



## **USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**JUDUL PROGRAM:**

**NEW SALAM**

**( Nuget Wortel Sehat Dan Alami)**

**Inovasi Nuget Sayur yang Sehat dan Alami**

**BIDANG KEGIATAN :**

**PKM KEWIRAUSAHAAN (PKM-K)**

**Diusulkan oleh :**

**NINDITA SARI ( 7101414236/2014 )**

**KUSYANIK ( 7101414370/2014 )**

**NUR KHABIBAH ( 7101414242/2014 )**

**UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**

**SEMARANG**

**2015**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA**

1. Judul Kegiatan  
**NEW SALAM (NUGET WORTEL SEHAT DAN ALAMI)**
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKM-P ( ) PKM-M ( ) PKM-KC  
(pilih salah satu) (v) PKM-K ( ) PKM-T
3. Ketua pelaksana kegiatan
  - a) Nama Lengkap : NINDITA SARI
  - b) NIM : 7101414236
  - c) Jurusan : Pendidikan Ekonomi
  - d) Universitas : Universitas Negeri Semarang
  - e) Alamat Rumah : Pogung Gede 25 / 11 Kec. Cawas,  
Kab. Klaten
  - f) No HP : 089636742296
  - g) Email : nindita\_s@ymail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan: 3 orang
5. Dosen pendamping
  - a) Nama lengkap :
  - b) NIDN :
6. Biaya Kegiatan Total
  - Dikti : Rp
  - Sumber Lain : -
7. Jangka waktu pelaksanaan : 5 bulan

Semarang,

Menyetujui,

Pembantu Dekan Bid. Kemahasiswaan

Ketua Pelaksana Kegiatan

( )  
NIP.

( **Nindita Sari** )  
NIM. 7101414236

Pembantu Rektor III  
Bidang kemahasiswaan

Dosen Pendamping

( )  
NIP.

Q  
NIDN.

## DAFTAR ISI

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| HALAMAN JUDUL                      | i   |
| HALAMAN PENGESAHAN                 | ii  |
| DAFTAR ISI                         | iii |
| A. LATAR BELAKANG MASALAH          | 1   |
| B. PERUMUSAN MASALAH               | 2   |
| C. TUJUAN                          | 2   |
| D. LUARAN YANG DI HARAPKAN         | 2   |
| E. KEGUNAAN PROGRAM                | 2   |
| F. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA     | 3   |
| Analisis Produk                    | 3   |
| Media Promosi yang Digunakan       | 3   |
| Strategi Pemasaran yang Diterapkan | 4   |
| Rencana Produksi Selama Setahun    | 5   |
| Analisis Produksi atau Operasi     | 6   |
| Analisis keuangan                  | 7   |
| G. METODE PELAKSANAAN PROGRAM      | 10  |
| Persiapan                          | 10  |
| Waktu memulai Usaha                | 10  |
| Manajemen Usaha                    | 10  |
| H. JADWAL KEGIATAN                 | 12  |
| I. RINCIAN BIAYA                   | 12  |
| J. LAMPIRAN                        | 13  |
| Biodata Ketua Pelaksana            | 13  |
| Biodata Anggota 1                  | 14  |
| Biodata Anggota 2                  | 14  |
| Biodata Dosen Pembimbing           | 15  |

## **A. Latar Belakang**

Di daerah pegunungan seperti di Wonosobo, banyak orang yang mata pencahariannya ada petani sayuran. Kebanyakan petani menanam wortel dan mengumpulkan hasil panennya ke pengepul-pengepul untuk kemudian dijual. Namun, yang laku untuk dijual hanyalah wortel-wortel yang berkualitas baik saja dan yang kecil-kecil biasanya tidak dijual bahkan sering dibuang.

Dengan keadaan tersebut, kami ingin membuat inovasi dari wortel yang tidak bisa dijual, menjadi bernilai ekonomis dan dapat menambah penghasilan penduduk di daerah Wonosobo. Kami memilih sayuran wortel karena wortel murah dan ada setiap saat (tidak musiman).

Kami mengusulkan untuk membuat produk yang diberi nama New Salam (Nugget Wortel Sehat dan Aman). Produk ini dapat dikonsumsi oleh semua orang, mulai dari anak-anak hingga orang lanjut usia juga bisa mengkonsumsinya.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan terdapat beberapa masalah yang dapat dirumuskan antara lain:

1. Bagaimana cara meningkatkan harga jual wortel agar lebih bernilai ekonomi?
2. Bagaimana cara mengolah wortel menjadi makanan yang enak dan menyehatkan?
3. Bagaimana cara agar masyarakat gemar untuk mengonsumsi makanan yang sehat?

