

LAPORAN AKHIR

MARTABAK MANIS BOROBUDUR



Ketua Tim : Amin Rohmat (NIM: 2019132009)
Anggota : Lestiyana (NIM: 2018132014)
: Reza Trihandayani (NIM: 2018132024)
: Putri Rahmadani (NIM: 2018132027)
Dosen Pembimbing : Neta Dian Lestari, S.Pd.,M.M (NIDN: 0220028701)

**UNIVERSITAS PGRI PALEMBANG
PROGRAM KOMPETISI INOVASI BISNIS MAHASISWA INDONESIA(KIBM)
PUSAT PRESTASI NASIONAL
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
2020**

LAPORAN AKHIR

MARTABAK MANIS BOROBUDUR



Ketua Tim : Amin Rohmat (NIM: 2019132009)
Anggota : Lestiayana (NIM: 2018132014)
: Reza Trihandayani (NIM: 2018132024)
: Putri Rahmadani (NIM: 2018132027)
Dosen Pembimbing : Neta Dian Lestari, S.Pd.,M.M (NIDN: 0220028701)

UNIVERSITAS PGRI PALEMBANG
PROGRAM KOMPETISI INOVASI BISNIS MAHASISIWA INDONESIA(KIBM)
PUSAT PRESTASI NASIONAL
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
2020

1. DESKRIPSI USAHA

1.1 Tentang Bisnis

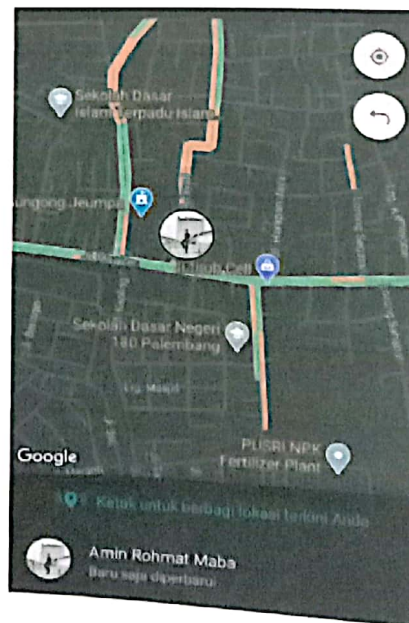
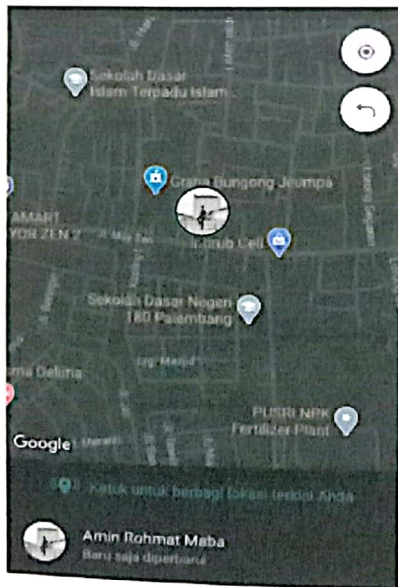
Bisnis kami berupa bisnis kuliner Jajanan pasar yang dapat diminati oleh segala lini mulai dari kalangan ekonomi kebawah sampai menengah, dari anak-anak sampai dewasa, dengan cara menghadirkan inovasi dan kreatifitas sebagai solusi dalam memproses, mengemas, tempat kekinian anak zaman milenial dan pemasaran atau memesan produk yang praktis, terlebih di masa pandemic Covid 19 sekarang pembeli inginnya yang praktis dan mudah didapat. Masalah yang terjadi bukan hanya pada konsumen namun juga pada produsen atau penjual jajanan pasar. Di kalangan mahasiswa yang dianggap kaum akademik agak minder untuk berjualan, ada rasa malu yang timbul dari dalam diri, mahasiswa walaupun di bidang usaha inginnya menjadi pengusaha, namun pengusaha diawali dengan usaha kecil dan dirintis dari bawah. Dari sekian banyak mahasiswa yang minder dengan kegiatan tersebut, ada beberapa mahasiswa yang berani dan percaya diri namun kebanyakan mahasiswa yang berani tersebut tidak memiliki modal untuk membangun usaha walaupun usaha kecil. Produk makanan yaitu Martabak Manis Borobudur dengan berbagai varian rasa yaitu martabak rasa kacang, keju, coklat, jagung, kacangkeju, coklatkacang dan lain-lain.

1.2 Mengapa Produk Dibutuhkan

Karena banyaknya peminat dan usaha ini memperoleh keuntungan yang menjanjikan. Oleh Sebab Itu usaha kami sampai saat ini selalu Berkembang dan Selalu mencari inovasi-inovasi yang baru agar Menambah peminatnya.

