

BASRENG HEAVEN
PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Indah Nur Aini

2121 31811

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
TAHUN 2024

TUGAS AKHIR

PROYEK KEWIRAUSAHAAN

BASRENG HEAVEN

Dipersiapkan dan disusun oleh:

INDAH NUR AINI

Nomor Induk Mahasiswa: 212131811

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Selasa tanggal 7 Januari 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.)



Pembimbing

Bambang Setia Wibowo, SE., MM.

Penguji

Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

Yogyakarta, 10 Februari 2025
Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua

Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

BASRENG HEAVEN

Indah Nur Aini¹

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta

Bambang Setia Wibowo²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta

e-mail: bambang.setia@stieykpn.ac.id

ABSTRACT

This entrepreneurship project aims to build Basreng Heaven's business by increasing product innovation and product packaging. In today's modern era, competition for entrepreneurial businesses will tend to be tighter, innovation of something new will be very useful to survive in increasing competition. The research method used in this entrepreneurship project is a literature review by examining various relevant sources such as exploration of creativity, financial management, and innovation in the business being run. The results of this entrepreneurship project show that innovation in basreng sales runs effectively so that the Basreng sales business can continue to survive until now with revenues that can cover the business capital figures. Bakso Goreng or Basreng Heaven has made various innovations such as packaging food using Zip Lock to make it easier for customers, providing containers or places from business actors to make it easier for customers to carry food purchased, Basreng Heaven also provides packages that resemble flower buckets but use Basreng food packages, and Basreng Heaven also accepts Cash on Delivery requests. But like other entrepreneurs, Basreng Heaven also has challenges that must be overcome so that the business can survive. These challenges include innovations that must be continuously updated, other business competitors who have opened similar businesses, and the management of food raw materials so that we do not experience losses due to rotting food ingredients. These challenges have slowly been covered by the innovations we have created.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Keywords: Entrepreneurship, Sales Innovation, Fried Meatballs, Effectiveness, Business Challenges

ABSTRAK

Proyek kewirausahaan ini memiliki tujuan guna membangun usaha Basreng Heaven dengan cara meningkatkan inovasi produk serta pengemasan produk. Pada zaman sekarang yang sudah serba modern, persaingan akan bisnis wirausaha akan cenderung semakin ketat, inovasi akan sesuatu yang baru akan sangat berguna untuk bertahan dalam persaingan yang semakin meningkat. Metode Penelitian yang digunakan dalam proyek kewirausahaan ini adalah kajian literatur dengan cara mengkaji berbagai sumber yang relevan seperti eksplorasi kreativitas, manajemen keuangan, serta inovasi terhadap usaha yang dijalankan. Hasil dari proyek kewirausahaan ini menunjukkan bahwasanya inovasi dalam penjualan basreng berjalan dengan efektif sehingga usaha penjualan Basreng dapat terus bertahan hingga saat ini dengan pendapatan yang dapat menutup angka modal usaha. Bakso Goreng atau Basreng Heaven telah melakukan berbagai inovasi seperti pengemasan makanan menggunakan *Zip Lock* guna memudahkan pelanggan, penyediaan wadah atau tempat dari pelaku usaha guna memudahkan pelanggan dalam membawa makanan yang dibeli, Basreng Heaven juga menyediakan paket yang menyerupai Bucket bunga namun menggunakan paket makanan Basreng, dan Basreng Heaven juga menerima permintaan *Cash on Delivery*. Namun seperti pelaku wirausaha lainnya, Basreng Heaven juga memiliki tantangan yang harus dapat diatasi agar usaha yang dijalankan dapat tetap bertahan. Tantangan tersebut adalah seperti inovasi yang harus terus diperbaharui, pesaing usaha lainnya yang telah lebih dahulu membuka usaha serupa, hingga pengelolaan bahan baku pangan agar kami tidak mengalami kerugian karna bahan pangan yang membusuk. Berbagai tantangan tersebut telah perlahan tertutup oleh inovasi yang kami ciptakan.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Inovasi Penjualan, Bakso Goreng, Efektifitas, Tantangan Usaha

