

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Review Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang telah dilakukan pada September 2017 terhadap usaha bakso ikan Bapak Fauzi di Desa Reulet Kecamatan Kota Juang Kabupaten Bireuen disimpulkan bahwa usaha yang dijalannya tersebut menguntungkan. Dimana total keuntungan yang di peroleh oleh Bapak Fauzi per tahunnya ialah Rp 47.964.000. Selain menguntungkan, nyatanya usaha tersebut juga sangat layak untuk di jalankan (Ramadhani, 2017).

Penelitian terkait perhitungan biaya variabel, biaya tetap, keuntungan dan B/C Rasio terhadap pedagang bakso sapi di Kabupaten Kolaka, faktanya telah membuktikan bahwa usaha tersebut menguntungkan dari pekerjaan lain karena memiliki rasio lebih dari 0 yakni 0,51 yang berarti bahwa usaha tersebut layak untuk di usahakan. Terlihat dari rata-rata penerimaan yang di dapat di setiap bulannya sebesar Rp 23.000.000 serta rata-rata keuntungan yang juga diperoleh sebesar Rp 7.819.000 per bulan. Dari penelitian ini juga disimpulkan bahwa rata-rata usia pedagang bakso yang menjadi responden dalam penelitian ini pun memiliki usia yang produktif sebesar 81,25% dengan tingkat pendidikan formal yang sebagian besar berasal dari tamatan Sekolah Menengah Atas (SMA) sebanyak 54,68% dari 64 responden. Selain dari kedua hal tersebut, rata-rata dari mereka yakni tepatnya sebanyak 43,75% telah menyatakan bahwa jumlah anggota keluarga yang mereka miliki yaitu berjumlah 4 hingga 6 orang. Sebanyak 57,81% dari keseluruhan responden mengaku telah memiliki pengalaman usaha lebih dari 10 tahun (Yusuf dkk, 2016).

Penelitian yang berlokasi di Sutan Syahir Jalan 176, Surakarta yang dilakukan guna memberikan gambaran umum perusahaan “Ganep Bakery” menyatakan bahwa variabilitas bisnis "Ganep Bakery" telah berjalan dengan efisien dan menguntungkan karena memiliki nilai R/C Rasio lebih dari 1 yaitu senilai 1,46. Jumlah keseluruhan biaya yang dimiliki perusahaan “Ganep Bakery” yakni sebesar Rp 195.000.000 dimana biaya tersebut terdiri dari biaya variabel sebesar Rp

134.800.000 atau sebanyak 69% dan biaya tetapnya sejumlah Rp 60.200.000 atau sebanyak 31%. Total pendapatan yang dimiliki perusahaan ialah Rp 284.275.000 yang didominasi oleh penjualan dari roti basah sebesar Rp 174.000.000 atau sebanyak 61%. Kemudian posisi berikutnya diisi oleh pendapatan dari penjualan roti kering sejumlah Rp 110.275.000 atau sekitar 39% (Retnaningsih, 2015).

Di Kota Manado telah dilakukan penelitian terkait dengan pedagang asongan yang ternyata memiliki nilai R/C Rasio sebesar 1,54 dimana artinya bahwa usaha yang dilakoni tersebut memang menguntungkan. Pedagang asongan yang telah diteliti disana terbagi menjadi dua yakni pedagang asongan mangkal dan pedagang asongan keliling. Dari penelitian ini dapat dilihat bahwa pada umumnya pedagang asongan berkelamin laki-laki yang berusia 20 sampai 60 tahun, dimana usia tersebut dikategorikan sebagai usia produktif dalam bekerja. Faktanya mereka tidak memerlukan pendidikan khusus untuk menjalani usaha itu karena nyatanya pelaku usaha dapat belajar sendiri. Dilihat dari sisi rata-rata penerimaan yang dapat, pedagang asongan mangkal memiliki penerimaan di bawah 50 juta (skala mikro) sebanyak 1 orang, penerimaan pedagang asongan mangkal yang penerimaannya sebesar 50 hingga 100 juta (skala kecil) sebanyak 4 orang, dan penerimaan di atas 100 juta (skala menengah) sebanyak 20 orang. Jumlah rata-rata pendapatan yang diperoleh pedagang asongan mangkal sebesar Rp 22.532.667 per bulannya. Sedangkan rata-rata pendapatan pedagang asongan keliling sebesar Rp 13.286.000 per bulan (Pelleng dan Manoppo, 2018).

