



Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN)  
Fatmawati Sukarno Bengkulu

**RIANA APRIANTY**

**PRODUKSI BONPAY (ABON PEPAYA) CRISPY  
DENGAN PERMODALAN KOPERASI KONSUMEN  
AL-MUAWANAH SYARIAH BENGKULU**



**EDITOR :**  
Dr. Supardi, M. Ag  
Khairiah Elwardah, M. Ag

**PRODUKSI BONPAY (ABON PEPAYA) CRISPY  
DENGAN PERMODALAN KOPERASI KONSUMEN  
AL-MUAWANAH SYARIAH BENGKULU**



**TUGAS AKHIR**

**Program Kreativitas Mahasiswa**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**RIANA APRIANTY**

**NIM 1911140143**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU (UINFAS)  
BENGKULU  
2023 M / 1444**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**  
Alamat: Jl. Raden Fatah PagarDewa Bengkulu, 38211  
Telp.0736 – 51171 Fax. 0736 – 51171

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Tugas Akhir dengan judul **“Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan Permodalan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu)”** yang disusun oleh :

Nama : Riana Aprianty  
NIM : 1911140143  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Bentuk Tugas Akhir : Program Kreativitas Mahasiswa  
Lokasi Kegiatan : Kandang Limun, Unib Belakang

Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang Munaqasyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 03 Mei 2023 M  
Syawal 1444 H


Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Dr. Supardi, M. Ag**  
NIP. 196504101993031007

  
**Khairiah Elwardah, M. Ag**  
NIP. 197808072005012008

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Ekonomi Islam

  
**Yenti Sumarni, M.M**  
NIP. 197904162007012020





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

### HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul "Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan Permodalan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu," yang disusun

oleh:

Nama : Riana Aprianty

NIM : 1911140143

Program Studi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : PKM

Telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 8 Juni 2023

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)


Bengkulu, Juni 2023

Zulhijjah 1444H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

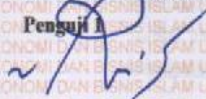
Sekretaris

  
Dr. Nurul Hak, MA  
NIP. 196606161995031001

  
Andi Harpepen, M.Kom  
NIDN. 2014128401

Penguji 1

Penguji 2

  
Dr. Nurul Hak, MA  
NIP. 196606161995031001

  
Yenti Sumarni, MM  
NIP. 197904162007012020

Mengetahui

Dekan



## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul "Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan Permodalan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas Akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dari pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 3 Mei 2023 M

Syawal 1444 H

Mahasiswa yang menyatakan



Riana Aprianty

NIM. 1911140143

## **ABSTRAK**

Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan Permodalan  
Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu  
Oleh Riana Aprianty, NIM 1911140143

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy agar bisa menarik konsumen dan memiliki nilai jual yang tinggi. Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy bertujuan untuk menambah dan menghasilkan produk baru dengan tujuan tercapainya keuntungan dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang baru. Hasil proses produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini adalah terciptanya produk dari olahan buah pepaya menjadi sebuah produk makanan ringan, bisa dijadikan lauk makan dengan dua varian rasa yang menambah cita rasa dari produk dan memiliki banyak manfaat seperti kandungan nutrisi yang sangat bermanfaat bagi kesehatan. Produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy sudah mendapatkan sertifikat PKP yang merupakan sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan sebagai syarat produk yang aman untuk dikonsumsi dan menjadi nilai tambah dalam kepercayaan konsumen terhadap produk.

*Kata Kunci : Produksi, Bonpay (Abon Pepaya) Crispy*



## ABSTRACT

Production of Crispy Bonpay (Abon Papaya) With Capital  
Bengkulu's Al-Muawanah Syariah Consumer Cooperative  
By Riana Aprianty, NIM 1911140143

*The purpose of this writing is to find out how to produce Crispy Bonpay (Abon Papaya) so that it can attract consumers and have a high selling value. Crispy Bonpay (Abon Papaya) production aims to add and produce new products with the aim of achieving profits and being able to create new jobs. The result of the Crispy Bonpay (Abon Papaya) production process is the creation of a product from processed papaya fruit into a snack product, which can be used as a side dish with two flavors that add to the taste of the product and has many benefits such as nutritional content which is very beneficial for health. Crispy Bonpay (Abon Papaya) products have received a PKP certificate which is a Food Safety Counseling certificate as a condition for products that are safe for consumption and an added value in consumer confidence in products.*

*Keywords: Production, Crispy Bonpay (Abon Pepaya)*



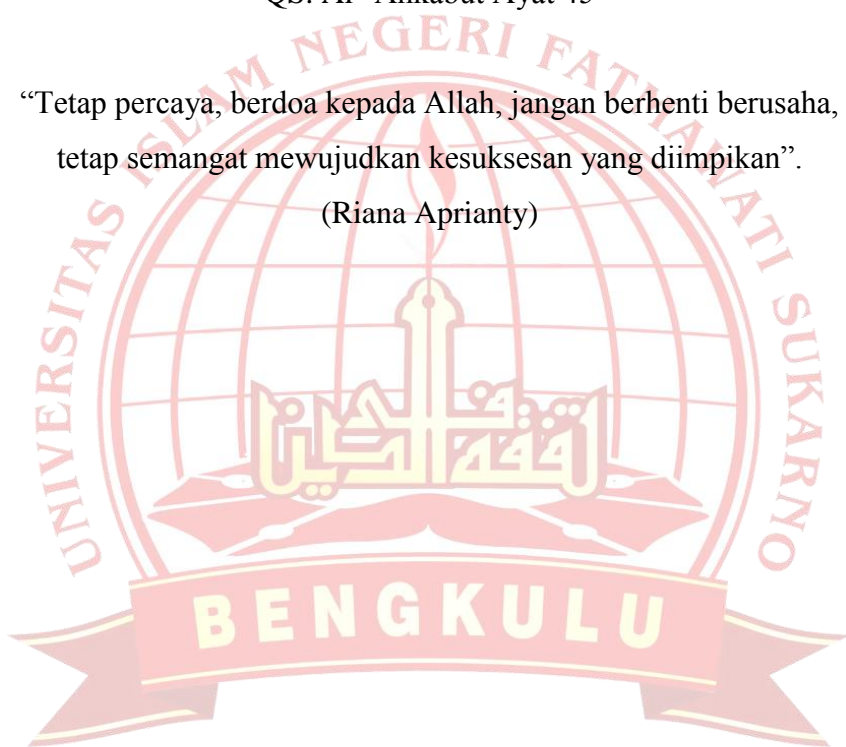
## MOTTO

“Bacalah Kitab (Al-Qur’an) yang telah diwahyukan kepadamu (Muhammad) dan laksanakanlah sholat, sesungguhnya sholat itu mencegah dari (Perbuatan) keji dan mungkar”.

QS. Al-‘Ankabut Ayat 45

“Tetap percaya, berdo'a kepada Allah, jangan berhenti berusaha, tetap semangat mewujudkan kesuksesan yang diimpikan”.

(Riana Aprianty)





## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan segala puji dan syukur kepada Allah SWT dan atas dukungan serta doa-doa dari orang-orang tercinta, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir program kreativitas mahasiswa yang berjudul “Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan Permodalan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu” dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT karena setiap perjalanan hidup ini adalah wujud dari keagungan dan kasih sayang yang diberikan untuk setiap hambanya, terima kasih Ya Allah atas segala nikmat yang engkau berikan kepada hambamu ini.
2. Kedua orang tuaku, Ayahku (M.Hasim) yang sangat tampan dan Ibuku (Lita Aini) yang sangat cantik dan sholehah yang telah memberikan kasih sayang, secara dukungan, restu dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat aku balas hanya dengan selembur kertas yang bertuliskan kata persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Ibu dan Ayah bahagia, karena aku sadar selama ini belum berbuat lebih. Untuk Ibu dan Ayah yang membuatku termotivasi, yang menjadi penyemangatku mengejar kesuksesan, terima kasih selalu memberikan kasih sayang, selalu mendoakanku, selalu menasehati serta meridhoiku

melakukan hal yang lebih baik. Terima kasih Ibu. Terima kasih Ayah. Panjang umur dan sehat selalu untuk Ibu dan Ayah.

3. Kepada saudara/saudariku, kakak-kakak dan adekku tercinta dan tersayang, kepada ponakanku yang tersayang, terima kasih untuk semua doa, dukungan, bimbingan yang telah diberikan kepadaku agar aku selalu bersemangat menyelesaikan studi ini.
4. Kepada semua anggota keluargaku terima kasih untuk semua doa, dukungan, canda dan tawanya sehingga membuatku semangat untuk menyelesaikan Sarjana Ekonomi ini.
5. Dr. H. Supardi, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu dan selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.
6. Khairiah Elwardah, M.Ag selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
7. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.

8. Terima kasih kepada sahabatku tercinta Suci Kurnia Illahi yang selalu menemani, selalu memberikan dukungan baik moral ataupun materi, terima kasih selalu berjuang bersama dari awal masuk kuliah sampai ke titik ini. Semoga kita berdua selalu bersama dan sukses terus kedepannya.
9. Terima kasih kepada sahabat dan teman-temanku, Yola Mareska, Febron Malik Ahmad, Wisa Agustina karena sudah banyak membantu, menghibur dan memberikan semangat disaat lelahnya mengerjakan Tugas Akhir ini. Terima kasih kepada Teon Chi Kirano, Andre Dwi Prakoso sudah bersedia membantu dan mendengarkan curhatanku selama mengerjakan Tugas Akhir ini, kepada teman-temanku Meri Annisa Farhana, Elisa Veren Sagita dan Ina Marlina terima kasih untuk waktu selama lebih kurang lebih 4 tahun ini, terima kasih telah banyak membantu, menghibur dan memberikan support untuk aku selama kuliah, dan kepada teman-teman lain yang tidak bisa aku sebutkan satu persatu terima kasih untuk dukungannya hingga aku dapat menyelesaikan Sarjana Ekonomi ini.
10. Seluruh teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah Angkatan 2019 Kelas D.
11. Almamaterku (UINFAS Bengkulu) tercinta yang ku banggakan.



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir program kreativitas mahasiswa yang berjudul “Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan Permodalan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu” Shalawat dan salam tak lupa saya panjatkan untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran islam sehingga umat islam mendapatkan petunjuk kejalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan laporan tugas akhir program kreativitas mahasiswa ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu. Dalam proses penyusunan laporan tugas akhir ini penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. KH, Zulkarnain Dali, M. Pd Rektor UINFAS Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di UINFAS Bengkulu.
2. Dr. H. Supardi, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu dan selaku pembimbing I yang telah

meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.

