



**USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA  
JUDUL PROGRAM**

**BORAKS: KUE TRADISIONAL MASA KINI DENGAN RAGAM  
RASA**

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

**Diusulkan oleh:**

<b>Muhammad Yusuf</b>	<b>(135 204 4027/ Angk. 2013)</b>
<b>Muhammad Isnur Al-qarni Akis</b>	<b>(135 204 4006/ Angk. 2013)</b>
<b>Ervan Jaya</b>	<b>(135 204 4029/ Angk. 2013)</b>
<b>Elis Afifah Zahra</b>	<b>(135 204 4013/ Angk. 2013)</b>

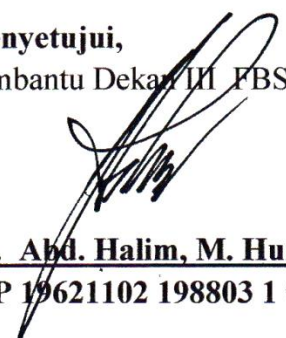
**UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
MAKASSAR  
2015**

## HALAMAN PENGESAHAN

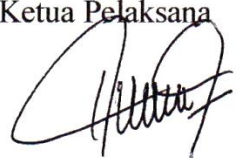
1. Judul Kegiatan : BORAKS: Kue Tradisional Masa Kini dengan Ragam Rasa
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKMP ( ) PKMM ( ) PKMKC  
(Pilih salah satu) ( ☒ ) PKMK ( ) PKMT
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Muhammad Yusuf
  - b. NIM : 1352044027
  - c. Jurusan : Bahasa Inggris/Pend.Bahasa Inggris
  - d. Universitas : Universitas Negeri Makassar
  - e. Alamat Rumah : Jl. A. Tonro IV, Makassar
  - f. No. Telpn/Hp : 085298459745
  - g. Alamat email : yusufquba@gmail.com
4. Anggota pelaksana kegiatan : 3 orang
5. Dosen Pendamping
  - a. Nama Lengkap dan Gelar : Drs. Sahril, M.Hum.
  - b. NIP : 195303131989031004
  - c. Alamat Rumah dan No Tel/HP : Jl. Dg Tata 1 blok 5, Makassar
6. Biaya Kegiatan Total
  - a. Dikti : Rp 10.500.000,-
  - b. Sumber lain (sebutkan) : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 ( Tiga ) bulan

Makassar, 06 Oktober 2015

**Menyetujui,**  
Pembantu Dekan III FBS UNM

  
**Dr. Abd. Halim, M. Hum**  
NIP 19621102 198803 1 001

Ketua Pelaksana

  
**Muhammad Yusuf**  
NIM 135 204 4027

**Mengetahui,**  
Pembantu Rektor III  
Universitas Negeri Makassar

  
**Prof. Dr. Heri Tahir, SH.MH.**  
NIP 19590102 198702 1 001

Dosen Pendamping

  
**Drs. Sahril, M.Hum**  
NIP. 196303131989031004

## KATA PENGANTAR

*Assalamu 'Alaykum Warahmatullahi Wabarakatuhu*

*Alhamdulillah Rabbil Aalamiin*, puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah azza wa jal, *Rabb* seluruh alam yang dengan rahmat dan karuniaNya sehingga kami dapat menyelesaikan Proposal Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) dengan judul ***BORAKS: Kue Tradisional Masa Kini Dengan Ragam Rasa***

Penulis menyadari bahwa penyelesaian proposal ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak baik secara moril maupun materil. Oleh karena itu, dengan segala keikhlasan dan kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi atas petunjuk, informasi, dan dana yang diberikan.
2. Rektor Universitas Negeri Makassar, atas bantuan moril dan materil yang diberikan demi kelancaran penyusunan laporan ini.
3. Pembantu Rektor III Bidang Kemahasiswaan Universitas Negeri Makassar atas segala petunjuknya dalam penyelesaian laporan ini
4. Bapak Drs. Sahril, M.Hum. selaku dosen pendamping atas segala dukungan bimbingannya.

Semoga proposal PKM ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang terkait dan semoga bantuan serta partisipasi yang diberikan oleh semua pihak bernilai ibadah disisi Allah Subhanahu Wata'ala. *Aamiin*.

