



LAPORAN PESTA WIRAUSAHA

Mújù Steak (Steak Jamur Tiram): “Inovasi Pengembangan Olahan Makanan Kekinian Dalam Mendongkrak Potensi Petani Jamur Lokal di Kawasan Hutan Senimba Tanjung Riau”



Disusun Oleh :

Nama DPL: Seto Sulaksono Adi Wibowo, S.E., M.Sc.

NIDN DPL: 1011088303

Ketua : Rahardian Khalid Perwira Wibowo/ 402019621018

Anggota:

Yusup Yogi Sadewo	(1910111025)
Anggy Dwy Lestary Simanungkalit	(2001110503)
Misye Stephanie	(2001113542)
Havez Al-Assad	(402019511019)
Alfian Nero	(402019621002)
Ciara Ayu Syela	(4132011014)
Fadillah	(4112001014)
Winda Kawa Dwi Nurcandra	(4122001083)

**PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA
POLITEKNIK NEGERI BATAM
TAHUN 2022**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Proposal : “Mújù Steak (Steak Jamur Tiram): “Inovasi Pengembangan Olahan Makanan Kekinian Dalam Mendongkrak Potensi Petani Jamur Lokal di Kawasan Hutan Senimba Tanjung Riau”

Indentitas Ketua:

Nama Lengkap : Rahardian Khalid Perwira Wibowo
NIM : 402019621018
PT Asal : Universitas Darussalam Gontor
Nomor HP : 081392526451

Anggota (1)

Nama Lengkap : Yusup Yogi Sadewo
NIM : 1910111025
PT Asal : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
Bentara Persada Batam

Anggota (2)

Nama Lengkap : Anggy Dwy Lestary
Simanungkalit
NIM : 2001110503
PT Asal : Universitas Riau

Anggota (3)

Nama Lengkap : Misyte Stephanie
NIM : 2001113542
PT Asal : Universitas Riau

Anggota (4)

Nama Lengkap : Havez Al-Assad
NIM : 402019511019
PT Asal : Universitas Darussalam Gontor

Anggota (5)

Nama Lengkap : Alfian Nero
NIM : 402019621002
PT Asal : Universitas Darussalam Gontor

Anggota (6)

Nama Lengkap : Ciara Ayu Syela
NIM : 4132011014
PT Asal : Politeknik Negeri Batam

Anggota (7)

Nama Lengkap : Fadillah
NIM : 4112001014
PT Asal : Politeknik Negeri Batam

Anggota (8)

Nama Lengkap : Winda Kawa Dwi Nurcandra
NIM : 4122001083
PT Asal : Politeknik Negeri Batam

Biaya Keseluruhan yang diterima : Rp. 2.500.000,00

Mengetahui
Dosen Pembimbing Lapangan,

Seto Sulaksono Adi Wibisono, S. E., M. Sc
NIDN. 1011088303

Batam, 22 November 2022
Ketua,



Rahardian Khalid Perwira Wibowo
NIM. 402019621018

RINGKASAN EKSEKUTIF

“**Mújù Steak**” merupakan inovasi produk *main menu* yang diolah menjadi makanan kekinian berupa steak siap konsumsi dan praktis. Produk ini berbahan dasar utama jamur tiram, dan sayur- sayuran. **Mújù Steak** merupakan makanan sehat karena mengandung protein, serat, magnesium, kalium, Vit B6, folat, fosfor, zat antioksidan, anti virus, anti diabetes, rendah kalori serta zat lainnya yang sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh. **Mújù Steak** hadir sebagai solusi mengoptimalkan potensi jamur tiram lokal, potensi peluang pasar serta meningkatkan perekonomian. Komoditas bahan baku yang digunakan merupakan komoditas yang mudah ditemukan serta menggunakan pemanfaatan potensi limbah sebagai media memberdayakan jamur tiram menjadi sesuatu yang bernilai ekonomis.

Mújù Steak menjadi solusi bagi pecinta *ngemil*, orang dengan gaya hidup praktis, *vegetarian*, pecinta jamur tiram serta cocok untuk kegiatan *Outdoor* dan *Indoor* terutama dimasa pandemi saat ini. Produk ini dapat dikonsumsi berbagai kalangan usia mulai dari anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua. Selain itu, **Mújù Steak** memiliki keunggulan produk berupa kualitas rasa yang enak dan sehat, packaging yang elegan, *Just Open and eat*, strategi pemasaran bersifat kognitif, integrasi pengawasan penjualan mitra berbasis teknologi 4.0 serta membantu pengembangan sarana kesehatan lokal berbasis *waqaf*. **Mújù Steak** ini layak dijalankan karena memiliki $ROI > 1$.