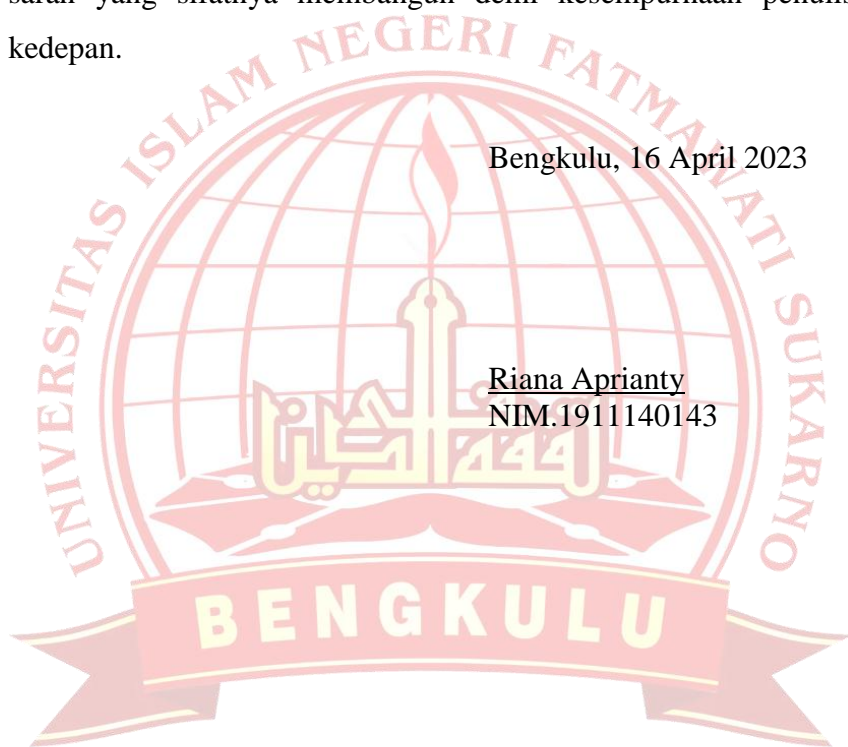
3. Yenti Sumarni M.M, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
4. Khairiah Elwardah, M.Ag selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Ayah dan Ibu, malaikat tak bersayap yang tiada henti memberi nasihat, motivasi dan mendoakan kesuksesan penulis hingga hari ini.
6. Kakak-kakak, adik dan ponakan yang selalu memotivasi dan mendoakan kesuksesan penulis hingga hari ini.
7. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Seluruh teman-teman seperjuanganku Perbankan Syariah 2019 yang tidak dapat aku sebutkan satu persatu, tanpa semangat, dukungan dan bantuan dari kalian, tidak akan mungkin membawaku sampai ke titik ini. Terimakasih

untuk canda tawa, tangis dan perjuangan yang kita lewati bersama.

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 16 April 2023

Riana Aprianty  
NIM.1911140143





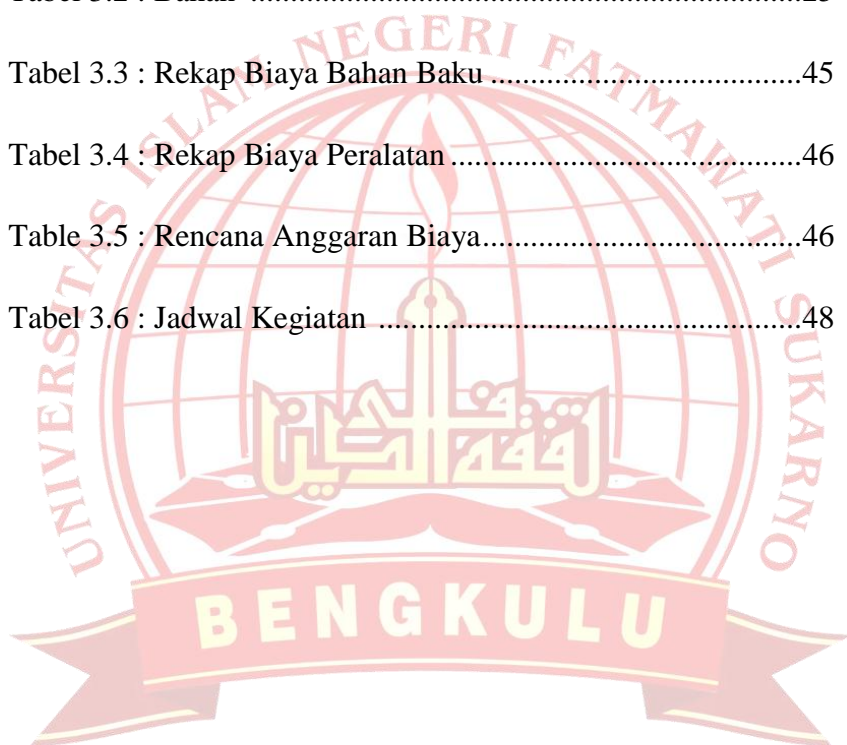
## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPEL</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	ii
<b>PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>MOTTO</b> .....	vii
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	viii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xiv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xvi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xvii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xviii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Tujuan Program .....	6
C. Manfaat Program .....	6
D. Luaran yang Diharapkan .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	8
A. Deskripsi Tanaman Pepaya .....	8
B. Abon Pepaya .....	12
C. Permodalan .....	14
<b>BAB III METODE PELAKSANAAN</b> .....	24

A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan .....	24
B. Alat dan Bahan .....	24
C. Proses Pembuatan .....	25
D. Pangsa Pasar .....	34
E. Proses Pemasaran .....	36
F. Analisa Kelayakan Usaha/Program .....	39
G. Analisa Keuntungan .....	41
H. Rencana Anggaran Biaya .....	46
I. Rencana Jadwal Kegiatan .....	48
<b>BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI</b>	
<b>KEBERLANJUTAN .....</b>	<b>54</b>
A. Gambaran Umum Program Kreativitas Mahasiswa .....	54
B. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program .....	56
C. Potensi Keberlanjutan Program .....	61
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>64</b>
A. Evaluasi .....	64
B. Kesimpulan .....	64
C. Saran .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>66</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>70</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Kandungan Nutrisi Buah Pepaya Mentah .....	4
Tabel 3.1 : Alat .....	24
Tabel 3.2 : Bahan .....	25
Tabel 3.3 : Rekap Biaya Bahan Baku .....	45
Tabel 3.4 : Rekap Biaya Peralatan .....	46
Table 3.5 : Rencana Anggaran Biaya.....	46
Tabel 3.6 : Jadwal Kegiatan .....	48





## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Tanaman pepaya ( <i>Carica papaya</i> L.) .....	9
Gambar 3.1 : Pepaya yang sudah Dikupas .....	26
Gambar 3.2 : Hasil Parutan dalam Nampan .....	27
Gambar 3.3 : Pencampuran Bumbu Halus .....	28
Gambar 3.4 : Pencampuran Bumbu Kering .....	29
Gambar 3.5 : Penggorengan Abon Pepaya .....	30
Gambar 3.6 : Pengemasan Bonpay (Abon Pepaya) Crispy .....	31
Gambar 3.7 : Pemasaran secara <i>face to face</i> .....	32
Gambar 3.8 : Promosi dengan WhasApp .....	32
Gambar 3.9 : Promosi dengan Instagram .....	33
Gambar 3.10 : Promosi dengan Koperasi .....	33
Gambar 4.1 : Lokasi Usaha .....	55

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Pemasaran Produk.
- Lampiran 2 : Halaman Persetujuan Pembimbing.
- Lampiran 3 : Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan.
- Lampiran 4 : Surat Penunjukkan SK Pembimbing.
- Lampiran 5 : SPP-IRT.
- Lampiran 6 : NIB (Nomor Induk Berusaha).
- Lampiran 7 : Form Pengajuan Judul.
- Lampiran 8 : Lembar Bimbingan.
- Lampiran 9 : Surat Keterangan Bebas Plagiasi.
- Lampiran 10 : SKPI
- Lampiran 11 : Surat Kerjasama Dengan Koperasi.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan di dalam kegiatan usahanya. Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses, jeli melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh serta memiliki nilai. Jiwa kewirausahaan termasuk juga dalam kepribadian yang kreatif sebagai nilai, suka berjuang, kuat dalam menghadapi tantangan, kepercayaan diri, dan karakter yang telah tertanam menjadi nilai-nilai yang dipercaya kebenarannya. Perilaku wirausaha menunjukkan kemampuan wirausaha untuk selalu berpikir dengan perhitungan mencari pilihan dari beberapa alternatif masalah dan solusinya serta harus bisa melihat peluang yang ada.<sup>1</sup>

Tanaman pepaya (*Carica papaya L* ) merupakan tanaman buah berupa herbal dari family Caricaceae yang berasal dari Amerika Tengah dan Hindia Barat bahkan sekitar kawasan

---

<sup>1</sup> Gede Mekse Korri Arisena, "Diktat Kewirausahaan", *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53.9 (2017), 1689–99.

Meksiko dan Kosta Rika. Pepaya merupakan tanaman yang cukup banyak dibudidayakan di Indonesia. Kegunaan tanaman pepaya cukup beragam dan hampir semua bagian tanaman pepaya dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan. Selain bernilai ekonomi tinggi, tanaman pepaya juga mencukupi kebutuhan gizi. Tanaman pepaya banyak ditanam orang, baik daerah tropis maupun subtropis, daerah basah dan kering atau di daerah dataran rendah dan pegunungan. Tanaman pepaya dapat diperbanyak dengan cara vegetatif (sambung dan cangkok) tetapi relatif sulit pelaksanaannya, perbanyakan yang biasa digunakan adalah secara generatif yaitu dengan menggunakan biji. Biji dapat ditanam langsung dikebun atau disemai terlebih dahulu pada persemaian atau polybag.<sup>2</sup>

Pepaya merupakan salah satu buah tropika yang berpotensi untuk dikembangkan. Buah pepaya sangat potensial untuk dijadikan bahan pangan pelengkap sebagai buah segar karena harga yang relatif murah, mudah didapat dan mengandung vitamin A, vitamin C dan mineral terutama kalsium. Setiap 100 gram mengandung 3,65 mg vitamin A dan 78 mg vitamin C. Pepaya sudah dibudidayakan secara intensif di Indonesia. Budidaya pepaya mudah dilakukan, karena di daerah tropika tanaman ini memiliki adaptasi yang

---

<sup>2</sup> Muhammad Holis Seprizal, "Respon Pertumbuhan Bibit Pepaya (Carica Papaya L.) Pada Perbandingan Media Tanam Kompos Limbah Sagu". *Skripsi*, 2021.

luas dan tidak bermusim. Pemanfaatan buah pepaya dalam kehidupan masyarakat, umumnya sebagai konsumsi ketika buahnya ranum atau matang. Buah pepaya tergolong buah yang populer dan umumnya digemari oleh sebagian besar penduduk dunia. Hal ini disebabkan karena daging buahnya yang lunak dengan warna merah atau kuning, rasanya manis dan menyegarkan serta banyak mengandung air. Tanaman pepaya merupakan tanaman tahunan sehingga buah ini dapat tersedia setiap saat. Buah pepaya merupakan buah yang memiliki ciri fisik yaitu berwarna orange ketika sudah masak dan berwarna hijau ketika masih mentah.<sup>3</sup>

Pepaya memiliki manfaat yang sangat besar sekali bagi tubuh. Kandungan vitamin serta nutrisinya sangat dibutuhkan sang tubuh. buat memenuhi kebutuhan akan vitamin dan nutrisi tersebut dibutuhkan asupan yang banyak, salah satunya dengan mengkonsumsi pepaya. Tanaman pepaya sangat bermanfaat bagi kesehatan. Tidak hanya buah pepaya dalam kondisi yang matang saja yang dapat dikonsumsi sehari-hari. Buah pepaya muda, biji, daun, bunga, maupun akarnya dapat dimanfaatkan dalam bidang kesehatan, antara lain sebagai pelancar ASI, mengobati kekurangan darah (anemia) biji buah pepaya digunakan sebagai obat demam, abortivum, pembesaran hati dan limpa, obat hepatitis

---

<sup>3</sup> A Mardhiah and Sabariana, "Pengolahan Pepaya Muda (Carica Papaya L) Menjadi Abon", *Jurnal Pendidikan, Sains, Dan Humaniora*, 9.3 (2021), 512–17.