Makassar, 15 September 2015

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Daftar Nama Ketua dan Anggota Kelompok .....	ii
Halaman Pengesahan .....	iii
Kata Pengantar .....	iv
Daftar Isi .....	v
Ringkasan .....	vi
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	1
C. Tujuan Program.....	1
D. Luaran yang Diharapkan .....	1
E. Kegunaan .....	1
<b>BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA</b>	
A. Kondisi Umum.....	2
B. Potensi Sumberdaya dan Peluang Usaha .....	2
C. Analisis Ekonomi Usaha .....	2
<b>BAB 3. METODE PELAKSANAAN</b>	
A. Manajemen Usaha.....	3
B. Tahap Produksi.....	4
C. Tahap Pemasaran.....	5
D. Keuangan .....	7
<b>BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN</b>	
A. Anggaran Biaya.....	9
B. Kegiatan Program.....	9
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
1) Biodata Ketua dan Anggota Kelompok dan Dosen Pendamping	
2) Justifikasi Anggaran Kegiatan	
3) Susunan Organisasi Tim Kegiatan dan Pembagian Tugas	
4) Surat Pernyataan Ketua Peneliti/Pelaksana	

## RINGKASAN

Nama usaha yang diusung dalam Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) ini adalah BORAKS yang merupakan kepanjangan dari Barongko Rasa Khas Sulsel. Konsep yang diusung berupa produksi dan pemasaran kue tradisional Barongko khas Sulawesi Selatan dengan memanfaatkan komoditi andalan Sulawesi Selatan yaitu buah pisang sebagai bahan baku kue yang dicampur dengan olahan ragam jenis *topping* dan ekstrak rasa. Usaha ini dijalankan oleh mahasiswa dengan sistem *catering* acara baik yang sifatnya tradisional maupun modern. Sistem pemasaran BORAKS adalah dengan memanfaatkan jaringan sosial media dan promosi lapangan dengan menyebarkan pamflet atau brosur-brosur di tempat umum dan sela-sela aktifitas organisasi anggota pengusung usaha. Selain itu, dalam pendistribusian kue Barongko, tim pemasaran juga akan menjalin kerjasama dengan unit usaha rumah tangga dan beberapa toko-toko usaha kecil menengah dengan tujuan memperkenalkan inovasi baru dalam mengolah kue tradisional dan menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat menengah kebawah. Tidak hanya itu, ekspansi usaha juga akan dilakukan ke unit usaha-usaha kampus dan sekolah serta ke hotel-hotel, sehingga diharapkan akan menjadi primadona kue dikalangan masyarakat, sekaligus wadah pelestarian warisan kuliner asli daerah.

**Kata Kunci:** buah pisang, Barongko, Barngko rasa, *catering*

## **BAB I. PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG MASALAH**

Sulawesi Selatan merupakan salah satu spion kekayaan kuliner di Indonesia. Beraneka ragamnya kuliner di Sulawesi Selatan tidak lepas dari kondisi masyarakat, budaya, dan ketersediaan sumberdaya di provinsi ini. Masyarakat Sulawesi Selatan sangat lekat dengan bermacam-macam jenis tradisi dan acara adat. Dalam pelaksanaan prosesi tersebut selalu erat dengan hadirnya masakan tradisional olahan hasil bumi daerah seperti Barongko.

Barongko merupakan kue tradisional berbahan dasar pisang dengan ciri khas rasanya yang manis, tekstur yang lembut, dan umumnya sebagai pelengkap jamuan dalam acara-acara adat. Namun, kue khas daerah ini lambat laun tergerus oleh hadirnya jajanan modern di perkotaan khususnya di Makassar. Dalam pelaksanaan prosesi acara-acara adat orang-orang cenderung memilih kue pesanan (catering) yang jauh dari kesan tradisional. Hal ini tentu sangat disayangkan karena Makassar adalah sentral bernaungnya ragam suku di Sulsel dimana kue tradisional seperti Barongko adalah identitas acara adat. Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan adalah dengan upaya membumikan kembali Barongko melalui usaha BORAKS atau Barongko Rasa Khas Sulsel yang merupakan perpaduan antara kue Barongko yang diproduksi dengan mempertahankan rasa khas tradisionalnya dengan pencampuran ragam rasa dan *topping* yang sifatnya kekinian dan disenangi oleh banyak orang. Melalui usaha BORAKS ini, maka diharapkan akan menjadi wahana untuk memperoleh profit, dan memperkenalkan secara meluas akan kue khas daerah serta memberdayakan komoditi lokal menjadi lebih ekonomis.