1. LATAR BELAKANG

Seiring dengan berkembangnya zaman dan bermunculan berbagai *Campaign* di kalangan sosial media terkait konsumsi makan-makanan sehat. Mulai dari meminimalisir penggunaan minyak goreng dengan menggunakan air fryer, serta banyak mengkonsumsi sayuran dan menjalankan hidup sehat. Untuk itulah kami memproduksi makanan steak yang berbahan dasar jamur tiram. Perubahan gaya hidup yang dijalani masyarakat saat ini berpotensi menimbulkan berbagai penyakit yang bisa dialami tinggi (hipertensi), gangguan pencernaan, sakit kepala, kolesterol tinggi, dan kencing manis (masyarakat, seperti darah diabetes). Penyakit-penyakit tersebut dapat dicegah dengan mengatur pola hidup sehat dan banyak mengkonsumsi sayuran. Salah satu jenis sayuran yang bermanfaat bagi kesehatan adalah jantung pisang. Jantung pisang memiliki tekstur seperti daging, sehingga dapat dijadikan makanan alternatif pengganti daging.

Jamur merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mengandung protein tinggi yang baik bagi tubuh. Dikutip dari USDA (United States Department of Agriculture) merilis dalam setiap 100 gram jamur terdapat 3,1 gram protein. Selain rasanya yang lezat dan baik untuk kesehatan tubuh. Jamur juga diyakini dapat meredakan kanker dan sederet manfaat penangkal penyakit lainnya. Dikutip dari Menteri Pertanian Indonesia, Syahrul Yasin Limpo menjelaskan bahwa komoditas hortikultura seperti jamur memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi serta prospek yang cerah baik dari sisi kualitas maupun kuantitas.

Dikutip dari BPS tahun 2020 Produksi jamur pada tahun 2020 berkisar 33.163.190 dan khususnya di Kepulauan Riau sebesar 205,00 Kg. Sedangkan tahun 2021 data produksi jamur di Indonesia mencapai 90 420,00 Kg dan khususnya di Kepulauan Riau mencapai 147,00 kilo per 2021. Berdasarkan data diatas, dapat disimpulkan bahwa Produksi jamur hanya mengalami sedikit kenaikan sedangkan tingkat kebutuhan konsumsi jamur baik di pasar nasional maupun internasional tergolong besar. Potensi pasar luar negeri yang konsumsi jamurnya tinggi antara lain Perancis, Jerman, Rusia, USA, Timur Tengah, Korea, China dan Jepang.

Salah satu daerah yang terkenal sebagai pemberdaya jamur tiram di Kota Batam adalah Kawasan Hutan Senimba, Kecamatan Tanjung Riau, Kota Batam. Dikutip dari artikel pada 22 Januari 2022, Politisi PKS Raden Tri Tjahyono (RHT) yang juga merupakan wakil ketua II DPRD Kepri, sangat memberikan ukungan dan apresiasi langkah Kelompok Tani Hutan Mandiri yang mengembangkan budidaya jamur tiram.

Melihat potensi besar tersebut, kami menawarkan solusi untuk memberdayakan potensi komoditas jamur tiram dalam mendongkrak potensi dan perekonomian lokal yang berkelanjutan. Adapun keunikan yang di miliki oleh keseluruhan perencanaan bisnis kami diantaranya inovasi pengolahan jamur tiram menjadi produk makanan kekinian, bernilai jual tinggi, sistem, integrasi pengawasan penjualan mitra berbasis teknologi 4.0, organisasi yang berkomitmen terhadap kepedulian sosial (*CSR*) serta mengalokasikan dana sosial dalam pengembangan sarana kesehatan lokal. Diharapkan program bisnis kami mampu mendukung

dan mendongkrak potensi dan perekonomian lokal secara berkelanjutan. Bisnis kami memiliki visi dan misi antara lain yaitu:

Visi : *“Menjadi Pelopor pengembangan bisnis dibidang kuliner sehat dan praktis”*

Misi :

1. Mengoptimalkan nilai pertanian lokal dalam mendongkrak potensi dan perekonomian yang berkelanjutan
2. Menyediakan alternatif kuliner main menu praktis, bermutu dan sehat berbahan dasar sayur- sayuran

2. ASPEK PEMASARAN

2.1. Gambaran Umum Pasar

1) Definisi Produk

Mújù Steak merupakan inovasi makanan siap saji, praktis serta kekinian berupa steak berbahan dasar jamur tiram pilihan yang kaya akan manfaat. Produk kami mengandung banyak kandungan baik bagi kesehatan tubuh seperti, protein, serat, magnesium, kalium, Vit B6, folat, fosfor, zat antioksidan, anti virus, anti diabetes, rendah kalori serta zat lainnya yang sangat bermanfaat. Mújù Steak hadir dengan cita rasa yang *delicious, tasteful* dan *healthy*.

Pengemasan Mújù Steak menggunakan alumunium foil dengan pembungkusan seluruh isi produk melalui proses *vacuum Sealer* agar masa daya tahan produk dapat bertahan lebih lama. Adapun Proses operasional produksi dan Kualitas produk terjamin dimulai dari pemilihan bahan baku pilihan, pengolahan bahan baku yang higienis sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan dan tenaga professional hingga *design* pengemasan produk yang menarik dan elegan. Seluruh proses tersebut dilakukan dengan dukungan teknologi dan tenaga professional. Selain sebagai alternatif *main menu* sehat, produk ini cocok untuk kegiatan *Outdoor maupun Indoor*, pecinta jamur tiram, orang dengan gaya hidup praktis, masyarakat yang sedikit memiliki waktu istirahat, para vegetarian, serta cocok untuk semua kalangan usia. Ide produk ini berawal dari besarnya potensi budidaya jamur tiram, prospek bahan baku yang bagus serta potensi peluang pasar yang masih sedikit dengan permintaan pasar terhadap jamur tiram yang tergolong tinggi.