Penelitian bertempat di Kota Mataram yang berjudul Studi Komparasi Ekonomi Usaha Bakso Menetap dan Keliling nyatanya menyimpulkan perbedaan antara kedua jenis responden yakni pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling. Adapun perbedaannya terlihat dari sisi pendapatan yang diterima per orang di setiap bulannya, dimana pendapatan pedagang bakso menetap ialah sebesar Rp. 9.966.585 sedangkan pendapatan pedagang bakso keliling hanya sebesar Rp. 3.730.738 (Lomentika, 2018).

Penelitian berjudul Studi Agroindustri Kerupuk Pisang dan Salai yang telah dilakukan di Kota Bengkulu nyatanya telah membuktikan bahwa usaha dari penjualan pisang, pisang asin dan kerupuk manis ternyata menghasilkan

keuntungan. Adapun rata-rata pendapatan yang dimiliki pisang lebih tinggi dari pisang asin yang selanjutnya diikuti oleh kerupuk manis. nilai R/C Rasio dari ketiga produk tersebut sama-sama memiliki keuntungan, dimana masing-masing memiliki rasio sebesar 1,71 ; 1,66 ; dan 1,49. Berikut diantaranya jumlah pendapatan yang diperoleh ketiganya, dimana penghasilan dari salai, kerupuk pisang manis dan asin per tahun adalah Rp 29.566.251 ; Rp 18.437.068 dan Rp 20.286.567 (Hidayat dkk, 2017).

Salah satu penelitian yang berlokasi di India mengenai suatu kelayakan produksi nugget ayam pada berbagai kategori pemrosesan nyatanya telah terbukti menguntungkan untuk dijalankan, karena berdasarkan analisis kelayakan ternyata B/C Rasio memiliki kecukupan yang dapat diterima oleh semua kategori unit yang jelas menunjukkan kelayakan finansial dari produksi nugget ayam tersebut. Bicara mengenai produksi, tentunya akan berkaitan dengan biaya, dan dari hasil analisis terlihat bahwa biaya bahan baku yang terdiri dari daging ayam merupakan biaya yang paling mendominasi yakni sebanyak 58,48 persen, diikuti oleh biaya tenaga kerja 13,54 persen dan penyusutan 8,11 persen. Selain itu, dalam kasus unit kecil ternyata biaya produksi juga menjadi biaya tertinggi, yang kemudian diikuti oleh unit menengah hingga unit besar yang menghasilkan keuntungan lebih tinggi yang mencerminkan skala ekonomi (Varalakshmi, 2016).

Suatu penelitian tentang kelayakan usaha pemeliharaan ayam lokal yang bertempat di India telah menyimpulkan bahwa nyatanya pemeliharaan ayam Vanaraja adalah usaha yang menguntungkan, karena memiliki rasio B/C lebih dari 1 yang terdiri dari penjualan ayam Vanaraja dan ayam lokal, masing-masing dicatat sebesar 2,60 dan 2,27. Dari penelitian juga di dapat bahwa biaya tenaga kerja menyumbang 58,48 persen dari total produksi ayam Vanaraja yang kemudian diikuti biaya pakan sebanyak 13,58 persen dan biaya ayam (12,80%) serta penyusutan rumah unggas sebanyak 9,70 persen hingga usia ke-18 bulan. Total biaya produksi hingga usia 72 minggu ditemukan lebih tinggi di Vanaraja daripada rekan lokalnya. Jumlah maksimum pendapatan dikontribusikan oleh penjualan telur (40,%) diikuti oleh penjualan ayam (34,36%) dan penjualan ayam yang dihabiskan (25,64%) untuk ayam lokal (Islam *et al*, 2015).

Penelitian yang dilakukan di Cina mengenai bisnis jaring pengangkat perahu dan alat tangkap jaring di perairan shanghai ternyata menyimpulkan bahwa usaha tersebut menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Rata-rata penerimaan dari net lift kapal adalah Rp 388.580.000 dengan nilai B/C lebih dari 1 yakni sebesar 1,73 dan rata-rata penerimaan angkat stasioner adalah Rp 27.750.000 dengan nilai B/C 1,32 (Bogi *et al*, 2017).

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Usaha Kecil Menengah (UKM)

Menurut undang-undang tentang usaha mikro, kecil dan menengah tahun 2008, yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Undang-undang Republik Indonesia No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pasal 3 menyatakan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Adapun pengelompokan usaha mikro, kecil dan menengah dalam undang-undang tersebut tercantum pada pasal 6. Jumlah penerimaan setiap bulan yang di dapat oleh setiap pedagang, bagi yang jumlahnya kurang dari Rp 25.000.000 digolongkan ke dalam skala mikro, sedangkan penerimaan yang besarnya antara Rp 25.000.000 hingga Rp 100.000.000 digolongkan ke dalam skala

kecil, dan yang terakhir penerimaan akan di golongkan ke dalam skala menengah jika jumlah penerimaan yang di dapat lebih besar dari Rp 100.000.000.

2.2.2. Usaha sektor informal

Berdasarkan kriteria Departemen Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi dan Biro Pusat Statistik yang termasuk kedalam kelompok sektor informal adalah mereka yang bekerja sendiri tanpa bantuan orang lain, bekerja dengan bantuan buruh tidak tetap, bekerja dengan bantuan pekerja keluarga, dan mereka yang bekerja sebagai pekerja keluarga, sedangkan yang termasuk kedalam sektor formal adalah diluar kriteria yang telah disebutkan.

Berdasarkan surat keputusan Menteri Perindustrian dan perdagangan Republik Indonesia no.23/MPP/Kep/1/1998 pasal 4 tentang lembaga-lembaga usaha perdagangan, dijelaskan hal-hal sebagai berikut :

- 1) Termasuk perdagangan informal adalah ; pedagang keliling, pedagang kaki lima, pedagang asongan, pedagang kelontong, bakul gendong, kedai, warung, los pasar, jasa reparasi, jasa pertukangan dan jasa-jasa informal lainnya.
- 2) Pedagang informal harus memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:
 - Memiliki modal usaha diluar tanah dan bangunan tempat usaha tidak lebih dari lima juta rupiah.
 - Dikerjakan sendiri oleh beberapa orang
 - Jenis kegiatan usaha yang dijalankan umumnya tidak tetap.

2.2.3. Upah Minimum Kabupaten/Kota (UMK)

Diantara banyaknya penduduk Kabupaten Bogor, tentunya tidak semua dari mereka berwirausaha atau berdagang. Sebagian dari mereka ada yang memilih untuk menjadi buruh/pekerja. Untuk mengurangi pengeksploitasian terhadap buruh/pekerja dilakukanlah sistem penetapan upah minimum. Menurut Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003, upah merupakan hak dari pekerja/buruh yang harus ditentukan sedemikian rupa sehingga merupakan salah satu bentuk perlindungan bagi pekerja/buruh.

Upah minimum Kabupaten/Kota (UMK) merupakan kewajiban pemerintah untuk memberikan perlindungan terhadap buruh. Selain itu, Upah Minimum Kabupaten/Kota juga merupakan upah terendah yang berlaku dalam satu wilayah kabupaten/kota berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan oleh Gubernur.

Pemerintah Provinsi Jawa Barat mengumumkan dari 27 kota kabupaten di wilayah Jawa Barat, di tahun 2019, kini rata-rata UMK meningkat sebesar 8,03 persen hanya kabupaten pangandaran yang berbeda yakni 10 persen. Tahun 2018 UMK Kabupaten Bogor sebesar Rp 3.483.667 dan kini di tahun 2019 menjadi Rp 3.763.405.

