



PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

LAPORAN KEMAJUAN

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

JUDUL PROGRAM

**TELUR EMAS (Enak, Masir, Aman, dan Sehat) sebagai Telur Asin Rendah
Kolesterol**

BIDANG KEGIATAN:

PKM Kewirausahaan (PKM-K)

Oleh :

Faza Akbar Firdaus	135050101111116 / 2013
Romi Alfian	1251502011111065 / 2012
Mochammad Imam Sya'Roni	1251502011111066 / 2012
Hammam Abdullah Rizqi	1350402011111072 / 2013

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2014

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN KEMAJUAN

1. Judul Kegiatan : Telur EMAS (Enak, Masir, Aman, Sehat) Sebagai Telur Asin Rendah Kolesterol
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
- a. Nama Lengkap : Faza Akbar Firdaus
- b. NIM : 135050101111116
- c. Jurusan : Peternakan
- d. Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Brawijaya
- e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Terusan Ambarawa no. 59 / 087861001718
- f. Alamat email : fzaakbarbali@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 3 orang
5. Dosen Pendamping
- a. Nama Lengkap dan Gelar : Achadiyah Rachwati, S.Pt.M.Si.
- b. NIDN : 0011047602
- c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : jln. Ursa Mayor 12, Malang / 0811363950
6. Biaya Kegiatan Total
- a. Dikti : Rp. 12.500.000,00
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 bulan

Malang, 22 Mei 2014

Menyetujui

Pembantu Dekan III
Bidang Kemahasiswaan

Ketua Pelaksana Kegiatan

(DR.Ir. Eko Widodo, M.Agr.Sc..M.Sc.)

NIP/NIK. 196310021988021001

(Faza Akbar Firdaus)

NIM. 135050101111116

Pembantu Rektor III
Bidang Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

(Ir. H.R.B. Ainurrrasyid, MS.)

NIP/NIK. 19550618198103100

(Achadiyah Rachwati, S.Pt.M.Si.)

NIP/NIK. 197604112003122001

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
DAFTAR ISI.....	ii
RINGKASAN.....	iii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah.....	1
C. Tujuan.....	1
D. Luaran Yang Diharapkan	1
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	
E. Kondisi Lingkungan dan Sumber Daya	2
F. Peluang Pasar.....	3
G. Analisi Pasar	4
H. Analisi Persaingan Industri	4
BAB III METODE PELAKSANAAN	
I. Strategi Pemasaran	5
J. Pengembangan Produk dan Perusahaan	6
K. Struktur Organisasi	6
BAB IV HASIL YANG DICAPAI.....	7
BAB V RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA	8
LAMPIRAN	
1. Penggunaan Dana.....	10
2. Dokumentasi Kegiatan	12

RINGKASAN

Tujuan dari diproduksinya Telur EMAS (Enak, Masir, Aman, Sehat) Sebagai Telur Asin Rendah Kolesterol adalah menciptakan sebuah produk olahan telur itik berupa telur asin yang memiliki kandungan Kolesterol yang lebih rendah ketimbang telur asin dipasaran. Telur EMAS menggunakan bawang putih dalam proses pengolahan, karena bawang putih terbukti mampu menurunkan kolesterol. Hal ini mengingat kandungan kolesterol yang berlebih pada telur asin yaitu 226 mg/dL, sedangkan kebutuhan kolesterol per hari adalah sebesar 300 miligram. Hal ini tentu membahayakan bagi kesehatan, untuk itu selain menciptakan telur asin yang rendah kolesterol, penulis juga bertujuan meningkatkan mutu pangan masyarakat. Target yang kami harapkan dari Telur EMAS (Enak, Masir, Aman, Sehat) adalah produk Telur EMAS dapat bersaing di kota Malang dan selanjutnya mampu bersaing dan eksis di seluruh Indonesia. Metode awal pemasaran agar tercapainya target adalah menjual Telur EMAS dengan cara berkeliling perumahan di kota Malang dan mencoba memasuki rumah-rumah makan. Target penjualan dalam sebulan yaitu 4.500 butir telur. Setelah 3 (tiga) bulan, maka akan dilakukan evaluasi dan pelaporkan hasil pelaksanaan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Mendapatkan pangan yang bermutu, bergizi, dan aman adalah hak azasi manusia. Apabila mutu dapat bervariasi sesuai dengan selera dan kebudayaan setempat, maka persyaratan gizi ditetapkan agar pangan dapat memenuhi kebutuhan manusia. Meningkatnya kesejahteraan manusia dan tingkat pendidikan manusia, kemudahan mendapatkan informasi dan terbukanya perdagangan internasional telah meningkatkan kesadaran manusia akan pangan yang baik.