1.3 Lokasi Penjualan

Martabak Manis Borobudur berlokasi di JL Mayor Zen Depan Lr Kapling 2 PUSRI Kota Palembang Sumatera Selatan.



1.4 Kondisi Umum Tempat Jualan

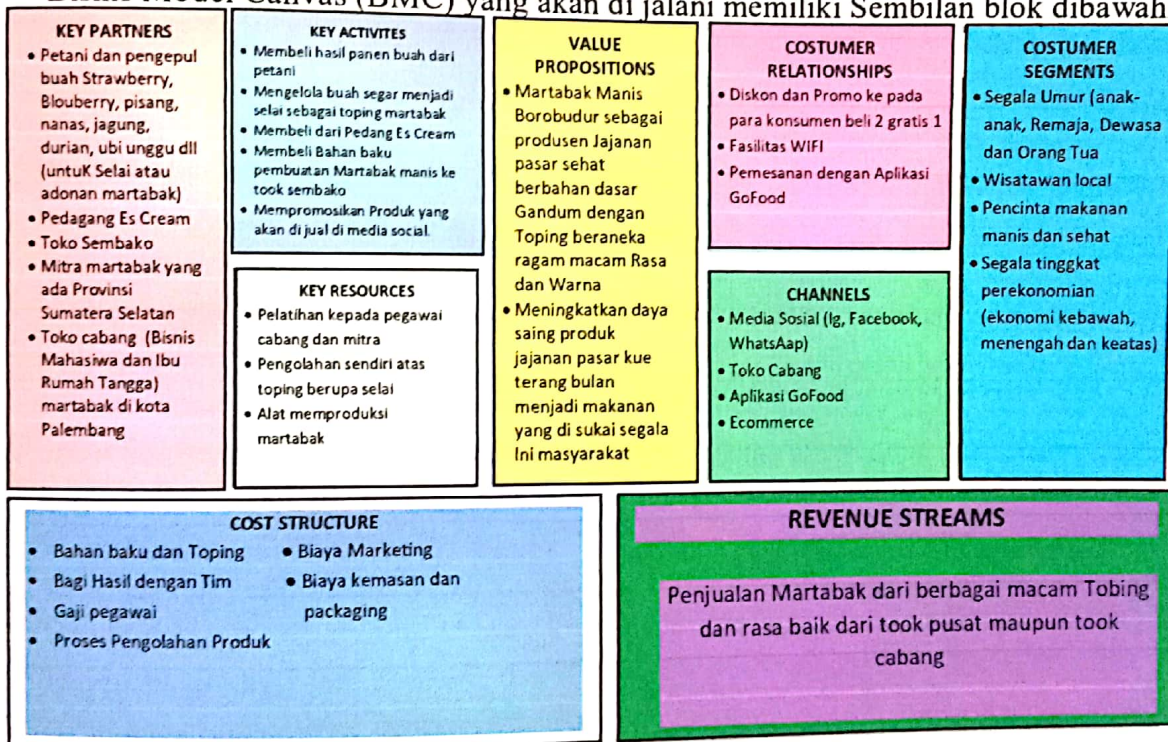
Lokasi tersebut sangat strategis karena merupakan jalan utama yang banyak dilalui oleh kendaraan baik roda dua ataupun roda empat, sehingga sangat banyak konsumen yang membeli



2. MODEL BISNIS

2.1 Bisnis Model Canvas

Bisnis Model Canvas (BMC) yang akan di jalani memiliki Sembilan blok dibawah ini;



3. PRODUK

3.1 Produk Atau Jasa

Produk yang kami buat adalah produk dibidang kuliner, berupa jajanan pasar kue terang bulan atau biasa dikenal martabak manis. Produk berupa martabak manis ini bahan bakunya mudah di dapat karena dapat dibeli dimana saja. Proses pembuatan dari martabak pun tidak sulit, semua orang dapat membuatnya asal sesuai dengan resep dan takaran yang telah dipelajari. Produk martabak Borobudur ini sangat menyehatkan karena banyak mengandung kebaikan begitu buhapa lagi dimasa pandemic Covid 19 ini kita harus mampu menjaga kesehatan dan imunitas di dalam tubuh.