(bunga), obat beri-beri, cacingan (daun), kekurangan ASI (buah muda). Sembelit (buah matang), gangguan lambung, sariawan. Getah dapat dimanfaatkan sebagai obat luka terbakar, jerawat, dan penyakit kulit.<sup>4</sup>

**Tabel 1.1**  
Kandungan Nutrisi Buah Pepaya Mentah

<b>Kandungan Gizi (Nutrisi)</b>	<b>Jumlah</b>
Kalori	46,00 Kal
Protein	0,50 g
Lemak	-g
Karbohidrat	12,20 g
Posfor	12,00 mg
Zat Besi	1,70 mg
Vitamin A	365,00 S.I
Vitamin	BI 0,004 mg
Vitamin C	78,00 mg
Air	86,70 mg
Calcium	23,00 mg

Sumber data: Krishna KL, Paridhavi M, Patel JA. Review on nutritional, medicinal and pharmacological properties of papaya (*Carica papaya* linn.). *Indian J Nat Prod Resour.* 2008;7(4):364–73

Buah pepaya matang biasa dikonsumsi secara langsung dan buah pepaya yang masih mentah bisa dijadikan sebagai bahan rujak dan dijadikan lalapan. Kandungan buah pepaya matang (100 gr), kalori 39 kalori, air 86,7, lemak 0,0 gram,

<sup>4</sup> Agustina, "Kajian Karakterisasi Tanaman Pepaya ( *Carica Papaya* L.) Di Kota Madya Bandar Lampung", *Skripsi*, 2016, 1–23.

protein 0,5 gram, kalsium 23,0 mg, fosfor 12,0 mg, besi 0,4 mg, vitamin A 5365 SI, vitamin B1 0,04 mg, vitamin C 78 mg. Karena buah pepaya yang sangat melimpah namun cara mengonsumsinya yang sedikit maka perlu dilakukan inovasi produk olahan berbahan dasar buah pepaya. Buah pepaya muda ini dapat dijadikan sebagai bahan dasar pembuatan abon. Buah pepaya merupakan inovasi pembuatan abon yang memiliki kelebihan jumlah gizi dan rasa yang baik, dan harga yang murah.<sup>5</sup>

Abon yang beredar di masyarakat merupakan abon hewani, yang biasanya berasal dari daging sapi atau kerbau. Pengolahan abon dengan cara direbus, disuwir-suwir, diberi bumbu dan digoreng. Abon umumnya produk pengawetan antara perebusan dan penggorengan dengan menambahkan bumbu-bumbu yang telah dihaluskan. Variasi pembuatan abon adalah untuk menambah jenis sehingga memiliki daya saing yang baik pada peningkatan mutu dan efisiensi.<sup>6</sup>

Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini berbeda dengan abon pepaya lainnya karena biasanya abon terbuat dari hewani sedangkan Bonpay ini terbuat dari buah pepaya muda. Abon yang biasanya tidak crispy sedangkan Bonpay (Abon

---

<sup>5</sup> Ni Luh Mira Astiti, "Pembuatan "BONYA" Abon Berbahan Dasar Pepaya", *Jurnal Mahasiswa Pariwisata Dan Bisnis*, 1.4 (2022), 988–1007

<sup>6</sup> Rani Agustin, "Pengaruh Penambahan Pepaya (*Carica Papaya L.*) Terhadap Kualitas Abon Ayam (*Gallus Gallus Domestica*)", *Skripsi*, 6.1 (2018), 1–8

Pepaya) Crispy ini memiliki tekstur yang gurih dan crispy. Ada yang crispy namun dari segi rasanya juga berbeda, terdapat bebarapa pilihan rasa dari Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini yaitu original dan balado. Abon yang berbahan baku dari buah pepaya muda ini lebih rendah kolestrol dan rendah lemak namun tetap memiliki kandungan gizi yang banyak. Cocok dijadikan cemilan sekaligus lauk makan. Abon ini diharapkan dapat mengurangi kebosanan terhadap buah pepaya yang hanya dimakan sebagai buah meja saja.<sup>7</sup> Berdasarkan paparan tersebut, maka penulis tertarik untuk meneliti dengan judul “Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan Permodalan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu”.

## **B. Tujuan Program**

Tujuan yang hendak dicapai berdasarkan Program Kreativitas Mahasiswa ini, diantaranya yaitu :

1. Menciptakan usaha yang kreatif dan inovatif.
2. Untuk mengetahui proses pembuatan Bonpay (Abon Pepaya) Crispy.
3. Untuk membuka peluang usaha baru.

---

<sup>7</sup> Ana Widiana, "Pelatihan Inovasi Produk Pangan Abon Pepaya Muda Di Dusun Pamagersari Desa Tanjungsari Sumedang", *Skripsi*, 3.1 (2019), 1-7

### **C. Manfaat Program**

1. Menambah jenis kewirausahaan di daerah kota Bengkulu
2. Meningkatkan nilai ekonomis buah pepaya muda sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat setempat.
3. Meningkatkan kreatifitas mahasiswa dalam mengolah hasil sumber daya yang di miliki dari kegiatan peluang usaha yang baru
4. Dapat memberikan informasi kepada mahasiswa ataupun masyarakat yang dapat mengolah produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dengan bahan utama yaitu dari buah pepaya muda yang dapat memberikan nilai jual yang lebih baik.

### **D. Luaran Yang Diharapkan**

Luaran yang ingin dicapai yaitu menghasilkan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy tanpa bahan pengawet dengan cita rasa yang disukai oleh masyarakat yang berada di Indonesia khususnya di wilayah Bengkulu. Memberikan manfaat dalam pengolahan buah pepaya muda menjadi abon yang bergizi karena terdapat banyak vitamin didalam buah pepaya dan dapat membuat peluang usaha bagi mahasiswa maupun masyarakat dalam bentuk usaha dan dapat menginspirasi masyarakat dalam menciptakan produk baru yang dapat bersaing dipasaran dengan memanfaatkan sumber daya yang di miliki.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Deskripsi Tanaman Pepaya

Pepaya atau dalam bahasa latin *Carica papaya* L. merupakan tumbuhan yang berasal dari Meksiko bagian selatan dan bagian utara dari Amerika Selatan, dan kini telah menyebar luas. Tanaman pepaya banyak ditanam, baik di daerah tropis maupun subtropis, di daerah basah dan kering atau di dataran dan pegunungan sampai 1000 meter diatas permukaan laut (mdpl). Nama lain dari tumbuhan ini adalah kates (Sunda, Nusa Tenggara), telo gantung, gandul (Jawa), gedang (Nusa Tenggara, Sunda). Betik, bala, si kailo, ralempaya, pisang katuka, kalikih, panti kayu (Sumatera), papaya (Sumatera, Sulawesi, Maluku), tapaya (Maluku, Irian). Buah medung, pisang malaka, buah dong, gadang, manjan (Kalimantan). Kampaja, kalujawa, kapala, panja (Nusa Tenggara). Kaliki, sumoyori, unti jawa (Sulawesi). Sampain, asawa, menam, siberian (Irian). Nama asingnya adalah papaw tree (Inggris), papayer (Perancis), melonenbaum (Jerman).<sup>8</sup>

Pepaya (*Carica Papaya* L) merupakan tumbuhan yang berbatang tegak dan basah. Pohon pepaya umumnya tidak bercabang, tumbuh hingga tinggi 5-10 m dengan daun-daun

---

<sup>8</sup> Riska Ariana, "Efektivitas Tanaman Pepaya (*Carica Papaya* L.) Terhadap Penyembuhan Luka : A Narrative Review", *Jurnal Kesehatan* 2016, 1-23.



yang berbentuk serupa spiral pada batang pohon bagian atas, permukaan batang pepaya terlihat bekas pelekatan daun. Batang tidak memiliki cabang, arah tumbuh batang tegak lurus, daun berbentuk bulat atau bundar (*Orbicularis*) merupakan daun tunggal bertulang, daun menjari dengan tungkai yang panjang dan berlubang dibagian tengah, tepi daun bercanggap menjari (*Palmativedus*) permukaan daun lancip (*Laevis*) sedikit mengkilat (*Nitidus*).

Pepaya california memiliki ukuran relatif kecil, daging buahnya merah dan rasanya manis, berat pepaya california berkisar antara 0,5 hingga 2,0 kg per buah. Pepaya california selain manis buahnya juga tahan lama tidak mudah lembek setelah dikupas tidak seperti pepaya lokal. Kulit buah lebih halus dan lebih mengkilap, pohon pepaya california bias dipanen setelah umur sembilan bulan, dan pohon dapat berbuah selama empat tahun, dalam satu bulan pepaya california bias dipanen sebanyak delapan kali

**Gambar 2.1 Tanaman pepaya (*Carica papaya* L.)**



Buah pepaya (*Carica papaya* L.) berbentuk menyerupai melon, agak lonjong atau memanjang. Panjang buahnya yaitu sekitar 15-50 cm dan tebal 10-20 cm dengan berat hingga 9 kg. Buah pepaya (*Carica papaya* L.) ditutupi oleh kulit tipis yang halus berwarna hijau dan akan berubah menjadi kuning atau merah saat matang. Daun pepaya bersifat hipostomatik, dengan stomata bersifat anomocytic (tidak ada sel tambahan) atau anisocytic (sel penjaga asimetris). Kepadatan stomata daun yang diterangi matahari sekitar 400/mm<sup>2</sup> yang dapat dengan mudah menyesuaikan dengan kondisi lingkungan dari cahaya, air dan panas.<sup>9</sup>

Buah pepaya merupakan buah bermutu dan bergizi yang tinggi. Pepaya (*Carica papaya* L.) tergolong tanaman yang tidak bermusim, sehingga buahnya tersedia setiap saat dan harganya yang relatif murah dan terjangkau. Buah ini banyak disukai oleh masyarakat karena memiliki rasa yang manis dan mengandung banyak nutrisi. Buah pepaya yang sudah masak memiliki yang rasa yang manis namun bagi pepaya yang masih muda cenderung terasa pahit. Tanaman Pepaya hampir semua bagian dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan. Buah dan daun dapat dimanfaatkan untuk

---

<sup>9</sup> Nur Fadhilah Budianto, "*Manfaat Pepaya ( Carica Papaya L .) Sebagai Alternatif Bahan Bleaching External Manfaat Pepaya ( Carica Papaya L .) Sebagai Alternatif Bahan Bleaching External*", Skripsi (Makassar : Universitas Hasanuddin, 11.8 (2020), 1–24.

berbagai makanan seperti manisan pepaya, dan bermacam masakan lainnya.<sup>10</sup>

Buah pepaya banyak sekali khasiatnya bagi tubuh manusia, diantaranya memperkuat sistem kekebalan tubuh, mencegah perkembangan infeksi, mencegah penyakit jantung, mencegah pembekuan darah, memperlancar sistem pencernaan, mengurangi risiko menderita penyakit kronis, kesehatan tulang, memiliki kandungan nutrisi yang penting untuk tubuh, cadangan energi yang membuat kita tidak mudah lelah, bisa membantu untuk tidur nyenyak setiap malam dan tidak mengalami insomnia, membantu memulihkan kondisi tubuh setelah sakit, menghentikan kerusakan seluler dan juga mencegah pembentukan kerutan, membantu mengurangi stres pada kulit dan mengangkat sel kulit mati, juga dapat untuk mengatasi jerawat.<sup>11</sup>

Pepaya (*Carica papaya* L.) adalah buah yang lembut dengan warna orange kekuningan dengan berbagai macam ukuran tergantung jenisnya. Jenis tanaman yang termasuk kedalam famili *Caricaceae*. Buah Pepaya merupakan sumber tumbuhan yang memiliki vitamin, mineral dan enzim. Buah pepaya merupakan buah yang memiliki ciri fisik yaitu berwarna orange ketika sudah masak dan berwarna hijau

---

<sup>10</sup> Muhammad Apriadi, "Produksi Buah Pepaya Menjadi Abon Pepaya Crispy Program Kreativitas Mahasiswa", Skripsi (Bengkulu, 2018)

<sup>11</sup> Halifah Pagarra, 'Inovasi Olahan Pepaya (Abon Pepaya) Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Pa'rappunganta Kecamatan Polombangkeng Utara Kabupaten Takalar', *Jurnal Abdi Negeriku*, 1.1 (2022).

ketika masih mentah. Pepaya merupakan buah yang mengandung banyak vitamin A dan C. Pada umumnya pepaya hanya dimanfaatkan untuk dijadikan rujak, jus dan dimakan secara langsung. Pepaya baik untuk dikonsumsi orang yang sedang diet sebab kadar lemaknya sangat rendah (0,1%), dengan kandungan karbohidrat 7-13% dan kalori 35-59 kkal/100 g. Kegunaan pepaya sebagai sumber vitamin A yang mana vitamin A bermanfaat untuk membantu proses reproduksi dan kesehatan pada mata.<sup>12</sup>

## **B. Abon Pepaya**

Produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy adalah produk dari olahan buah pepaya yang diparutkan tipis seperti abon kemudian digoreng dengan menggunakan tepung yang telah dibumbui. Buah Pepaya muda merupakan bahan utama untuk membuat Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini, maka dari itu produk baru ini di produksi dan dipasarkan agar konsumen dapat merasakan abon yang terbuat dari buah pepaya muda yang memiliki cita rasa yang crispy dengan dua varian rasa yaitu original dan balado. Produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini terdiri dari bahan-bahan :

- a. Buah pepaya muda
- b. Tepung beras
- c. Tepung terigu

---

<sup>12</sup> Deriva Dwi Kalsasin, "Pemanfaatan Perasan Biji Pepaya (Carica Papaya) Untuk Mencegah Infestasi Argulus Pada Ikan Maskoki (Carassius Auratus)", 2014, i-xi, 1-53

- d. Bumbu/penyedap rasa
- e. Bawang
- f. Garam
- g. Ketumbar
- h. Lada

Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini adalah makanan khas dari buah pepaya muda yang cocok dijadikan cemilan ataupun lauk makan.<sup>13</sup> Masyarakat sudah banyak menerapkan pola hidup sehat dengan mengkonsumsi olahan dari buah dan sayuran termasuk untuk cemilan. Bonpay (Abon Pepaya) Crispy adalah abon yang sangat menarik untuk dikonsumsi karena biasanya buah pepaya hanya dikonsumsi sebagai buah untuk pencuci mulut sehabis makan yang dikonsumsi masih dalam bentuk utuh dan bisa juga diolah seperti salad dan jus buah. Usaha Bonpay (Abon Pepaya) Crispy merupakan bentuk ide atau pemikiran dalam bisnis yang menjanjikan karena peluang dan kompetitor jenis usaha produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy yang masih sedikit. Abon buah pepaya memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, diantaranya adalah menjaga kesehatan jantung, menyehatkan kulit dan rambut, melancarkan pencernaan, menyembuhkan luka pada lapisan perut dan meningkatkan

---

<sup>13</sup> Siti Rohima, "Pelatihan Pembuatan Abon Pepaya Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga", *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 3.1 (2022), 45–50



sistem kekebalan tubuh karena buah pepaya banyak mengandung vitamin A, vitamin C dan vitamin E.<sup>14</sup>

### C. Permodalan

Modal adalah sejumlah dana atau sejumlah nilai uang yang dipergunakan dalam membelanjai semua keperluan usaha. Sedangkan dalam arti luas modal adalah semua peralatan yang berupa uang atau barang yang diperlukan untuk menjalankan usaha lebih lanjut. Permodalan usaha ialah uang yang dipakai untuk pokok berdagang, melepas uang dan lainnya seperti harta (uang, barang dan lainnya) supaya dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang dapat menambah kekayaan. Rasulullah Saw sangat menekankan pentingnya permodalan dalam usaha yang dijelaskan melalui sebuah hadist :

*“Tidak akan ada kecemburuan akan dua hal; orang yang diberi oleh Allah Swt (modal) dan kekuasaan untuk membelanjakannya dalam menegakkan kebenaran dan orang yang dijamin oleh Allah Swt dengan ilmu pengetahuan yang banyak untuk menilai dan mengajarkannya pada orang lain”.*(HR. Bukhari).

Pertumbuhan modal adalah hal yang sangat penting didalam sebuah usaha. Setiap muslim yang memiliki harta

---

<sup>14</sup> Mahmudah Hasanah and Monry Fraick NG Ratumbusang, ‘Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (Pkm-K) Di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Lambung Mangkurat’, *Jurnal Socius*, 6.02 (2017), 294–313

kekayaan diharapkan untuk berinvestasi ke dalam bisnis. Hal tersebut seperti dijelaskan dalam hadits berikut ini :

*“Tuhan tidak memberkahi harga tanah-tanah dan rumah yang tidak diinvestasikan lagi ada sebuah tanah”*.(HR. Ibnu Majah dan kitab Al-Kharaj li yahya).<sup>15</sup>

Jika modal yang ditambah semakin besar maka akan membuka peluang untuk menghasilkan pendapatan yang tinggi. Begitu juga sebaliknya semakin sedikit modal yang ditambahkan maka semakin rendah pendapatan yang dihasilkan. Bagi organisasi koperasi pengertian modal adalah seperti pada pasal 41 ayat 1 UU No.25 Th 1992 tentang perkoperasian, bahwa modal kperasi terdiri dari modal sendiri dan modal pinjaman. Pengertian modal menurut pasal tersebut adalah modal yang ditinjau dari kedudukan atau statusnya, modal sendiri merupakan modal yang menanggung resiko kerugian sedangkan modal pinjaman juga merupakan modal yang ikut menanggung resiko kerugian. Modal dari anggota bersumber dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana cadangan, dan hibah. Hal ini tercermin bahwa sebagai badan usaha yang ingin mendorong diri sendiri dengan kekuatan diri sendiri.

Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu

---

<sup>15</sup> Meilisa Harnia, "Pengaruh Permodalan, Jam Kerja, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Dan Mikro (Ukm) (Studi Pada Nasabah Pembiayaan Mikro Syariah Di Bank Aceh Syariah Meulaboh) Disusun", *Skripsi*, 561.3 (2019), S2–3.

dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Modal sangat penting karena modal segala kebutuhan yang dipakai untuk menunjang operasional suatu bank atau perusahaan.<sup>16</sup>

## 1. Fungsi Modal

Modal pada prinsipnya memiliki macam-macam fungsi, diantaranya : fungsi operasional, fungsi perlindungan, fungsi pengaturan. Berdasarkan fungsi utama tersebut maka fungsi modal secara rinci adalah :

- a. Untuk memenuhi ketentuan permodalan minimum dan menutupi kemungkinan terjadinya kerugian aset yang memiliki risiko yang tidak dapat diperkirakan sehingga operasional bank dapat tetap dilakukan dan berjalan tanpa mengalami gangguan yang berarti.
- b. Untuk melindungi depositan dari semua kerugian atau jika terjadi di likuidasi, terutama bagi sumber dana yang tidak memiliki atau tidak diasuransikan.
- c. Untuk memenuhi kebutuhan gedung, dana yang diinvestasikan untuk menunjang kegiatan operasional dan aset produktif lainnya.<sup>17</sup>

## 2. Manfaat modal

- a. Menyediakan bahan baku

---

<sup>16</sup> Nurul Hayat, "Peran Permodalan Nasional Madani (Persero) Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat", *Skripsi*, 2020.

<sup>17</sup> Ikhsan Habibi Nasution, "Pengaruh Modal Usaha Dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Laba Usaha Mikro (Studi Kasus Pedagang Bakso Di Kecamatan Talang Kabupaten Tegal)", *Skripsi*, 2021, 2013–15.

Sebelum melakukan proses produksi, hal pertama yang dilakukan pasti memerlukan bahan baku, pengadaan bahan baku memerlukan modal.

b. Melakukan proses produksi

Untuk melakukan proses produksi tentu memerlukan biaya seperti air untuk mencuci bahan, sabun, bahan bakar, listrik, gas, dan sebagainya.

c. Mengurus hak paten

Sebagian aktivitas usaha mungkin unik dan rawan untuk diakui sebagai hak milik perusahaan lain. Maka harus perlu sekali untuk mengurus hak paten agar produk tersebut terdaftar atas nama anda. Mengurus hak paten juga memerlukan modal.

d. Membayar gaji karyawan

Karena banyaknya aktivitas dalam menjalankan usaha, memerlukan bantuan orang lain. Anda memerlukan modal agar dapat memenuhi hak karyawan dengan gaji yang sesuai dengan kesepakatan antara perusahaan Anda dan karyawan. Selain itu tunjangan, asuransi, uang lembur juga perlu menjadi catatan.

e. Simpanan

Simpanan yang baik adalah simpanan yang mempunyai tabungan sebagai dana cadangan.