### **B. RUMUSAN MASALAH**

1. Bagaimana proses pembuatan BORAKS?
2. Bagaimana prospek pemasaran BORAKS?
3. Bagaimana presentase kelayakan BORAKS sebagai kue tradisional di segala kegiatan/acara?

### **C. TUJUAN PROGRAM**

1. Untuk mengetahui proses pembuatan BORAKS.
2. Untuk mengetahui prospek pemasaran dan keuangan produk BORAKS.
3. Untuk mengetahui presentase kelayakan usaha dari BORAKS.

### **D. LUARAN YANG DIHARAPKAN**

1. Menghasilkan BORAKS sebagai kue tradisional khas Sulawesi Selatan.
2. Menciptakan peluang pasar yang kompetitif.
3. Menghasilkan keuntungan dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

### **E. KEGUNAAN PROGRAM**

1. Wadah melatih diri berwirausaha dan mengelolah Barongko yang kreatif.
2. Menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat.
3. Sebagai upaya pengenalan dan pelestarian kue tradisional khas Sulsel.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

#### **A. KONDISI UMUM**

Usaha produksi BORAKS (Barongko Rasa Khas Sulsel) merupakan jenis usaha dengan mengandalkan komoditi lokal berupa buah pisang sebagai bahan baku utama produk yang dikembangkan melalui Program Kreativitas Kemahasiswaan Kewirausahaan (PKM-K). Usaha ini berorientasi pada produksi kue tradisional Barongko, pemasaran dengan menarget prosesi acara, dan pelestarian Barongko sebagai kue tradisional khas Sulawesi Selatan dengan perpaduan cita rasa kekinian, tetapi tetap menonjolkan cita rasa lokal.

#### **B. POTENSI SUMBER DAYA DAN PELUANG PASAR**

Rumah produksi BORAKS terletak di area yang berdekatan dengan salah satu perguruan tinggi di Indonesia yaitu Universitas Negeri Makassar ( $\pm$  50 meter). Lokasi ini merupakan titik kawasan padat mahasiswa dan perumahan warga, termasuk perumahan dosen. Selain itu, tidak jauh dari rumah produsen terdapat pasar lokal Pa'baeng-baeng yang menjadi salah satu jantung penjualan buah di Makassar, sehingga distribusi bahan dan waktu produksi lebih efisien.

Pelaksanaan program ini akan melibatkan usaha rumah tangga dan ragam usaha rumahan lainnya. Sementara untuk pendistribusian BORAKS akan menganut sistem *catering* acara-acara baik yang sifatnya tradisional maupun modern, seperti pada jamuan kegiatan seminar penelitian mahasiswa dan acara wisuda. Posisi rumah produksi yang berdampingan dengan area kampus yang sekaligus merupakan rintisan usaha kue rumahan, menyebabkan lokasi usaha ini mudah dijangkau dan telah dikenal baik oleh masyarakat khususnya di kalangan mahasiswa.

Sementara itu, untuk menarik segmen pasar yang luas, maka BORAKS akan dikemas dengan pengemasan yang menarik, namun tetap mempertahankan ciri khas Barongko dengan pelapis daun didalam kemasan sehingga layak bersaing di pasaran. Sedangkan rasa Barongko yang dihasilkan merupakan rasa tradisional dengan varian rasa maupun *topping* dan diharapkan akan mampu menjadi primadona kue di kota Makassar dan area Sulsel lainnya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa usaha ini memiliki prospek yang baik

#### **C. ANALISIS EKONOMI USAHA**

Untuk prospek bisnis jangka panjang, usaha ini juga akan menargetkan toko serba ada, hotel, kantin dan koperasi sekolah/kampus. Ada beberapa toko serba ada yang tersebar di Makassar dan umumnya menerima penjualan kue-kue tradisional dengan sistem bagi hasil. Begitu pula dengan hotel-hotel di Makassar, beberapa hotel yang masih kental dengan unsur-unsur penyajian dan layanan dengan nuansa lokal. Sementara, untuk kantin dan koperasi sekolah/kampus, tim usaha BORAKS akan melirik institusi-institusi pendidikan yang berada disekitar rumah produksi.

