu unik dan spesial Khususnya mahasiswa univet.kemudian pada hari minggu kami berjualan di depan bank HSBC, Jl. slamet riyadi Surakarta.

## Promosi

Kami mempunyai beberapa jejaring social contohnya IG(bos\_baksoonthong), WA 089526317328,FB

## Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Produk adalah setiap apa saja yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan. Ia meliputi benda fisik, jasa, orang, tempat organisasi dan gagasan. Selanjutnya, kita juga perlu mendefinisikan produk adalah suatu unit yang mudah dibedakan karena ukuran, harga, bentuk atau ciri lainnya. Rencananya, kami akan menjual berbagai menu dan produk yang berasal dari komoditas onthong. Mulai bakso onthong andalan kami, hingga tahu bakso onthong, pangsit basah onthong Sukoharjo. Sedangkan untuk pangsa pasarnya, karena kami membidik semua kalangan dan umur. Kami membuat harga dari segala produk kami ini menjadi terjangkau untuk semuanya. Yakni berkisar Rp 10.000 hingga Rp 15.000 per porsi.

## Strategi Pemasaran Perusahaan dan Pesaing

### Produk

Produk dari bakso onthong yang kami tawarkan ialah bakso dengan onthong sebagai pengganti dagingnya. Dari sini lah kami membedakannya dengan produk bakso milik kedai yang lain. Dari cita rasa tentu saja sudah berbeda. Bahan-bahan isinya pun kami memiliki menu isian yang unik serta lezat. Ditambah lagi bahan-bahan yang kami gunakan adalah bahan-bahan berkualitas yang telah terjamin. Untuk ukuran, tergantung dengan selera konsumen, dan tentunya dengan harga yang terjangkau.

Selain menu andalan bakso onthong tersebut, kami juga menyediakan olahan onthong sebagai pelengkap bakso berbahan dasar onthong yang unik yakni tahu bakso onthong dan pangsit basah asli Sukoharjo. Dengan resep asli, kami menawarkan sensasi rasa nikmat yang tiada duanya. Dengan bumbu tradisional



dan bahan dasar pilihan serta proses penyajian yang unik dan menarik khas modern.

Di Bisnis bakso onthong ini, selain kami menawarkan menu-menu unik dan special.

#### Harga

Untuk harga, kami menawarkan untuk satu porsi bakso onthong ialah Rp 10.000,- Rp 15.000,-. Penentuan harga tentunya bergantung pada pilihan isi ataupun jenis menu bakso. Bagi penikmat bakso ini, tentunya ada sensasi tersendiri bagi masing-masing menu unik yang dipilih, sehingga tak masalah berapapun harganya. Tentu saja harga yang kami tawarkan sesuai dengan penawaran dari kami.

Sedangkan untuk menu unik yang lain, satu porsinya berkisar antara Rp 8.000 hingga Rp 20.000 sesuai dengan jenis menu yang dipilih.

#### Promosi

Untuk memperkenalkan produk kami kepada konsumen, kami melakukan beberapa promosi yang biasa dilakukan oleh beberapa perusahaan yang lainnya. Yakni melalui media poster, pamflet, brosur, spanduk yang berada di depan kedai, serta mengiklankan di beberapa media cetak, atau pun melalui jejaring sosial seperti IG, WA, FB. Namun kami juga melakukan beberapa hal lain seperti pada awal-awal masa pembukaan kami berjualan di kawasan keramaian seperti di depan Bank HSBC di Jl. Slamet Riyadi setiap hari minggu. Melalui sistem M2M (mulut ke mulut). Serta mencoba memasarkan dengan bekerjasama dengan pihak lain agar mitra kami menjadi banyak dan makin dapat berkembang.

#### Tempat

Cabang utama dari “BOS” Bakso Onthong Sukoharjo ini berada di Lab.Kuliner Fakultas Ekonomi Univet Jl. Letjen S.Humardhani No.1Sukoharjo – Indonesia, hari minggu di depan BANK HSBC Jl. Slamet Riyadi Surakarta. Pemilihan tempat ini kami sesuaikan dengan modal awal yang kami miliki, namun tetap

strategis dan dekat dengan konsumen. Karena daerah ini merupakan daerah strategis yang cukup padat dan dengan sasaran konsumennya jelas terpenuhi yakni mulai dari pelajar, mahasiswa, pekerja kantoran hingga ibu-ibu rumah tangga.

#### Orang atau SDM

Kami memilih untuk menyebut pegawai atau orang-orang yang loyal dalam bekerja kepada Bakso Onthong sebagai “rekan” baik di posisi manajer ataupun waiters. Sebutan ini kami harapkan mampu menghilangkan opini atau mindset tentang tingkatan yang kurang baik serta dapat lebih memperdekat kami agar kinerja rekan kami tersebut dapat menjadi lebih optimal dan loyal terhadap Usaha Bakso Onthong kami ini.

Dalam pemilihan tenaga kerja, kami juga sangat selektif untuk mendapatkan rekan yang mampu memaksimalkan kepuasan pelanggan atau konsumen. Kami juga selalu memperhatikan dan mengontrol kinerja mereka, agar kesalahan kepada konsumen dapat diminimalisir.