Inovasi Mújù Steak bertujuan untuk mengoptimalkan potensi jamur tiram Indonesia terkhusus Kota Batam dan sekitarnya dimana tingkat permintaan pasar terhadap jamur tiram sudah mulai meningkat. Adapun keunikan yang dimiliki oleh perencanaan produk kami ini adalah dari bahan baku jamur tiram diolah menjadi produk makanan sehat praktis dan bernilai jual tinggi dengan menggunakan metode *Ready To Serve and Save* yang dapat memperpanjang daya tahan produk. Sehingga produk ini diharapkan mampu mendongkrak dalam membangun perekonomian

daerah Batam di era pasca pandemi dan berkelanjutan.

2) Segmentasi Pasar

Geografi

Wilayah Batam khususnya daerah Batam Kota sebagai tempat pertama pengenalan produk dan nantinya akan dilakukan ekspansi saluran distribusi produk ke seluruh wilayah Batam. Pada akhirnya, produk ini juga akan didistribusikan ke seluruh Indonesia.

Demografi

Berdasarkan hasil riset dan survey, maka dapat disimpulkan bahwa konsumen produk Mújù Steak sebagian besar kalangan anak muda yang berada pada masa pertumbuhan terutama anak sekolah dan para mahasiswa yang memiliki tingkat konsumtif yang tinggi.

Perilaku

Masyarakat Indonesia merupakan konsumen dengan perilaku yang aktif dan variatif, memiliki banyak kegiatan didalam maupun diluar rumah. Maka dari itu, produk Mújù Steak cocok bagi para pendaki, traveller, sopir bis bahkan *vegetarian*.

3) Target

Target pasar Mújù Steak adalah kalangan anak muda dengan analisa bahwa banyak dari anak muda membutuhkan nutrisi yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pertumbuhan anak, Orang dewasa yang memiliki kesibukan tinggi, seseorang dengan hobi *ngemil* dan para vegetarian yang ingin mengkonsumsi steak.

4) Positioning

Produk Mújù Steak memposisikan diri sebagai produk makanan sehat dan praktis yang dapat dikonsumsi di berbagai situasi baik *Indoor* maupun *Outdoor* serta memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh. Produk ini menggunakan bahan yang tidak membahayakan konsumen serta dikemas dengan menarik. Selain itu kami memposisikan diri sebagai perusahaan yang berkomitmen dalam kegiatan dan bantuan sosial.

2.2 Analisis Pesaing dan Pemasaran

Analisis SWOT

Strenght		
Mújù Steak	Obonk Steak	Go Steak
1. Produk memiliki kandungan gizi yang baik (non MSG) 2. Produk siap konsumsi,	1. Steak yang disajikan dalam 3 kategori olahan, yaitu steak BBQ, hot plate, dan steak import	1. Memiliki variasi menu yang banyak 2. Steak yang disajikan dalam 3 kategori olahan, yaitu

<ul style="list-style-type: none"> 3. Bahan baku yang berkualitas dan pengelolaan secara higienis 4. Packaging produk yang elegan dan menarik 	<ul style="list-style-type: none"> 2. Memiliki variasi menu yang banyak 3. Menggunakan nama “steak&ribs, tetapi tidak terpaku dengan menu andalan steaknya saja tetapi ada chicken wings, union ring 	<ul style="list-style-type: none"> 3. Tempat yang cozy dan terdapat permainan anak-anak di dalam nya
Weakness		
Mújù Steak	Obonk Steak	Go Steak
<ul style="list-style-type: none"> 1. Produk tidak bertahan lama 2. Harga jual yang lebih tinggi 3. Terbatasnya jaringan Kerjasama 4. Menu yang tidak bervariasi 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Pelayanan yang kurang sigap 3. Tidak ada layanan delivery 4. Tidak ada menu andalan 5. Tidak ada pemisah ruangan antara ruang bebas merokok dengan ruang tidak merokok 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Pelayanan yang lama 2. Daging yang di hidangkan tidak sesuai/kecil 3. Tidak ada menu andalan
Opportunities		
Mújù Steak	Obonk Steak	Go Steak
<ul style="list-style-type: none"> 1. Produk dapat dikonsumsi semua kalangan 2. Tingkat konsumtif masyarakat yang tinggi 3. Bahan baku makanan mudah di dapatkan 4. Mendapatkan dukungan pemerintah untuk budidaya jamur tiram 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Mengadakan promosi berupa penurunan harga pada waktu tertentu 2. Terdapat wifi di restaurant 3. Menu-menu yang lebih variatif 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan menu-menu khusus bagi anak-anak 2. Menu-menu yang lebih variatif
Threats		
Mújù Steak	Obonk Steak	Go Steak
<ul style="list-style-type: none"> 1. Kompetitor produk yang sejenis 2. Brand produk yang masih lemah 3. Harga bahan baku produk di pasar yang fluktuatif 4. Persaingan harga yang kompetitif 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Harga daging lokal yang semakin mahal 2. Adanya kebijakan pemerintah yang menghambat kelancaran pasokan bahan baku, contoh adanya peraturan mengenai pembatasan import daging 3. Persaingan harga yang kompetitif 4. Kompetitor produk 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Persaingan harga yang kompetitif 2. Harga daging lokal yang semakin mahal 3. Kompetitor produk yang sejenis 4. Menu yang tidak bervariasi membuat pelanggan tidak