3.2 Keunggulan Produk Dibanding Pesaing

Keunggulan dari produk yang dibuat atau diproses oleh pengusul KIBM dibandingkan dengan produk dari competitor yang sudah ada di pasar, yaitu:

- a. Keunggulan dari segi bahan baku yang berkualitas, seperti bahan baku berupa tepung terigu pengusul menggunakan merek dagang Segi Tiga Biru. Karena bila dibandingkan dengan kebanyakan pedagang lain mereka menggunakan bahan atau gandum yang kualitas biasa sehingga rasanya ketika dimakan agak bantat atau keras, karena saya telah mencoba beberapa martabak manis yang ada di kota Palembang ini. Tempat dan alat produksi yang digunakan selalu pengusul bersih dan higienis sehingga produk yang akan di pasarkan higienis dan menjaga kualitas.
- b. Keunggulan yang paling menonjol dari produk kami yaitu pada segi rasa tidak kalah jauh berbeda dengan martabak ternama yaitu martabak Atet dan dempo hanya satu bahan saja yang membedakannya yaitu pada margarinnya, mereka menggunakan wisman sedangkan kami blueband, karena kami memiliki bangsa pasar di segala lini tingkat perekonomian masyarakat mulai dari ekonomi kebawah, menengah dan ekonomis atas. Keunggulan dari segi rasa yaitu pada cita rasa khas Nusantara lidah orang Indonesia, dari daerah asalnya yaitu Jawa tengah tepatnya kota Magelang oleh karena itu kue terang bulan ini dinamakan martabak Borobudur. Cita rasa dari Martabak manis yang kami produksi memiliki cita rasa yang khas tidak dapat diutarakan dengan kata-kata, konsumen dapat merasakan cita rasa martabak manis tersebut dengan mengkonsumsi secara langsung, karena rasa yang diinginkan oleh setiap konsumen akan terwujud berdasarkan keinginan yang dipesan.
- c. Keunggulan lain dari kue terang bulan dibandingkan dengan competitor lain yaitu topping atau menu citarasa yang berfasirasi dan beranekaragam, seperti kacang, mesis, wijen, strawberry, blueberry, selai nanas, ketan hitam, kelapa, kismis, jagung, srikaya, keju, kacang coklat, kacang wijen, kacang kelapa, kacang strawberry, kacang kelapa, kacang ketan, kacang selai nanas kacang kismis, kacang srikaya, coklat kismis, coklat jagung, oreo, grinti, selai kacang, selai coklat pisang, kacang keju, coklat keju, srikaya keju, jagung keju, kismis keju, kacang coklat wijen, jagung ketan kelapa, kacang coklat kismis, kacang coklat keju, kacang kismis keju, jagung coklat keju, srikaya coklat keju, lengkap. Keunggulan berikutnya yaitu harga dari kue terang bulan ini yaitu sangat terjangkau mulai dari Rp.15.000,- sampai dengan Rp. 40.000,- (Menu atau topping Komplek). Porsi dari kue terang bulan ini sangat pas dan dapat dinikmati 3 sampai 5 orang. Inovasi varian dari topping yang akan dikembangkan yaitu berupa topping durian, selai mangga, selai apel, ice cream rasa vanilla, ice cream rasa coklat, ice cream rasa strawberry, kacang almond, selai buah naga, martabak aneka buah seperti buah kiwi, pisang, jeruk, apel, dan lain-lain. Inovasi dari adonan martabak yang selama ini hanya dari gandum, gula, telur dan pelengkap lainnya berwarna putih, akan dikembangkan menjadi inovasi ditambahkan dari bahan green tea, pandan, sari buah naga, coklat, ubi ungu sehingga berwarna menarik dan unik, serta memiliki cita rasa yang bervariasi, tentunya memanjakan lidah.
- d. Keunggulan selanjutnya yaitu martabak manis hasil produksi atau masakan kami dapat pesan di aplikasi gofood, dengan cara ketik Martabak Borobudur nanti pada aplikasi tersebut akan muncul macam-macam topping dan harga yang sudah tertera dalam

aplikasi tersebut dan pesanan akan diantar sampai ketempat tujuan. Atau dapat dating langsung ke kios di Jalan Mayor Zen depan Lorong Kapling 2 PUSRI Palembang Sumatera Selatan. Inovasi keberlanjutan dalam bidang pemasaran pada bisnis yang kami jalani, yaitu kami akan mempromosikan produk kami ke dalam Aplikasi Sosial Media Seperti Instagram, Facebook, WhatsApp dan Brosur. Sehingga produk kami ini tidak hanya di kenal oleh masyarakat di daerah kami, tapi dapat di kenal di daerah lain. Sehingga masakan dari produk kami dan kewirausahaan yang kami lakukan dapat di tiru, menjadi motivasi atau menjadi bermanfaat bagi kaum milenial yang akan membuka usaha baru dalam bisnis kuliner.



4. PESAING

4.1 Siapa Pesaing Dari Bisnis

Pesaing dari produk martabak borobudur kami sangat lah banyak, khususnya di kota Palembang hampir di setiap sudut ada penjual martabak. Bahwan di sekitar Jalan Mayor Zen terdapat hamper 10 penjual martabak manis. Keunggulan pesaing yaitu pada tempat penjualan yang sangat strategis di tengah Ibu Kota Palembang, serta difasilitasi wifi, penjual menginovasi tempat untuk anak zaman milenial, seperti tempat nongrong dengan fasilitas lengkap. Selain jalan yang selalu dilalui banyak orang, ramai, disana juga memiliki *spot foto* yang baik sehingga mempunyai daya tarik pembeli untuk mampir di tempat tersebut. Pesaing kami contohnya adalah Martabak Atet yang berlokasi di Dempo

Gambar 1 MartabakAtet

Jl. DempoLuar No.427, 15 Ilir, Kec. Ilir Tim. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 301.