#### Proses

Konsep ruangan yang kami miliki ialah minimalis, serta elegan dengan stand/booth yang selalu dijaga kebersihan. Dengan konsep penataan booth yang unik dan menarik serta minimalis ditujukan agar konsumen dapat penasaran dan tertarik untuk mencicipi untuk menikmati bakso onthong yang lezat dengan bahan-bahan berkualitas serta rekan yang terampil.

#### Bukti Fisik

Disini kami juga menawarkan konsep booth / stand yang unik. Nuansa minimalis, kekinian sesuai untuk karakter bisnis makanan jalanan, untuk berkumpul, sehingga semakin nyaman dan strategis.

Usaha Bakso Onthong kami ini juga menyediakan layanan antar pada pelanggan yang berada di daerah sekitar cabang kami  $\pm 100m$  dari cabang, tentunya dengan menggunakan syarat minimal order. Sehingga apabila terdapat pelanggan yang

mengalami kesulitan dalam mengambil pesannya, kami dapat mengantarkannya.

### 3.2.3 Aspek Rencana SDM

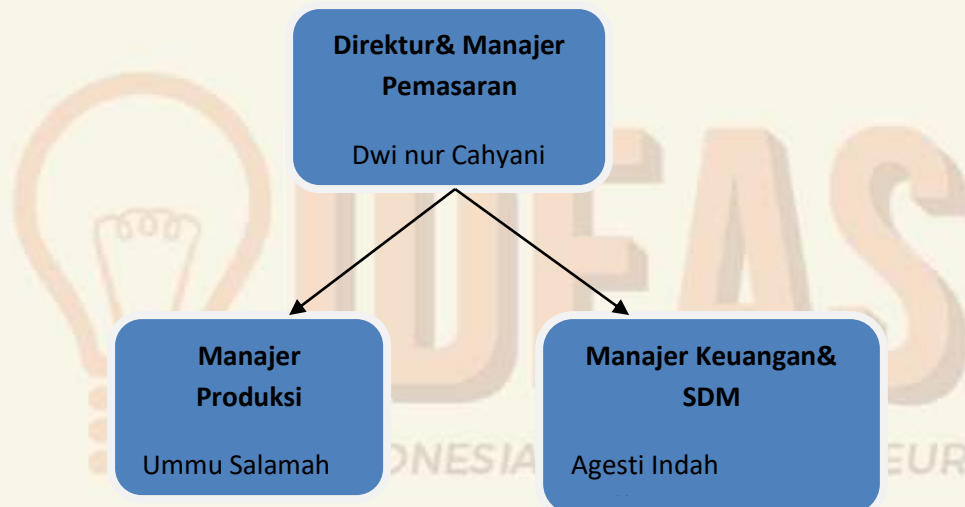
Aspek Organisasi

Nama Perusahaan / Usaha : Bakso Onthong Sukoharjo

Nama Pemilik / Pimpinan : Dwi Nur Cahyani

Alamat kantor& tempat usaha: Jl. Letjen S.Humardhani No.1 Sukoharjo

Struktur Organisasi :



Bagan Struktur Organisasi Bisnis Bakso Onthong Sukoharjo

Uraian Tugas:

- **Direktur**

1. Menetapkan kebijakan dan program kerja para pegawai untuk mendapatkan hasil operasi yang optimal.
2. Memimpin, mengkoordinasikan, dan melakukan pengawasan langsung terhadap bagian keuangan, produksi dan pemasaran.
3. Bertanggung jawab atas segala pelaksanaan usaha baik intern maupun extern.
4. Menjalin hubungan dengan konsumen, sehingga bisa mengetahui apa yang diinginkan konsumen. Dari masukan itu, dapat melakukan perubahan yang sesuai dengan yang diinginkan konsumen.

- Manajer Pemasaran

Bertanggung jawab terhadap segala macam periklanan yang bertujuan memasarkan perusahaan. Juga menangani jalannya distribusi produk, mulai dari desain pasar hingga bentuk periklanan.

- Manajer Keuangan

Bertanggung jawab terhadap kondisi keuangan usaha mulai dari jumlah investasi awal yang diperlukan, sumber pendanaan, alokasi modal, sampai pada pencatatan pembukuan jika usaha ini berjalan.

- Manajer Produksi

Bertanggung jawab terhadap kelangsungan produksi, baik dari penyediaan bahan baku, bahan baku tambahan, peralatan, lokasi usaha, hingga inovasi produk yang mungkin akan dilakukan.