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. PENDAHULUAN

Dalam kehidupan sehari-hari, banyak sekali cara yang bisa dilakukan untuk mengisi waktu luang, salah satunya adalah dengan mengonsumsi makanan ringan. Camilan merupakan makanan ringan sebagai selingan makan berat (Handaruwati, 2023). Pada dasarnya camilan juga dapat menjadi teman di saat sedang mengisi waktu santai sembari menonton televisi, bercengkerama dengan rekan atau menemani saat melakukan hal-hal lainnya. Berbagai jenis camilan telah berkembang dengan jenis dan rasa yang juga beragam. Para remaja saat ini sangat menggandrungi camilan yang memiliki sensasi rasa pedas, berbagai jenis camilan pedas juga sudah sangat beragam variasinya. Beberapa di antaranya adalah seperti Basreng (Bakso Goreng), Mie Gulung Pedas, Keripik Kaca Pedas, Makaroni Pedas, Usus Goreng Pedas dan masih banyak lagi. Selain para remaja pada kalangan pelajar, camilan-camilan yang telah disebutkan di atas juga dapat dinikmati oleh kalangan mahasiswa bahkan hingga orang yang sudah bekerja.

Perkembangan camilan pedas khususnya Basreng sudah sangat populer di berbagai kalangan sehingga sudah banyak dikenali oleh masyarakat baik dari jenis makanannya hingga brand yang memproduksi camilan tersebut. Paku Alam X mengatakan bahwa selama 10 tahun terakhir, mesin penggerak ekonomi daerah adalah UMKM, dengan jenis usaha hingga sebesar 92% dari total jenis usaha yang ada di Yogyakarta (KRJogja, 2019). Saat ini UMKM telah menjadi bagian penting dalam perekonomian di Yogyakarta. Keberadaan UMKM menjadi salah satu pilar utama penggerak perekonomian di Daerah Istimewa Yogyakarta. Beberapa masalah utama yang dihadapi UMKM adalah kemampuan teknologi, kualitas sumber daya manusia (SDM), akses pemasaran, akses permodalan, dan kualitas produk. Salah satu permasalahan UMKM yang akan diangkat dalam topik penelitian ini adalah dari akses pemasaran. Dinas Perindustrian Perdagangan, selanjutnya disebut Disperindag Provinsi DI Yogyakarta, telah berupaya berperan dalam mempromosikan produk UMKM yang ada di wilayah Yogyakarta, dengan membuat kebijakan penggunaan *co-branding* untuk produk

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

UMKM di DI Yogyakarta (Asri, 2018). Penelitian ini merupakan penelitian Yuridis Normatif. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa saat ini Pemerintah Daerah DI Yogyakarta telah memiliki regulasi yang akan mengatur mengenai merek dan budaya tradisional yang berasal dari DI Yogyakarta. Dengan adanya strategi pemasaran *co-branding* tersebut memang tidak akan berdampak langsung terhadap perlindungan merek dagang seperti yang diamanatkan dalam Undang-undang Merek, namun dengan menggunakan fasilitas *co-branding* tersebut secara tidak langsung produk-produk yang diajukan merek tersebut akan terdaftar sebagai produk yang berasal dari Yogyakarta. Strategi pemasaran dengan menggunakan dua merek atau lebih (*co-branding*) itu diharapkan bisa melindungi, melestarikan, dan mendokumentasikan produk-produk asal Yogyakarta dengan prosedur yang cenderung lebih mudah.

2. TINJAUAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Proyek Kewirausahaan

Hasil dari proyek kewirausahaan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi para pelaku bisnis khususnya di bidang kuliner. Proyek kewirausahaan ini membantu usaha Basreng Heaven dalam menganalisis strategi perkembangan bisnis dengan menciptakan inovasi serta terobosan terbaru dalam bidang kuliner sehingga dapat menarik perhatian pasar.