Simpanan ini juga bisa berfungsi sebagai modal pada keadaan terdesak.

f. Meningkatkan kepercayaan pihak lain

Keberadaan modal dapat meningkatkan kepercayaan calon mitra kerja sama anda. Sebagian calon mitra mempertimbangkan kondisi finansial perusahaan yang akan bekerja sama dengannya. Hal ini tidak mengherankan sebab untuk memastikan bahwa perusahaan yang akan bekerja sama tidak main-main.

g. Keperluan lainnya

Keperluan lainnya yang membutuhkan modal adalah untuk membuka cabang baru, memperluas pasar, pulsa, investaris perusahaan, dan keperluan-keperluan perusahaan lainnya.<sup>18</sup>

3. Cara mendapatkan modal

a. Menabung

Menabung merupakan salah satu cara terbaik yang dapat dilakukan oleh calon pebisnis dalam mendapatkan modal usaha. Dengan menabung, calon pengusaha tak perlu melakukan pinjaman ke pihak lain. Menabung untuk modal usaha dapat dilakukan dengan menyisihkan sebagian dari jumlah pendapatan yang diperoleh. Menabung untuk modal usaha pada

---

<sup>18</sup> Intan Ulil Albaab, "Studi Eksplorasi Manfaat Dana Penguatan Modal Bagi Pelaku Usaha Tenaga Kerja Di Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta", *Skripsi*, 4.2014 (2014), 9–15.



umumnya memakan waktu 1-3 tahun jika dilakukan dengan konsisten dan tidak digunakan untuk keperluan lain.

b. Investasi

Investasi merupakan salah satu cara untuk memperoleh modal usaha. Dengan tabungan investasi, seseorang dapat memperoleh keuntungan, berbeda dengan menabung dengan cara biasa. Keuntungan yang diperoleh dari investasi dapat digunakan sebagai modal usaha untuk merintis usaha yang diinginkan.

c. Menjual aset

Selain menabung dan berinvestasi, menjual aset yang dimiliki juga merupakan salah satu cara untuk memperoleh modal usaha. Cara ini dapat dilakukan dengan menjual berbagai macam barang atau properti yang dimiliki oleh seseorang, seperti kendaraan, perhiasan, dan lain-lain yang dapat menghasilkan uang. Meskipun calon pengusaha akan kehilangan sebagian asetnya, tetapi ketika bisnis yang akan dirintisnya sukses, maka modal tersebut akan kembali dengan sejumlah keuntungan.

d. Pinjaman

Contoh lembaga keuangan yang menyediakan kredit usaha adalah bank. Bank kini banyak menawarkan kredit usaha rakyat, seperti kredit usaha

rakyat mandiri, Kredit Usaha Rakyat BTN, Kredit Usaha BRI, dan lain-lain. Tak hanya itu, pinjaman modal usaha juga dapat diperoleh seseorang melalui pinjaman online yang disediakan oleh perusahaan-perusahaan kredit. Hal penting perlu diingat adalah pastikan pinjaman online untuk modal usaha dilakukan melalui perusahaan yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).<sup>19</sup>

e. Bantuan pemerintah

Demi merangsang kegiatan ekonomi masyarakat, pemerintah kini banyak memberikan bantuan untuk masyarakat yang ingin memulai usaha. Bantuan pemerintah dapat dijadikan sebagai cara mendapatkan modal usaha gratis. Banyak program-program yang dicanangkan pemerintah yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat dalam memulai usaha.

4. Jenis-jenis modal

a. Modal investasi

Modal Investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap, seperti tanah, bangunan atau gedung,

---

<sup>19</sup> Muhammad Nando Wahid, "Pengaruh Modal Usaha Dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Perkembangan Usaha Home Industri Kerupuk Kemplang Menurut Perspektif Ekonomi Islam", *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 2020, 1–76.

mesin-mesin, peralatan, kendaraan, serta inventaris lainnya. Modal investasi merupakan porsi terbesar dalam komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pada awal perusahaan didirikan atau untuk perluasan pabrik. Modal investasi biasanya diperoleh dari modal pinjaman berjangka waktu panjang (lebih dari setahun). Pinjaman ini biasanya diperoleh dari dunia perbankan.<sup>20</sup>

b. Modal kerja

Modal Kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek dan biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya. Modal kerja juga dapat diperoleh dari pinjaman bank (biasanya maksimal setahun). Biasanya dunia perbankan dapat membiayai modal investasi dan modal kerja baik secara bersamaan maupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah).

c. Modal operasional

---

<sup>20</sup> Ahmad Suardi, "Analisis Modal Pinjaman Dalam Meningkatkan Laba Pada Pedagang Kaki Lima Di Palopo", *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 3.1 (2017), 1–11

Modal operasional ialah modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan sebagainya.

## 5. Sumber-sumber modal

### a. Modal sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka.<sup>21</sup> Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya deviden tergantung dari keuntungan perusahaan. Kemudian, tidak ada kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan relative sulit untuk memperolehnya.

### b. Modal asing (pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman

---

<sup>21</sup> Putu Trisna Gantiri and I Wayan Suwendra, "Pengaruh Modal Sendiri, Modal Pinjaman, Dan Volume Usaha Terhadap Selisih Hasil Usaha (SHU) Pada Koperasi Simpan Pinjam", *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen*, Vol.02.1 (2014), Hal.1-10.

untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provisi dan komisi yang besarnya relative. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu.<sup>22</sup>

Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- 1) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta, pemerintah, maupun perbankan asing.
- 2) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi, leasing, dana pension, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya.
- 3) Pinjaman dari perusahaan nonkeuangan.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Yuni Mardian and Nurul Huda, "Analisis Modal Pinjaman Dan Rentabilitas Ekonomi Pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Rumpun Dinas Peternakan Kabupaten Bima", *Jurnal Sains Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 10.1 (2020), 30–35

<sup>23</sup> Maharani Pertiwi, "Analisis Pengaruh Modal Sendiri, Modal Pinjaman Dan Volume Usaha Terhadap Sisa Hasil Usaha Koperasi Di Kota Surabaya Pada Tahun 2013-2015", *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53.9 (2017), 1689–99.



### **BAB III**

#### **METODE PELAKSANAAN**

##### **A. Waktu dan Tempat Pelaksaan**

Waktu pelaksanaan usaha ini pada bulan Januari s/d Maret 2023 dan tempat pelaksanaan usaha ini di Jalan Lempuing Gang Jaya, Unib Belakang Kota Bengkulu. Alasan memilih lokasi usaha ini karena berada di tengah-tengah perumahan yang sangat ramai, tidak jauh dari perguruan tinggi dan sekolah sehingga menjadi tempat yang strategis untuk melakukan pemasaran Bonpay (Abon Pepaya) Crispy.

##### **B. Alat dan Bahan**

Alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy, antara lain :

**Tabel 3.1 Alat**

Nama Alat	Jumlah
Alat Parutan	2
Pisau	2
Kompur Gas	1
Baskom	2
Tabung Gas	1
Wajan	1
Saringan	1
Alat Serut	1
Nampan	1
Spatula	1

Sendok	1
--------	---

**Tabel 3.2 Bahan**

Nama Bahan
Buah Pepaya Muda
Bumbu / Penyedap Rasa
Minyak Goreng
Garam
Bawang Putih
Bawang Merah
Ketumbar
Tepung Beras Putih
Tepung Terigu
Lada
Masako
Bumbu balado
Standing Pouch
Logo/Stiker

### **C. Proses Pembuatan**

1. Pemilihan buah pepaya
  - a. Pilihlah buah pepaya yang bagus dan masih segar. Buah pepaya yang dipilih adalah buah pepaya yang belum matang atau masih muda.

- b. Kupas kulih buah pepaya sampai bersih, setelah dikupas potong menjadi beberapa bagian.
- c. Cuci buah pepaya dengan air untuk mengurangi getah yang ada pada bagian buah pepaya.

**Gambar 3. 1 Pepaya yang sudah dikupas**



- 2. Pengolahan buah pepaya menjadi abon
  - a. Parut buah pepaya menggunakan alat parutan yang sudah disiapkan dengan ukuran yang paling kecil. Lakukan sampai hasil parutan yang diinginkan.
  - b. Hasil parutan yang sudah terisi penuh kemudian dimasukkan kedalam nampan yang sudah disiapkan.
  - c. Setelah semua pepaya diparut, kemudian hasil parutan ditaburi dengan garam secukupnya, dengan tujuan untuk menghilangkan sisa getah dan rasa pahit

pada parutan buah pepaya. Sembari parutan pepaya diremas-remas sampai lentur. Pemberian garam ini juga berguna untuk menurunkan kadar air pada parutan pepaya. Kemudian peras parutan buah pepaya sampai kering.

- d. Setelah ditaburi garam, cuci kembali parutan pepaya sebanyak 2 kali dengan air bersih dengan tujuan untuk menghilangkan kadar garam yang masih tersisa. Kemudian peras kembali parutan pepaya sampai kadar airnya menyusut dengan menggunakan kain.

**Gambar 3.2 Hasil Parutan dalam Nampan**



- e. Tiriskan parutan pepaya beberapa saat, dengan tujuan untuk mengeringkan kadar air yang tersisa. Sambil parutan pepaya diurai dari hasil proses pemerasan yang sudah dilakukan sebelumnya.
- f. Siapkan baskom kosong sebagai wadah untuk campuran bumbu halus. Kemudian campurkan pada parutan pepaya yang sudah terurai. Aduk hingga merata.

**Gambar 3.3 Pencampuran Bumbu Halus**



- g. Setelah pencampuran bumbu halus dilakukan, Siapkan kembali baskom kosong sebagai wadah



untuk pencampuran bumbu kering seperti tepung beras, tepung tapioka, tepung terigu, dan bumbu penyedap rasa.

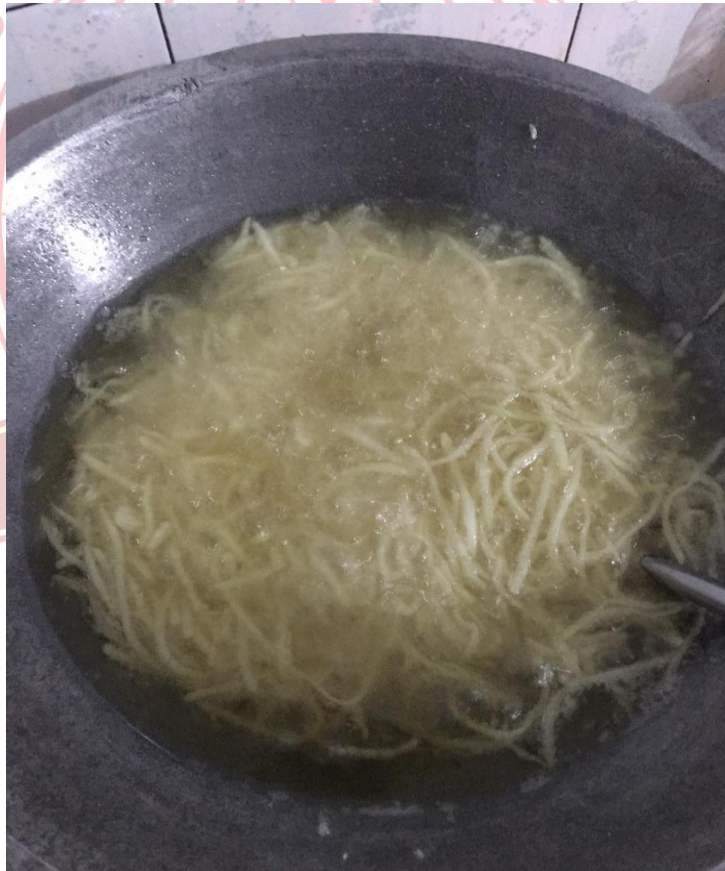
- h. Setelah pencampuran bumbu kering dilakukan, ambil sebagian parutan pepaya yang sudah dicampur bumbu halus tadi, kemudian masukkan kedalam campuran bumbu kering. Aduk parutan pepaya hingga merata sampai tercampur semua. Saring hasil parutan pepaya yang sudah merata menggunakan saringan agar tepung yang tidak menempel di parutan pepaya tidak ikut ter Goreng dan parutan pepaya tidak menggumpal pada saat digoreng.