## BAB III

### METODE PELAKSANAAN PROGRAM

#### A. MANAJEMEN KEGIATAN

##### 1. Jenis usaha

Usaha ini bergerak dalam bidang produksi dan pemasaran kue tradisional khas Sulawesi Selatan dengan bahan baku pisang yang dicampur dengan olahan ragam jenis *topping* dan ekstrak rasa. Usaha ini dijalankan oleh mahasiswa dengan sistem *catering* yang akan bekerjasama dengan unit usaha rumah tangga dan beberapa toko.

##### 2. Kegiatan usaha

Usaha ini diupayakan dan diharapkan mendapat keuntungan yang besar dan dapat berkembang serta mampu meningkatkan potensi daerah.

##### 3. Lokasi usaha

Lokasi pelaksanaan kegiatan program kreativitas ini adalah di jalan Muhajirin, Makassar.

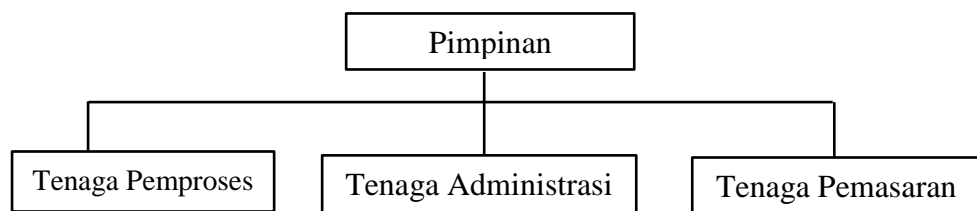
##### 4. Jenis bahan baku

Bahan baku yang dipergunakan dalam usaha ini adalah pisang kepok yang telah diolah menjadi kue khas Barongko dengan bahan tambahan bahan-bahan lainnya sehingga menjadi BORAKS.

##### 5. Penanggung jawab

Usaha ini dibangun berdasarkan kerjasama dari semua pihak terkait, baik itu anggota tim penyelenggara maupun mitra usaha. Gambaran susunan jabatan usaha dapat dilihat sebagai berikut:

##### Struktur organisasi



##### Rincian tugas

##### 1. Pimpinan

- a. Menangani pengadaan barang-barang yang dibutuhkan
- b. Mengatur, mengawasi, dan mengawasi kerja anggota- anggotanya
- c. Membangun mitra usaha

##### 2. Tenaga pemroses

- a. Melakukan produksi Barongko Original dan BORAKS
- b. Melakukan pengemasan

##### 3. Tenaga administrasi

- a. Menangani administrasi usaha
- b. Memegang pembukuan



- c. Mengelola persuratan kontrak
- 4. Tenaga pemasaran
  - a. Memasarkan hasil produksi
  - b. Melakukan promosi dan sosialisasi hasil produksi
  - c. Melakukan negosiasi dan kerjasama dengan calon mitra atau membuka jaringan baru.

## **B. TAHAP PRODUKSI**

### **1. Tahap penyediaan bahan baku**

Bahan baku primer Barongko adalah pisang kepok atau pisang raja, santan, dan telur ayam, gula, dan garam. Bahan baku ini dapat ditemukan di pasar-pasar tradisional dan toko-toko terdekat.

### **2. Tahap penyediaan campuran rasa**

Untuk memproduksi BORAKS, bahan baku sekunder yang dibutuhkan adalah ragam jenis ekstrak buah asli seperti durian, nangka, *green tea*, dan beberapa jenis *topping* seperti keju, dan cokelat.

### **3. Proses produksi**

#### **a. Persiapan alat**

Sebelum memulai produksi, alat-alat yang diperlukan disediakan terlebih dahulu secara lengkap. Sehingga proses produksi dapat dilakukan dengan lancar.