### 3.2.4 Aspek Rencana Keuangan

Analisis modal

Beban tetap Rp. 1.020.000 + Beban Variabel Rp. 966.500 =

Total biaya Rp. 1.986.500

Produksi 1 bulan 300 kemasan

HPP = Beban Variabel/UNIT = (966.500 )/300 = 3.221,67

Harga jual Rp. 10.000

BEP (titik impas)=(fixed cost)/(harga jual-hpp) = 1.020.000/(10.000-

3.221,67)=1.020.000/6.778,33 = 150,48

Waktu = 150.48/(300/bln)=0,5 bulan x 30 hari = 15 hari

Proyeksi aliran Biaya tetap

Jenis perlengkapan	volume	Harga satuan	Jumlah
Talenan	1 buah	Rp 10.000	Rp 10.000
Pisau	1 buah	Rp 10.000	Rp 10.000
Dandang	1 buah	Rp 70.000	Rp 70.000
Erok-erok	1 buah	Rp 10.000	Rp 10.000
Teflon	1 buah	Rp 60.000	Rp 60.000

Wadah bumbu	2 buah	Rp. 5.000	Rp 10.000
Booth	1 buah	Rp 500.000	Rp 500.000
Kompor	1 buah	Rp 200.000	Rp 200.000
Gas elpiji	1 buah	Rp 150.000	Rp 150.000
Total			Rp. 1.020.000

Proyeksi aliran biaya variable

<b>Jenis perlengkapan</b>	<b>volume</b>	<b>Harga satuan</b>	<b>Jumlah</b>
Jantung Pisang	20 kg	Rp. 5.000	Rp. 100.000
Tepung Bakso	15 kg	Rp. 8.000	Rp. 120.000
Tepung Tapioka	2 kg	Rp. 7.000	Rp. 14.000
Bawang Putih	2 kg	Rp. 24.000	Rp. 48.000
Bawang Merah	5 kg	Rp. 15.000	Rp. 75.000
Garam	1 kantong	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Lada	1 kg	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Daun Bawang	1 kg	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Seledri	1 kg	Rp. 6.000	Rp. 6.000
Saos (Delmonte)	3 buah(250 gr)	Rp. 19.000	Rp. 57.000
Kecap	5 kantong kecil	Rp. 1.500	Rp. 7.500
Cabe rawit	1 kg	Rp. 16.000	Rp. 16.000
Minyak (fortune)	5 kg	Rp. 12.000	Rp. 60.000
Penyedap (kuah bakso)	40 buah	Rp. 500	Rp. 20.000
Paper cup	12 bandel(25 buah) 3	Rp. 20.000	Rp. 240.000
Sendok	1 bendel( 100 buah) 3	Rp. 16.000	Rp. 48.000
Garpu	1 bendel( 100	Rp. 16.000	Rp. 48.000

	buah) 3		
Galon air	2 galon	Rp. 5.000	Rp. 10.000
Telur	20 biji(2 1/4 kg)	Rp. 20.000	Rp. 45.000
Pangsit	1 buah	Rp. 4.000	Rp. 4.000
Tahu	1 buah	Rp. 3.000	Rp. 3.000
Total			Rp. 966.500

### 3.2.5 Outcome Dan Implikasi Kepada Masyarakat

Produk bakso onthong ini diproduksi tentunya dengan adanya pemikiran mengenai nilai/manfaat yang terkandung. Adapun manfaat yang dapat ditawarkan oleh produk antara lain:

#### Manfaat inti

Dengan adanya produk ini, diharapkan dapat membantu perekonomian terutama di daerah Dukuh Boto, Desa Majasto, Kecamatan Tawang Sari, Kabupaten Sukoharjo. Seiring berjalannya waktu, gaya hidup masyarakat kini yang cenderung menginginkan makanan cepat saji namun memiliki kandungan gizi yang tinggi dan sehat. Dengan adanya produk bakso onthong, kebutuhan pangan masyarakat akan makanan cepat saji yang sehat dapat terpenuhi dan tentunya dengan bahan baku jantung pisang ini dapat mengurangi ketergantungan pangan beras.

#### Manfaat dasar

Dengan adanya produk bakso onthong berbahan dasar jantung pisang yang dikenal sebagai makanan modern namun tetap sehat, merupakan salah satu nilai manfaat yang dapat diperoleh untuk memecahkan permasalahan pada kebutuhan utama.

#### Manfaat yang diharapkan

Selain untuk memecahkan permasalahan utama dalam bidang pangan, adanya produk ini diharapkan mampu mengurangi tingkat pengangguran di lingkungan tempat produksi karena pemanfaatan sumber daya manusia yang diserap dengan baik oleh perusahaan.

#### Manfaat di atas harapan

Produk bakso onthong dapat menjadi salah satu menu kuliner berbasis makanan modern yang kekinian sehingga dikenal dengan makanan yang berkelas. Namun,

produk ini tetap dapat dijangkau oleh kalangan menengah ke bawah sekalipun karena harganya yang terjangkau sehingga kesenjangan antara masyarakat kelas bawah dan kelas atas dapat berkurang.

Manfaat potensial (potential benefit)

Sesuai dengan permasalahan utama mengenai pangan, pemanfaatan jantung pisang yang selama ini dikenal hanya sebagai pakan ternak dapat dijadikan makanan alternatif di Indonesia. Sehingga pemenuhan kebutuhan pangan dapat lebih merata karena tidak selalu harus mengkonsumsi beras.



4. DAFTAR PUSTAKA

5. LAMPIRAN