4.2 Yang Menjadi Kelemahan Dan Keunggulan Produk

Keunggulan dari pesaing kami yaitu pada yang pertama ukuran martabaknya yaitu sekitar 17 inci atau lebih besar dari martabak manis Borobudur yang hanya berukuran 14 inci, dan keunggulan lainnya yaitu tempat pemasaran martabak Atet dan Dempo sangatlah bagus karena memasarkan martabaknya di area tengah kota yang penuh dengan keramaian, dan harga 1 porsi yang mereka jual juga lumayan tinggi salah satu contoh kalau martabak manis Borobudur menjual 1 porsi martabak kacang hanya Rp 15.000, tapi martabak Atet menjualnya dengan harga Rp. 15.000 sampai dengan Rp.80.000, sedangkan martabak Dempo menjual dengan harga Rp. 35.000 sampai dengan Rp. 85.000. Selain itu keunggulan dari pesaing kami yaitu fasilitas yang sangat lengkap yaitu tersedianya wifi, tempat nongrong yang nyaman di lengkapi AC atau kipas angin, TV, Radio, view yang menarik dan tempat yang strategis, sehingga para konsumen tertarik untuk singgah dan membeli martabak tersebut. Keunggulan lain produk pesaing yaitu sangatlah simple ,memiliki kariawan sehingga pesanan dapat secara cepat di sajikan. Selain itu Alat yang dimiliki lengkap dan sangat banyak. Keunggulan lain nya yaitu pada topping martabak mereka mengoleskan mentega wisman yang merupakan salah satu keunggulan utama karena aromanya yang harum menggugah selera dan hadil yang di dapat sangatlah lembut. Oleh karena itu martabak mereka cukup mahal, dan konsumen dari martabak Atet dan Dempo rata-rata dari kalangan ekonomi keatas. Sehingga masyarakat menilainya produk dari martabak Atet dan dempo sangat lah baik, dikarenakan di beli oleh kalangan tingkat atas. Kekurangan dari produk pesaing yaitu harganya yang cukup mahal sehingga masyarakat kalangan menengah kebawah kurang berminat sehingga mereka lebih memilih martabak yang harganya standard tapi kualitas dan rasanya enak terjamin higiens salah satu contohnya yaitu Martabak Manis Borobudur.

5. KONSUMEN

5.1 Siapa Yang Menjadi Konsumen

Konsumen atau pelanggan dari produk martabak manis Borobudur yang selama ini kami rintis yaitu dari segala lini, baik dari menengah kebawah dan menengah keatas, karena harga dari martabak produksi kami sangat terjangkau. Karena jajanan pasar ini rasanya yang ramah dan cepat, topping yang beranekaragam dan penyajian yang unik. Sehingga disukai dan membuat ketagihan para konsumen baik dari kalangan anak-anak, remaja, orang dewasa sampai orang tua untuk membeli kembali. Produk kuliner kami ini target pelanggannya semua lini, namun akan kami kembangkan kemasyarakatan milenial dengan promosi di media Sosial seperti Ig, Facebook WhatsApp dan dapat di pesan melalui gofood.



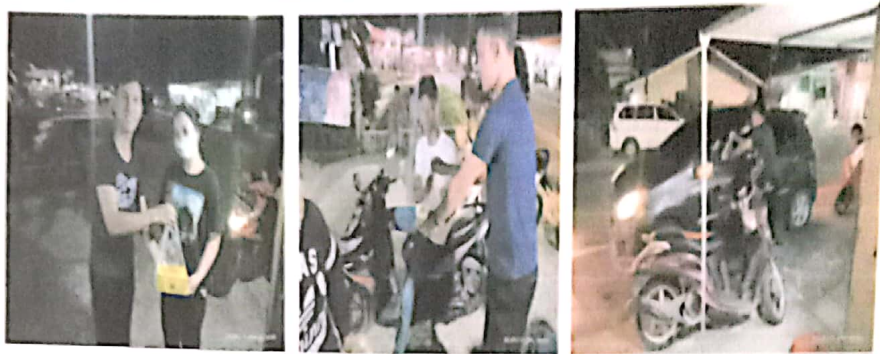
5.2 Mengapa Menjadi Konsumen

Karena masyarakat dari kalangan anak-anak, remaja, dewasa, sampai orang tua sangat menyukai Martabak Manis Borobudur karena selain harganya yang terjangkau produk kami juga memiliki kualitas rasa yang enak dan tekstur yang lembut sehingga konsumen tidak mudah bosan dan merasa enek saat memakannya. Tidak heran masyarakat menengah kebawah maupun menengah keatas banyak yang menyukai Martabak Manis Borobudur ini. Selain itu lokasinya sangatlah strategis yaitu terletak di Jl Mayor Zen depan Lr kapling 2 Pusri yang mana jalan tersebut adalah jalan lintas atau jalan umum yang selalu dilewati oleh kendaraan roda 2 maupun roda 4, jalan tersebut tidak pernah sepi atau selalu ramai setiap saat.