Konsumsi telur asin di perkotaan meningkat dari tahun ke tahun. Namun demikian, belakangan ini mulai muncul kesadaran akan tingginya kandungan kolesterol yang terdapat pada telur asin. Kebutuhan kolesterol per hari adalah sebesar 300 miligram, sedangkan kandungan kolesterol pada telur asin sebesar 226 mg/dL.

Bawang putih merupakan salah satu jenis bahan yang dapat menurunkan kolesterol. Diharapkan dengan diberinya perlakuan menggunakan bawang putih, maka tingkat kandungan kolesterol akan turun dan dapat menambah cita rasa yang nikmat untuk dikonsumsi.

B. Perumusan Masalah

Tingginya kolesterol pada telur asin menimbulkan sebuah keresahan dan juga peluang bagi pengusaha. Konsumen resah karena mereka ingin tetap mengkonsumsi telur asin namun khawatir akan bahaya kolesterol yang terlalu tinggi.

C. Tujuan

Bagi pengusaha keresahan ini bisa menjadi peluang untuk menghasilkan sebuah terobosan telur asin yang enak dan rendah kolesterol.

D. Luaran yang Diharapkan

Dengan menciptakan produk olahan telur asin yang rendah kolesterol, diharapkan masyarakat tidak takut lagi mengkonsumsi telur asin. Mengingat kandungan telur itik yg lebih tinggi ketimbang telur ayam. Hal ini merupakan

sebuah peluang yang layak dikembangkan dan sangat *profitable* untuk dijalankan. Diharapkan produk “**Telur EMAS (Enak, Masir, Aman, Sehat) Sebagai Telur Asin Rendah Kolesterol**” akan meraih hati masyarakat dan meningkatkan mutu pangan masyarakat menjadi lebih sehat dan tentunya lezat.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

E. Kondisi Lingkungan dan Sumber Daya

Telur asin merupakan salah satu makanan rakyat Indonesia. Telur asin adalah produk olahan pangan dari telur itik. Jumlah produksi telur itik sendiri di Jawa Timur mencapai 28.170 ton di tahun 2013. Dari sebagian besar produksi telur itik dijadikan olahan produk telur asin. Telur asin merupakan makanan segala kalangan, dari kalangan atas hingga kalangan bawah. Hal ini dikarenakan telur asin memiliki rasa yang lezat. Telur asin memiliki kandungan gizi yang tinggi. Namun, telur asin yang beredar di pasaran memiliki salah satu titik lemah yaitu memiliki kandungan kolesterol yang tinggi. Hal ini tidak baik bagi orang yang sudah berusia lanjut dan memiliki riwayat penyakit serangan jantung dan darah tinggi. Mengingat meningkatnya pengetahuan masyarakat mengenai bahaya kolesterol berlebih, hal ini menyebabkan akhir-akhir ini banyak orang yang berpaling dari telur asin dikarenakan mereka menganggap telur asin bukan makanan yang sehat.

Dengan menciptakan sebuah produk olahan telur asin yang memiliki kolesterol yang lebih rendah ketimbang telur asin yang beredar dipasaran, diharapkan akan memikat hati para penggemar telur asin, khususnya para kalangan menengah atas yang peduli dengan kesehatan dan orang-orang yang memiliki riwayat penyakit kolesterol tinggi. Mengusung Judul “**Telur EMAS (Enak Masir Aman Sehat) Sebagai Telur Asin Rendah Kolesterol.**” Kami menjanjikan sebuah olahan telur asin yang sehat, lezat, dan tentunya rendah kolesterol.

