

Pengembangan Wirausaha Nasi Bakar Kekinian Untuk Menarik Generasi Muda

(Development of Contemporary Baked Rice Entrepreneurship to Attract the Young Generation)

Isra*¹, Tinanti S¹, Putri Regina¹, Wanda Pratiwi¹, Sarina¹, Suci Nurul Utami¹, Sapar¹, Widyawanti Rajiman¹

¹Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan bisnis, Universitas Muhammadiyah Palopo, Sulawesi Selatan Indonesia

*Penulis korespondensi email: isra00726@gmail.com

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha di Indonesia yang semakin maju dan modern mengakibatkan persaingan dalam dunia usaha menjadi semakin ketat. Jenis usaha yang akhir-akhir ini sedang populer adalah usahamakanan dan minuman atau biasa disebut dengan usaha kuliner. Bisnis kuliner didirikan dengan pertimbangan modal terjangkau dan keuntungan maksimal. sebagian masyarakat melihat munculnya peluang seperti banyaknya konsumen dan pangan sebagai kebutuhan pokok serta melimpahnya permintaan pangan. Adapun tujuan dari program kreativitas mahasiswa kewirausahaan (PKM-K) adalah untuk membangkitkan motivasi mahasiswa untuk berwirausaha dalam mengelola nasi. Metode pelaksanaan input, proses (produksi), output, dan evaluasi. Untuk pemasaran produk dilakukan secara online atau offline. Pemasaran secara online melalui media sosial seperti, Instagram, Facebook dan whatsapp. Sedangkan pemasaran secara offline dipasarkan dekat area kampus dan dilingkungan sekitar.

Kata kunci: Wirausaha, Nasi; Bakar; Generasi; Muda

ABSTRACT

The increasingly advanced and modern development of the business world in Indonesia has resulted in competition in the business world becoming increasingly fierce. The type of business that has recently become popular is the food and beverage business, usually called a culinary business. The culinary business was founded with consideration of affordable capital and maximum profits. Some people see the emergence of opportunities such as the large number of consumers and food as a basic need and the abundant demand for food. The student entrepreneurship creativity program (PKM-K) aims to raise student motivation to become entrepreneurs in managing rice. Methods for implementing input, process (production), output, and evaluation. Product marketing is done online or offline. Online marketing via social media such as Instagram and WhatsApp. Meanwhile, offline marketing is marketed near the campus and surrounding environments.

Keywords: Entrepreneurship, Rice; Burn; Generation; Young

PENDAHULUAN

a. Analisis situasi

Kewirausahaan didefinisikan sebagai proses

melakukan sesuatu yang inovatif, dan baru yang memiliki nilai lebih dan bermanfaat bagi orang lain (Salakan, n.d.). Berfikir kreatif dan inovatif

sangatlah diperlukan dalam kehidupan sosial maupun dalam pekerjaan, sementara bagi seorang wirausaha, harus mengetahui cara berfikir kreatif dan inovatif, karena merupakan modal yang sangat penting (Wahyudi et al., 2020). Perkembangan bisnis akan ditentukan oleh kreativitas wirausaha. Peran generasi muda sebagai "gudang" kreativitas sangat penting untuk kemajuan ekonomi kreatif. Generasi muda adalah sumber daya yang produktif. Mereka memiliki kemampuan untuk memulai usaha, atau wirausaha, yang membantu pemerintah mengurangi tingkat pengangguran di antara pekerja yang produktif. Produksi yang dihasilkan berkorelasi positif dengan jumlah anak muda yang menjadi wirausahawan, yang berdampak pada pertumbuhan ekonomi nasional (Komputer et al., 2022).

Kewirausahaan adalah semangat, perilaku, dan kemampuan untuk menanggapi peluang untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik, serta mengembangkan dan menyediakan produk yang lebih efisien (Lak & El, 2025). Jika jiwa kewirausahaan meningkat dan bakat kewirausahaan muncul, kreativitas dan inovasi akan menjadi sangat kuat dan diimbangi dengan energi. Untuk mencapai tujuan ini, wirausaha muda harus dibekali dengan beberapa keterampilan yang diperlukan. Tujuan dari proses pengembangan diri ini adalah untuk menghasilkan wirausaha muda yang tangguh, handal, dan siap bersaing dalam dunia bisnis (Lidyana et al., 2021).

Perkembangan dunia usaha di Indonesia yang semakin maju dan modern mengakibatkan persaingan dalam dunia usaha menjadi semakin ketat. Jenis usaha yang akhir-akhir ini sedang populer adalah usahamakanan dan minuman atau biasa disebut dengan usaha kuliner. Bisnis kuliner didirikan dengan pertimbangan modal terjangkau dan keuntungan maksimal. sebagian masyarakat melihat munculnya peluang seperti banyaknya konsumen dan pangan sebagai kebutuhan pokok serta melimpahnya permintaan pangan (Sukimin et al., 2022) . Industri rumah makan berkembang secara pesat karena kebutuhan masyarakat akan makanan yang semakin meningkat, yang menghasilkan persaingan bisnis yang semakin kompetitif di antara bisnis yang berusaha untuk memenuhi keinginan konsumen dengan meningkatkan keunggulan produk, didukung oleh strategi pemasaran yang tepat (Hufron, n.d.).

Dunia kuliner berkembang pesat seiring berjalannya waktu. Begitu pula dengan makanan olahan yang terbuat dari beras. Beberapa di antaranya adalah nasi bakar atau nasi panggang, yang sekarang dapat ditemukan di restoran, dan bahkan nasi olahan dapat dibuat di rumah (Mukti et al., 2018). Makanan sederhana yang disebut nasi bakar diberi bumbu dan lauk pauk, dibungkus dengan daun pisang, dan kemudian dibakar dengan arang. Proses merebus nasi juga disebut "tim". Perlu dimasak untuk mengeluarkan aroma khas nasi dan menjadikannya lebih empuk tetapi tetap konsisten. Nasi bakar adalah nasi yang dibumbui dengan santan dan dibungkus

dengan daun pisang berbentuk silinder. Ikan teri, tuna, udang, cumi, dan ayam suwir dimasukkan ke dalamnya, dan ditambahkan sambal dan daun kemangi(Christiningrum & Murniati, n.d.).

Fakta bahwa makanan adalah kebutuhan pokok yang pasti dibutuhkan oleh semua manusia, mulai anak-anak sampai orang dewasa pasti membutuhkan asupan makanan untuk menunjang aktivitas. Kebutuhanakan makanan inilah yang merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan dengan membuka bisnis kuliner. Diperkuat dengan kenyataan bahwa pertumbuhan penduduk setiap tahun selalu mengalami kenaikan, yang artinya semakin terbukanya peluang pasar yang dapat diambil.(Yusri, 2020). Melihat kebutuhan pokok manusia akan pangan menjadikan bisnis kuliner menjadi kenyataan sebuah bidang usaha yang diminati banyak orang. Tidak dapat dipungkiri bahwa banyak para pelaku usaha memilih membuka usaha di bidang kuliner karena usaha kuliner merupakan bisnis yang akan menguntungkan sepanjang masa selain itu, makan dan minum adalah kebutuhan pokok manusia, sehingga bisnis kuliner akan terus berkembang (Rahayu et al., 2022).

b. Tujuan dan pemanfaatan kegiatan.

Tujuan dan manfaat kegiatan PKM-K ini yaitu:

- a). membangkitkan motivasi mahasiswa dalam memanfaatkan beras menjadi produk yang bergizi
- b). mahasiswa dapat membuka peluang usaha baru dan tentunya dapat mengurangi

pengangguran,

METODE PRLAKSANAAN

Metode pelaksanaan penelitian ini mengikuti metoda Pandiangan (Pandiangan & Nainggolan, 2019); (Pandiangan et al., 2022); (Pandiangan & Nainggolan, 2020) yang dimodifikasi.

a. Sasaran kegiatan

Yang menjadi sasaran kegiatan program ini yaitu Masyarakat kabupaten Luwu utara, khususnya Masyarakat kota Masamba, serta para Mahasiswa Universitas Muhammadiyah palopo cabang masamba.

b. Lokasi kegiatan

Lokasi kegiatan PKM-K ini kami memutuskan didaerah kota masamba tepatnya, sekitaran lingkungan kampus Universitas Muhammadiyah palopo cabang masamba. Karena lokasi ini mampu menyediakan bahan dengan mudah dan maksimal, banyaknya tempat usaha kecil seperti kedai dipinggir jalan yang menjual berbagai macam makanan ringan maupun makanan yang berat. Sasaran utama kami membuka usaha hasil kreasi kami sendiri yakni nasi bakar, dan kami berharap bisa menjalankan usaha kami dengan baik

c. Metode yang digunakan

Adapun metode yang digunakan dalam

ayam atau ikan yang sudah ditumis dengan menggunakan daun pisang, lalu tambahkan daun kemangi di atasnya.

4. Panggang sampe daun kecoklatan dan mengeluarkan aroma khas dari daun pisang

3. Output

Output produksi yang kami buat pada program kreativitas mahasiswa ini adalah nasi bakar yang mempunyai cita rasa nikmat dan aroma khas dari rempah-rempahnya. Dapat dikonsumsi oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Selain enak dan gurih, makanan ini tentunya memiliki manfaat bagi tubuh yaitu mengandung karbohidrat dari nasi, protein dari tambahan lauk pauk, serat dan mineral dari sayur-sayuran yang menambah energi.



Gambar 2. Hasil akhir nasi bakar

4. Evaluasi

Tahapan ini dapat dilakukan setelah proses produksi nasi bakar. Pada tahap ini kami akan meninjau kekurangan-kekurangan yang membuat konsumen tidak tertarik dengan produk kami serta hal-hal yang mungkin mengakibatkan

bisnis kami berpotensi tidak mencapai target keuntungan dan pengembangan yang direncanakan.