#### **b. Persiapan bahan**

Bahan utama berupa pisang kepok yang sudah matang dikupas dan tengahnya yang hitam dibuang. Siapkan santan, gula, garam, dan telur sesuai kebutuhan berdasarkan kuantitas pisang yang digunakan.

#### **c. Pengolahan**

Pisang kepok yang telah dikupas dan dilepaskan bagian tengahnya, di haluskan dengan blender sambil dicampurkan santan. Setelah adonan halus, kemudian dituangkan kedalam baskom. Adonan yang terdapat dibaskom ditambahkan telur, lalu dikocok hingga merata. Masukkan gula pasir dan garam sampai rata (untuk penambahan ekstrak rasa, maka bubuk ekstrak dicampur dengan adonan yang sudah halus). Adonan yang telah tercampur diangkat dengan menggunakan cangkir dan dituangkan ke cetakan daun pisang yang telah dibentuk dengan model trapesium. Ujung daun pisang ditutup dengan menggunakan heker supaya adonan tidak terbongkar. Barongko disusun rapi dalam dandan lalu dikukus selama 30 menit atau ditandai dengan daun pisang yang berubah warna menjadi hijau tua. Barongko diangkat dan didinginkan, lalu dikemas dengan kemasan menarik (penambahan *topping* dilakukan dengan cara membuka bagian atas bungkus pisang lalu menaburi keju atau coklat sebagai *topping* Barongko, kemudian dikemas lagi).

**d. Proses pengemasan**

Barongko yang sudah matang dan dingin dimasukkan kedalam dus kue yang dilapisi daun dan disusun rapi bersama sendok, garpu, dan tisu.

**e. Jumlah produk yang akan diproduksi**

Berdasarkan persediaan atau pasokan bahan baku, serta kesediaan tenaga kerja, maka kami akan memproduksi 35 bungkus per hari diluar jumlah normal (pesanan) dan sebanyak maksimal 600 bungkus per dua hari bila ada pesanan acara atau kegiatan.

**C. TAHAP PEMASARAN**

**1. Rencana Pemasaran**

**a. Penentuan Harga Jual**

Harga jual produk ini yaitu Rp 7.000 (rasa original) dan Rp 10.000 untuk Barongko dengan varian rasa yang berbeda per kemasan.

**b. Jumlah Produk yang dijual**

Jumlah produk yang dijual adalah 35 bungkus per hari dan bila terdapat pesanan, maka akan disesuaikan berdasarkan jumlah pesanan yang diterima (maksimal 600 bungkus per dua hari).

**c. Cara Pemasaran Produk**

Produk akan dipasarkan di beberapa toko, swalayan, dan tempat penjualan lainnya. Selain itu, kami memanfaatkan anggota tim untuk mendistribusikan dan memasarkan BORAKS di sekolah dan di kampus. Selain itu, kami juga memperkenalkan produk secara langsung di beberapa tempat keramaian dengan menggunakan pamflet dan brosur-brosur dan melalui media sosial. Sementara disela-sela aktifitas sosial tim pengemban usaha yang sebagian besar merupakan anggota komunitas dan yayasan sosial di kota Makassar akan dijadikan sebagai pelecut dalam memperkenalkan usaha terhadap beragam lapisan masyarakat.

**d. Sasaran Konsumen**

Sasaran pengguna produk ini adalah kalangan masyarakat umum.

**e. Kebijakan Penjualan**

Dalam usaha ini kami memberikan pelayanan berupa harga diskon bagi konsumen ataupun distributor yang membeli dalam jumlah banyak.

**f. Rencana Pembelian**

Alat dan bahan yang akan dibeli yaitu:

1) Bahan

Tabel 1. Bahan Barongko yang dibutuhkan

No	Nama Bahan	Satuan	Harga Satuan	Harga Total	Bentuk	Syarat
1	Pisang Kepok	50	18.000	900.000	Sisir	Masak
2.	Telur Ayam	25	2.000	50.000	Butir	Baik
3.	Gula pasir	3	20.000	60.000	Bungkus	Baik
4.	Garam	1	5.000	5.000	Bungkus	Baik

5.	Santan cair	5	8.000	40.000	Bungkus	Baik
6.	Vanili	5	8.000	40.000	Bungkus	Baik
7.	Air	2	30.000	60.000	Galon	Baik
	<b>Jumlah</b>			<b>1.155.000</b>		