F. Peluang Pasar

F.1 Kekuatan

Telur EMAS memiliki kekhasan dan keunggulan yang akan menarik konsumen untuk membeli produk perusahaan, diantaranya:

- Telur asin ini memiliki kandungan kolesterol yang rendah jika dibandingkan dengan telur asin pada umumnya.
- Telur asin ini tidak berbau amis.
- Telur asin mempunyai cita rasa yang nikmat dengan aroma dan rasa bawang.
- Telur asin diproduksi dengan metode yg bersih sehingga tidak mudah rusak.
- Telur asin mempunyai tekstur yang masir pada kuning telurnya, dimana tekstur yang masir adalah tekstur yang paling diminati konsumen.

F.2 Kelemahan

Telur asin EMAS memiliki beberapa kelemahan, namun kelemahan tersebut tidak menjadikan perusahaan merugi, kelemahan tersebut akan diolah untuk kemudian menjadi sebuah strategi unik dan ideal dengan segala keterbatasan yang ada. Berikut beberapa kelemahan perusahaan:

- Perusahaan belum mempunyai tempat strategis sebagai tempat menjual produk
- Belum dikenalnya brand produk

F.3 Peluang

Melihat kondisi lingkungan yang ada, terdapat peluang yang dapat diolah untuk memasuki segmentasi yang dituju

- Masyarakat sadar akan bahaya tingginya kolesterol
- Masyarakat sadar akan tingginya kolesterol pada telur asin

F.4 Ancaman

- Harga bahan baku yang naik akibat kenaikan bahan bakar minyak.