2.3. Rencana Penjualan

Konsep usaha yang kami usung berbasis sistem partnership, konsinyasi, digital marketing dan sistem waralaba syariah. Sistem partnership yang kami lakukan yaitu menjalin hubungan kerjasama dengan lembaga yang sesuai dengan segmen pasar yang dituju seperti rumah sakit, puskesmas, biro perjalanan, dan koperasi sekolah.

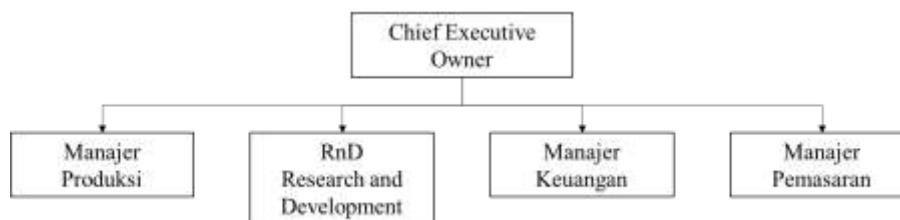
Adapun sistem konsinyasi yang kami jalankan yaitu kami memasok dan menyerahkan kepada penerima barang di Koperasi Polteknik Negeri Batam tetapi tidak mentransfer kepemilikan produk atau menghasilkan uang sampai kolega (penerima barang) menjual produk tersebut kepada pelanggan mereka. Selain itu, kami juga mengoptimalkan digital marketing dalam meningkatkan penjualan produk diantaranya menggunakan website, SEO dan digital marketing. Untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, kami menggunakan strategi E-WOM, ulasan tokoh kesehatan, dan testimoni konsumen.

3. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

3.1. Aspek Organisasi

Untuk Merealisasikan bisnis ini, kami membutuhkan karyawan yang memiliki kompetensi baik Hard skill maupun soft skill dibidangnya. Oleh karena itu, Organisasi kami membutuhkan mentor ahli dalam melatih kompetensi dan kapabilitas guna mengoptimalkan sumber daya organisasi. Sehingga diharapkan semua pihak berkecimpung dalam meningkatkan keberlangsungan bisnis.

Di awal menjalankan bisnis ini, Kami memiliki 10 SDM yang memiliki kompetensi dibidang nya masing- masing Dengan perincian CEO 1 Orang, Manajer Keuangan 2 Orang, RnD 2 Orang, Manajer Produksi 3 Orang dan Manajer Pemasaran 2 Orang.



3.2. Perizinan

Untuk merealisasikan usaha ini, perizinan usaha yang nantinya akan kami persiapkan adalah sebagai berikut:

1. NIB

Syarat membuat izin usaha industri kecil maupun besar saat ini adalah wajib memiliki NIB sebagai tanda registrasi perusahaan secara sah. Dengan adanya NIB, Anda kini tak perlu lagi memiliki SIUP atau TDP (Tanda Daftar Perusahaan).

2. PIRT
Keuntungan pengurusan Izin PIRT antara lain:
 - a. Perusahaan dapat memasarkan produk secara luas dan resmi.
 - b. Dengan mencantumkan kode IRT, produk tersebut akan lebih mudah dipasarkan dan dapat meningkatkan daya jual.
3. BPOM (Badan Pemeriksa Obat & Makanan)
Peraturan kepala BPOM No 27 Tahun 2017 tentang pendaftaran Pangan Olahan.
4. Sertifikasi Halal

3.3. Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

No	Nama Kegiatan	Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Observasi supplier	■											
2	Riset pasar dan Consumer Behavior		■	■									
3	Pengiklanan dan Positioning produk			■	■								
4	Persiapan alat dan bahan produksi					■	■	■					
5	Trial pembuatan produk								■	■	■		
6	Uji Ketahanan Produk								■	■	■	■	
7	Uji Hedonik produk											■	■

4. ASPEK PRODUKSI

4.1. Analisis Kebutuhan Bahan Baku

Bahan baku utama yang digunakan dalam pembuatan produk ini adalah jamur tiram. Bahan baku tersebut diambil langsung di Bhumi Djamur, budidaya jamur tiram di Kawasan Hutan Senimba, Tanjung Riau. Berikut adalah beberapa bahan baku lainnya yang digunakan lam kebutuhan produksi steak jamur, yaitu:

Bahan baku steak jamur:

1. Jamur tiram segar
2. Kaki jamur kering
3. Garam
4. Lada bubuk
5. Tepung sagu
6. Telur
7. Penyedap rasa jamur
8. Kaldu jamur

Bahan baku saus steak:

1. Jamur kancing
2. Bawang bombay
3. Bawang putih
4. Tepung terigu
5. Creamer
6. Lada bubuk
7. Garam
8. gula

4.2. Proses Produksi

Adapun proses produksi yang dilakukan adalah sebagai berikut

Proses produksi steak jamur:	Proses produksi saus steak:
1. Merendam kaki jamur kering kedalam air selama 2-3 jam	1. Mempersiapkan semua bahan yang diperlukan
2. Mempersiapkan semua bahan yang diperlukan	2. Mencuci jamur kancing hingga bersih
3. Mencuci bahan baku utama yaitu jamur tiram hingga bersih	3. Mengiris tipis jamur kancing dan mencincang halus bawang bombay dan bawang putih
4. Menghaluskan jamur tiram dan jamur kancing dengan sedikit air	4. Memanaskan mentega diatas wajan dan memasukkan bawang bombay dan bawang putih yang telah dicincang
5. Menyaring hasil penghalusan tersebut dan menampungnya menggunakan wadah	5. Memasukkan jamur kancing yang telah diiris tipis
6. Memasukkan bahan tambahan seperti lada bubuk, garam, telur, dan tepung sagu ke dalam wadah tersebut	6. Mencampurkan creamer bubuk dengan air
7. Mengadon semua bahan tersebut dan membentuk adonan menjadi steak	7. Masukkan creamer cair ke dalam wajan dan mengaduknya
8. Mengukus steak jamur selama 20 menit	8. Memasukkan lada bubuk, garam, gula, dan tepung terigu dan mengaduknya hingga sedikit mengental
9. Produk siap disajikan	9. Produk siap disajikan

5. ASPEK KEUANGAN

5.1. Proyeksi Keuangan

1) Sumber Pendanaan

Pendanaan yang didapatkan dari perencanaan bisnis ini berasal dari program Wirausaha Merdeka yang diadakan oleh Politeknik Negeri Batam yaitu dana bantuan pembuatan prototype dari proposal yang telah kami buat. Selain itu juga nantinya kami akan mencari pendanaan melalui investor pada acara pesta wirausaha yang diselenggarakan oleh Wirausaha Merdeka Politeknik Negeri Batam.

2) Kebutuhan Pembiayaan/Modal Kerja

Kebutuhan pembiayaan/ Modal kerja yang kami perlukan dihitung dari analisa biaya tetap dan biaya tidak tetap. Berikut adalah modal kerja yang kami butuhkan:

No	Pengeluaran	Jumlah
1	Fixed Cost	Rp 428,476
2	Variabel Cost	Rp 1,961,900
Jumlah		Rp 2,390,376

3) Analisa Biaya Tetap

FIXED COST						
No	Komponen	Jumlah	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahunan)	Depresiasi
1	Sewa Tempat Produksi	1	Rp 2,000,000	Rp 2,000,000	1	Rp 166,667
2	Biaya Promosi dan Pemasaran	1	Rp 200,000	Rp 200,000		Rp 200,000
3	Sealer Plastik	2	Rp 175,000	Rp 350,000	3	Rp 9,722
4	Kompom	2	Rp 200,000	Rp 400,000	5	Rp 6,667
5	Panci Kukus	2	Rp 80,000	Rp 160,000	5	Rp 2,667
6	Pisau Dapur	5	Rp 8,000	Rp 40,000	2	Rp 1,667
7	Talenan	3	Rp 20,000	Rp 60,000	3	Rp 1,667
8	Baskom Plastik	3	Rp 11,000	Rp 33,000	1	Rp 2,750
9	Blender	1	Rp 200,000	Rp 200,000	1	Rp 16,667
10	Timbangan	1	Rp 27,000	Rp 27,000	1	Rp 2,250
11	Spatula Sambal	4	Rp 2,500	Rp 10,000	1	Rp 833
12	Nampan	5	Rp 10,000	Rp 50,000	2	Rp 2,083
13	Capitan Masak	3	Rp 5,000	Rp 15,000	3	Rp 417
14	Vacum Sealer	1	Rp 450,000	Rp 450,000	5	Rp 7,500
15	Saringan Kain	3	Rp 10,000	Rp 30,000	1	Rp 2,500
16	Spatula Kayu	4	Rp 12,000	Rp 48,000	3	Rp 1,333
17	Wajan	4	Rp 26,000	Rp 104,000	5	Rp 1,733
18	Kain Lap Dapur	5	Rp 2,000	Rp 10,000	1	Rp 833
19	Gelas Takaran	1	Rp 12,500	Rp 12,500	2	Rp 521
Total Biaya				Rp 4,199,500		Rp 428,476