6. PEMASARAN

6.1 Pemasaran

Pemasaran dilakukan dengan memilih tempat yang strateginya yaitu dipinggir jalan Mayor Zen yang banyak dilalui oleh masyarakat. Membuat daftar menu yang dapat dilihat dari jarak jauh. Menggunakan aplikasi Gofood untuk memudahkan konsumen pada saat pemesanan yang tidak dapat dilakukan secara daring langsung ke lokasi tempat kami berjualan. Usaha yang kami rintis telah berjalan 1 tahun memiliki pelanggan tetap, mereka sering membeli martabak kami bahkan ada pelanggan yang membeli dalam waktu seminggu bisa tiga kali membeli Martabak Manis Borobudur di tempat kami.



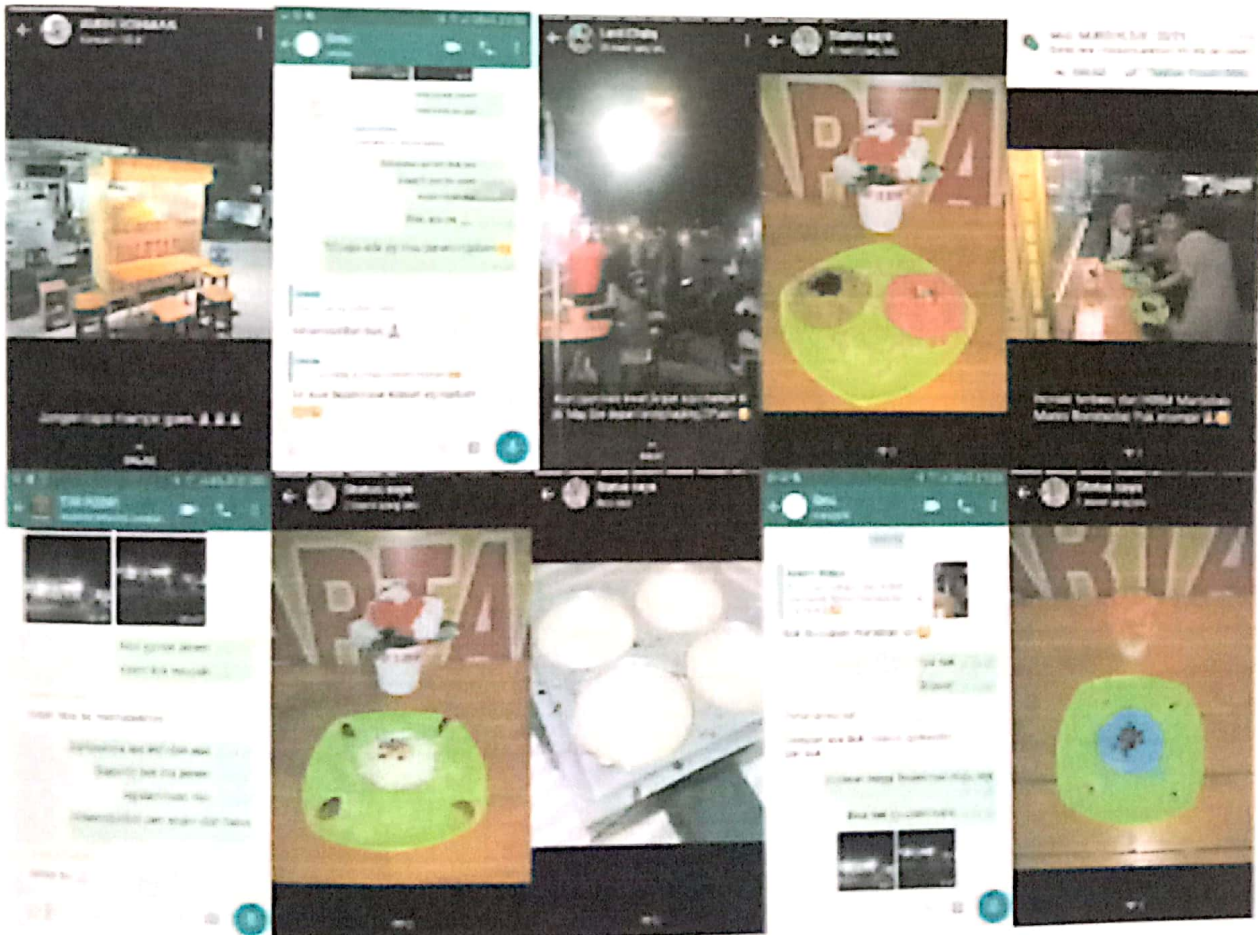
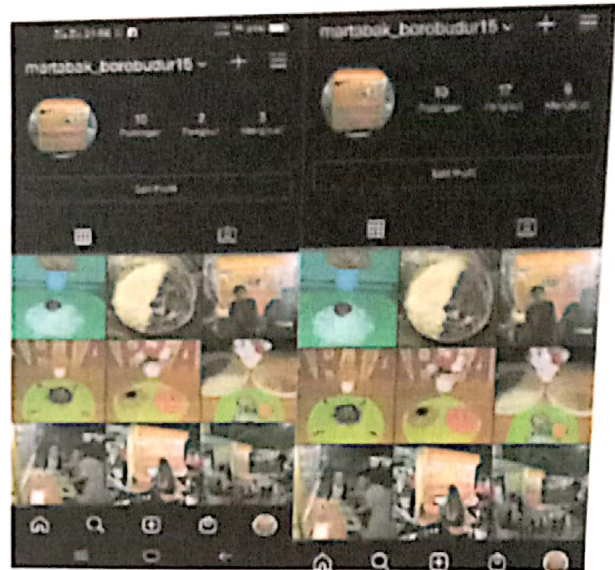
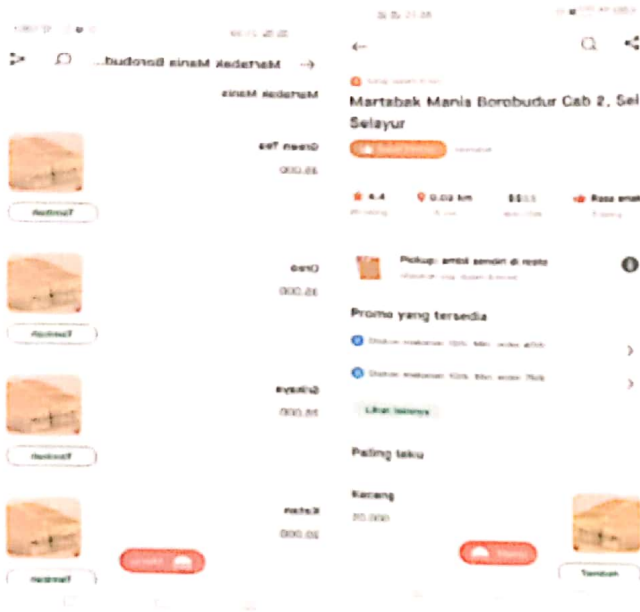
6.2 Bagaimana Menjaga Hubungan Dengan Pelanggan