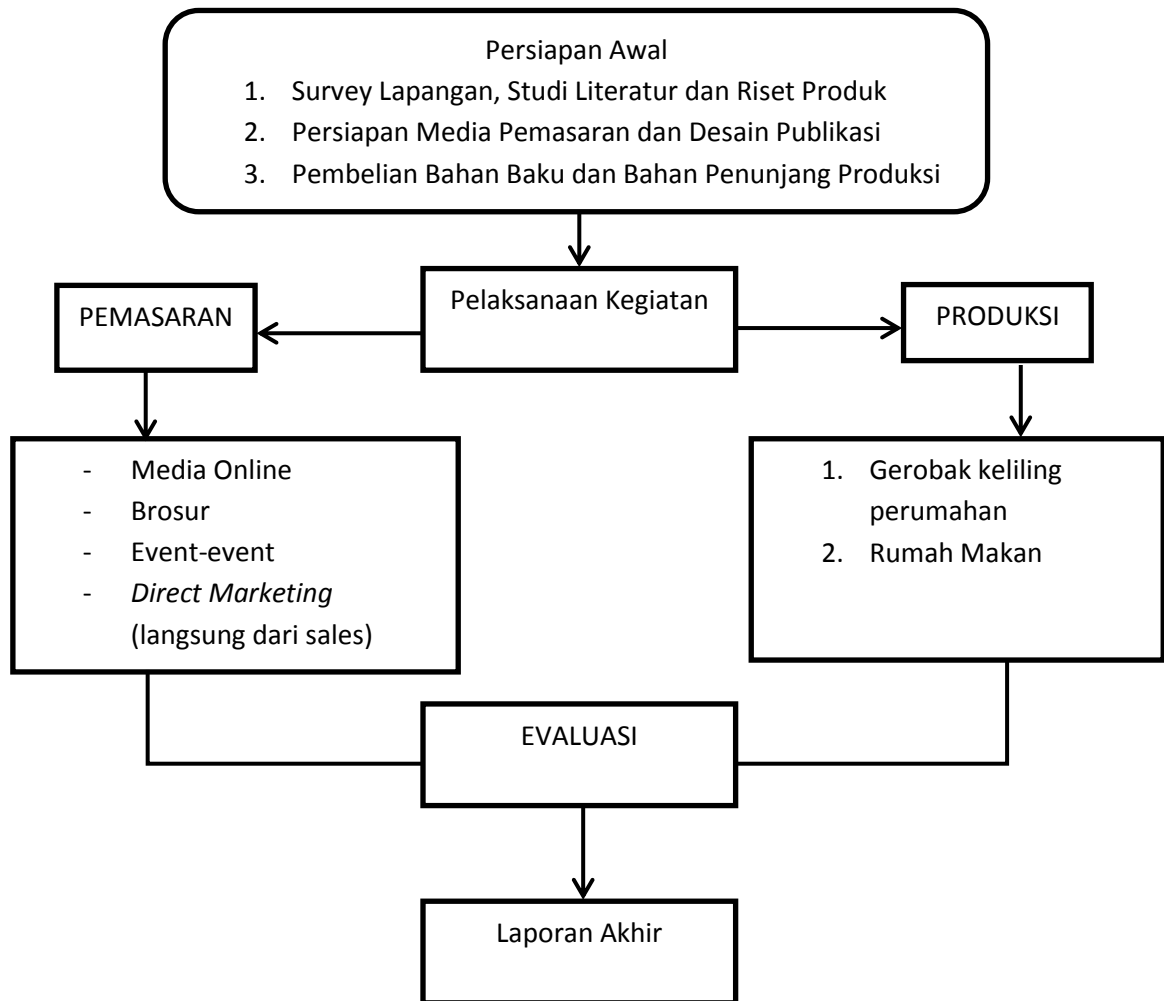
G. Analisis Pasar

Segmen yang ditarget adalah masyarakat perkotaan di Jawa Timur. Masyarakat yang disasar mempunyai tingkat ekonomi menengah ke atas mulai anak-anak sampai orang tua.

H. Analisis Persaingan Industri

- Pemain-pemain lama dalam dunia telur asin masih menggunakan metode lama dimana produk yang dihasilkan adalah telur dengan kolesterol yang tinggi
- Belum ada brand yang benar-benar melekat kuat di masyarakat untuk produk telur asin.
- Masih terdapat beberapa pesaing yang telurnya berbau amis dan tidak masir.
- Kemungkinan akan adanya pemain baru atau lama yang mengikuti segmentasi dari perusahaan adalah sangat mungkin. Hal itu akan diantisipasi dengan pembangunan merk di benak konsumen, melakukan promosi berkelanjutan dan berkesinambungan untuk mengenalkan produk kami, membangun loyalitas dan *maintain* pelanggan loyal, serta melakukan inovasi berkelanjutan dalam menciptakan produk-produk baru.

BAB III METODE PELAKSANAAN



I. Strategi Pemasaran

Pemasaran langsung pada tahap awal pemasaran akan terkonsentrasi di wilayah Malang, produk akan dijual dengan sistem berkeliling perumahan seputaran kota Malang menggunakan rombongan atau gerobak yang *eyecatching* dan menarik perhatian pembeli, dan mencoba memasarkan di rumah-rumah makan.

Promosi juga dilakukan untuk mengenalkan produk dan meningkatkan penjualan. Promosi yang akan dilakukan diantaranya membuat brosur, dan mengikuti event-event pameran, promosi melalui media online dan *direct marketing* (promosi langsung dari *sales*).

J. Pengembangan Produk dan Perusahaan

1. Pengembangan Produk

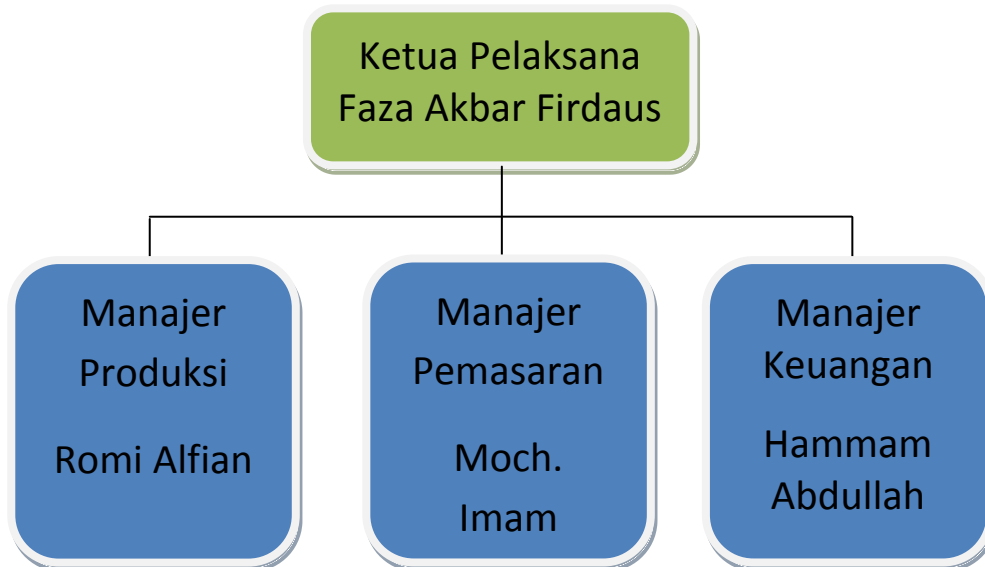
Pengembangan produk akan diarahkan menuju produk dengan cita rasa yang diriset berdasarkan keinginan masyarakat.