Tabel 2. Bahan *topping* dan perasa yang dibutuhkan

No	Nama Bahan	Satuan	Harga Satuan	Harga Total	Bentuk	Syarat
1	Keju	4	20.000	80.000	Kotak	Baik
2.	Cokelat Batang	4	20.000	80.000	Bungkus	Baik
3.	Green Tea	3	19.000	57.000	Ekstrak	Baik
4.	Mocca	3	15.000	45.000	Ekstrak	Baik
5.	Nangka	3	15.000	45.000	Ekstrak	Baik
6.	Durian	3	15.000	45.000	Ekstrak	Baik
7.	Strowberry	3	15.000	45.000	Ekstrak	Baik
8.	Anggur	3	15.000	45.000	Ekstrak	Baik
9.	Nanas	3	15.000	45.000	Ekstrak	Baik
	<b>Jumlah</b>			<b>487.000</b>		

## 2. Alat

Tabel 3. Alat-alat yang dibutuhkan

No	Nama Barang	Satuan	Harga	Total Harga	Syarat
1.	Kompas gas	1	590.000	590.000	Baik
2.	Tabung Gas	2	320.000	640.000	Baik
3.	Panci kukus jumbo	2	238.000	476.000	StainlessStell
4.	Sendok	2	8.500	17.000	StainlessStell
5.	Sodet	1	23.500	23.500	Stainless Stell
6.	Timbangan	1	310.000	310.000	Baik
7.	Baskom besar	5	19.500	97.500	Plastik
8.	Baskom kecil	4	6.500	26.000	Plastik
9.	Piring	5	12.500	62.500	Plastik
10.	Gelas ukur	2	21.000	42.000	Plastik
11.	Baki	2	20.000	40.000	Stainless Stell
12.	Nampan kecil	5	10.000	50.000	Plastik
13.	Nampan Besar	3	25.000	75.000	Plastik
14.	Blender	1	525.000	525.000	Baik
15.	Cetakan Barongko	2	17.500	35.000	Baik
16.	Gunting	2	10.000	20.000	Baik
17.	Pisau	2	15.000	30.000	Baik
18.	Parutan Keju	1	20.000	20.000	Baik
19.	Hand Mixer	2	190.000	380.000	Baik

20.	Celemek	2	25.000	50.000	Baik
21.	Sarung Tangan	3	22.000	66.000	Baik
22.	Kulkas/cooler	1	2.534.500	2.534.500	Baik
23.	Dus kue	70	2.000	140.000	Baik
24.	Daun pisang	300	10.000	300.000	Lentur
25.	Sendok plastik	300	280	84.000	Baik
26.	Garpu plastik	300	280	84.000	Baik
27.	Kantong kardus motif	20	6.000	120.000	Baik
30.	Tissu	4	5.000	20.000	Baik
31.	Selang gas+pengaman	1	200.000	200.000	Baik
32.	Hekter	2	10.000	20.000	Baik
33.	Staples	2	5.000	10.000	Baik
		<b>Jumlah</b>		<b>7.088.000</b>	

**g. Penentuan jumlah bahan dan peralatan yang dibeli**

Penentuan bahan dan peralatan yang akan dibeli disesuaikan dengan kebutuhan dan dana yang tersedia.

**h. Harga perlengkapan yang akan dibeli**

Untuk menekan banyaknya biaya yang keluar, maka kami mengadakan negosiasi dengan toko penjualan peralatan dan bahan yang kami butuhkan agar memperoleh potongan harga jika membeli dalam jumlah besar.

**i. Cara pembelian perlengkapan**

Alat dan bahan yang kami beli akan langsung dibayar disertai dengan bukti transaksi.