4) Analisa /Biaya Tidak Tetap

Variabel Cost / 100 pack Saus Jamur					
No	Komponen	Banyak	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
<i>(Biaya Operasional)</i>					
1	Tabung gas 3 kg	1	Buah	Rp 20,000	Rp 20,000
2	Sarung tangan plastik	1	Pack	Rp 15,000	Rp 15,000
3	Tagihan Air & Listrik	1	Bulan	Rp 200,000	Rp 200,000
Total Biaya					Rp 235,000
<i>(Biaya Packaging 100 pack)</i>					
1	Kemasan Alumunium Foil	100	Buah	Rp 350	Rp 35,000
2	Plastik Kedap Udara (vacuum bag)	200	Buah	Rp 265	Rp 53,000
3	Sendok Plastik	100	Buah	Rp 175	Rp 17,500
4	Plastik Mika Bento	100	Pack	Rp 300	Rp 30,000
Total Biaya					Rp 135,500

	(Steak Jamur 100 pack)	Banyak	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Jamur Tiram (5000 gram)	5	Kg	Rp 50,000	Rp 250,000
2	Kaki Jamur Kering (2000 gram)	2	Kg	Rp 140,000	Rp 280,000
3	Garam (250 gram)	1	Bungkus	Rp 3,000	Rp 3,000
4	Jamur Kancing (100 gram)	20	Kg	Rp 29,000	Rp 580,000
5	Tepung Sagu (25 gram)	5	Kg	Rp 8,000	Rp 40,000
6	Lada Bubuk (2 gram)	40	Gram	Rp 40	Rp 1,600
7	Telur	10	Butir	Rp 1,800	Rp 18,000
Total Biaya					Rp 1,172,600
	(Saus Jamur 100 pack)	Banyak	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Jamur Kancing (25 Gr)	2.5	Kg	Rp 29,000	Rp 72,500
2	Bawang Bombay (1,4)	1.5	Kg	Rp 10,000	Rp 15,000
3	Bawang Putih (1 Biji)	5	Kg	Rp 22,000	Rp 110,000
4	Tepung Terigu (2,5)	0.5	Kg	Rp 6,000	Rp 3,000
5	Lada Bubuk (1,5 Gr)	150	Gram	Rp 40	Rp 6,000
6	Creamer Cair (125 ml)	12.5	Liter	Rp 12,000	Rp 150,000
7	Gula & Garam	1	Bungkus	Rp 3,000	Rp 3,000
8	Mentega	1	Buah	Rp 10,000	Rp 10,000
Total Biaya					Rp 369,500
	(Sayur-sayuran 100 pack)	Banyak	Satuan	Harga per Unit (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Jagung Acar	0.5	Kg	Rp 34,000	Rp 17,000
2	Wortel	1	Kg	Rp 3,500	Rp 3,500
3	Kentang	2	Kg	Rp 12,000	Rp 24,000
4	Buncis	0.3	Kg	Rp 16,000	Rp 4,800
Total Biaya					Rp 49,300
Total Biaya Keseluruhan					Rp 1,961,900

5) Harga Pokok Produksi (HPP)

No	Jenis Produk	Akumulasi Variabel Cost	Kuantitas Produksi (Per Bulan)	HPP (Per Pack)
1	Steak Saus Jamur	Rp 1,961,900	100 Pack	Rp19,619.00
	Total	Rp 1,961,900		

5.2. Analisa Keuntungan

Margin 25%	Harga Jual Brutto	Harga Jual Pasar	BEP Unit	Profit Bersih Produk (Unit)	Laba Kotor
Rp 4,904.75	Rp 24,523.75	Rp 25,000.00	80	20	Rp 509,308.73

Pengeluaran CSR dan Zakat 5 % & 10%	Laba Bersih	ROI
Rp 76,396.31	Rp 432,912.42	ROI>1

Untuk harga pokok produksi (HPP) steak jamur tiram sebesar Rp. 19.619,00. Besaran profit yang diambil disetiap pack penjualan sebesar 25%. Strategi kami dalam menetapkan harga sesuai dengan kualitas produk yang didapat, strategi positioning produk, serta dapat dijangkau oleh seluruh kalangan konsumen. Selain itu profit yang didapat ditujukan untuk dana sosial perusahaan sebesar 5%, Zakat pendapatan tahunan sebesar 10% serta kegiatan pengembangan organisasi.

Dalam jumlah produksi steak jamur sebanyak 100 pack menghasilkan total penghasilan sebesar Rp 2.500.000 dengan keuntungan yang bisa kita ambil yaitu dengan menjual 20 pack dari total keseluruhan produk sesuai BEP yang telah diperhitungkan dengan laba kotor sebesar Rp 509.308. Setelah itu perusahaan membagi profit untuk CSR dan Zakat sebesar 15% dari keuntungan penjualan sebanyak 100 pack. Jadi total laba bersih yang didapatkan adalah sebesar Rp.432.912,00.

6. Hasil dan Pembahasan

6.1. Produk Barang/ Jasa

Produk yang dihasilkan adalah **Mújù Steak** berbahan dasar utama jamur tiram, dan sayur sayuran. **Mújù Steak** merupakan makanan sehat karena mengandung protein, serta, magnesium, kalsium, Vit B6, folat, fosfor, zat antioksidan, anti virus rendah kalori serta zat lainnya yang sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh.