2.2.4. Karakteristik Usaha

Karakteristik usaha dalam penelitian ini meliputi dua cara yakni berkeliling dan menetap/mangkal. Usaha dagang keliling merupakan salah satu usaha yang dilakukan dengan berjualan keliling dari satu tempat ke tempat lainnya. Saat ini bisnis dagang keliling khususnya di Indonesia semakin banyak peminatnya. Pasalnya, dengan berdagang keliling, kesempatan memperoleh konsumen semakin besar, karena kita tidak hanya mencari bahkan kita juga mendatangi pembeli langsung. Selain itu, usaha dengan berkeliling seperti ini merupakan usaha yang fleksibel, kita bisa berpindah dan memilih tempat serta lebih hemat karena bebas dari biaya sewa tempat. Disamping itu, kita bebas memilih untuk berdagang kapan saja dan dimana saja. Modal yang dikeluarkan dalam bisnis dagang keliling juga tidak terlalu memerlukan modal banyak. Hanya saja, kita perlu membuat atau menyiapkan tempat/gerobak untuk menyimpan dagangan yang akan dijual (Jacobis dkk, 2017).

Cara berdagang yang kedua ialah dengan menetap/mangkal. Usaha menetap/mangkal ini merupakan salah satu usaha yang dilakukan dengan berdiam di satu titik atau di satu tempat saja. Berdagang seperti ini membuat kita tidak capek karena harus berkeliling. Selain itu dengan menetap di satu tempat membuat kita bergantung pada keadaan cuaca, berbeda dengan pedagang keliling yang kemungkinan besar akan tidak berjualan jika sedang hujan. Cara berdagang dengan menetap/mangkal ini juga memudahkan konsumen dalam mendatangi kita, yang dalam artian kita memiliki alamat tempat yang pasti, jadi tetap bisa di datangi

pengunjung kapan saja. (Hasibuan, 2013 dalam Jacobis dkk, 2017). Dalam penelitian ini karakteristik usaha, baik pedagang keliling maupun mangkal di Desa Cicadas, Kabupaten Bogor dibedakan berdasarkan lokasi, waktu, investasi, produksi, pemasaran dan tenaga kerja.

2.2.5. Teori Pendapatan

Dalam SFAC No. 6, FASB mendefinisikan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk atau peningkatan lainnya dari aset suatu perusahaan atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berjalan.

Menurut Suwardjono (2016:362-363) Bahwa pengakuan pendapatan tidak boleh menyimpang dari landasan konseptual. Oleh karena itu, secara konseptual pendapatan hanya dapat diakui kalau memenuhi kualitas keterukuran (*measurability*) dan keterandalan (*reliability*). Pendapatan baru dapat diakui setelah suatu produk selesai diproduksi dan penjualan benar-benar telah terjadi yang ditandai dengan penyerahan barang. Dengan kata lain, pendapatan belum dapat dinyatakan ada dan diakui sebelum terjadinya penjualan yang nyata (Suwardjono, 2016:367).

Pendapatan selain diukur dengan nilai mutlak dapat pula diukur dengan nilai efisiennya. Salah satu alat yang digunakan untuk mengukur nilai efisiensi pendapatan tersebut yaitu penerimaan untuk setiap biaya yang dikeluarkan atau imbalan penerimaan dan biaya atau *revenue and Cost Ratio (R/C ratio)*. Analisis imbalan penerimaan dan biaya digunakan untuk mengetahui tingkat keuntungan relatif dari kegiatan usaha bakso berdasarkan perhitungan finansial.

Pendapatan yang besar tidak selalu menunjukkan efisiensi yang tinggi, karena ada kemungkinan pendapatan yang besar itu diperoleh dari investasi yang berlebih-lebihan. Oleh karena itu analisis pendapatan selalu diikuti dengan pengukuran efisiensi. Salah satu ukurannya dengan penerimaan untuk rupiah yang dikeluarkan (*revenue cost ratio* atau *R/C ratio*). Rasio R/C atau *return cost ratio* adalah perbandingan antara penerimaan dan biaya.