**Gambar 3.4 Pencampuran Bumbu Kering**



- i. Sembari mencampurkan parutan pepaya, panaskan minyak goreng lalu masukan parutan pepaya yang sudah diberi bumbu sambil sesekali di aduk agar tidak menempel.
- j. Setelah berwarna kekuning-kuningan. Angkat dan tiriskan sampai minyak yang tersisa mengering. Ulangi lagi proses sebelumnya dan lakukan sampai habis.

**Gambar 3.5 Penggorengan Bonpay (Abon Pepaya) Crispy**



3. Pengemasan Bonpay (Abon Pepaya) Crispy
  - a. Setelah digoreng, Bonpay (Abon Pepaya) dikemas menggunakan Standing Pouch dengan berisi 300 gram Bonpay (Abon Pepaya) Crispy.

**Gambar 3.6 Pengemasan Bonpay (Abon Pepaya) Crispy**



4. Pemasaran Bonpay (Abon Pepaya) Crispy
  - a. Pemasaran produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dilakukan secara langsung / *face to face* .
  - b. Pemasaran produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dilakukan melalui sosial media seperti WhatsApp dan Instagram.

- c. Promosi Produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dilakukan di Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu.

**Gambar 3.7 Pemasaran secara *face to face***

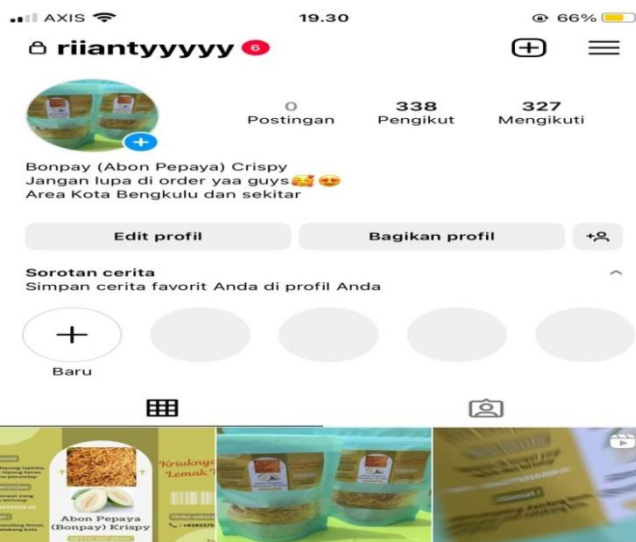


**Gambar 3.8 Promosi dengan WhasApp**





### Gambar 3.9 Promosi dengan Instagram



### 3.10 Promosi di Koperasi

**Nama Produk :** Abon Pepaya (Bonpay) Krispy

**Nomor Legalitas :** 2411220102144

**Deksripsi Produk :**

Abon Pepaya (Bonpay) Krispy adalah udaha yang diproduksi oleh Riana Aprianty Mahasiswa Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Prodi Perbankan Syariah. Usaha ini adalah hasil dari kreativitas mahasiswa yang memanfaatkan buah pepaya muda sebagai bahan baku utama menjadi abon yang bisa dijadikan cemilan ataupun lauk makan. Produk Abon Pepaya (Bonpay) Krispy ini sangat cocok dinikmati saat bersantai dan bisa dinikmati oleh semua kalangan tanpa batasan usia. Isi perbungkus produk Abon Pepaya (Bonpay) Krispy ini adalah 300 gram.

**Harga Produk :** 8.000/pcs/ Pcs





#### **D. Pangsa Pasar**

##### **1. Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*) Bonpay (Abon Pepaya) Crispy**

Segmentasi pasar merupakan merupakan kegiatan membagi pasar yang luas menjadi beberapa bagian sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik konsumen. secara umum pengertian segmentasi pemasaran merupakan mempersatukan seluruh konsumen yang tertarget secara luas menjadi lebih heterogen. Tujuannya tidak lain untuk meningkatkan efektifitas pemasaran sekaligus pemanfaatan sumber daya produksi. Segmentasi pasar Bonpay (Abon Pepaya) Crispy yang ditujukan yaitu: pelajar, mahasiswa, pegawai negeri sipil, karyawan, dan Ibu Rumah Tangga/masyarakat dan lain sebagainya.

##### **2. Target Pasar (*Targeting*) Bonpay (Abon Pepaya) Crispy**

*Targeting* adalah proses mengevaluasi segmentasi dan memfokuskan strategi pemasaran pada suatu negara, provinsi, atau sekelompok orang memiliki potensi untuk memberikan respon.<sup>24</sup> *Targetting* dalam hal ini merupakan tindakan menilai ketertarikan dan minat dari beragam segmen pasar, kemudian menentukan segmen pasar mana yang akan dijadikan sebagai target pasar Bonpay (Abon Pepaya) Crispy. Untuk target pemasaran

---

<sup>24</sup> Fabiana Meijon Fadul, "Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar", *Skripsi*, 2019.

dari produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini yaitu swalayan, warung-warung, dan pengguna media sosial.

### 3. *Positioning* Bonpay (Abon Pepaya) Crispy

*Positioning* merupakan strategi pemasaran dalam menentukan keberlangsungan produk di pasaran, sehingga strategi ini menyangkut bagaimana membangun kepercayaan, keyakinan dan kompetisi bagi pelanggan. Karena peluang dan kompetitor yang masih sedikit dan keunikan dari pengolahan buah pepaya menjadi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy sebagai ide bisnis yang menjanjikan. Bonpay (Abon Pepaya) Crispy yaitu bisa dimakan mentah atau dijadikan cemilan dan bisa juga dijadikan sebagai lauk makan.

#### a. Kekuatan (*Strengths*) produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy

- 1) Produk memiliki bahan baku yang higienis dan halal.
- 2) Disukai banyak orang karena cita rasa yang khas dari buah pepaya.
- 3) Termasuk makanan yang sehat, rendah kalori dan mengandung zat gizi.
- 4) Harga bersahabat, terjangkau untuk semua kalangan.

5) Kualitas produk terjamin dengan bahan yang baik dan aman untuk dikonsumsi karena produk yang dijual merupakan produk buatan sendiri.

b. Kelemahan (*Weaknesses*) produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy

Produk sangat mudah ditiru karena bahan sangat muda dicari dan mudah dibuat.

#### **E. Proses Pemasaran**

Proses pemasaran ini tentunya dilakukan agar dapat mengenal dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk yang dijual akan cocok sesuai dengan keinginan pelanggan, sehingga produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy tersebut dapat terjual dengan sendirinya. Strategi pemasaran untuk memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Strategi pemasaran juga dapat diartikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut.<sup>25</sup>

Oleh karena itu proses pemasaran Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini dapat dipahami sebagai serangkaian kegiatan yang

---

<sup>25</sup> Dian Puji Astuti, "Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen Di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Bakso Dan Mie Ayam Di Desa Sidodadi Sekampung Lampung Timur)", *Skripsi*, 2018, 106.

dilakukan untuk menginformasikan produk kepada pelanggan atau pasar yang dimiliki. Tak hanya praktis promosinya saja tetapi juga mencakup keseluruhan pemasaran.

Contoh strategi pemasaran produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy :

1. Menggunakan Kemasan Produk Yang Menarik

Kemasan atau packing di dalam strategi pemasaran produk sangat berperan penting untuk menarik calon konsumen untuk membeli ataupun membeli produk yang di tawarkan. Bisa jadi, produk yang di jual memiliki keindahan atau daya tarik yang mengundang untuk di beli. Maka dari itu kemasan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy menggunakan kemasan yang menarik. Oleh karena itu terdapat beberapa deskripsi produk yang menarik untuk pelanggan yaitu : kenali target pelanggan, fokus untuk menyampaikan manfaat produk, sentuhan emosional, bahasa yang bersahabat natural dan variatif, serta gunakan deskripsi kegiatan usaha untuk menarik para pelanggan.

2. Buat Foto Produk Yang Unik

Salah satu elemen penting dalam melakukan strategi pemasaran produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy yaitu dengan membuat foto produk yang unik dan juga menarik. Adanya visual menarik orang-orang tentu akan

terdorong untuk membeli produk yang di sediakan. Gambar yang bagus dan kemasan yang menarik pasti akan menggugah selera calon pelanggan untuk membelinya. Adanya foto yang menarik juga bisa meningkatkan nilai brand produk, dan didukung kualitas baik pula. Konsumen akan tertarik dengan produk dengan kualitas foto yang baik membuat nilai tambah menjadi semakin teruji.

### 3. Promosi Melalui Media Sosial

Promosi penjualan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini di berbagai cara seperti bisa memasarkan produk secara langsung dan online melalui media sosial, seperti WhatsApp dan Instagram. Strategi pemasaran produk melalui media sosial ini sangat efektif untuk memangkas biaya sewa tempat karena sosial media marketing (SMM) atau yang juga biasa disebut dengan pemasaran digital yang menggunakan platform sosial media dan situs web jaringan dengan tujuan untuk mempromosikan produk maupun layanan organisasi melalui cara yang berbayar atau tidak berbayar. Dengan adanya promosi melalui media sosial maka produk akan cepat tersebar luas dan akan cepat laku memenuhi target pencapaian promosi.

### 4. Kerjasama Dengan Penyedia Layanan Pesan Antar



Salah satu contoh strategi pemasaran produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini bekerjasama dengan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu. Tak hanya itu saja, bahkan bisa bekerjasama dengan toko-toko ataupun kepada teman-teman serta masyarakat lainnya untuk layanan pesan antar produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy. Penyedia jasa pesan antar yaitu dapat berjualan tanpa harus mempunyai toko maupun ruko dan modal yang didapatkan adalah dari Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu.

#### 5. Tingkatkan Kualitas Produk

Kualitas produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy sangat berpengaruh bagi konsumen untuk membeli. Seperti yang telah di pahami bahwa usaha Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini sangat berpengaruh pada keunikan produk tersebut dan rasanya yang berbeda dengan produk yang sudah ada sebelumnya. Walaupun bukan satu-satunya, namun kenikmatan saat menikmatinya itulah yang menjadi salah satu alasan untuk menarik pelanggan. Oleh karena itu, pastikan dapat menggunakan bahan baku yang masih segar dan berkualitas agar rasanya pun terasa nikmat.

#### **F. Analisa Kelayakan Usaha/Program**

Analisa kelayakan merupakan suatu keinginan yang mempelajari mendalam tentang suatu usaha bisnis yang

dijalankan dalam menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Kelayakan pelaksanaan penelitian secara mendalam untuk menentukan apakah usaha dijalankan akan memberikan manfaat lebih besar dibandingkan dengan biaya dikeluarkan. Usaha Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini juga termasuk investasi di masa mendatang karena bisa menjadi suatu potensi penghasilan jangka panjang. Usaha produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy akan dijalankan selama banyak konsumen atau peminatnya dan yang akan dilakukan adalah melakukan produksi walaupun sedikit demi sedikit dengan modal yang dimiliki, mengenalkan produk kepada konsumen secara langsung dan melalui media sosial seperti Whatshapp dan Instagram. Melakukan produksi lebih besar apabila modal sudah berkembang. Produk di pasarkan lebih luas lagi seperti di Kota Bengkulu dan luar kota, Modal pasti akan kembali karena usaha ini akan terus dijalankan hingga berkembang dan usaha ini pun sangat menguntungkan.