Hasil dari pengembangan proyek kewirausahaan ini juga dapat meningkatkan keyakinan baik bagi para mitra kerja dan pemasok untuk kemudian dapat menerima serta turut mendukung berjalannya proyek kewirausahaan ini. Proyek kewirausahaan ini juga dapat menjadi sebuah referensi bagi siapapun untuk kemudian dapat merangkai strategi pengembangan usaha dengan menganalisis serta mengawasi penciptaan inovasi serta terobosan secara makro dan mikro bisnis.

2.2 Tinjauan Produk

Istilah produk merupakan adaptasi dari bahasa Inggris yaitu “product” yang memiliki arti suatu produksi yang dijalankan oleh seorang tenaga kerja. Produk juga dapat diartikan sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk kemudian diperhatikan, digunakan, dibeli, hingga kemudian dikonsumsi oleh para konsumen agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa segala hasil produksi merupakan sebuah benda kasat mata atau dapat dilihat, disentuh,

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

atau dirasakan. Produk juga memiliki jenis yang beragam dan cakupan tertentu. Produk dalam bahasa Inggris diartikan oleh Kotler & Armstrong sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk menjadi sebuah bahan perhatian, dibeli, digunakan, maupun dikonsumsi sehingga dapat memberikan kepuasan terhadap keinginan maupun kebutuhan konsumen. Jika diperhatikan secara konseptual, produk merupakan sebuah pemahanan subyektif yang diberikan dari sebuah produsen terhadap sesuatu yang ditawarkan sebagai bentuk upaya dalam meraih tujuan perusahaan melalui pemenuhan kebutuhan serta kegiatan para konsumen. Hal tersebut tentu disesuaikan dengan kompetensi serta kapasitas perusahaan tersebut terhadap daya beli yang dimiliki pasar.

2.3 Tinjauan Analisis Peluang

Peluang merupakan sesuatu yang sangat penting dalam berjalannya sebuah bisnis. Namun tentu saja setiap peluang yang ada memiliki resiko yang perlu dipertimbangkan juga. Kecenderungan utama merupakan salah satu sumber peluang yang dapat diraih oleh para pelaku usaha. Para pelaku usaha dapat melahirkan peluang dengan cara menemukan berbagai segmen pasar yang sebelumnya tidak pernah terlihat di masyarakat. Dengan mengikuti perkembangan dari segi regulasi dan persaingan, melakukan adaptasi teknologi yang lebih canggih sehingga mempercepat hubungan antara pelaku usaha dengan pembeli serta pemasok.

Peluang yang dimiliki oleh Basreng Heaven adalah;

1. Memiliki stand atau toko pada lokasi yang sangat strategis
2. Memiliki relasi pada kalangan mahasiswa/pelajar sehingga mempermudah proses promosi.
3. Memiliki mangsa pasar yang cukup luas.
4. Bergerak dalam bidang kuliner yang notabene nya merupakan kebutuhan setiap orang.
5. Kemampuan dari Basreng Heaven untuk mendapatkan supplier makanan yang memiliki kualitas yang baik.

2.4 Tinjauan Analisis Ancaman

Ancaman merupakan sebuah situasi yang membuat para pelaku usaha menghadapi kemungkinan terhadap kerugian bagi perusahaan maupun pelaku usaha itu sendiri.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Ancaman juga menjadi penghalang utama bagi para pelaku usaha untuk mencapai posisi maupun situasi yang diinginkannya. Kesuksesan bisnis dapat dihalangi oleh para pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, kekuatan tawar menawar pembeli hingga para pemasok yang sulit didapatkan. Perubahan zaman dengan adanya teknologi juga mempengaruhi para pelaku usaha jika para pelaku usaha tersebut tidak memiliki strategi maupun siasat tertentu dalam menghadapinya.

Ancaman yang dimiliki oleh Basreng Heaven adalah;

1. Banyak pesaing yang merupakan pelaku usaha sejenis.
2. Para pesaing yang unggul dalam menjalani jual beli maupun promosi melalui media sosial.
3. Dikejar oleh waktu terhadap daya tahan pangan dari produk yang dijual, jika terlalu lama maka terancam akan tidak layak jual.
4. Variasi harga dipasar yang sangat beragam dari para pesaing.