2.2.6. Teori Biaya

Menurut Suwardjono (2016:400) biaya adalah aliran keluar atau penurunan aset akibat kegiatan yang membentuk operasi utama yang menerus. Biaya dari perusahaan yang kegiatannya memproduksi barang adalah nilai input yang akan digunakan untuk memproduksi outputnya. Sedangkan konsep biaya adalah suatu pengorbanan yang dilakukan untuk memperoleh suatu barang ataupun jasa diukur dengan nilai uang, baik itu pengeluaran berupa uang, melalui tukar-menukar ataupun melalui pemberian jasa.

Biaya produksi merupakan semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan produsen dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya biaya variabel.

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun output berubah, jumlahnya tidak tergantung atas besar kecilnya kuantitas produksi yang dilaksanakan. Misalnya gaji tenaga kerja administrasi dan pemasaran, penyusutan peralatan, dan lain-lain. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sesuai dengan perubahan kuantitas produksi yang dihasilkan. Biaya variabel merupakan biaya yang berkaitan langsung dengan output yang bertambah besar dengan meningkatnya produksi dan berkurang dengan menurunnya produksi. Yang termasuk dalam biaya ini antara lain adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan lain-lain.

Kriteria pengakuan biaya atau rugi pada umumnya diakui bilamana salah satu dari dua kriteria berikut terpenuhi (SFAC No, 5,prg. 85):

- 1) Konsumsi manfaat

Biaya atau rugi diakui bilamana manfaat ekonomik yang dikuasai suatu entitas telah dimanfaatkan atau dikonsumsi dalam pengiriman atau pembuatan barang, penyerahan atau pelaksanaan jasa, atau kegiatan lain yang merepresentasi operasi utama atau sentral entitas tersebut.

2) Lenyapnya atau berkurangnya manfaat masa datang

Biaya atau rugi diakui bilamana aset yang telah diakui sebelumnya diperkirakan telah berkurang manfaat ekonomiknya atau tidak lagi mempunyai manfaat ekonomik.

2.2.7. Bakso

Bisnis makanan adalah bisnis yang tidak akan pernah mati, karena bersifat cepat habis dan dibutuhkan orang banyak. Semua orang pasti membutuhkan makan dan juga hampir rata-rata bisa membuat makanan, apalagi dengan perkembangan saat ini dapat dengan mudah mendapatkan resep-resep dan caracara dari media komunikasi. Hal tersebut merupakan pendukung untuk memulai bisnis makanan walaupun tidak sedikit yang gagal, tetapi banyak juga yang kemudian sukses. Apalagi jika konsep usahanya disesuaikan dengan kemampuan permodalan dengan menjual beberapa produk saja, dan ditangani sendiri. Salah satunya adalah usaha bakso.

Cita rasa yang khas dan tekstur yang kenyal menyebabkan bakso banyak, dari anak-anak hingga orang dewasa. Bakso dalam perkembangannya menjadi populer di seluruh belahan bumi, termasuk Indonesia, dan dipercaya bakso awalnya berasal dari Republik Rakyat Cina. Sehingga kondisi ini membuka peluang bisnis bakso yang menjanjikan bagi yang bergerak dalam bisnis tersebut. Bisnis bakso adalah usaha yang membutuhkan modal yang relatif kecil dan tidak memerlukan modal terlalu besar. Peralatan yang diperlukan sederhana, proses pembuatan mudah, dan resiko kegagalan rendah. Hal tersebut memungkinkan siapa saja bisa melakukannya, baik skala besar maupun industri rumahan.

Berdasarkan SNI 01-3818-2014, pengertian bakso daging adalah produk olahan daging yang dibuat dari daging hewan ternak yang dicampur pati dan bumbu-bumbu, dengan atau tanpa penambahan bahan pangan lainnya, dan atau bahan tambahan pangan yang diizinkan, yang berbentuk bulat atau bentuk lainnya dan dimatangkan.