Jika Bonpay (Abon Pepaya) Crispy mengalami kerugian dimasa yang akan datang dalam hal pendapatan atau keuntungan perbulannya, maka harus dilakukan evaluasi untuk menguranginya, karena Bonpay (Abon Pepaya) Crispy mengalami kerugian dimasa yang akan datang dalam berbisnis kadang akan mendapatkan untung yang besar namun tak jarang yang sedikit bahkan bisa jadi rugi. Dalam menjalankan bisnis harus siap rugi, menyiapkan pula

finansial apabila terjadi suatu masalah pada usaha yang dibangun. Pada analisis kelayakan usaha yaitu aspek pasar menganalisis seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar market share yang dikuasai oleh pesaing dewasa ini, aspek legal dan lingkungan bertujuan untuk meneliti kesempurnaan dan keaslian dari dokumen-dokumentasi yang dimiliki. Berdasarkan analisis pasar ini, Bonpay (Abon Pepaya) Crispy mempunyai peluang yang tinggi di banding produk lain. Analisis kriteria kelayakan usaha dilakukan untuk menentukan apakah unit usaha Bonpay (Abon Pepaya) Crispy layak untuk di usahakan.<sup>26</sup> Program yang di ajukan adalah produk yang dapat dinikmati oleh semua kalangan. Selain itu bahan yang digunakan memberikan daya tarik minat konsumen karena muda dicari dan dari bahan alami sehingga produk yang akan di buat dapat ikut bersaing dan menjadi salah satu produk yang banyak di minati oleh konsumen.

#### **G. Analisa Keuntungan**

Menganalisis keuntungan produk “Bonpay (Abon Pepaya) Crispy” ini perlu mempertimbangkan kebijakan dalam menetapkan harga pemasaran di daerah kawasan Kota Bengkulu dan mempertimbangkan biaya modal yang akan di

---

<sup>26</sup> Wahyudi, "Strategi Peningkatan Daya Saing Pasar Rakyat Melalui Pengembangan Model Bisnis (Studi Kasus: Plaza Bogor)", 2021, *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis*, Vol. 6 No. 3

keluarkan dengan harga produk pesaing agar penjualan bisa di serap oleh pasar dan tidak akan mengalami kerugian. Keuntungan (laba) adalah perbedaan antara penghasilan dan biaya yang dikeluarkan. Laba yaitu selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian.<sup>27</sup>

### **Perhitungan harga produksi dan keuntungannya**

Setiap 1 bulan mampu menghabiskan buah pepaya muda sebanyak 5 kilo/bulan.

#### **Produk satu bulan**

Dalam sekali produksi dibutuhkan komponen biaya sebagai berikut :

5 kilo buah pepaya muda	: Rp. 10.000
1 liter minyak goreng	: Rp. 15.000
Garam	: Rp. 3.000
Lada	: Rp. 1.000
Bawang putih	: Rp. 3.000
Bawang merah	: Rp. 3.000
Jahe	: Rp. 1.000
Ketumbar	: Rp. 1.000
Tepung tapioka	: Rp. 10.000
Tepung beras	: Rp. 12.000
Masako	: Rp. 1.000
Bumbu balado	: Rp. 5.000

---

<sup>27</sup> Wiwik Tiswiyanti, Desriyanto Desriyanto, and Rizki Yuli Sari, "Pemahaman Makna Laba Dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima (Depan Kampus Universitas Jambi Mendalo)", *Journal of Accounting and Finance*, 3.02 (2018), 589–601

Stiker : Rp. 20.000  
Standing pouch ukuran 300gram : Rp. 30.000 +  
**Total : Rp. 115.000**

Dengan modal Rp. 115.000 mampu memproduksi 50 pcs Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dalam 1 bulan.

#### **Harga penjualan 1 bulan**

- Rp. 8.000 x 50 pcs = Rp. 400.000
- Rp. 400.000 x 3 bulan = Rp. 1.200.000

Jadi dalam waktu 3 bulan mampu menghasilkan 150 pcs Produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Rp. 1.200.000.

#### **Biaya usaha**

Biaya peralatan Rp.260.000 + Biaya bahan baku Rp. 115.000 = 375.000.

Jadi total biaya yaitu Rp. 375.000

#### **Total profit/keuntungan yang diperoleh**

Pendapatan usaha – total biaya

Rp. 1.200.000 – Rp. 375.000 = Rp. 825.000

Dengan harga jual Bonpay (Abon Pepaya) Crispy, maka mampu memperoleh profit atau keuntungan sebesar Rp. 825.000 (sebelum membeli bahan baku untuk bulan kedua dan ketiga yaitu bahan baku yang dibeli adalah buah pepaya 10 kilo dengan harga Rp. 20.000 untuk produksi bulan kedua dan ketiga). Jadi, total keuntungan yaitu senilai Rp. 805.000

BEF Harga = Total biaya produksi/jumlah produksi

BEF Harga = Rp. 375.000 / 150 pcs Abon Pepaya



BEF Harga = Rp. 2.500

$$\begin{aligned} \text{BEF Harga} &= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Jumlah barang yang diproduksi}} = \\ &= \frac{\text{Rp. 375.000}}{150 \text{ pcs}} = \text{Rp. 2.500} \end{aligned}$$

Jadi kegiatan usaha Bonpay (Abon Pepaya) Crispy akan mengalami titik impas ketika menjual produk dengan harga terendah Rp. 2.500, dengan catatan seluruh produk tersebut (150 pcs selama 3 bulan) terjual semua agar modal akan kembali seperti semula.

Atau

**Total keuntungan yang diperoleh adalah =**

Dalam satu bulan menghasilkan 50 pcs dengan harga Rp. 8.000 = Rp. 400.000

$$\text{Rp. 400.000} - \text{Rp. 375.000} = \text{Rp. 25.000}$$

Jadi, keuntungan bulan pertama = Rp. 25.000

Namun untuk keuntungan bulan kedua dan ketiga masih menggunakan peralatan dan sisa bahan baku yang ada, dan bahan yang dibeli hanya buah pepaya sebanyak 5 kilo dengan harga Rp. 10.000

Dalam satu bulan menghasilkan 50 pcs Dengan Harga Rp. 8.000 = Rp. 400.000

$$\text{Rp. 400.000} - 10.000 = \text{Rp. 390.000}$$

Keuntungan bulan kedua dan ketiga = Rp. 390.000

Jdi, keuntungan bersih penjualan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy =  
 Bulan pertama + bulan kedua + bulan ketiga  
 Rp. 25.000 + Rp. 390.000 + Rp. 390.000 = Rp. 805.000

**Tabel 3.3**  
**Rekap Biaya Bahan Baku**

Nama	Jumlah	Harga	Total
Buah pepaya	5 kilo	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Minyak goreng	1 liter	Rp. 15.000	Rp. 15.000
Garam kasar	3 sdm	Rp. 3.000	Rp. 3.000
Lada	1 sdt	Rp. 1.000	Rp. 1.000
Bawang putih	4 siung	Rp. 3.000	Rp. 3.000
Bawang merah	6 siung	Rp. 3.000	Rp. 3.000
Jahe	2 cm	Rp. 1.000	Rp. 1.000
Ketumbar	1 sdm	Rp. 1.000	Rp. 1.000
Tepung tapioka	1 kg	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Tepung beras	1 kg	Rp. 12.000	Rp. 12.000
Masako	2 sdm	Rp. 1.000	Rp. 1.000
Bumbu balado	1 bungkus	Rp.5.000	Rp. 5.000
Stiker	5 lembar	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Standing pouch	50 pcs 300 gram	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Total			Rp. 115.000

Pada tabel di atas menunjukkan rekap biaya bahan baku yang dikeluarkan dalam memproduksi produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy sejumlah Rp.115.000.

**Tabel 3.4**  
**Rekap Biaya Peralatan**

Nama	Jumlah	Harga	Total
Kompor	-	-	-
Gas	1 pcs	Rp. 150.000	Rp. 150.000
Mangkok	1 pcs	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Wajan	1 pcs	Rp. 35.000	Rp. 35.000
Saringan	1 pcs	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Alat serut	1 pcs	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Nampan	1 pcs	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Spatula	1 pcs	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Sendok	1 pcs	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Total			Rp. 260.000

Pada tabel di atas menunjukkan rekap biaya peralatan yang dikeluarkan dalam memproduksi produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy sejumlah Rp.260.000.

#### **H. Rencana Anggaran Biaya**

Berikut Rencana Anggaran biaya pembuatan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dan jadwal kegiatan :

**Table 3.5**  
**Rencana Anggaran Biaya**

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
<b>A.</b>	<b>Tahap Pelatihan</b>			
	<b>Pelatihan Penyuluhan Keamanan Pangan</b>			
	Pelatihan PKP	1 Orang	Rp. 235.000	Rp. 235.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 235.000</b>
<b>B.</b>	<b>Tahap Pelaksanaan</b>			
	<b>Bahan Habis Pakai</b>			
	Buah Pepaya	5 kilo	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Minyak Goreng	1 Liter	Rp. 15.000	Rp. 15.000
	Garam Kasar	3 sdm	Rp. 3.000	Rp. 3.000
	Lada	1 sdt	Rp. 1.000	Rp. 1.000
	Bawang Putih	4 siung	Rp. 3.000	Rp. 3.000
	Bawang Merah	6 siung	Rp. 3.000	Rp. 3.000
	Jahe	2 cm	Rp. 1.000	Rp. 1.000
	Ketumbar	1 sdm	Rp. 1.000	Rp. 1.000
	Tepung Tapioka	1 kg	Rp. 10.0000	Rp. 10.000
	Tepung Beras	1 kg	Rp. 12.000	Rp. 12.000
	Masako	2 sdm	Rp. 1.000	Rp. 1.000
	Bumbu Balado	1 bngks	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Stiker	5 lembar	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Standing Pouch 300 grm	50 pcs	Rp. 30.000	Rp. 30.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 115.000</b>
<b>C.</b>	<b>Peralatan Tetap</b>			

	Kompor	1 buah	-	-
	Gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Mangkok	1 buah	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Wajan	1 buah	Rp. 35.000	Rp. 35.000
	Saringan	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Alat Serut	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Nampan	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Spatula	1 buah	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Sendok	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 260.000</b>
	<b>Total</b>			<b>Rp. 610.000</b>

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa total pengeluaran produksi produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy sejumlah Rp. 610.000.

### I. Rencana Jadwal Kegiatan

Jadwal kegiatan yang dilakukan selama 4 bulan mulai dari perencanaan, survey bahan baku, pelatihan dan praktek, publikasi dan promosi, produksi, pemasaran, evaluasi, dan pembuatan laporan.