2. Pengembangan Wilayah Pemasaran

Telur asin akan diperluas jaringan pemasarannya menuju kota-kota di Jawa Timur.

K. Struktur Organisasi

Mengingat perusahaan merupakan suatu usaha berskala kecil yang sedang tumbuh dan berkembang, maka struktur organisasi masih sederhana dan diisi oleh sedikit orang. Namun, hal ini tidak menutup kemungkinan terjadinya perubahan struktur dilihat dari evaluasi-evaluasi yang dilakukan perusahaan menyesuaikan kebutuhan di lapangan.



No.	Nama	Program Studi	Tugas
1	Faza Akbar Firdaus	Peternakan	Ketua Pelaksana
2	Romi Alfian	Teknik Informatika	Manager Produksi
3	Mochammad Imam Sya'Roni	Teknik Informatika	Manager Pemasaran
4	Hammam Abdullah Rizqi	Agroekoteknologi	Manager Keuangan

Masing-masing dalam struktur mempunyai tanggung-jawab dalam mengembangkan perusahaan. Berikut job description dari masing-masing sektor.

- Ketua Pelaksana: bertanggung jawab mengkoordinasi proses produksi & pengadaan bahan, pemasaran, dan keuangan.
- Manajer keuangan: bertugas mengatur lalu lintas keuangan, membuat laporan keuangan, dan membuat proyeksi untuk pengembangan dan efisiensi keuangan.
- Manajer Produksi : bertanggung melakukan pengadaan bahan baku, proses produksi, hingga packing.
- Manajer Pemasaran : bertanggung jawab membangun jaringan pemasaran, membangun brand, dan meningkatkan penjualan

BAB IV

HASIL YANG DICAPAI

Hasil yang telah dicapai adalah beberapa rangkaian program yang telah dijalankan. Diantaranya, yaitu: telah dilakukan riset produk dan riset pasar sebanyak 54 butir telur. Hasil yang diperoleh berdasarkan riset produk dan riset pasar adalah produk Telur EMAS telah memenuhi kriteria dari pasar dan hal ini berdampak baik bagi perkembangan dari usaha Telur EMAS. Pada riset produk dan riset pasar terjual sebanyak 41 butir Telur EMAS yang dilakukan uji di area sekitar Universitas Brawijaya. Melihat hasil positif dari riset produk dan riset pasar, maka dimulailah untuk memasarkan 40 butir Telur EMAS pada produksi pertama (I). Hasil yang diperoleh dari produksi Telur EMAS tahap pertama (I) menunjukkan hasil yang sangat baik dengan terjualnya seluruh produk, demikian pula yang terjadi pada produksi kedua dan ketiga. Berdasarkan konsep awal bahwa Telur EMAS sebagai telur asin rendah kolesterol, maka dilakukanlah uji kolesterol pada 16 April 2014 di Laboratorium Sucofindo – Jakarta. Namun, berdasarkan uji laboratorium ternyata sangat disayangkan kandungan kolesterol Telur EMAS tidak berbeda jauh dengan telur asin dipasaran. Setelah berkonsultasi dengan dosen pembimbing berkaitan dengan kemajuan kedepannya, ditentukanlah bahwa Telur EMAS merubah konsep menjadi Telur Asin Oleh-oleh Khas Malang.

Perubahan konsep ini dilakukan dengan memanfaatkan peluang bahwa belum ada satu *brand* telur asin yang melekat dibenak konsumen di daerah Malang terutama sebagai oleh-oleh dan peluang bahwa kota Malang adalah salah satu kunjuang wisatawan untuk berlibur. Keputusan ini dengan berani diambil berdasarkan hasil yang sangat baik dari penjualan produk Telur EMAS pada produksi pertama, kedua, dan ketiga. Seluruh rangkaian kegiatan tersebut menggambarkan program telah berjalan 80%.