Karena pelayanan kami yang sigap, cepat dan ramah membuat pelanggan merasa puas, pelanggan juga dapat memesan sesuai selera mereka, walaupun ternyata sedikit sulit tapi kami merasa senang melayaninya. Contohnya ada pelanggan yang menginginkan gula pada martabak sedikit saja, meminta untuk memperbanyak isi topping pada martabak. Kami juga menyediakan tempat duduk untuk para pelanggan yang menunggu pesanan atau makan di tempat dengan tetap menjaga protokol kesehatan dan menyediakan tempat cuci tangan dan Hand Sanitizer.



7. PENJUALAN

Penjualan Martabak Manis Borobudur selain konsumen harus datang langsung ketempat jualan yang beralamat di Jl Mayor Zen depan Ir Kapling 2 konsumen juga bisa memesan melalui aplikasi gojek maupun grab, dapat juga memesan secara on line melalui DM Instagram; martabak_borobudur15, melalui WhatsApp (0895620519544)

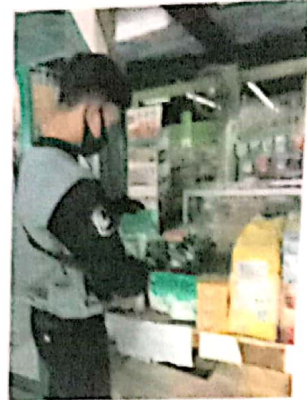


8. AKTIVITAS DALAM BISNIS

8.1 PERSIAPAN

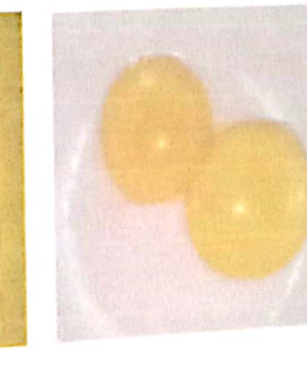
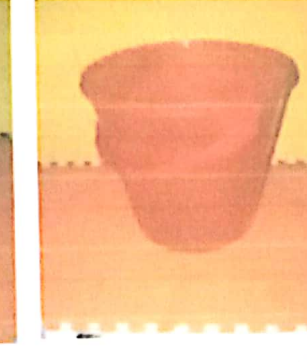
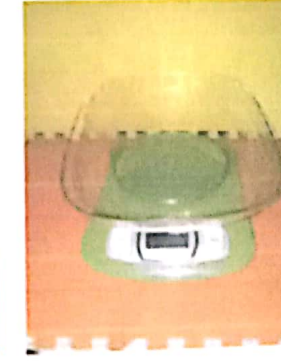
Tim KIBM mengadakan rapat untuk persiapan membeli bahan baku apa saja yang akan digunakan untuk membuat produk Martabak Manis Borobudur

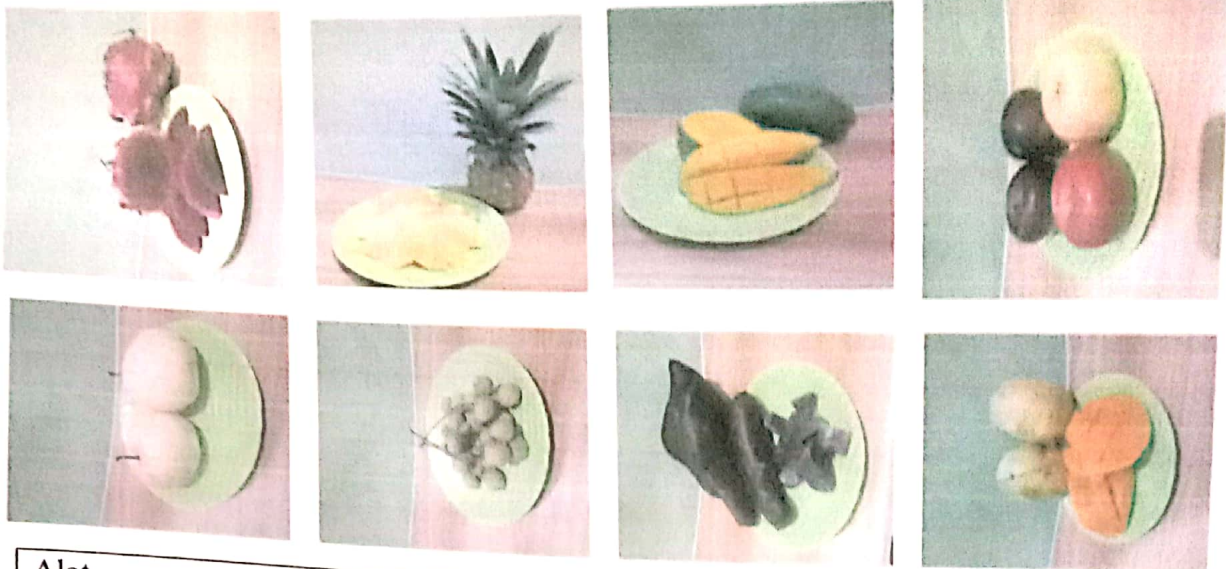
8.2 PEMBELIAN BAHAN BAKU



8.3 PEMBUATAN MARTABAK MANIS BOROBUDUR

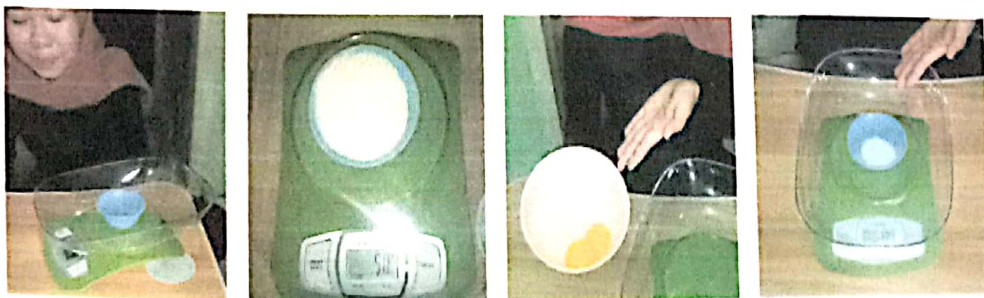
a. Siapkan alat dan bahan





Alat		Bahan	
Kompor	Pisau	Gandum segitiga 1 kilo	Telur
Gas	Talenan	Gula pasir 85gr	Susu kental manis (sebagai toping)
Baskom	Sendok melamin	Margarin (sebagai olesan toping)	Toping martabak (sesuai selera)
Spatula	Kape	Soda kue (4 gr)	Susu bubuk (20 gr)
Loyang	Sutil	Air (secukupnya)	Telur (5 butir)
Tutup Loyang	Timbangan	Vanili (5gr)	
Gelas	Mixer	Garam (4 gr)	
Lap bersih	Saringan gandum		
Sendok sayur			