2.5 Tinjauan Kekuatan

Kekuatan adalah sebuah kemampuan yang dapat dikendalikan oleh para pelaku usaha guna memberi keunggulan dalam memenuhi kepuasan dan kebutuhan konsumen. Sumber daya juga dapat dianggap menjadi kekuatan bagi para pelaku usaha.

Kekuatan yang dimiliki oleh Basreng Heaven adalah;

1. Menyediakan tester terhadap seluruh varian produk yang dijual.
2. Mengizinkan para pembeli membawa wadah untuk produk yang ingin mereka beli sehingga dapat menjaga keramahan lingkungan.
3. Kualitas produk yang baik.
4. Pelayanan serta manajemen toko yang baik.
5. Lokasi penjualan yang strategis.
6. Memiliki pemasok produk yang konsisten.
7. Melayani penjualan dengan cara *Cash On Delivery* (COD) yang belum banyak dimiliki pesaing lainnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

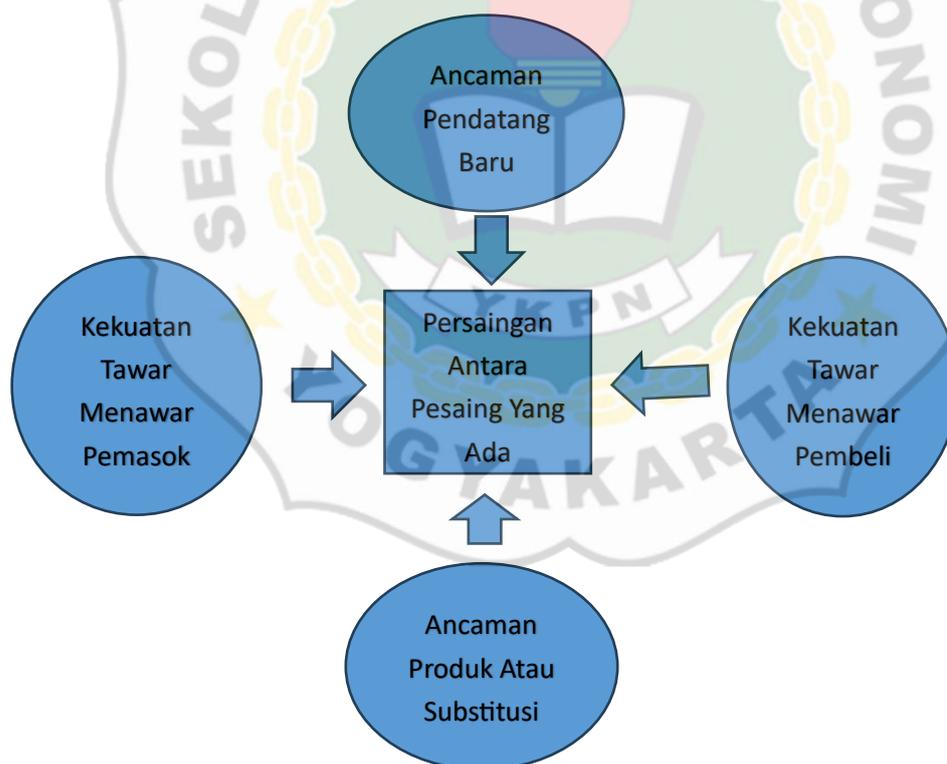
2.6 Tinjauan Kelemahan

Salah satu yang menjadi penghambat bagi para pelaku usaha biasa disebut dengan kelemahan. Kelemahan merupakan sebuah keterbatasan maupun kekurangan sumber daya atau kemampuan dari pelaku usaha tersebut. Keterbatasan serta kelemahan pada praktiknya dapat berupa sarana prasarana yang tidak lengkap kemampuan manajemen pasar yang kurang, kemampuan pemasaran yang tidak tepat, hingga produk yang diminati oleh para pelanggan maupun calon pembeli relatif rendah.