Progres kedepan pun sudah terkonsep bahwa akan lebih difokuskan pada tahap pemasaran. Dengan konsep baru yang telah terbentuk dan dengan pengembangan produk agar menjadi lebih baik dan bernilai jual tinggi sebagai oleh-oleh khas Malang, diharapkan produk Telur EMAS mampu bersaing di kota Malang dan selanjutnya dapat diterima diseluruh kota di Indonesia.

Kegiatan	Bulan 1				Bulan 2				Bulan 3				Bulan 4			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Persiapan tempat produksi	■															
Pembelian alat dan bahan	■	■		■			■	■			■					
Pelaksanaan Produksi			■	■			■	■								
Pelaksanaan promosi dan pemasaran				■			■	■	■			■				
Evaluasi pelaksanaa				■								■	■	■		
Penyelesaiam laporan akhir																

Tabel.1 *Time table* serangkaian kegiatan yang telah terlaksana

BAB V

RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Mengenai rencana tahap berikutnya telah terkonsep bahwa Telur EMAS akan lebih memfokuskan pada pemasaran yang lebih baik dengan strategi baru yaitu menjadikan Telur EMAS sebagai telur asin oleh-oleh khas Malang. Pemasaran akan difokuskan di area yang menjadi tempat-tempat target pasar melakukan aktivitasnya. Target pasar sendiri yaitu wisatawan domestik yang berlibur di Kota Malang dan Kota Batu serta masyarakat kota Malang itu sendiri.

Mengenai pemasaran yang akan dilakukan, Telur EMAS akan membuka stand/kios di area yang berdampingan dengan suatu pusat rekreasi atau pusat oleh-oleh di kota Malang dan kota Batu. Untuk lebih memaksimalkan pemasaran akan dilakukan pemasaran secara langsung dan tidak langsung. Pemasaran langsung berupa *direct selling*, yaitu menginformasikan kepada calon pembeli bahwa Telur EMAS merupakan telur asin oleh-oleh khas Malang dan menyertakan informasi mengenai beberapa keunggulan Telur EMAS. *Direct selling* akan dilakukan oleh *customer service* yang menjaga stand/kios, yaitu pelaksana kegiatan. Pemasaran tidak langsung melalui jejaring sosial yaitu Facebook dan blog, serta melalui media pemasaran lain yaitu xbanner, brosur dan kartu nama. Pemanfaatan media jejaring sosial Facebook akan dilakukan secara berkala yaitu 2 kali seminggu dengan cara mengirimkan pesan berupa pengenalan produk dan promosi kepada pengguna Facebook di area kota Malang. Pada Blog akan diunggah beberapa artikel bulanan yang berkaitan dengan pengenalan produk dan promosi. Pemasaran tidak langsung yang menggunakan kartu nama dan xbanner akan dilakukan saat calon pembeli ataupun pembeli mendatangi kios. Pemasaran menggunakan brosur akan difokuskan untuk membagikannya kepada wisatawan domestik yang berada di tempat rekreasi.

Rencana kegiatan yang telah dijabarkan, bertujuan agar Telur EMAS menjadi salah satu produk unggulan oleh-oleh khas Malang. Hal ini mengingat belum terdapat suatu *brand* / merk telur asin yang melekat dihati konsumen di Jawa Timur dan khususnya di Kota Malang serta dengan memanfaatkan peluang bahwa kota Malang dan kota Batu merupakan salah satu tempat tujuan wisata.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Penggunaan Dana

LAPORAN PENGELUARAN KEUANGAN

Telur EMAS

Bulan Februari

No	Tanggal	Akun	Jumlah	Satuan Harga	Debet	Kredit	Saldo
1	27/2/2014	Modal Usaha	1	2.500.000	2.500.000		2.500.000