Evaluasi tersebut adalah evaluasi harga bahan baku produk nasi bakar, evaluasi harga jual produk, evaluasi kualitas rasa dan kualitas kemasan produk, serta evaluasi tempat penjualan produk.

Berikut adalah dokumentasi penjualan produk nasi bakar secara online dan offline



Gambar 2. Foto pelaksanaan penjualan produk nasi baka secara *online* dan *offline*

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan PKM-K ini, kami menyadari pentingnya untuk terus berinovasi dan menyempurnakan produk kami agar memiliki daya tahan jangka panjang. Oleh karena itu, melalui sarandan rekomendasi yang kami sampaikan dalam laporan PKM-K, kami

berharap dapat menciptakan lapangan kerja bagi Masyarakat setempat dan memberikan dampak positif dalam mengembangkan usaha kuliner nasi bakar.

UCAPAN DAN TERIMAKASIH

Terimakasih sebesar-besarnya kepada Bapak Dosen yang telah dengan penuh membimbing kami dalam setiap Langkah pembuatan artikel ini. Ucapan terimakasih juga kami sampaikan kepada seluruh rekan satu kelompok yang turut aktif dalam kesuksesan proses pembuatan artikel dan produk ini, memastikan semuanya terselesaikan dengan tepat waktu. Tak lupa juga, Terimakasih kepada teman-teman lain yang memberikan saran dan kritikan berharga, menjadi acuan dan motivasi bagi kami dalam perjalanan pembuatan produk. Semua kontribusi ini telah memberikan warna dan nilai lebih pada hasil akhir. Dan kami juga sangat berterimakasih atas dukungan dan Kerjasama yang luar biasa.

DAFTAR PUSTAKA

- Christiningrum, N. D., & Murniati, D. E. (n.d.). *Substitusi Tepung Talas Dan Umbi Talas Pada Produk Pangsit Dan Nasi Bakar Talas*.
- Hufon, M. (n.d.). *No Title*. 33–53.
- Komputer, J. I., Jikem, M., Muda, G., Safitri, E., & Nawawi, Z. (2022). *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)*. 2(1), 1689–1697.
- Lak, L., & El, N. (2025). *Pengembangan*

Wirausaha Muda Ekonomi Kreatif Berbasis Budaya di Daerah Istimewa Yogyakarta. 4(2), 268–280.

- Lidyana, N., Perwitasari, D. A., & Supratiningsih, L. K. (2021). Peningkatan Jiwa Entrepreneur Karang Taruna Melalui Penyuluhan Diversifikasi Olahan Jamur Tiram. *BANTENESE : JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 3(2), 77–88.
<https://doi.org/10.30656/ps2pm.v3i2.4012>
- Pandiangan, D, Nainggolan, N., & ... (2022). PKM Ibu-Ibu PKK Desa Palaes Minahasa Utara Untuk Pemanfaatan Daun atau Bunga Mangrove sebagai Minuman Fungsional. *JPAI: Jurnal ...*, 4(September 2022).
<https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jpai/article/view/43568%0Ahttps://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jpai/article/download/43568/40078>
- Pandiangan, Dingse, & Nainggolan, N. (2019). Program Kemitraan Masyarakat Di Dharma Wanita Fmipa Unsrat Untuk Kesehatan Jantung. *JPAI: Jurnal Perempuan Dan Anak Indonesia*.
<https://doi.org/10.35801/jpai.1.1.2019.24978>
- Pandiangan, Dingse, & Nainggolan, N. (2020). PKM PELWAP Desa Sea Mitra Untuk Pemanfaatan Tumbuhan Obat Dan Tanaman Hias. *JPAI: Jurnal Perempuan Dan Anak Indonesia*, 2(2), 16.
<https://doi.org/10.35801/jpai.2.2.2020.30605>

- Rahayu, V. P., Astuti, R. F., Mustangin, M., & Sandy, A. T. (2022). Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) Sebagai Solusi dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Kuliner. *International Journal of Community Service Learning*, 6(1), 112–121. <https://doi.org/10.23887/ijcsl.v6i1.40965>
- Salakan, D. I. D. (n.d.). *Pelatihan kewirausahaan membuat produk olahan kekinian melalui pemberdayaan remaja putri di dusun salakan*.
- Sukimin, S., Fidriani, E., Miswaty, M., & Juwari, J. (2022). Analisis Pengaruh Faktor Keputusan Pembelian Dengan Structural Equation Modeling Partial Least Square. *Media Riset Ekonomi [Mr.Eko]*, 1(2), 62–70. <https://doi.org/10.36277/mreko.v1i2.227>
- Wahyudi, M., Mukrodi, M., Harras, H., & Sugiarti, E. (2020). Wirausaha Muda Mandiri: Learning, Sharing & Practice. *Scientific Journal Of Reflection : Economic, Accounting, Management and Business*, 3(1), 101–110. <https://doi.org/10.37481/sjr.v3i1.120>
- Yusri, A. Z. dan D. (2020). 濟無No Title No Title No Title. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 7(2), 809–820.