Kelemahan dari Basreng Heaven adalah;

1. Kerjasama dengan platform online belum berjalan dengan baik.
2. Kurangnya tenaga kerja atau Sumber Daya Manusia (SDM) yang mencakupi.

2.7 Metode Penelitian dan Hipotesis



Gambar 1. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode *Analisis Five Force Model*, yaitu metode yang digunakan untuk mengetahui kekuatan industry atau Perusahaan berdasarkan factor-faktor eksternal Perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang berfokus terhadap pengembangan usaha Basreng Heaven, maka hipotesis yang ditemukan adalah:

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Basreng Heaven telah melakukan peninjauan serta evaluasi terhadap inovasi yang diciptakan terkait dengan Packaging dan pemasaran dibuktikan dengan hasil penjualan produk Basreng Heaven.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif yang memiliki fokus terhadap pemeriksaan hubungan variabel independen dengan variabel dependen yang sebelumnya telah dinyatakan pada hipotesis penelitian terkait. Pendekatan Kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang dilakukan untuk mengamati populasi maupun sebuah sampel tertentu melalui proses pengumpulan data untuk kemudian dianalisis guna menguji kebenaran hipotesis.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaku usaha yang dinilai memiliki kemampuan terhadap inovasi yang lebih unggul dan dapat mengembangkan terobosan baru dipercaya dapat memperbesar kemungkinan guna menjadi yang pertama dalam pemasaran produk di pasar dan memiliki lebih banyak keuntungan seperti pioner. Oleh karena itu, manajemen perubahan dan inovasi memiliki tujuan yang sama. Dikarenakan memiliki tujuan agar sebuah perusahaan dapat bersaing dengan kompetitornya. Perusahaan tidak dapat lepas dari usaha untuk dapat memuaskan konsumen dengan membentuk suatu posisi pasar yang menguntungkan mereka dan mencapai sasaran yang ditentukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Di sisi lain pelaku usaha memiliki berbagai hambatan yang perlu dipikirkan.

Berbagai inovasi yang dijalankan dalam usaha Basreng Heaven ini dinilai dapat meningkatkan keuntungan serta meningkatkan angka pemasukan dalam usaha Basreng Heaven yang bergerak dibidang kuliner. Selain itu inovasi yang diciptakan juga terbukti ampuh dengan adanya berbagai komentar positif yang disampaikan langsung oleh para pembeli. Para pembeli juga dimudahkan dengan adanya metode pembayaran yang diterima melalui Transfer maupun QRIS, hal tersebut tentu menguntungkan kedua belah pihak dalam terjadinya proses jual beli.

5. KESIMPULAN

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berbagai inovasi yang sedang di jalan saat ini oleh Basreng Heaven memiliki alasan tersendiri, beberapa diantaranya adalah belum banyak dari para pesaing yang menerapkan inovasi tersebut, inovasi tersebut dapat menguntungkan kedua belah pihak pada saat proses konsumen melakukan pembelian, pelaku usaha dapat lebih meningkatkan daya tarik terhadap produk yang dijual. Mendirikan usaha di bidang kuliner merupakan sebuah tantangan tersendiri untuk terus dapat berkembang, hal ini disebabkan oleh persaingan yang ketat dan juga tuntutan untuk terus berkembang dalam berbagai hal.

Dalam mengembangkan serta menjalankan inovasi pada proyek kewirausahaan ini, penulis menganut dua metode yaitu;