b. Cara membuat martabak manis Borobudur



- Masukkan gandum segitiga kedalam baskom
- Beri air secukupnya
- Aduk adonan dengan mixer sampai merata tidak ada gandum yang menggumpal
- Tambahkan bahan-bahan lain seperti gula, garam, soda kue, dan vanili
- Mixer kembali sampai tercampur merata

- Lalu tambahkan sedikit air agar adonan sedikit encer (seperti adonan martabak pada umumnya)
- Tutup adonan dengan kain bersih tunggu 45 menit
- Aduk Kembali adonan dengan sutil
- Panaskan Loyang dengan api sedang
- Masukkan adonan kedalam Loyang sebanyak 2 sutil keMudian tutup
- Besarkan api agar martabak creespy
- Apabila sudah setengah matang tambahkan gula pasir sebanyak 1 sendok plastic, kemudian tutup Kembali
- Kecilkan api agar tidak gosong
- Tunggu sekitar 2 menit
- Apabila sudah matang pindahkan ketalenan
- Oleskan margarin menggunakan spatula
- Tambahkan topping sesuai dengan selera (kacang, keju, coklat, dll)
- Beri susu kental manis agar semakin nikmat
- Martabak manis siap disajikan

9. SUMBER DAYA

9.1 Jelaskan Sumber Daya Apa Yang Dilakukan

No	Nama	Nim	Keterangan	Tugas Kewirausahaan
1	Amin Rohmat (Memiliki Keahlian dalam memasak dan pemasaran)	2019132009	Ketua Tim	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat adonan martabak manis Sesuai resep 2. Mengangkut perlengkapan, peralatan dan adonan martabak manis kelokasi tempat penjualan 3. Memasak adonan martabak manis. 4. Membuat martabak manis, member topping, memotong dll sesuai pesanan 5. Melakukan promosi melalui media social dan aplikasi gofood.
2	Lestiyana (Memiliki Keahlian dalam memasak dan Pembukuan)	2018132014	Anggota 1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membelibahanb aku dan topping untuk memproduksi martabak manis 2. Membantu menyiapkan peralatan dan perlengkapan ssat melakukan penjualan 3. Membuat martabak manis, member topping, memotong, memasukan hasil martabak

				yang telah dimasak ke dalam kotak kemasan dll suai pesanan
				4. Menyusun laporan Keuangan
3	Reza Trihandayani (Memiliki Keahlian dalam memasak dan edit brosur pada Aplikasi Canva, PicsArt, untuk pemasaran)	2018132024	Anggota 2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membeli bahan baku dan toping untuk memproduksi martabak manis 2. Membantu menyiapkan peralatan dan perlengkapan ssat melakukan penjualan 3. Membantu melipat kotak kemasan 4. Mencatat pengeluaran dan pemasukan dariusaha yang di jalani setiap harinya. 5. Membuat Brosur promosi
4	Putri Rahmadhani (Produksi dan Pemasaran)	2018132027	Anggota 3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat adonan martabak manis Sesuai resep dan memasak adonan martabak manis 2. Memasarkan Produk dan mempromosikan melalui akun media social.

9.2 Alat Bantu Apa Saja Yang Dibuhkan Dalam Proses Produksi

Alat bantu dalam yang dibutuhkan dalam memproses kue terang bulan yaitu berupa; Mixer, Scrub dan spatula, tong tempat mengulen atau mengadon, tutup Loyang, kompor dan gas, Loyang besiberukuran diameter 14 inci, pisau, papan untuk memotong martabak, centong, sendok, parutan keju, toples tempat menaruh toping.

10. MITRA

10.1 Jelaskan Siapa Mitra Anda

Mitra dari Produk Martabak Manis Borobudur adalah keluarga dari ketua Tim KIBM (Martabak Manis Borobudur)



10.2 Apa Saja Yang Dipenuhi Oleh Mitra

Yang dipenuhi mitra yaitu :

- a. Modal Usaha Martabak Manis Borobudur
- b. Gerobak Martabak Manis Borobudur
- c. Tempat untuk berjualan
- d. Adonan martabak manis
- e. Alat

Alat	
Kompor	Pisau
Gas	Talenan
Ember	Sendok plastic
Spatula	Kape
Loyang	Sutil
Tutup Loyang	Plastic
Toples	Kursi plastic
Lap bersih	Saringan gandum
Sendo ksayur	Gerobak
Gerobak kompor	Kotak martabak