Bulan Maret

No	Tanggal	Akun	Jumlah	Satuan Harga	Debet	Kredit	Saldo
1	1/3/2014	Panci	1	50.000		50.000	
		Kompor	1	230.000		230.000	
		Oven	1	210.000		210.000	
		Parker	1	1.000		1.000	
							2.009.000
2	2/3/2014	Selang Regulator	1	70.000		70.000	
		Box Plastik	1	70.000		70.000	
		Cobek & uleg	1	30.000		30.000	
		Sarung Tangan	1	14.300		14.300	
		Bak	1	20.800		20.800	
		Parkir	6	1.000		6.000	
		Kabel 2m	1	8.000		8.000	
		Stener	1	4.000		4.000	
		Fihng	1	4.000		4.000	
							1.781.800
3	3/3/2014	Dettol (Desinfektan)	1	14.000		14.000	
		Bensin	2	4.500		10.000	
							1.757.800
4	4/3/2014	Garam Kasar	4	3.5000		14.000	
		Bawang Putih	1	15.000		15.000	
		sereh	1	1.000		1.000	
		parkir	1	2.000		2.000	
							1.725.800
5	5/3/2014	Bensin	2	4.500		10.000	
							1.715.800
6	6/3/2014	Bensin	2	4.500		10.000	
		Telur Itik (Riset Pasar dan Riset	54	1.900		102.600	

		Produk)					
							1.613.200
7	11/3/2014	Egg Tray	2	15.000		30.000	
		parkir	1	2.000		2.000	
							1.581.200
8	12/3/2014	Buku Kegiatan	1	12.000		12.000	
							1.569.200
9	13/3/2014	Kartu Nama + Disain	1	40.000		40.000	
		Keranjang Rotan	1	4.000		4.000	
		Egg tray kerdus	2	1.000		2.000	
		Parkir	1	2.000		2.000	
							1.521.200
10	14/3/2014	Brosur	10	5.500		55.000	
		Stiker label	1	4.000		4.000	
		Disain	1	18.000		18.000	
		Bensin	2	4.500		10.000	
							1.434.200
11	19/3/2014	Penjualan Riset Produk dan Riset Pasar	41	3.000	123.000		
		Pembelian bahan baku produksi	20	1.800		36.000	
							1.557.200
12	24/3/2014	Keranjang Rotan	10	3.000		30.000	
							1.527.200

Bulan April

No	Tanggal	Akun	Jumlah	Satuan Harga	Debet	Kredit	Saldo
1	5/4/2014	Pulsa	1	26.000		26.000	
							1.501.200
2	14/4/2014	Dana Talangan Fakultas	1	1.000.000	1.000.000		
							2.501.200
3	15/4/2014	Telur Asin Pembanding	5	2.500		12.500	
							2.488.700
4	16/4/2014	Biaya Penelitian Kandungan Kolesterol	1	2.080.000		2.080.000	
		Pengiriman JNE Malang - Jakarta	1	23.000		23.000	
							385.700

5	18/4/2014	Telur Itik Produksi I	40	2.000		80.000	
		Parkir	1	1.000		1.000	
							304.700

Bulan Mei

No	Tanggal	Akun	Jumlah	Satuan Harga	Debet	Kredit	Saldo
1	11/5/2014	Penjualan Produksi I	35	3.000	105.000		
		Poster Pemasaran	2	5.000		10.000	
							399.700
2	14/5/2014	Pembuatan Stampel	1	35.000		35.000	
		Pembuatan Xbanner	1	55.000		55.000	
							309.700
3	15/5/2014	Buku Keuangan	1	8.000		8.000	
		Telur asin persiapan Monev	11	1.800		19.800	
							281.900
4	17/5/2014	Tinta Stampel	1	6.500		6.500	
		Packing Mika	100	450		45.000	
							230.400

Bulan Juni

No	Tanggal	Akun	Jumlah	Satuan Harga	Debet	Kredit	Saldo
1	1/6/2014	Telur Itik	30	2.000		60.000	
							170.400
2	15/6/2014	Penjualan Produksi kedua	30	3.000	90.000		
							260.400
3	20/6/2014	Telur Itik	30	2.000		60.000	
		Parkir	1	1.000		1.000	
							199.400
4	26/6/2014	Penjualan produksi ketiga	10	3.000	30.000		
							229.400
Total Hibah							Rp. 11.900.000
Jumlah Dana yang Digunakan							Rp. 3.270.600
Jumlah Dana Tersisa							Rp. 8.630.400

Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan



1. Lokasi Produksi



2. Lokasi Produksi



3. Lokasi Produksi



4. Pembersihan Telur



5. Pengecekan Telur



6. Proses Pemeraman



7. Proses Panen



8. Telur siap dikukus



9. Telur siap dipasarkan



10. Media Pemasaran



11. Telur EMAS



12. Telur EMAS



13. Foto Produk



14. Foto Produk