Dengan banyaknya zat yang terkandung dalam Steak kami, maka beberapa penyakit dapat dicegah dengan mengatur pola hidup sehat dan banyak mengkonsumsi sayuran. Salah satu sayuran yang bermanfaat bagi kesehatan adalah jamur tiram. Jamur tiram memiliki tekstur seperti daging, sehingga dapat dijadikan makanan alternative pengganti daging.

Produk kami selain rasanya yang lezat dan baik untuk kesehatan tubuh, jamur juga diyakini dapat meredakan kanker dan sederet manfaat penangkal penyakit lainnya. Dikutip dari Menteri Pertanian Indonesia, Syahrul Yasin Limpo menjelaskan bahwa komoditas hortikultura seperti jamur memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi serta prospek yang cerah baik dari sisi kualitas maupun kuantitas.

Melihat potensi besar tersebut, kami menawarkan solusi untuk memberdayakan potensi komoditas jamur tiram dalam mendongkrak potensi dan perekonomian lokal yang berkelanjutan. Adapun keunikan yang dimiliki oleh keseluruhan perencanaan bisnis kami diantaranya inovasi pengolahan jamur tiram menjadi produk makanan kekinian, bernilai jual tinggi, sistem, integrasi pengawasan penjualan mitra berbasis teknologi 4.0, organisasi yang berkomitmen terhadap kepedulian sosial (CSR) serta mengalokasikan dana sosial dalam pengembangan sarana kesehatan lokal. Diharapkan program bisnis kami mampu mendukung dan mendongkrak potensi dan perekonomian lokal secara berkelanjutan. Selain itu, produk ini merupakan inovasi bagi masyarakat *vegan* yang tidak dapat mengonsumsi daging atau ingin sekali merasakan seperti apa makan steak tersebut. Kita mengeluarkan inovasi produk berupa steak *no meat*, dimana steak tersebut berbahan dasar dari jamur tiram.

6.2. Deskripsi Usaha

Konsep Usaha yang **Mújù Steak** terapkan ialah konsep usaha waralaba syariah. Selain itu juga Usaha ini dihadirkan sebagai solusi untuk mengoptimalkan potensi jamur lokal, potensi peluang pasar serta meningkatkan perekonomian suatu daerah. Komoditas bahan baku yang digunakan merupakan komoditas yang mudah ditemukan serta menggunakan pemanfaatan potensi limbah sebagai media memberdayakan jamur tiram menjadi suatu yang bernilai ekonomis.

Mújù Steak menjadi solusi bagi pecinta ngemil, orang dengan gaya hidup praktis, pecinta jamur tiram serta cocok untuk kegiatan Outdoor dan Indoor terutama dimasa pandemic saat ini. Produk ini dapat dikonsumsi sebagai kalangan usia mulai dari anak-

anak, remaja, dewasa dan orang tua. Selain itu, Steak ini juga memiliki keunggulan pemasaran bersifat kognitif, integrasi pengawasan penjualan mitra berbasis teknologi 4.0 serta membantu pengembangan sarana kesehatan local berbasis waqaf.

Pada tahun 2020 produksi jamur berkisar 33.163.190 dan khususnya di Kepulauan Riau sebesar 205,00 kg. Sedangkan tahun 2001 data produksi jamur di Indonesia mencapai 90,420,00 kg kan khususnya di Kepulauan Riau mencapai 147,00 kilo per 2021. Dengan ini lah berdasarkan data diatas, dapat disimpulkan bahwa produksi jamur hanya mengalami sedikit kenaikan sedangkan tingkat kebutuhan jamur baik dipasar nasional maupun Internasional tergolong besar.

6.3. Pemasaran

Mújù Steak akan merilis produk pertamanya di pesta wirausaha merdeka Polibatam, dengan tujuan menarik pangsa pasarnya, yaitu civitas Politeknik Negeri Batam. Selain itu untuk memperluas relasi serta produk usaha kami adalah dengan adanya kerjasama dan join venture bersama investor serta travel didaerah kota batam. Selain itu, didaerah Batam khususnya di Batam Kota sebagai kota pertama kali kita memperkenalkan produk kami yang mana nantinya akan dilakukan ekspansi saluran distribusi produk ke seluruh wilayah Batam. Pada akhirnya, produk ini juga akan didistribusikan ke seluruh Indonesia.

Secara demografi sendiri berdasarkan hasil riset dan survey, maka dapat disimpulkan didalam pemasaran jamur di kota Batam ini adalah bahwa konsumen produk **Mújù Steak** sebagian besar kalangan anak muda yang berada pada masa pertumbuhan terutama anak sekolah dan para mahasiswa yang memiliki tingkat konsumtif yang tinggi. Selain itu juga didalam strategi pemasaran kita, kita juga melakukan join venture bersama travel dan agen agen dibatam yang mana nantinya makanan ini akan dijadikan fastfood.

6.4. Keuangan

Permodalan awal **Mújù Steak** dari Pendanaan yang didapatkan dari Program Wirausaha Merdeka Polibatam 2022. Dimana pendanaan tersebut sebesar Rp 2.500.000,- (Dua Juta Lima Ratus Ribu Rupiah). Pada awal penggunaan dana tersebut, kami melakukan beberapa *trial* pembuatan produk, dimana dari *trial* tersebut kami melakukan uji coba pembuatan produk dari segi formula hingga uji coba kemasan yang digunakan.

Berdasarkan Laporan Penanggung Jawaban Keuangan yang telah kami buat sebelumnya, kami telah memakai dana sebesar Rp. 1.422.000,00 yang telah dialokasikan dengan pembelian alat dan bahan. Dari pengeluaran dana tersebut, kami gunakan untuk melakukan *trial* pembuatan produk dan pembuatan produk yang akan dijual pada program Pesta Wirausaha Merdeka Politeknik Negeri Batam. Dalam pelaksanaan Pesta Wirausaha Merdeka kami membuat produk berjumlah 40 produk yang kami jual dan promosikan. Dari 40 produk tersebut, kami berhasil menjual produk sebanyak 32 produk

atau sekitar Rp. 800.000,00 jika diubah dalam bentuk rupiah dengan harga satuan sebesar Rp. 25.000,00.

Keuntungan dari hasil penjualan seperti yang tercantum pada HPP, kami memiliki target penjualan sebanyak 100 pack menghasilkan total penghasilan sebesar Rp 2.500.000 dengan keuntungan yang bisa kita ambil yaitu dengan menjual 20 pack dari total keseluruhan produk sesuai BEP yang telah diperhitungkan dengan laba kotor sebesar Rp 509.308. Setelah itu perusahaan membagi profit untuk CSR dan Zakat sebesar 15% dari keuntungan penjualan sebanyak 100 pack. Jadi total laba bersih yang didapatkan adalah sebesar Rp.432.912,00. Pada mula berjalannya bisnis ini, kami memiliki target penjualan 200 pack tiap bulannya atau kita harus menjual 42 pack tiap minggunya. Dari menjual 200 pack tersebut, keuntungan bersih rata-rata perbulan yang kami akan dapatkan yaitu Rp 865.824,00 setelah membagi profit untuk CSR dan Zakat sebesar 30%.

6.5. Potensi

Pada tahap awal ini, **Mújù Steak** akan melakukan promosi, yang mana promosi tersebut ditujukan kepada civitas Polibatam dan para tamu undangan yang hadir dalam acara pameran pesta wirausaha. Produk ini pertama kali *launching* ketika dilaksanakan Pesta Wirausaha Merdeka Politeknik Negeri Batam, produk ini belum pernah diperkenalkan ke publik ataupun dipasarkan. Oeh karena itu, program tersebut mampu dijadikan sebagai tahap promosi awal karena program tersebut melibatkan berbagai wirausahawan dan tokoh usaha yang terkenal, berbagai mahasiswa di Batam, bahkan para investor juga terlibat dalam program ini. Setelah itu, produk yang kami tawarkan akan dipromosikan melalui berbagai *event* di Batam dengan cara mendirikan *stand bazar*, menimbang tingkat konsumsi masyarakat terhadap produk makanan dan minuman sangat tinggi.

Produk ini juga memiliki target pasar bagi para *traveller*, menimbang hal tersebut, kami akan bekerja sama dengan pihak jasa *travel* yang nantinya akan menjadi mitra kami. Produk steak sehat ini akan menjadi sajian makanan ketika perjalanan. Kedepannya mungkin **Mújù Steak** juga akan bekerja sama dengan berbagai swalayan yang ada di kota batam, seperti Top100, Hypermart, SNL, dan lain sebagainya dengan cara memberikan stock produk kepada pihak tersebut. Setelah itu, kami akan mencoba ekspansi ke beberapa daerah di Kepri, karena produk **Mújù Steak** tersebut belum pernah terlihat di pasaran Kepulauan Riau.

Lampiran

Lampiran 1. Rencana Anggaran

Kegiatan Utama	Rencana						Penanggung Jawab
	Kegiatan	Jenis Barang	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	
	A	B	C	D	E=C x D	F = OUTPUT A	
Pengembangan Produk	Survei Bahan Baku Utama	Jamur Tiram	5 Kg	Rp. 50.000/kg	Rp.250.000	Jamur Tiram	Rahardian dan Havez
	Saluran Distribusi	Keanggotaan	1	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000	Terdaftar Partner Gofood	Anggi dan Ciara
	Sertifikasi Halal	-	1	-	-	Sertifikasi Halal Usaha	Rahardian dan Alfian
	Pemasaran Digital	Akun Canva	1	Rp. 5.000/bulan	Rp. 5.000	Desain Produk	Misye dan Frans
Produksi	Pembelian Bahan Steak Jamur	-	-	Rp. 1.826.900	Rp. 1.826.900	Produk	Alfian
	Pengemasan Produk	Packaging Steak Jamur	100	Rp. 135.500	Rp. 135.500	Packaging	Winda dan Dilla
Lainnya							

Lampiran 2. Model Bisnis Canvas