## **C. Tujuan Program**

Tujuan yang ingin dicapai dalam program ini antara lain:

1. Mendapatkan profit usaha dengan target Rp 5.000.000 per bulan.
2. Memproduksi makanan yang berbahan dasar wortel yang alami dan menyehatkan
3. Membuat seluruh kalangan masyarakat untuk gemar mengonsumsi makanan yang sehat

#### **D. Luaran Yang Diharapkan**

Berdasarkan uraian diatas, maka target luaran yang ingin dicapai adalah :

1. Mendapatkan profit usaha dengan target Rp 5.000.000 per bulan.
2. Memproduksi dan memasarkan makanan yang berbahan dasar wortel yang alami dan menyehatkan .
3. Membuat seluruh kalangan masyarakat untuk gemar mengkonsumsi makanan yang sehat.

#### **E. Kegunaan Program**

Program Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan ini diharapkan dapat memperoleh manfaat, yaitu sebagai berikut :

1. Meningkatkan jumlah individu / kelompok bisnis pengolahan wortel.
2. Memberikan pemikiran dan inovasi – inovasi baru mengenai peningkatan taraf hidup masyarakat melalui usaha pengolahan wortel.
3. Membentuk suatu usaha baru dengan mengoptimalkan sumber daya yang potensial.

#### **F. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

##### **a. Analisis Produk**

1. Jenis, Nama Produk, dan Karakteristik Produk

Produk yang akan dihasilkan dalam usaha ini adalah makanan ringan new salam yang alami dan menyehatkan .New Salam merupakan inovasi pengolahan makanan yang berbahan dasar wortel kecil-kecil (wortel BS).

2. Keuntungan pengolahan wortel menjadi New Salam:

- 1) Memanfaatkan wortel yang tidak bisa dijual menjadi lebih bernilai ekonomi.
- 2) Merupakan makanan ringan yang menyehatkan karena terbuat dari bahan-bahan alami.

3) Cara Pembuatan New Salam relatif mudah dan simpel karena alat dan bahan yang dibutuhkan untuk membuatnya mudah didapatkan.

### 3. Keterkaitan dengan Produk Lain dan Cara Perolehan Bahan Baku dan Bahan Penolong

Wortel bs diperoleh dengan cara membeli langsung dari para petani. Sedangkan untuk memperoleh bahan penolong seperti tepung dll, dilakukan dengan cara membeli dari agen langsung agar harganya lebih murah.

Wortel bs sangat berkaitan dengan jenis wortel super terutama dalam hal harga. Ketika wortel super mengalami perubahan harga, maka wortel bs juga akan mengalami perubahan harga pula (hukum pasar).

Proses pengolahan dan kualitas wortel bs sangat ditentukan oleh cara pengolahannya. Cara pengolahan yang baik akan membuat produk New Salam menjadi baik pula

## **b. Analisis Pasar**

### **1. Profil Konsumen**

Target konsumen dari produk New Salam adalah seluruh lapisan masyarakat dan pembeli yang potensial. Mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Selain itu pasar tradisional, warung makan dan supermarket di sekitar tempat produksi dan diluar tempat produksi juga menjadi target sasaran. Perkembangan selanjutnya akan dilakukan riset pasar untuk menambah jumlah segmentasi pasar.

### **2. Potensi dan Segmentasi Pasar**

Untuk saat ini, harga wortel bs dipasaran sekitar Rp. 8.000,00 - Rp. 10.000,00 per kilo, sesuai dengan sasaran dan segmentasinya harga tersebut merupakan harga yang potensial, sehingga mampu dijangkau oleh seluruh kalangan.

Segmentasi pasar untuk produk New Salam anak-anak hingga orang dewasa yang menggemari nuget.

### **3. Pesaing dan Peluang Pasar**

Walaupun sudah banyak produk nugget saat ini, hal ini tidak menutup peluang usaha dari pelaksanaan program ini. Karena beberapa keunggulan yang dimiliki dari produk ini bila dibandingkan dengan produk lain, baik dari segi mutu maupun harganya. Tidak menutup kemungkinan untuk mengembangkan usaha pengolahan New Salam.

#### **4. Media Promosi yang akan Digunakan**

Untuk memperkenalkan produk New Salam ini kepada masyarakat maka perlu diadakan promosi. Promosi yang digunakan yaitu menggunakan metode *Marketing Mix* yang terdiri dari *Sales Promotion*, *Personal Selling*, *Advertensi*, dan *Public Relation*, sehingga diharapkan akan menunjang keberhasilan dari program kewiurausahaan ini serta dapat diterima sebagai produk unggulan sekaligus dapat memberikan penawaran berupa mutu gizi yang berkualitas.

#### **5. Rencana Penjualan Satu Tahun**

Rencana penjualan dari New Salam selama setahun adalah sebagai berikut:

#### **6. Strategi Pemasaran yang Akan Diterapkan**

Strategi pemasaran yang digunakan yaitu :

##### **a. Kebijakan Produk**

Usaha pengolahan New Salam ini dilakukan dalam skala kecil. Jenis produk dari usaha ini berupa wortel bs yang siap untuk diolah menjadi nugget untuk konsumsi dengan kualitas yang baik.

##### **b. Kebijakan Harga**

Harga yang diberikan kepada pembeli / konsumen yaitu berkisar antara Rp. 15.000,00 – Rp. 20.000,00 per bungkus ( isi 10 nugget)

##### **c. Kebijakan Promosi**

Untuk meningkatkan hasil penjualan dari New Salam ini maka perlu dilakukan promosi. Bentuk promosi ini diantaranya

yaitu pamflet, dan media promosi lainnya seperti internet dan sejenisnya. Sistem penjualan yang digunakan yaitu secara tunai dan kredit.

d. Kebijakan Distribusi

Distribusi hasil produksi kepada para konsumen dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Langsung bisa dilakukan ditempat usaha. Sedangkan yang tidak langsung dapat dilakukan dengan menawarkan kerja sama ke berbagai warung makan, restoran, dan lain – lain.

**c. Analisis Produksi**

**1. Bahan Baku, Bahan Penunjang, dan Peralatan yang Digunakan**

**a. Bahan Baku**

- 1) Bahan Utamanya yaitu wortel kualitas rendah (bs)
- 2) Tepung Terigu
- 3) Tepung Panir

**b. Bahan penolong**

- 1) Garam
- 2) Minyak Goreng
- 3) Penyedap Rasa
- 4) Gula Pasir

**c. Peralatan Yang Digunakan**

- 1) Kompor
- 2) Baskom
- 3) Sendok
- 4) Alat Ukur
- 5) Plastik

## **2. Pasokan Bahan Baku**

Untuk mendapatkan wortel bs yang murah dapat dilakukan dengan cara membeli langsung dari produsen terpercaya.

Bahan penolong untuk pengolahan New Salam adalah garam, minyak, dll. Untuk mendapatkan bahan penolong dengan harga yang relatif murah dilakukan dengan cara membeli langsung dari agen terpercaya.

## **3. Strategi Pemasaran**

Strategi yang dilakukan untuk memasarkan hasil produksi kepada para konsumen dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Langsung bisa dilakukan ditempat usaha. Sedangkan yang tidak langsung dapat dilakukan dengan menawarkan kerja sama ke berbagai warung makan, supermarket, dan lain – lain

#### d. Analisis Keuangan

##### 1. Investasi Awal Yang Diperlukan

| Nama Barang           | Unit | Harga            | Total                |
|-----------------------|------|------------------|----------------------|
| Sewa Tempat (3 bulan) | 1    | Rp. 3.000.000,00 | Rp. 3.000.000,00     |
| Kompor                | 1    | Rp. 550.000,00   | Rp. 550.000,00       |
| Baskom                | 5    | Rp. 10.000,00    | Rp. 50.000,00        |
| Wajan                 | 2    | Rp. 50.000,00    | Rp. 100.000,00       |
| Sotil                 | 2    | Rp. 20.000,00    | Rp. 40.000,00        |
| Peniris Minyak        | 2    | Rp. 20.000,00    | Rp. 40.000,00        |
| Pisau                 | 2    | Rp. 15.000,00    | Rp. 30.000,00        |
| Blender               | 1    | Rp. 500.000,00   | Rp. 500.000,00       |
| Ember                 | 2    | Rp. 20.000,00    | Rp. 40.000,00        |
| Plastik ukuran ½ Kg   | 2    | Rp. 10.000,00    | Rp. 20.000,00        |
| Plastik Kresek hitam  | 2    | Rp. 10.000,00    | Rp. 20.000,00        |
| <b>Jumlah</b>         |      |                  | <b>Rp. 4.390.000</b> |

##### 2 Bahan – bahan Yang Diperlukan

| Nama Bahan    | Unit      | Harga         | Total                 |
|---------------|-----------|---------------|-----------------------|
| Wortel        | 20 Kg     | Rp. 10.000,00 | Rp. 200.000,00        |
| Tepung Terigu | 10 Kg     | Rp. 15.000,00 | Rp. 150.000,00        |
| Tepung Panir  | 5 Kg      | Rp. 20.000,00 | Rp. 100.000,00        |
| Gula Pasir    | 2 Kg      | Rp. 11.000,00 | Rp. 22.000,00         |
| Minyak Goreng | 3 Kg      | Rp. 15.000,00 | Rp. 45.000,00         |
| Penyedap Rasa | 1 Renteng | Rp. 10.000,00 | Rp. 10.000,00         |
| Garam         | 1 bungkus | Rp. 5.000,00  | Rp. 5.000,00          |
| <b>Jumlah</b> |           |               | <b>Rp. 532.000,00</b> |

##### 3 Beban- beban yang dikeluarkan

| Jenis Biaya                  | Harga          | Total                 |
|------------------------------|----------------|-----------------------|
| Biaya Tenaga Kerja (2 orang) | Rp. 300.000,00 | Rp. 600.000,00        |
| Biaya listrik                | Rp. 50.000,00  | Rp. 50.000,00         |
| Biaya Transportasi (2 motor) | Rp. 50.000,00  | Rp. 100.000,00        |
| <b>Jumlah</b>                |                | <b>Rp. 210.000,00</b> |

#### 4 Penentuan Harga Pokok Penjualan

|                              |                             |
|------------------------------|-----------------------------|
| <b>Laba Kotor</b>            | <b>Rp 2.532.000,00</b>      |
| <b>Jumlah Beban Usaha</b>    | <b><u>Rp 532.000,00</u></b> |
| <b>Laba Bersih per bulan</b> | <b>Rp 2.000.000.00</b>      |

#### e. Analisis kelayakan

##### BEP (Break Even point)

$$\begin{aligned}
 \text{a) BEP Volume Produksi} &= \frac{\text{biaya operasional per bulan}}{\text{Keuntungan kotor unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp 742.000,00}}{\text{Rp. 10.000,00}} \\
 &= 75 \text{ pack}
 \end{aligned}$$

Jadi, pada tingkat volume produksi 75 pack, usaha ini berada pada titik impas. BEP ini terjadi setelah berproduksi selama bulan pertama.

#### G. METODE PELAKSANAAN PROGRAM

##### 1. Manajemen Pelaksanaan

- a) Untuk mendapatkan wortel bs yang murah dapat dilakukan dengan cara membeli langsung dari produsen terpercaya.
- b) Bahan penolong untuk pengolahan New Salam adalah garam, minyak, dll. Untuk mendapatkan bahan penolong tersebut yang berkualitas baik dan harga yang relatif murah dilakukan dengan cara membeli langsung dari agen terpercaya.

2. Promosi dilakukan melalui pemasangan pamflet serta brosur di kawasan jalan serta beberapa di daerah sekitar pasar ayam. Selain itu juga menggunakan iklan di internet.

## H. JADWAL KEGIATAN

Tabel 1.2 pelaksanaan jadwal

| No. | Kegiatan             | Bulan Ke - |      |      |     |    |
|-----|----------------------|------------|------|------|-----|----|
|     |                      | 1          | 2    | 3    | 4   | 5  |
| 1   | Perencanaan Produksi | XX         |      |      |     |    |
| 2   | Pengadaan Bahan      | XX         |      |      |     |    |
| 3   | Pelaksanaan Produksi | X          | XXXX | XXXX |     |    |
| 4   | Pemasaran            |            |      | X    | XXX |    |
| 5   | Penyusunan Laporan   |            |      |      | XXX | XX |
| 6   | Penyerahan Laporan   |            |      |      |     | XX |

## I. PERINCIAN BIAYA

**Biaya- biaya yang diperlukan dalam pembuatan produk:**

| Nama Bahan                   | Unit         | Harga          | Total          |
|------------------------------|--------------|----------------|----------------|
| Wortel                       | 20 Kg        | Rp. 10.000,00  | Rp. 200.000,00 |
| Tepung Terigu                | 10 Kg        | Rp. 15.000,00  | Rp. 150.000,00 |
| Tepung Panir                 | 5 Kg         | Rp. 20.000,00  | Rp. 100.000,00 |
| Gula Pasir                   | 2 Kg         | Rp. 11.000,00  | Rp. 22.000,00  |
| Minyak Goreng                | 3 Kg         | Rp. 15.000,00  | Rp. 45.000,00  |
| Penyedap Rasa                | 1<br>Renteng | Rp. 10.000,00  | Rp. 10.000,00  |
| Garam                        | 1<br>bungkus | Rp. 5.000,00   | Rp. 5.000,00   |
| Biaya Tenaga Kerja (2 orang) |              | Rp. 300.000,00 | Rp. 600.000,00 |
| Biaya listrik                |              | Rp. 50.000,00  | Rp. 50.000,00  |
| Biaya Transportasi (2 motor) |              | Rp. 50.000,00  | Rp. 100.000,00 |
| Jumlah                       |              |                | Rp. 742.000,00 |

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \frac{\text{Harga pokok} + \text{laba yang diiinginkan}}{\text{Jumlah unit}} \\ &= \frac{\text{Rp. 742.000,00} + 2.000.000,00}{75} \\ &= \text{Rp. 36. 560}\end{aligned}$$

## J. LAMPIRAN

### Ketua Pelaksana Program

Nama : Nindita Sari  
 Tempat & Tanggal Lahir : Klaten, 05 Desember 1996  
 NIM : 7101414236  
 Fakultas / Program studi : Ekonomi / Pendidikan Ekonomi  
 Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Semarang  
 Alamat Rumah : Pogung Gede 25 / 11, Kec. Cawas,  
 Kab. Klaten  
 No HP : 089636742296  
 E – mail : [nindita\\_s@ymail.com](mailto:nindita_s@ymail.com)

### Riwayat Pendidikan

SD : SD N 1 Pogung Lulus 2004  
 SLTP : SMP N 2 Cawas Lulus 2007  
 SLTA : SMK N 1 Klaten Lulus 2012  
 PT : Universitas Negeri Semarang

Semarang, 10 Oktober 2015

Ketua Pelaksana

**( Nindita Sari )**  
 NIM. 7101414236

## Anggota 1

Nama : Kusyanik  
 Tempat & Tanggal Lahir : Jepara, 12 Oktober 1995  
 NIM : 7101414370  
 Fakultas / Program studi : Ekonomi/ Pendidikan Ekonomi  
 Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Semarang  
 Alamat Rumah : Blingoh, Rt 06 Rw 07 Donorojo  
 Jepara  
 No HP : 085712442745  
 E – mail : yanikcus@gmail.com

## Riwayat Pendidikan

SD : SD N 1 Jugo  
 SLTP : SMP N 1 Donorojo  
 SLTA : SMA N 1 Donorojo  
 PT : Universitas Negeri Semarang

Semarang, 10 Oktober 2015

**( Kusyanik )**  
 NIM.7101414370

## Anggota 2

Nama : Nur Khabibah  
 Tempat & Tanggal Lahir : Pati, 10 Juni 1996  
 NIM : 7101414242  
 Fakultas / Program studi : Ekonomi / Pendidikan Ekonomi  
 Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Semarang  
 Alamat Rumah : Regaloh Rt 02 Rw 02 Tlogowungu  
 Pati  
 No HP : 085740974027  
 E – mail : khabibahnur10@gmail.com

## Riwayat Pendidikan

SD : SD N 2 Regaloh  
 SLTP : SMP N 5 Pati  
 SLTA : SMA N 2 Pati  
 PT : Universitas Negeri Semarang

Semarang, 10 Oktober 2015

**( Nur Khabibah )**  
 NIM. 7101414242

**NAMA DAN BIODATA DOSEN PENDAMPING**

Nama Lengkap dan Gelar :  
Alamat :  
Jabatan Fungsional :  
Jabatan Struktural : -  
Fakultas/Program Studi :  
Bidang Keahlian :  
Waktu Untuk Kegiatan :

Semarang, 10 Oktober 2015

**0**  
NIDN.