1. *Duplicating and Development* yaitu mengamati dan memodifikasi ide yang didapat sebelumnya, ide yang diperoleh hanya digunakan sebagai referensi atau pandangan untuk kemudian dituntut untuk memiliki pandangan baru dan memunculkan perubahan serta perbedaan.
2. *Creating New and Different* merupakan tahap akhir setelah menganalisis, dan meninjau ide apa yang dapat dikonversi terhadap usaha sendiri, adalah mengeksekusi ide tersebut dengan nilai maupun konsep yang berbeda dan memiliki nilai unggul tersendiri dari konsep yang sebelumnya dijadikan referensi. Pelaku wirausaha dituntut untuk berfikir secara kreatif, detail, serta jeli dalam melihat sebuah peluang guna merancang proyek kewirausahaan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Alexandria Iacoviello, E. W. (2024, Juli 4). *MANAJEMEN PERUBAHAN*. Diambil kembali dari ibm.com: <https://www.ibm.com/id-id/topics/change-management>
- Anitasari, N. (2022, 1 27). *PENGERTIAN MANAJEMEN KEUANGAN*. Diambil kembali dari zahiraccounting.com: <https://zahiraccounting.com/id/blog/pengertian-manajemen-keuangan/>
- Ariestama, W. S. (2024, April Senin). *Fakta Menarik dan Kandungan Gizi dari Basreng Viral yang Wajib Kamu Ketahui*. Diambil kembali dari suratdokter.com: <https://www.suratdokter.com/makanan-sehat/1484504765/fakta-menarik-dan-kandungan-gizi-dari-basreng-viral-yang-wajib-kamu-ketahui#:~:text=Cemilan%20ini%20juga%20merupakan%20salah,viral%20di%20kalangan%20anak%20muda.>
- Asri, D. P. (2018). *PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF UMKM ASAL YOGYAKARTA MELALUI PENDAFTARAN"JOGJA CO BRANDING"*. *Kosmik Hukum*, 1.
- Bappeda Jogja. (2024). *Laporan Jumlah Koperasi dan UMKM*. Yogyakarta: Bappeda Jogja Provinsi.
- Handaruwati. (2023). *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan. PEMANFAATAN MICRO INFLUENCER SEBAGAI PERTIMBANGAN KONSUMEN DALAM MEMILIH KULINER KAKI LIMA*, 1. Diambil kembali dari jurnal.usahid.ac.id.
- ilmumanajemensdm. (2024). *MANAJEMEN SDM: PENGERTIAN, FUNGSI, TUJUAN, DAN MANFAAT*. Diambil kembali dari ilmumanajemensdm.com/pengertian-manajemen-sdm/
- KRJogja. (2019, Oktober 20). *MENGISTIMEWAKAN UMKM DIY*. Diambil kembali dari [Krjogja.com: https://www.krjogja.com/web/news/read/53076/Mengistimewakan_UMKM_d i_DIY](https://www.krjogja.com/web/news/read/53076/Mengistimewakan_UMKM_di_DIY)
- Kuliner, T. M. (2024, Desember 5). *20 Tempat Makan Basreng Pedas Terfavorit di Yogyakarta*. Diambil kembali dari [menukuliner.net: https://menukuliner.net/](https://menukuliner.net/)
- Novi. (2024). *MANAJEMEN OPERASIONAL: PENGERTIAN, TUJUAN, CIRI, DAN FUNGSI*. Diambil kembali dari [gamedia.com: https://www.gamedia.com/literasi/manajemen-operasional/](https://www.gamedia.com/literasi/manajemen-operasional/)
- Putri, V. K. (2022, 02 26). *CONTOH PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN 4P*. Diambil kembali dari [kompas.com: https://www.kompas.com/skola/read/2022/02/26/090000269/contoh-penerapan-strategi-pemasaran-4p](https://www.kompas.com/skola/read/2022/02/26/090000269/contoh-penerapan-strategi-pemasaran-4p)
- Radjab, H. A. (2017). *MANAJEMEN STRATEGI. Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar*, 5.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Raeburn, A. (2024, 24). *ANALISIS SWOT : ARTI DAN CARA MENGGUNAKAN (BESERTA CONTOH)*. Diambil kembali dari asana.com: <https://asana.com/id/resources/swot-analysis>

Taylor, M. A. (2020). *ARMSTRONG'S HANDBOOK OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT PRACTICE*. Kogan Page Publisher.

Yani Restiyani Widjaja, S. M. (2023). *BISNIS KREATIF DAN INOVASI*. Dalam S. M. Yani Restiyani Widjaja, *BISNIS KREATIF DAN INOVASI* (hal. 2). Yayasan Barcode.