**D. KEUANGAN**

**1. Rencana Keuangan**

**a. Modal Inventaris**

Modal inventaris berjumlah 34 peralatan yang dengan harga sebesar Rp. 7.088.000,-

**b. Biaya Tetap**

Akomodasi	Rp. 720.000
Transportasi	<u>Rp. 550.000</u> +
<b>Total</b>	<b>Rp. 1.270.000</b>

**c. Biaya tidak tetap**

Biaya tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan. Jumlah biaya tidak tetap sebesar Rp. 1.642.000,-

**2. Perhitungan Titik pulang Pokok (Po dan Ro)**

Modal Inventaris (M)	Rp. 7.088.000
Biaya Tetap (T)	Rp. 1.270.000

Biaya Tidak tetap (V)	Rp. 1.642.000
Hasil Penjualan (R)	Rp. 4.200.000
Harga Jual (S)	Rp. 7.000
Produksi (P)	600 bungkus

$$a. \quad aV_1 = \frac{V}{p} = \frac{1642000}{600} = 2736,67$$

$$b. \quad P_o = \frac{T}{S-V_1} = \frac{1.270.000}{7000-2736,67} = 297,89.$$

$$c. \quad R_o = P_o \times S = 297,89 \times 7000 = 2.085.230$$

### 3. Perhitungan rugi laba

Penjualan (R)	Rp. 4.200.000
Biaya-biaya	
Biaya Tetap (T)	Rp. 1.270.000
Biaya Tidak tetap (V)	Rp. 1.642.000
<b>Total biaya</b>	<b><u>Rp. 1.288.000 -</u></b>
Laba Penjualan	Rp. 1.288.000
Modal Inventaris	<u>Rp. 7.088.000 +</u>
<b>Laba Keseluruhan</b>	<b>Rp. 8.376.000</b>

### 4. Perhitungan Persentase Laba

$$X\% = \frac{R-(T-V)}{m+(T+V)} \times 100\%$$

$$X\% = \frac{4.200.000 - (1.270.000 - 1.642.000)}{7.088.000 + (1.270.000 + 1.642.000)} \times 100\%$$

$$X\% = \frac{4.200.000 - (-372.000)}{7.088.000 + (2.912.000)} \times 100\%$$

$$X\% = \frac{4.572.000}{10.000.000} \times 100\%$$

$$X\% = 0.4572 \times 100\% = 45,72$$

### 5. Pesentase Kelayakan Usaha

Pesentase Kelayakan Usaha

$$X\% \text{ Laba} > \text{Bunga Bank} + \text{Resiko} = 45,72\% > 0 + 25\%$$

Melihat persentase laba yang lebih besar dari resiko, maka usaha ini sangat layak untuk dijalankan.

## BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

### A. ANGGARAN BIAYA

Biaya yang dibutuhkan dalam pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan ini (PKMK) adalah Rp. 10.500.000,00- (Sepuluh Juta Lima Ratus Ribu Rupiah) dengan rincian sebagai berikut:

No	Uraian	Satuan (n)	Harga (Rp)	Sub Total (Rp)	Total (Rp)
<b>A.</b>	<b>Transportasi</b>				<b>550.000</b>
1.	Izin Kegiatan (4 orang x 2 hari)	4	18.750	75.000	
2	Pembelian peralatan (4 orang x 2 hari)	4	18.750	75.000	
3.	Pembelian bahan baku (4 orang x 2 hari)	4	25.000	100.000	
4.	Promosi ke toko-toko mitra (1 orang x 4 kali)	5	20.000	100.000	
5.	Pengangkutan produk ke toko-toko		100.000	100.000	
6.	Pemasangan Pamflet dan brosur			100.000	
<b>B.</b>	<b>Peralatan</b>				<b>8.730.000</b>
1.	Bahan habis pakai	16		1.642.000	
2.	Peralatan penunjang	34		7.088.000	
<b>C.</b>	<b>Akomodasi</b>				<b>720.000</b>
1.	Pengolahan bahan baku (3 orang x 3 hari x 40000)			360.000	
2.	Pengemasan produk (3 x 3 hari x 40000)			360.000	
<b>D.</b>	<b>Lain-lain</b>				<b>500.000</b>
	Pembuatan laporan hasil kegiatan	5	50.000	250.000	
	Pulsa internet	1	50.000	50.000	
	Biaya tidak terduga			200.000	
<b>E.</b>	<b>Total biaya</b>				<b>10.500.000</b>

### B. KEGIATAN PROGRAM

Adapun jadwal kegiatan program ini direncanakan akan berlangsung selama 5 bulan dengan alokasi waktu sebagai berikut:

