

POTENSI EKONOMI USAHA GEROBAK BUBUR SORGUM AYAM

Ayat Taufik Arevin¹, Dian Wahyu Permata Sari²

¹Dosen, Prodi Perhotelan, AKPINDO Jakarta

²Mahasiswa, Prodi Perhotelan, AKPINDO Jakarta

ABSTRACT

*The research aims to support the Indonesian government in the food diversification program, reducing the consumption of rice with sorghum (*Sorghum bicolor* (L.) Moench). The feasibility of the business of Chicken Sorghum Porridge (Bursoryam) was tested through SWOT analysis, Break Even Point Analysis (BEP analysis), Analysis of Product Design, and Bursoryam Recipe Trial. The results of the study concluded: (1) The strategy of word of mouth marketing, with prioritizing product quality and hospitality service; (2) Payback analysis Period shows the return point of investment reached at a period of 3 months; (3) product trials recipe formula with produce 25% rice and 75% sorghum are preferred by customers. and (4) the unique design of business carts needs to prioritize beauty and sanitation hygiene.*

Keywords: *business of sorghum chicken porridge, food diversification, sorghum (*Sorghum bicolor* (L.) Moench).*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Rata-rata konsumsi beras tingkat rumah tangga pada periode tahun 2010–2014 sebesar 98,57 kg/kapita/tahun (Susenas BPS Tahun 2010-2013, diolah dan dijustifikasi BKP, Kementan) dengan laju pertumbuhan konsumsi menunjukkan penurunan 1,48 % per tahun. Pada periode tahun 2010–2014 dibandingkan dengan periode tahun 2005–2009 perkembangan konsumsi beras menunjukkan kecenderungan yang menurun. Ditetapkannya kebijakan diversifikasi pangan melalui berbagai promosi seperti *One Day No Rice* dan pengembangan konsumsi pangan pokok lokal, merupakan salah satu yang mempengaruhi. Penurunan konsumsi beras ini juga perlu diwaspadai,

mengingat data Susenas yang dilakukan oleh BPS menunjukkan adanya kecenderungan peningkatan konsumsi terigu.

Nilai gizi sorgum tidak kalah dengan beras sebagai makanan pokok. Bahkan sorgum mengandung protein (8-12%) setara dengan terigu atau lebih tinggi dibandingkan dengan beras (6-10%), dan kandungan lemaknya (2-6%) lebih tinggi dibandingkan dengan beras (0,5-1,5%). Produktivitas sorgum cukup tinggi (2,5-6,0 ton/ha) dan dapat dibudidayakan di segala jenis tanah, termasuk di lahan marginal (Puslitbang Tanaman Pangan, 1993). Biji sorgum dapat digunakan sebagai bahan pangan serta bahan baku industri pakan dan pangan seperti industri gula, monosodium glutamat (MSG), asam

amino, dan industri minuman. Artinya, sorgum merupakan komoditas yang berpeluang untuk kegiatan diversifikasi industri secara vertikal.

Sorgum telah lama disadari sebagai bahan pangan lokal yang sangat prospektif. Namun, sampai saat ini perkembangannya masih sangat lambat. Setiap tahun pemerintah selalu mengalokasikan anggaran dan kegiatan untuk pengembangannya, namun kemajuannya tidak signifikan. Dalam beberapa tahun terakhir ini, ada banyak upaya yang telah dilakukan. Sorgum kaya serat dan mengandung gluten rendah yang bisa menyembuhkan dan meredakan kadar gula dalam tubuh. Dengan artian bisa menyembuhkan penyakit diabetes. Sorgum sebagai sumber bahan pangan telah banyak dimanfaatkan pada berbagai makanan seperti snack, cookies, dan makanan tradisional. Di Jawa Tengah dan Jawa Timur, sorgum sudah dimanfaatkan sebagai pengganti sementara beras di musim paceklik. Ada dua bentuk olahan biji sorgum yaitu dalam bentuk beras sorgum dan tepung sorgum (Mudjisihono dan Suprpto, 1987).

Dampak positif dari kebijakan diversifikasi pangan antara lain memperkuat ketahanan pangan Indonesia, agro industri pangan, serta menghemat devisa Negara. Guna mendukung program diversifikasi pangan untuk tujuan untuk menurunkan konsumsi beras. Penulis mencoba memanfaatkan Tepung Sorgum sebagai bahan pengganti Beras pada produk kuliner favorit jajanan masyarakat di Indonesia yaitu Bubur Ayam. Pada komposisi bahan yang digunakan, penggunaan beras dikurangi hingga 75% digantikan oleh Tepung Sorgum. Akibat

tidak menggunakan beras seratus persen, dari terminologi Bubur Nasi selanjutnya nama produk kuliner disesuaikan menjadi Bubur Sorgum Ayam dan agar memiliki 'trade mark' disingkat menjadi Bursoryam.

Usaha Bursoryam sepengetahuan penulis belum dilirik dan belum ada sebelumnya, terlebih lagi dalam bentuk Usaha Gerobak Bubur Sorgum Ayam (Gerobak Bursoryam). Tujuan dari bisnis Gerobak Bursoryam yaitu: (1) membantu pemerintah mencoba program wirausaha dengan cara membuka peluang usaha dan menciptakan lapangan pekerjaan (2) melalui program diversifikasi pangan dengan tujuan perbaikan pendapatan masyarakat petani sorgum.

Untuk kegiatan dalam bidang analisa ekonomi, dilakukan analisa finansial yang sejalan dengan upaya menemukan teknologi yang paling sesuai. Kegiatan dalam bidang ini diawali dengan melakukan analisa finansial penggunaan komposisi bahan Bursoryam sesuai dengan ramuan yang digemari masyarakat, menghitung harga jual ideal (terjangkau) dengan *profit margin* yang relatif menguntungkan. Selain analisa biaya produk, juga dihitung biaya secara menyeluruh dari setiap komponen penyediaan gerobak, sewa tempat, dan kegiatan pemasaran atau promosinya. Sejalan dengan kegiatan di atas, diperoleh analisa ekonomi peluang bisnis Bursoryam yang akan ditawarkan kepada masyarakat yang dinilai paling menguntungkan.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi marketing Bursoryam berdasarkan hasil analisa SWOT?

2. Bagaimana analisa ekonomi penggunaan sorgum sebagai produk Bursoryam?
3. Bagaimana desain produk usaha gerobak Bursoryam?

TINJAUAN TEORI

Budidaya Sorgum dan Perkembangannya

Sorgum (*Sorghum bicolor* (L.) Moench) merupakan tanaman asli tropis Ethiopia, Afrika Timur, dan dataran tinggi Ethiopia dianggap sebagai pusat utama domestikasi sorgum (Vavilov 1926). Tanaman ini sudah lama dikenal sebagai penghasil bahan pangan dan dibudidayakan di daerah kering di beberapa negara Afrika. Menurut Martin (1970), asal dan budidaya sorgum tidak diketahui dengan pasti. Tanaman sorgum memiliki adaptasi yang luas, toleran terhadap kekeringan sehingga menyebar ke seluruh dunia. Negara penghasil utama sorgum adalah Amerika, Argentina, China, India, Nigeria, dan beberapa negara Afrika Timur, Yaman, dan Australia. Di Indonesia, tanaman sorgum menyebar di beberapa wilayah yang iklimnya cocok untuk pembudidayaannya.

Penyebaran Sorgum ke Indonesia dibawa oleh kolonial Belanda pada tahun 1925, tetapi perkembangannya baru terlihat pada tahun 1940-an. Di Jawa, sorgum dikenal dengan nama cantel, otek, dan jagung cantrik. Sorgum baru mulai berkembang baik sekitar tahun 1970-an. Tahun 1960-an Indonesia kekurangan pangan (beras), sehingga pemerintah mulai agak serius mengembangkan komoditas ini. Hasilnya baru bisa kelihatan sekitar tahun 1970-an, dengan

dikenalnya varietas-varietas unggul, baik yang berkulit hitam maupun putih. Membaiknya perekonomian Indonesia setelah tahun 1970-an, justru komoditas sorgum kembali dilupakan. Budidayanya dilakukan oleh masyarakat secara terbatas untuk kebutuhan sendiri. Perdagangan biji sorgum justru marak dengan berkembangnya memelihara burung perkutut dan burung ocean lainnya. Sorgum salah satu komoditas penting sebagai pangan burung peliharaan. Namun, lama kelamaan masyarakat mulai menyadari bahwa potensi sorgum sebagai komoditas pangan dan bahan industri sungguh sangat besar. (Iriany dan Makkulawu, 2008)



Gambar 1. Foto insert: beras sorgum yang sudah dibersihkan dari kulitnya.

Foto: www.pixabay.com

Secara umum nilai nutrisi biji sorgum tidak jauh berbeda dengan jagung, kecuali untuk kadar kalsium. Sorgum memiliki kualitas protein, lemak, kalsium, besi, dan fosfor lebih baik dibanding Beras.

Unsur Nutrisi	Kandungan per 100 gram			
	Beras	Jagung	Kedelai	Sorgum
Kalori (cal)	360	361	286	332
Protein (g)	6.8	8.7	30.2	11.0

Lemak (g)	0.7	4.5	15.6	3.3
Karbohidrat (g)	78.9	72.4	30.1	73.0
Kalsium (mg)	6.0	9.0	196.0	28.0
Besi (mcg)	0.8	4.6	6.9	4.4
Fosfor (mg)	140	380	506	287
Vit. B.1 (mg)	0.12	0.27	0.93	0.38
Serat	-	-	-	8.26

Tabel 1. Kandungan Nutrisi Sorgum dan Jenis Serelia Lainnya

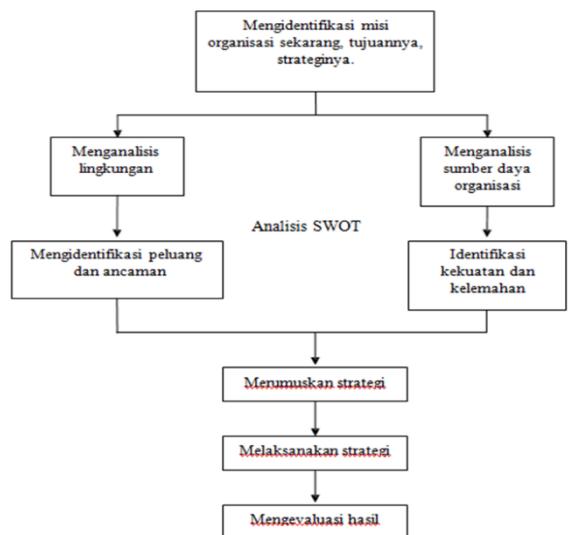
Kandungan nutrisi sorgum juga cukup tinggi dibanding bahan pangan lainnya, cukup potensial sebagai bahan pangan substitusi beras. Kandungan asam aminonya tidak kalah dengan bahan makanan lainnya. Sorgum dibudidayakan kembali untuk menyemarakkan industri bahan pangan lokal, dan sudah dijadikan tepung juga yang mudah dibuat untuk aneka panganan seperti juga tepung beras. Keunggulan sorgum dari tanaman serelia yang lainnya yaitu serat. Sorgum memiliki kandungan serat tinggi baik dimanfaatkan untuk: (1) mencegah diabetes, karena mengandung glikemik indeks rendah sehingga penyerapan gula darah rendah; (2) mencegah kanker, karena mengandung asam lemak esensial linoleat dan linolenat, vitamin, mineral, dan antioksidan yang menghambat terjadinya kanker; (3) mengandung serat untuk mempercepat pengeluaran karsinogenik (bahan penyebab kanker) melalui feses; (4) Mencegah penyakit jantung karena berdasarkan penelitian mengandung asam lemak tidak jenuh ganda sehingga sangat baik untuk kesehatan jantung.

METODOLOGI ANALISA USAHA

Analisa SWOT

Analisa SWOT digunakan untuk memperoleh perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*),

peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak, dalam mencapai tujuan tersebut. Analisa SWOT diterapkan dengan cara menganalisa dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya. Penerapan matrik SWOT adalah tentang: (1) kekuatan mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang yang ada; (2) cara mengatasi kelemahan yang mencegah keuntungan dari peluang yang ada; (3) selanjutnya kekuatan menghadapi ancaman yang ada; dan (4) cara mengatasi kelemahan yang mampu membuat ancaman menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru. (Dewi, 2013)



Gambar 2. Alur SWOT

Suatu perusahaan dikatakan berhasil apabila mampu mengembangkan dan menjalankan strategi untuk mengatasi

berbagai ancaman baik internal maupun eksternal dan meraih peluang yang ada. Proses analisa, perumusan dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat melihat secara obyektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. (Wahyuning, 2008)

Analisa Break Even Point (BEP)

Pengertian *Break Even Point* adalah kondisi dalam suatu usaha tidak menghasilkan laba dan tidak mengalami kerugian. Dalam bahasa sederhana ‘impas’ (pendapatan = beban). Langkah awal dalam penentuan BEP adalah dengan membagi HPP (harga pokok penjualan) dan biaya operasional menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan fungsi waktu, bukan fungsi jumlah penjualan yang umumnya ditetapkan berdasarkan kontrak, contohnya sewa gedung. Sedangkan biaya variabel bergantung secara langsung dengan penjualan bukan fungsi waktu, contohnya beban angkut barang. Komponen-komponen yang memiliki peran pada BEP adalah biaya. Biaya disini merupakan biaya tetap dan biaya variable, dimana dalam prakteknya untuk menentukan atau memisahkan suatu jenis biaya apakah itu termasuk biaya tetap atau variabel bukan hal yang mudah. Biaya variabel merupakan biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan satu unit produk, jadi bila tidak melakukan aktivitas

produksi maka biaya variabel ini tidak akan muncul, sedangkan biaya tetap merupakan biaya yang keluar untuk semua aktivitas entah itu untuk produksi ataupun bukan untuk produksi. (Nicho, 2015)

Analisa BEP bukan sekedar hanya untuk mengetahui kondisi perusahaan yang Impas, tetapi bisa memberikan informasi kepada para pimpinan entitas/perusahaan mengenai berbagai tingkat penjualan dan juga hubungannya dengan potensi atau kemungkinan mendapatkan keuntungan menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Dari penjelasan *break even point*, penulis akan menjelaskan tentang anggaran operasional usaha Bursoryam. Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis dalam bentuk angka dan dinyatakan dalam unit moneter yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu (periode) tertentu di masa yang akan datang. Rencana yang disusun dinyatakan dalam bentuk unit moneter, maka anggaran sering kali disebut juga dengan rencana keuangan. Dalam anggaran, satuan kegiatan dan satuan uang menempati posisi penting dalam arti segala kegiatan akan dikuantifikasikan dalam satuan uang, sehingga dapat diukur pencapaian efisiensi dan efektivitas dari kegiatan yang dilakukan. Secara lebih substansial, penganggaran merupakan komitmen resmi manajemen yang terkait dengan harapan manajemen tentang pendapatan, biaya dan beragam transaksi keuangan dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

Rencana anggaran penjualan dapat dipergunakan untuk menyusun pembuatan bagian-bagian dari anggaran-anggaran lainnya. Tujuan utama dari anggaran penjualan adalah: (1) Mengurangi

ketidakpastian dimasa depan; (2) Memasukkan pertimbangan/keputusan manajemen dalam proses perencanaan; (3) Memberikan informasi dalam profit planing control; dan (4) Untuk mempermudah pengendalian penjualan (Nicho, 2015)

Berikut ini hal-hal yang berkaitan dengan Arus Kas (*Cash Flow*):

1. Net Present Value (NPV) adalah nilai sekarang dari keuntungan bersih (manfaat neto tambahan) yang akan diperoleh pada masa mendatang, merupakan selisih antara nilai sekarang arus manfaat dikurangi dengan nilai sekarang arus biaya (Gittinger, 2006). Kriteria penilaian untuk Net Present Value (NPV) adalah sebagai berikut:
 - Jika $NPV > 0$, maka usaha yang dijalankan layak untuk dilaksanakan.
 - Jika $NPV < 0$, maka usaha yang dijalankan tidak layak untuk dilaksanakan.
 - Jika $NPV = 0$, maka usaha yang dijalankan tidak rugi dan tidak untung.
2. Internal Rate of Return (IRR), digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal. Apabila IRR sama dengan tingkat discount maka usaha tidak dapat mendapatkan untung atau rugi, tetapi jika $IRR < \text{tingkat discount rate}$ maka usaha tersebut tidak layak diusahakan, sedangkan apabila $IRR > \text{tingkat discount rate}$ maka usaha tersebut layak untuk diusahakan. (Umar, 2005)
3. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio) adalah perbandingan antara present

value yang dari net benefit yang positif dengan present value dari net benefit yang negatif (Kadariah, 2006). Jika $\text{Net B/C ratio} > 1$, maka proyek tersebut layak untuk diusahakan karena setiap pengeluaran sebanyak Rp. 1 maka akan menghasilkan manfaat sebanyak Rp. 1. Jika $\text{Net B/C} < 1$ maka proyek tersebut tidak layak untuk diusahakan karena setiap pengeluaran akan menghasilkan penerimaan yang lebih kecil dari pengeluaran.

4. Payback Period (PP), digunakan dengan tujuan untuk menghitung jangka waktu pengembalian modal investasi yang digunakan untuk membiayai bisnis. Payback period adalah suatu periode yang menunjukkan berapa lama modal yang ditanamkan dalam bisnis tersebut dapat dikembalikan. (Riadi, 2013)

Analisa Desain Produk

Desain produk dapat didefinisikan sebagai generasi ide, pengembangan konsep, pengujian dan pelaksanaan manufaktur (objek fisik) atau jasa. Desainer produk konsep dan mengevaluasi ide-ide, membuat mereka nyata melalui produk dalam pendekatan yang lebih sistematis. Tujuan desain kemasan dibatasi oleh latar belakang pemasaran yang relevan dan tujuan strategis untuk sebuah merek. Idealnya tenaga pemasaran atau produsen desain menyediakan informasi dan poin-poin yang spesifik dan detail untuk mengukur tujuan-tujuan yang hendak dicapai dalam desain kemasan dengan tepat. Jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan berikut menyediakan informasi yang mendukung proses desain kemasan dan menyediakan kerangka kerja bagi penempatan produk di

pasaran yaitu: Siapa konsumennya? Di lingkungan mana produk akan bersaing? Pada harga berapa produk akan dijual? Berapa biaya produksinya?

Penentuan posisi pada pangsa pasar menentukan penempatan produk dalam lingkungan ritel yang kompetitif dan menyediakan dasar arah tujuan desain. Tujuan desain kemasan menjadi lebih jelas pada saat parameter pemasaran telah didefinisikan. Metode desain kemasan, atau bagaimana cara pengembangan, ditentukan dengan tujuannya untuk perkembangan produk baru, perluasan merek yang ada ke lini produk baru, atau reposisi merek, produk, atau jasa. Idealnya suatu desain kemasan dievaluasi secara berkala untuk memastikan bahwa desain tersebut masih sesuai dengan permintaan pasar yang terus berubah. (Mumtaz, 2013)

Usaha yang dapat ditempuh untuk menghadapi persaingan perdagangan salah satunya melalui desain kemasan. Kemasan merupakan salah satu bidang dalam desain komunikasi visual yang mempunyai banyak tuntutan khusus karena fungsinya yang langsung berhadapan dengan konsumen, antara lain tuntutan teknis, kreatif, komunikatif dan pemasaran yang harus diwujudkan ke dalam bahasa visual. Kemasan dapat didefinisikan sebagai seluruh kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus atau kemasan suatu produk. Kemasan meliputi tiga hal, yaitu merek, kemasan itu sendiri dan label.

Ada tiga alasan utama untuk melakukan pembungkusan, yaitu: (1) Kemasan memenuhi syarat keamanan dan kemanfaatan. Kemasan melindungi produk dalam perjalanannya dari produsen ke konsumen. Produk-produk yang dikemas biasanya lebih bersih, menarik dan tahan

terhadap kerusakan yang disebabkan oleh cuaca. (2) Kemasan dapat melaksanakan program pemasaran. Melalui kemasan identifikasi produk menjadi lebih efektif dan dengan sendirinya mencegah pertukaran oleh produk pesaing. Kemasan merupakan satu-satunya cara perusahaan membedakan produknya. (3) Kemasan merupakan suatu cara untuk meningkatkan laba perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus membuat kemasan semenarik mungkin. Dengan kemasan yang sangat menarik diharapkan dapat memikat dan menarik perhatian konsumen. (Soekartono, 2008)

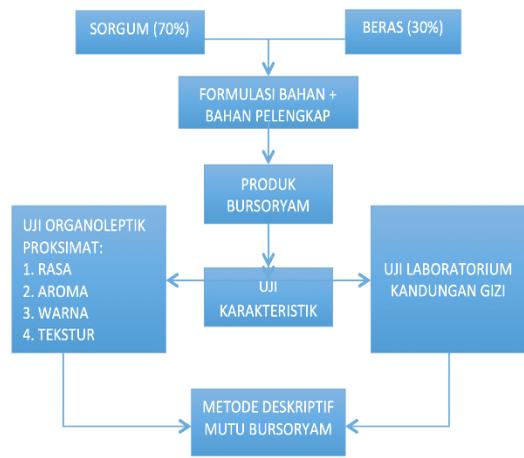
Analisa Uji Coba Kualitas Bubur Ayam

Bubur adalah hidangan dengan tekstur lembek dan berair dibuat dari bahan dasar beras, jagung, sereal, biji-bijian, kacang-kacangan, umbi-umbian dan sebagainya yang diolah dengan teknik rebus. Bentuknya yang semi cair, bubur mudah dicerna dan diserap oleh saluran cerna. Bubur termasuk makanan favorit di Indonesia yang umumnya dikonsumsi saat sarapan, seperti Bubur Ayam, Bubur Kacang Hijau, Bubur Tinutuan, Bubur Sumsum, dan lainnya.

Bubur Ayam tradisional dalam sajian internasional dikenal dengan terminology *Rice Chicken Porridge*, pada dasarnya merupakan kuliner universal terdapat banyak versi di berbagai negara. Hal yang membedakannya hanya cara penyajiannya dan varian isinya. Cara pengolahan dan penyajian bubur di setiap negara dapat berbeda-beda. Hidangan Bubur Ayam di Indonesia dibuat dari beras (lebih cepat pakai beras giling) yang direbus dengan air dalam komposisi air lebih banyak dibandingkan dengan memasak nasi, dan

dimasak sambil diaduk-aduk hingga lembut merata kemudian disajikan dalam keadaan panas. Contoh penyajian menu Bubur Ayam tradisional di Indonesia; Bubur Nasi disiram saus Kari (kuah kuning), ditaburi ayam potong suir/dadu kecil disertai dengan beberapa bahan tambahan sebagai pelengkap berupa daun bawang, daun seledri, cakwe, tongcay, kacang kedelai, dan kerupuk. Bubur Nasi umumnya dimasak tersendiri untuk kemudian disajikan dengan bahan-bahan pelengkap. Kandungan nutrisi pada Bubur Nasi adalah sama dengan kandungan nutrisi pada Nasi, hanya jumlahnya yang berbeda untuk tiap porsi, karena bubur mengandung air yang lebih banyak.

Untuk pekerja kantoran, mahasiswa hingga pelajar biasanya memiliki waktu sarapan sedikit, cenderung memilih makanan yang cepat. Beberapa produsen makanan instan jeli melihat kesempatan ini, mereka meluncurkan produk Bubur Ayam Instan, yaitu produk makanan instan yang bahan bakunya terbuat dari beras. Produk ini menggunakan bahan zat pengawet, gula tambahan dan bahan pewarna. Dalam satu kemasan Super Bubur terdapat bahan bubur nasi instan, bumbu penyedap, kerupuk, bawang goreng, kecap asin dan sambal. Petunjuk pengolahan pada kemasannya cukup dengan menuangkan air panas sebanyak 250cc, diaduk hingga rata dan ditunggu hingga kurang lebih dua menit sebelum kemudian siap untuk disantap.



Gambar 3. Kerangka Uji Coba Resep Bursoryam

Bubur Ayam merupakan salah satu jajanan favorit untuk sarapan semua kalangan, selain rasanya yang enak, mengenyangkan, murah, dan bergizi. Jajanan Bubur Ayam diproduksi oleh industri skala rumah tangga sehingga mutu makanan ini sangat sulit dilakukan. Perlu diwaspadai adanya penambahan bahan tambahan makanan berbahaya sering kali terjadi pada makanan jajanan yang diproduksi oleh rumah tangga. Boraks menjadi salah satu pilihan untuk membuat bubur kental lebih dari 6 jam, berwarna putih cerah, dan membuat bubur tidak mudah basi. Bahan tambahan berbahaya tidak boleh ada di dalam makanan. Penerapan higiene sanitasi makanan jajanan menjadi salah satu cara untuk mengidentifikasi penambahan bahan berbahaya pada bubur ayam tersebut.

Pengembangan pangan instan berbasis sorgum, baik bubur sorgum instan maupun nasi sorgum instan, memerlukan proses penyiapan sorgum sebagai bahan baku utama yang harus dilakukan dengan tepat,

karena dengan kandungan tanin yang tinggi dapat menyebabkan rasa sepat. Namun demikian, tanin sebagai antigizi, dalam kondisi tertentu menjadi salah satu inducer sifat unggul, seperti berfungsi sebagai antioksidan dan menurunkan laju pencernaan. (Luna, Prima. 2013).

Uji coba resep pada penelitian ini melalui modifikasi Resep Bubur Ayam Tradisional menggunakan bahan utama Sorgum sebanyak 70% dan sisanya 30% masih menggunakan beras. Pencampuran dilakukan mengingat jika 100% Sorgum akan menyebabkan rasa sepat pada produk Bubur Sorgum Ayam. Alasan lain yaitu lidah masyarakat Indonesia sudah terbiasa memakan olahan beras yaitu nasi.

Resep Bubur Sorgum Ayam

(per 25 porsi)

Bahan-bahan bubur :

- 3,5 liter sorgum
- 1,5 liter beras
- 2 lembar daun salam
- 10 liter air kaldu ayam
- 2 sdm garam



Gambar 4. Bahan Mentah

Bumbu-bumbu yang dihaluskan:

- 8 siung bawang merah
- 1 cm kunyit
- 5 btr kemiri
- 3 siung bawang putih
- 1 sdt ketumbar



Gambar 5. Peracikan

Bahan-bahan untuk kuah:

- 1 dada ayam
- 1 sdt garam
- ½ sdt lada
- 3 sdm kecap manis
- 500 ml air
- 2 sdm minyak untuk menumis



Gambar 6. Pengolahan BSA

Bahan Pelengkap:

- Ayam goreng disuwir – suwir
- 1 ikat seledri diiris tipis
- 100 gr kerupuk/emping
- 10 cakwe diiris tipis
- 50 gr kedelai goreng
- Sate ati
- 25 butir Telur Ayam



Gambar 7. Hasil BSA

Cara Membuat:

1. Rebus ayam bersama air dan garam hingga ayam lunak, pisahkan kaldunya.
2. Bubur: masak beras bersama air kaldu ayam, tambahkan daun salam hingga beras pecah. Masukkan sorgum, masukkan garam, masak terus hingga beras menjadi bubur dan agak kental. Bila perlu bisa tambahkan air secukupnya.
3. Panaskan minyak, tumis bumbu yang dihaluskan hingga harum dan matang, masukkan dalam rebusan ayam. Lalu, rebus kembali ayam.
4. Masak hingga kaldu mendidih, tambahkan lada, dan kecap.
5. Angkat ayam, sisihkan kaldunya.
6. Goreng ayam hingga berwarna kuning kecokelatan. Angkat, tiriskan, lalu suwir-suwir.
7. Penyajian: sajikan bubur dalam mangkuk, beri kuah, taburi cakwe, kacang kedelai, ayam suwir, dan seledri. Beri sambal dan kerupuk. Sajikan bubur dengan aneka sate.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Desain Usaha Bubur Sorgum Ayam

Desain usaha Bubur Sorgum Ayam bertujuan untuk meningkatkan daya saing dengan bubur ayam beras dan mempromosikan identitas Bubur Sorgum Ayam. Tujuan dari suatu keputusan produk adalah untuk mengembangkan sebuah strategi produk yang dapat memenuhi permintaan pasar dengan keunggulan bersaing. Strategi produk dapat memfokuskan diri pada pengembangan keunggulan bersaing melalui pembedaan, biaya rendah, respons cepat, atau perpaduan dari ketiganya.

1. Logo

Logo didesain dengan menggunakan 2 (dua) gambar berdampingan. Sebelah kanan bergambar koki, sedangkan yang kiri berisikan kandungan gizi sorgum itu sendiri



Gambar 8. Logo Kemasan Bubur Sorgum Ayam

Unsur Nutrisi	Kandungan per 100 gram				
	Beras	Jagung	Singkong	Sorgum	Kedelai
Kalori (cal)	360	361	146	332	286
Protan (g)	6.8	8.7	1.2	11.0	30.2
Lemak (g)	0.7	4.5	0.3	3.3	15.6
Karbohidrat (g)	78.9	72.4	34.7	73.0	30.1
Kalsium (mg)	6.0	9.0	33.0	28.0	196.0
Besi (mg)	0.8	4.6	0.7	4.4	6.9
Posfor (mg)	140	380	40	287	506
Vit. B.1 (mg)	0.12	0.27	0.06	0.38	0.93
Serat	-	-	-	8.26	-

2. Gerobak

Desain gerobak menggunakan bahan kombinasiantara fiber dan alumunium, selain memberi kesan bersih, kokoh dan lebih terlihat modern. Gerobak ini ringan karena berbahan aluminium, dibandingkan besi atau kayu. Di sisi bawah dan bagian atas ditempelkan logo Bubur Sorgum Ayam, di posisi “eye catching” menjadi pusat perhatian

bagi masyarakat. Gerobak berfungsi untuk menempatkan dan membawa peralatan memasak seperti kompor gas portable beserta tabung gasnya, panci besar untuk bubur, dan peralatan penyaji yaitu baki, mangkuk, dan sendok garpu. Almari tersedia untuk menempatkan kedelai, bumbu racikan seperti daun bawang, seledri, saus kari, sambal, dan kerupuk. Juga mendisplay sate telur dan jeroan sebagai pelengkap Bubur, dan tambahan pendapatan. Gerobak dengan warna cerah ini juga berfungsi untuk meracik Bubur Sorgum Ayam.



Gambar 9. Gerobak usaha Bubur Sorgum Ayam

3. Lunch Box (Kemasan Bungkus)

Digunakan lunch box berbahan kertas food grade agar lebih higienis tapi tetap terlihat menarik. Disamping itu juga, bahan kertas lebih ramah lingkungan dibandingkan dengan plastik atau styrofoam. Kriteria pemilihan kemasan adalah sebagai berikut:

- Jenis bahan kemasan food grade
- Memiliki kemampuan melewati (permeabilitas) udara sesuai dengan jenis bahan pangan yang akan dikemas.
- Harus bersifat tidak beracun dan tidak bereaksi dengan bahan pangan (*inert*).
- Harus kedap air.
- Tahan panas.
- Mudah dikerjakan secara masinal dan harganya relatif murah.



Gambar 10. kemasan BSA untuk dibawa pulang

4. Spanduk

Dengan berlatar biji sorgum, spanduk berukuran 250 x 125 ini didesain sedemikian rupa agar pembeli dapat tertarik mencoba dan mencintai model jajanan baru yang menyehatkan.



Gambar 11. Banner Bubur Sorgum Ayam

Analisa SWOT

Kekuatan Usaha Bubur Sorgum Ayam

Kekuatan Bubur Sorgum Ayam terdapat dalam kandungan gizi yang lebih baik seratnya dari pada bubur beras, dengan kata lain lebih mengenyangkan dari pada bubur beras. Bubur Sorgum Ayam mengandung anti-oksidan yang tinggi (mencegah penyakit kanker dan penyakit jantung), kadar gula yang rendah (mencegah diabetes dan baik untuk penderita diabetes). Bubur Sorgum Ayam hampir sama dengan bubur beras pada umumnya, dikarenakan pelengkap yang digunakan sama dengan bubur beras. Bubur ayam sangat disukai banyak orang. Bubur ayam biasa disantap pada saat sarapan, namun bubur ayam bisa cocok sebagai menu makan malam. Saat ini banyak konsumen yang membeli bubur ayam pada sore hingga malam hari, hal ini sangat membantu penambahan pemasukan bagi yang menjalankan usaha bubur ayam dan didukung dengan inovasi menu Bubur Sorgum Ayam yang berkualitas baik untuk kesehatan. Selain itu juga penyajian Bubur Sorgum Ayam praktis dan cepat.

Kelemahan Usaha Bubur Sorgum Ayam

Kelemahan Bubur Ayam Sorgum terletak pada kondisi pasar saat ini. Masyarakat Indonesia sangat akrab dengan bubur ayam yang terbuat dari beras. Semenjak pergantian pemerintahan dari tahun 2012, program pelestarian dan penyuluhan Sorgum kurang memiliki daya tarik dimata masyarakat. Banyak pedagang sejenis yang akan menjadi pesaing, dari mulai pedagang keliling sampai restoran yang menawarkan menu bubur ayam.

Peluang Usaha Bubur Sorgum Ayam

Bisnis ini memang skalanya kecil, tetapi jika ditekuni bisa menjadi bisnis yang sangat menguntungkan. Jadi jangan remehkan usaha Bubur Sorgum Ayam karena bisa menjadi sumber penghasilan yang berprospek baik. Jangan takut akan resiko karena jika kita takut terlebih dahulu maka ini akan berpengaruh pada bisnis yang akan dijalani. Kita bisa memulai usaha Bubur Sorgum Ayam jika kita ingin menekuni bisnis ini. Hal yang harus diperhatikan yaitu: mencari tempat yang strategis dan tidak mematikan selera makan pembeli, untuk berjualan Bubur Sorgum Ayam lingkungan yang mendukung pasti bisa menjadi pilihan menarik untuk berbisnis. Tempat-tempat seperti dekat dengan perumahan, rumah sakit, sekolah, kampus, pertokoan bisa menjadi pilihan utama karena memang disana kita bisa mendapatkan hasil yang baik.

Ancaman Usaha Bubur Sorgum Ayam

Usaha bubur ayam mungkin adalah salah satu usaha yang paling lazim ditemui di tanah air. Sehingga merupakan sebuah keniscayaan bahwa persaingan sudah sangat sempit dan pasar sudah jenuh. Bisnis makanan termasuk bubur ayam selalu terkait dengan masalah kebersihan. Masalah akan lebih besar jika Anda harus berjualan berkeliling, karena dengan demikian risiko bubur ayam menjadi tercemar dengan debu dan bibit penyakit dijalanan akan semakin besar. Risiko kerugian bertambah besar jika bubur ayam yang dimasak tidak habis di hari yang sama. Meskipun bisa dipanaskan untuk mencegah menjadi basi, tetapi tidak bisa

mencegah berkurangnya cita rasa. Lokasi yang tidak terlalu strategis menjadi risiko yang biasa dihadapi para pedagang bubur. Apalagi, berjualan bubur sangat terikat pada waktu.

Strategi Pemasaran Bubur Sorgum Ayam

1. Metode *word of mouth* atau pemasaran dari mulut ke mulut tidak pernah menjadi cara yang usang dalam memberikan publikasi kepada konsumen.
2. Manfaatkan gerobak sebagai media promosi dengan membuatnya unik dan menarik perhatian orang yang lewat. Meskipun berjualan dengan gerobak, pastikan gerobak berpenampilan menarik dan mencuri perhatian pembeli. Jika kita menggunakan jasa karyawan, maka kita harus mengajarkan mereka untuk bersikap ramah, cekatan, berpenampilan, berpakaian yang rapi, bila ingin lebih menarik sediakan seragam yang menarik untuk mereka kenakan pada jam operasional.
3. Berikan patokan harga yang kurang lebih sama dengan para pesaing, tetapi dengan mutu layanan dan produk yang lebih baik.
4. Mutu, kepuasan pelanggan dan kebersihan produk dan peralatannya juga merupakan sebuah pemasaran yang nyata bagi orang-orang yang datang. Spanduk, gunakan spanduk sebagai salah satu cara untuk menjangkau para konsumen.
5. Kualitas Bubur Sorgum Ayam menjadi hal utama yang harus diperhatikan. Ini akan berdampak pada kelangsungan bisnis. Belajarlah bagaimana memasak bubur ayam yang sesuai dengan selera

kebanyakan orang. Untuk mengetahui selera pasar, kita bisa mengadakan survei kecil dengan meminta pendapat teman atau keluarga mengenai rasa bubur ayam yang sesuai selera masyarakat umum. Kelemahan dalam bubur ayam bisa diperbaiki sebelum kita benar-benar menjual untuk konsumsi umum.

MENU BUBUR AYAM SORGUM		
Bubur Sorgum Ayam	Rp.	7.000,-
Aneka Sate	Rp.	2.500,-
Teh Manis Panas/Es	Rp.	3.000,-
Paket Komplit	Rp.	12.000,-

Aspek Finansial

Analisa kelayakan finansial usaha *bisnis* produk Bubur Sorgum Ayam perlu dilakukan untuk membantu *bisnise* dalam mengembangkan usaha di wilayah Perumnas Klender khususnya. Dari analisa finansial akan diperoleh informasi tentang kelayakan usaha, apabila layak maka dapat menjadi salah satu motivasi bagi *bisnise* untuk mengembangkan usahanya dengan membuka outlet baru serta dapat menarik konsumen lebih banyak. Sumber dana yang digunakan oleh *bisnise* berasal dari simpanan *bisnise* tersebut sebesar Rp 18.000.000,- dan bukan berasal dari pinjaman bank.

1. Arus manfaat (*inflow*)

Manfaat atau *inflow* diperoleh dari penjualan bersih produk Bubur Sorgum Ayam dari nilai sisa investasi pada akhir usaha. Nilai sisa adalah nilai dari barang modal yang tidak habis dipakai selama usaha berjalan dan dinyatakan dalam satuan rupiah. Nilai sisa dari investasi

usaha *bisnis* Bubur Sorgum Ayam habis terpakai pada akhir investasi, sehingga dalam tabel cahsflow komol nilai sisa bernilai nol. Nilai pendapatan diperoleh dari penjualan produk Bubur Sorgum Ayam yang dikalikan dengan harga jualnya. Harga jual produk Bubur Sorgum Ayam adalah harga yang berlaku pada bulan Juli 2015. Usaha ini buka

rata-rata 25 hari dalam sebulan dan tentunya hasil penjualan sangat bervariasi dengan rata-rata omset penjualan Rp 300.000/hari. Jadi total penjualan yang diperoleh selama satu bulan yaitu Rp 300.000 x 25 hari sebesar Rp 7.500.000. Penjualan dalam satu bulan Rp 7.500.000 x 12 bulan yaitu Rp. 90.000.000/tahun.

2. Arus Biaya (*Outflow*)

Tabel 2 Biaya Investasi

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Harga Per-Satuan Rp	Jumlah Biaya Rp	Umur Ekonomis (Tahun)	Nilai Penyusutan Rp
1	Gerobak	Unit	1	3.000.000	3.000.000	5	600.000
2	Tenda	m2	9	100.000	900.000	4	225.000
3	Meja	Unit	1	500.000	500.000	4	125.000
4	Kursi	Unit	6	100.000	600.000	4	150.000
5	Peralatan masak	Set	1	1.000.000	1.000.000	4	250.000
6	Sewa tempat	m2	10	700.000	7.000.000		
7	Sorgum	Liter	70	5.000	350.000		
8	Beras	Liter	30	10.000	300.000		
9	Dada ayam	Potong	5	100.000	500.000		
10	Bumbu pelengkap	Unit	1	500.000	500.000		
11	Gas 12 kg (2 tbg)	Unit	2	180.000	360.000		
12	Paper lunch box, sendok dan plastik	Set	1	500.000	500.000		
13	Telur puyuh, keru-puk dan emping	Unit	1	300.000	300.000		
14	Listrik, kebersihan dan keamanan	Unit	1	300.000	300.000		
15	Gaji karyawan	Orang	2	700.000	1.400.000		
	Jumlah				17.510.000		1.350.000

Arus biaya atau *outflow* adalah arus biaya-biaya yang terjadi dalam analisa kelayakan usaha *bisnis* Bubur Sorgum

Ayam. Arus biaya terdiri dari biaya investasi dan biaya operasional.

Biaya Investasi

Biaya investasi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh *bisnise* pada saat bergabung dalam kegiatan *bisnis*. Total biaya investasi yang dikeluarkan untuk usaha *bisnis* Bubur Sorgum Ayam ini sebesar Rp 17.510.000,- yang terdiri dari outlet (gerobak), tenda, serta beberapa peralatan lain yang tertera pada Tabel 2.

3. Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan biaya keseluruhan yang berhubungan dengan kegiatan operasional dari usaha Bubur

Sorgum Ayam. Biaya operasional terbagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya tetap

adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha ini terdiri dari sewa lokasi usaha juga termasuk listrik, air, keamanan, dan kebersihan. Jumlah biaya tetap yang dikeluarkan dalam satu tahun antara lain sewa lokasi sebesar Rp 7.000.000/setahun. Sedangkan biaya listrik, kebersihan dan keamanan sebesar Rp. 300.000/sebulan, seperti pada Table 3

Tabel 3 Biaya Tetap

No	Uraian	Jumlah	Unit	Biaya Per Unit	Total Biaya 1 Bulan
1	Tenaga Kerja				
	a. Produksi	1	1	700.000	700.000
	b. Administrasi	1	1	700.000	700.000
2	Listrik, kebersihan, keamanan	1	1	300.000	300.000
	Total Biaya Tetap				1.700.000

b. Biaya Variabel

yaitu biaya yang besarnya tergantung dari penjualan yang dihasilkan. Besarnya biaya variabel yang dikeluarkan setiap tahun untuk kegiatan usaha adalah terdiri dari:

1) Biaya Bahan Baku; Pembelian bahan baku yang dilakukan berdasarkan kebutuhan outlet, dan dilakukan setelah bahan baku yang diberikan oleh dalam investasi awal habis terjual. Pembelian bahan baku dilakukan sebulan sekali. Dalam satu bulan, bisnis Bubur Sorgum Ayam melakukan belanja bahan baku hanya satu kali dengan total biaya bahan baku sebesar Rp 750.000. Jadi kebutuhan akan

belanja bahan baku dalam satu tahun dengan asumsi dikalikan 12 bulan adalah 12 bulan x Rp 750.000, sebesar Rp 7.800.000

2) Bahan Pelengkap; pengadaan bahan pelengkap dilakukan setiap hari, itu disebabkan karena bahan pelengkap Bubur Sorgum Ayam adalah bahan mudah rusak. Atau hal tersebut dapat juga diatasi dengan memasukkan bahan tersebut ke dalam *freezer*, agar kesegarannya tetap terjaga. Adapun untuk kebutuhan gas, satu outlet (gerobak) menggunakan dua tabung gas elpiji dalam sebulan, satu untuk penggunaan utama, yang lain digunakan saat gas pertama habis

dipakai. Sehingga dalam satu tahun, mengganti sebanyak 12 kali. Harga yang dipakai untuk pembelian gas elpiji adalah harga yang berlaku pada bulan Agustus 2014, sehingga biaya yang harus dikeluarkan untuk pembelian gas elpiji Rp 180.000/tabung x 2 sebesar Rp 360.000 per bulan. Jadi biaya gas elpiji selama satu tahun Rp 180.000 x 12 adalah Rp. 4.320.000/tahun.

3) Bahan Pengemasan; mengingat tahan lamanya bahan pengemasan, maka pembelian dilakukan setiap bulan, seperti pembelian paper lunch box, sendok plastik dan plastik.

Berikut ini adalah Rincian Biaya Variabel Usaha *Bisnis* Bubur Sorgum Ayam: (untuk memproduksi 25 mangkuk bubur sorgum per hari per-bulan)

Table 4 Biaya Variabel

No	Struktur biaya	Satuan	JML	Biaya per	Jumlah biaya
				satuan	1 bulan
				Rp	Rp
1	Bahan baku				
	a. Sorgum	Liter	70	5.000	350.000
	b. Beras	Liter	30	10.000	300.000
2	Bahan Pelengkap				
	a. Daging ayam (dada)	Potong	25	20.000	500.000
	b. Telur puyuh	Butir	200	500	100.000
	c. Kerupuk	Kaleng	10	10.000	100.000
	d. Emping	Plastik	10	10.000	100.000
	e. Bumbu	Unit	1	500.000	500.000
	f. Gas	Unit	2	180.000	360.000
3	Bahan Pengemasan				
	a. Paper lunch box	Pax	500	800	400.000
	b. Sendok plastik	Pax	500	100	50.000
	c. Plastik	Pax	500	100	50.000
Total Biaya Variabel					2.810.000

Kelayakan Finansial Usaha Bubur Sorgum Ayam

1. Asumsi analisa anggaran

Tabel 5 Asumsi analisa keuangan usaha bubur sorgum ayam

No	Asumsi	Satuan	Nilai / Jumlah
1	Periode usaha	Tahun	1
2	Bulan kerja tahun	Bulan	12
3	Output, Produksi dan Harga:		
	a. Produksi bubur per bulan	Porsi	7.500.000
	b. Produksi bubur per mangkok	Porsi	300.000

	c. Harga penjualan bubur	Rp/Porsi	12.000
	d. Lama menunggu pendapatan	Hari	1
	e. Kerusakan Bahan Baku dan Produk	Permil	0,1%
4	Tenaga kerja :		
	a. Tetap		
	b. Produksi	Orang	1
	c. Pemasaran	Orang	1
5	Penggunaan input dan harga:		
	a. Input bubur 1 bulan	Porsi	7.500.000
	b. Harga produksi 1 mangkok	Rp/Porsi	10.000

Asumsi Analisa Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis dalam bentuk angka dan dinyatakan dalam unit moneter yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu (periode) tertentu di masa yang akan datang. Oleh karena rencana yang disusun dinyatakan dalam bentuk unit moneter, maka anggaran seringkali disebut juga dengan rencana keuangan.

Berdasarkan *cash flow* pada table 4.6 diperoleh hasil untuk semua kriteria investasi usaha yang meliputi kriteria NPV, IRR, Net B/C, dan *Payback Period*. Pada tabel berikut memperlihatkan hasil kelayakan investasi tingkat suku bunga empat persen.

2. Kriteria Kelayakan Finansial Investasi Usaha *Bisnis* Bubur Sorgum Ayam

Table 6. Kriteria Kelayakan Finansial Investasi Usaha Bubur Sorgum Ayam

No.	Kriteria Investasi	Nilai
1.	Net Present Value	35.880.000
2.	Net B/C Ratio	49,51%
3.	Internal Rate Return (%)	13,32
4.	Payback Period	3

Tabel 6. diatas menunjukkan bahwa bilai NPV yang dihasilkan dari usaha *bisnis* Produk Bubur Sorgum Ayam adalah positif sebesar Rp 35.880.000. Nilai NPV pada tingkat diskonto empat persen lebih besar dari nol atau sebesar Rp 35.880.000 yang menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan menurut nilai sekarang adalah menguntungkan untuk dilaksanakan, karena memberikan manfaat atau keuntungan sebesar Rp 35.880.000 untuk jangka waktu satu tahun.

Nilai Net B/C ratio adalah 49,51 atau lebih besar dari satu, artinya investasi yang dikeluarkan sebesar satu rupiah untuk usaha *bisnis* Bubur Sorgum Ayam akan menambah nilai pendapatan bersih sebesar Rp 49,51. Berdasarkan kriteria kelayakan Net B/C, usaha ini layak untuk dilaksanakan.

Nilai IRR yang diperoleh untuk usaha Bubur Sorgum Ayam adalah 13,32 persen. Nilai ini berada diatas tingkat suku bunga deposito yang berlaku yaitu empat persen. Dengan kata lain, jika dilihat dari kriteria IRR maka usaha ini telah memenuhi kriteria kelayakan finansial. Dimana modal yang dimiliki lebih menguntungkan untuk diinvestasikan pada usaha Bubur Sorgum Ayam bila

dibandingkan dengan menyimpannya pada deposito di bank.

Berdasarkan waktu pengembalian investasinya, digunakan analisa *Payback Period* dan dari hasil analisa yang dilakukan, *bisnis* Bubur Sorgum Ayam akan mencapai titik pengembalian investasi pada saat kegiatan telah berjalan selama tiga bulan.