2.2.8. Bahan-bahan pembuatan bakso

Daging merupakan pangan bergizi tinggi dan media yang baik bagi pertumbuhan mikrobia. Bahan Tambahan Pangan (BTP) berupa pengawet sering ditambahkan dalam olahan daging sehingga mampu menghentikan, menghambat, menahan, dan memberikan perlindungan daging dari proses pembusukan. Namun, kebanyakan BTP yang ditambahkan adalah BTP sintetis yang dosis penggunaannya tidak terkontrol sehingga dapat menimbulkan gangguan kesehatan (Rahayu dkk, 2016). Beberapa bahan tambahan yang biasa dimasukkan dalam pembuatan bakso antara lain:

1. Bahan pengisi

Bahan pengisi (*fillers*) merupakan bahan bukan daging yang ditambahkan dalam pembuatan bakso. Bahan pengisi yang biasa digunakan pada pembuatan bakso adalah tepung yang mengandung karbohidrat tinggi misalnya tepung tapioka, dan pati aren. Tepung-tepung tersebut mempunyai kandungan protein yang rendah. Penambahan tepung dilakukan sebesar 50 sampai 100 persen dari berat daging. Tujuan ditambahkan bahan pengisi seperti dalam pembuatan bakso adalah memperbaiki sifat dan mereduksi penyusutan selama pemasakan, memperbaiki sifat fisik dan cita rasa dan menurunkan biaya produksi. Jumlah penambahan tepung pati tergantung pada harga bakso yang dijual, semakin banyak tepung pati yang digunakan maka harga bakso semakin murah.

2. Garam dapur dan bumbu

Garam merupakan bahan baku yang fungsinya untuk memberi rasa, mengawetkan dan melarutkan protein dalam daging. Selain garam dapur, bumbu yang biasa digunakan dalam pembuatan bakso adalah MSG (*Monosodium Glutamat*), bawang putih dan bawang merah kadang-kadang juga ditambahkan merica yang dapat meningkatkan rasa pada produk bakso. Bawang putih mengandung antioksidan yang kuat dan dapat memperpanjang daya tahan bakso. Bawang putih dapat dipakai sebagai pengawet karena bersifat bakteriostatik yang disebabkan oleh adanya zat aktif *allicin* yang sangat efektif terhadap bakteri.

3. Es atau Air Es

Fungsi air adalah untuk meningkatkan keempukan dan *juice* (sari minyak) daging, melarutkan protein yang mudah larut dalam air, membentuk larutan garam yang diperlukan untuk melarutkan protein larut garam, berperan sebagai fase kontinu dari emulsi daging dan menjaga temperature produk. Penambahan air dalam bentuk es bertujuan untuk melarutkan garam dan mendistribusikannya secara merata ke seluruh bagian masa daging, memudahkan ekstraksi protein serabut otot, membantu pembentukan emulsi dan mempertahankan suhu adonan. Air dalam bakso terutama dipengaruhi oleh jumlah es yang ditambahkan ke dalam adonan. Jika jumlah es yang ditambahkan ke dalam adonan besar maka jumlah air yang terdapat dalam bakso pun akan besar pula. Air juga akan mempengaruhi tekstur dari bakso. Bakso yang terlalu banyak mengandung air akan terlihat basah dan lembek, sedangkan bakso yang mengandung sedikit air akan terlihat kering dan keras.

4. Rasa

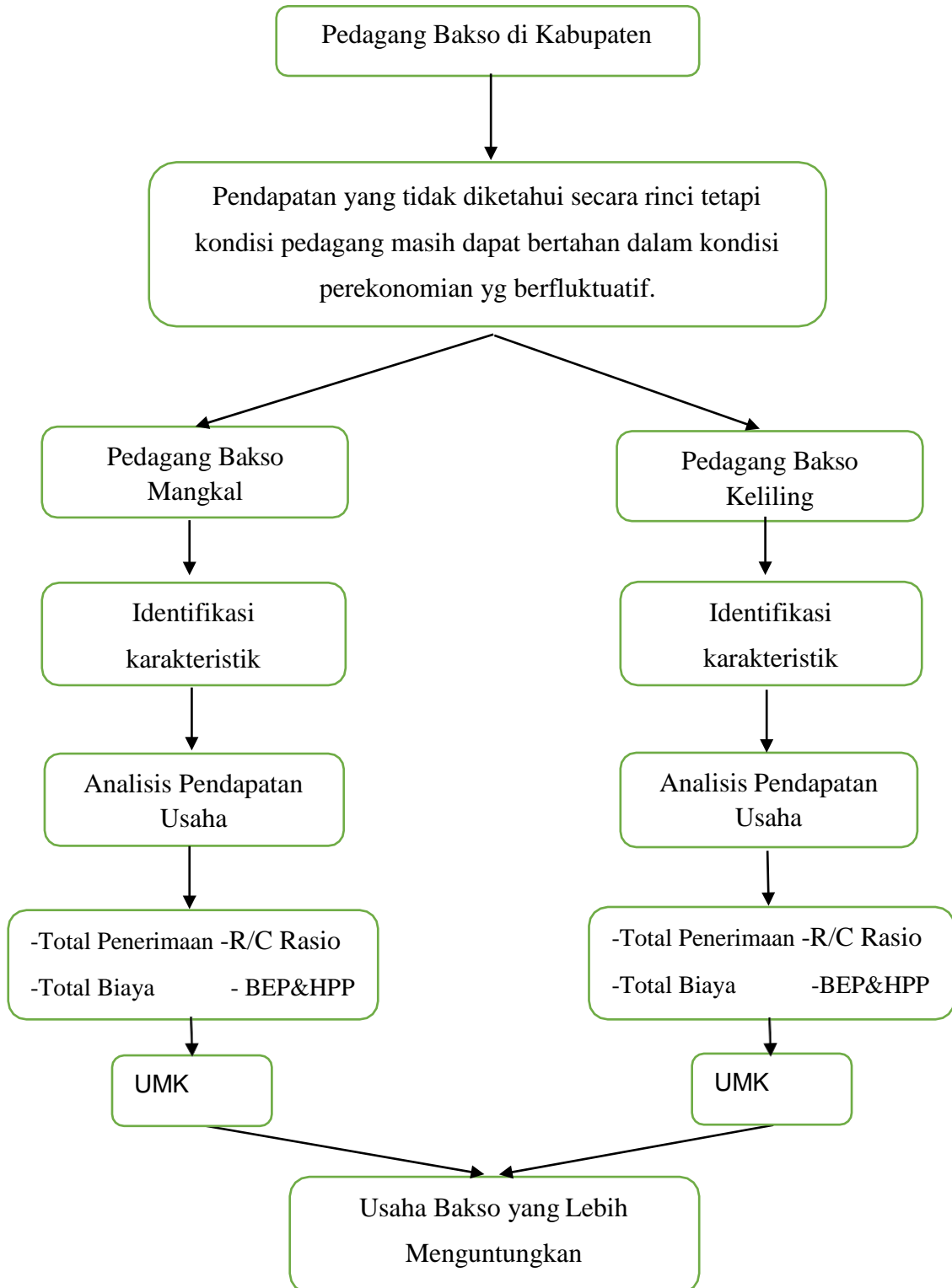
Faktor yang mempengaruhi rasa yaitu senyawa kimia, suhu, konsentrasi dan interaksi pangan dengan komponen rasa yang lain. Atribut rasa banyak ditentukan oleh formulasi yang digunakan dan kebanyakan tidak dipengaruhi oleh pengolahan suatu produk pangan. Warna pada bakso berasal dari bahan utamanya yaitu daging, bahan pengisi dan bahan pengikat serta bahan-bahan yang ditambahkan. Aroma pada bakso sebagian besar dipengaruhi oleh bahan-bahan yang ditambahkan selama proses pembuatan dan pemasakan produk terutama penambahan bumbunya.

5. Pembuatan Bakso

Daging segar dipotong-potong, daging kemudian digiling dalam *food processor* bersama garam, *Sodium Tripolyphosphat* (STPP), dan ½ bagian es batu. Bumbu-bumbu seperti merica dan bawang putih, tepung tapioca, dan sisa ½ bagian es ditambahkan ke dalam adonan. Adonan kembali digiling sampai tercampur rata dan menjadi legit. Adonan tersebut lalu dibentuk bulat-bulat dan dimasukkan ke dalam air panas, setelah mulai mengambang bakso direbus sampai matang.

2.3. Kerangka Konseptual Penelitian

Secara singkat kerangka pemikiran operasional penelitian ini disajikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Operasional Penelitian