**Table 3.6**

**Jadwal Kegiatan**

No	Pelaksanaan Kegiatan	Bulan ke I				Bulan ke II				Bulan ke III				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Perencanaan													



2	Survey bahan baku																			
3	Pelatihan dan Praktek																			
4	Publikasi dan Promosi																			
5	Produksi																			
6	Pemasaran																			
7	Evaluasi																			
8	Pembuatan Laporan																			

Dari data di atas dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Perencanaan

Perencanaan program Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dimulai dengan survei pasar, dilakukan dengan cara survei dari pasar ke pasar untuk mengetahui peluang usaha dipasaran. Perencanaan suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai pada masa yang akan datang serta menetapkan tahapan-tahapan yang dibutuhkan untuk mencapainya. Perencanaan usaha dilakukan ketika akan memulai sebuah bisnis atau usaha. Dalam menjalankannya, para pelaku usaha membutuhkan komponen perencanaan yang tepat agar bisnis dapat dijalankan dengan baik. Hasil yang diharapkan dari survei pasar ini adalah peningkatan penjualan, promosi dan juga perluasan pasar agar perencanaan yang di rencanakan

sesuai target. Perencanaan/planning dilakukan agar dapat membantu pencapaian target yang diinginkan, dan dapat membantu mengurangi ketidakpastian yang terjadi.

## 2. Survei Bahan Baku

Survei bahan baku produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dilakukan untuk persiapan yang berupa penyusunan jadwal kegiatan, survei pasar yang meliputi survei harga dan kualitas bahan baku dan alat pendukung produksi serta selera masyarakat mengenai produk serupa, karena survei bahan baku ini kunci utama dalam melihat peluang bisnis. Survei ini dilakukan untuk mengambil informasi terbaru yang bermanfaat bagi kemajuan sebuah usaha penjualan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dengan melakukan survei dapat mengetahui kebutuhan, kepuasan, dan keinginan pelanggan terhadap perusahaan.

## 3. Pelatihan dan Praktek

Pelatihan dan praktek Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dirancang untuk mendapatkan kualitas sumber daya manusia yang baik dan siap untuk berkompetisi di pasar tenaga kerja. Pelatihan ini menciptakan suatu lingkungan di mana sumber daya manusia (SDM) dapat memperoleh atau mempelajari sikap, kemampuan, keahlian, pengetahuan dan perilaku yang berkaitan dengan pekerjaan mereka. Pelatihan Wirausaha ini berbentuk pembelajaran yang mendorong pengembangan minat wirausaha mahasiswa dengan program kegiatan belajar

yang sesuai, memberikan kesempatan menciptakan aktivitas usaha melalui analisis kebutuhan dan peluang pasar. Pelatihan Kegiatan kewirausahaan ini memberikan kesempatan bagi mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk mengembangkan ide usaha kreatif dan inovatif.

#### 4. Publikasi dan Promosi

Publikasi dan promosi produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dilakukan untuk membantu tercapainya tujuan pemasaran dan tujuan perusahaan secara lebih luas. Promosi produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy pada awalnya membuat akun sosial media agar lebih mudah menawarkan produk yang akan dijual dan dilakukan dengan cara menawarkan produk secara langsung kepada konsumen dan bekerjasama dengan koperasi atau perorangan disekitar tempat tinggal.

#### 5. Produksi

Produksi adalah segala kegiatan dalam menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) sesuatu barang atau jasa, untuk kegiatan mana dibutuhkan faktor-faktor produksi dalam ilmu ekonomi berupa tanah, tenaga kerja, dan skill (*organization, managerial, dan skills*). Secara luas, produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk memuaskan sesuatu kebutuhan atau keinginan. Selama program ini berlangsung akan dilakukan di Jalan Lempuing, Gang Jaya

Unib Belakang, Kota Bengkulu. Produksi akan dilakukan selama tiga bulan, produksi dilakukan sebanyak 1 kali dalam satu bulannya yaitu setiap awal bulan. Selama sebulan mampu memproduksi 50 pcs Bonpay (Abon pepaya) Crispy, bulan kedua memproduksi 50 pcs Bonpay (Abon pepaya) Crispy, dan sampai bulan ke- 3 memproduksi 50 pcs Bonpay (Abon pepaya) Crispy. Jadi total selama 3 bulan mampu memproduksi 150 pcs Bonpay (Abon pepaya) Crispy.

6. Pemasaran

Pemasaran proses penjualannya dimulai dari perancangan produk sampai setelah produk terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya terjadi pada transaksi jual barang atau jasa. Pemasaran yang dilakukan terdapat 2 cara yaitu menggunakan media online seperti Whatsapp dan Instagram, Sedangkan cara kedua yaitu menjual produk secara langsung dengan menawarkan kepada masyarakat sekitar tempat produksi dan ketempat koperasi yang bisa di titipkan untuk dijual.

7. Evaluasi

Setelah dilakukan produksi agar bisa melihat respon dari konsumen terkait khasiat dan kenyamanan dalam pemakaian serta kemasan. Maka dari itu akan terus di evaluasi agar mendapatkan respon yang baik dari konsumen serta mendapatkan masukan yang bersifat semangat agar bisa memperbaiki produk maupun kemasan supaya dapat diterima

dengan baik oleh konsumen. Evaluasi dilakukan ketika semuanya sudah berjalan dengan baik dan sempurna untuk mendapatkan hasil yang memuaskan bagi konsumen. Evaluasi dilakukan setiap dua minggu sekali. Hal ini dilakukan untuk mengevaluasi apa saja kekurangan dari pelaksanaan selama dua minggu. Evaluasi meliputi kualitas produk, harga produk, kepuasan konsumen dan tingkat daya beli konsumen,

#### 8. Pembuatan Laporan

Laporan ini dibuat untuk mewujudkan suatu usaha yang profesional, maka dari itu harus mempersiapkan semuanya dengan baik mulai dari persiapan program, produksi, pemasaran, promosi, pembuatan label dan menyusun laporan hasil usaha. Pembuatan laporan ini dapat memandu perbaikan dalam menyusun rencana kegiatan selanjutnya. Membantu penetapan kebijakan secara cepat. Laporan menjadi segala sumber informasi serta dapat membantu mengetahui proses dan perkembangan peningkatan sebuah kegiatan.



**BAB IV**  
**HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI**  
**KEBERLANJUTAN**

**A. Gambaran Umum Program Kreativitas Mahasiswa**

Produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini dilaksanakan dengan tahap awal perencanaan yang dilanjutkan dengan proses produksi dan promosi serta dilanjutkan kependistribusian produk. Dalam hal perencanaan ini maka dapatlah ide untuk membuat produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dengan berbahan dasar buah pepaya muda dan bahan lainnya yang sangat mudah dicari, sehingga pada perencanaan program ini diperlukan rincian biaya yang akan dikeluarkan untuk membeli bahan-bahan produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy.

Proses pembuatan atau produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy dimulai dari tahap pemilihan bahan baku dilanjutkan dengan proses pembuatan buah pepaya menjadi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy. Kemudian proses pengemasan Produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy. Setelah itu dilanjutkan dengan kegiatan pemasaran produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy yang dilakukan *face to face* dan dengan promosi melalui sosial media Instagram dan WhatsApp.

Visi usaha Bonpay (Abon Pepaya) Crispy:

Terciptanya produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy sebagai cemilan atau lauk yang digemari dikalangan mahasiswa dan masyarakat sekitar.

Misi usaha Bonpay (Abon Pepaya) Crispy:

1. Menciptakan inovasi terbaik untuk meningkatkan kualitas mutuh dari buah pepaya muda.
2. Memberikan pelayanan yang baik dengan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy yang memiliki banyak khasiat bagi kesehatan, bergizi dan berkualitas.

Lokasi produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini terletak di Jln. Lempuing, Gang Jaya, Unib Belakang Kota Bengkulu.

**Gambar 4.1 Lokasi Usaha**



## **B. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program**

Produk yang dibuat adalah cemilan atau lauk yang berbahan dasar buah pepaya muda. Cara pengolahannya pun sangat mudah, hanya butuh buah pepaya muda yang menjadi bahan dasar utamanya. Apalagi buah pepaya sangat mudah dicari dikalangan masyarakat tetapi sedikit sekali yang memanfaatkan buah pepaya tersebut sebagai inovasi baru agar disukai dikalangan mahasiswa ataupun masyarakat sekitar. Produk Abon Pepaya (Bonpay) Crispy ditetapkan dengan harga Rp. 8.000 satu Standing Pouch.

Modal yang didapat dari pembuatan produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini adalah dari Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu. Namun, modal tersebut belum sepenuhnya didapatkan karena mahasiswa harus membuat produk tersebut dari modal pribadi terlebih dahulu, lalu memasarkannya bekerjasama dengan pihak Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu, melalui media sosial dan juga secara langsung. Setelah produk tersebut sudah habis dipasarkan dan surat kerjasama dengan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah sudah keluar maka modal tersebut baru bisa diproses dan diberikan kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Sebelum memulai bisnis Bonpay (Abon Pepaya) Crispy harus terlebih dahulu mengikuti pelatihan SPP-IRT P-IRT dan mengurus surat NIB (Surat Izin Berusaha).

## 1. Mengikuti pelatihan SPP-IRT/PKP

SPP-PIRT adalah Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga yang diberikan oleh pemerintah daerah terhadap pangan IRT di wilayah kerjanya yang telah memenuhi persyaratan SPP-IRT dalam rangka peredaran pangan. PIRT berdasarkan Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Nomor 22 tahun 2018 tentang pedoman pemberian sertifikat PIRT yang diberikan oleh Bupati atau Walikota melalui Dinas Kesehatan. Dengan adanya proses Pelatihan Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) merupakan pelatihan yang diadakan oleh dinas kesehatan Kota Bengkulu, pelatihan ini sangat bermanfaat sebagai salah satu syarat memperoleh Perizinan Industri Rumah Tangga (PIRT). Tujuan dari pelatihan ini adalah agar pelaku usaha industri rumahan mendapatkan ilmu dan pengalaman bagaimana Cara Produksi Pangan yang Baik (CPPB).

Untuk melakukan pembuatan izin PIRT, diperlukan beberapa persyaratan antara lain:

- a. FC KTP pemilik usaha.
- b. Past foto 2x3 pemilik usaha rumahan (2 Lember ).
- c. Pas foto 4x6 pemilik usaha ruhaman (2 lembar ).
- d. Surat keterangan domisili usaha (dari kantor camat).
- e. Denah lokasi bangunan.

- f. Surat izin produksi makanan atau minuman kepada dinas kesehatan.
- g. Data produk makanan atau minuman yang diproduksi.
- h. Sampel hasil produksi makanan atau minuman yang diproduksi.
- i. Label produk makanan atau minuman yang diproduksi hasil uji laboratorium yang disarankan oleh dinas kesehatan.
- j. Mengikuti penyuluhan keamanan pangan untuk mendapatkan SPP-IRT.

PKP adalah singkatan dari pelatihan penyuluhan keamanan pangan yang merupakan jaminan tertulis adapun kegiatan yang diadakan oleh dinas kesehatan yang dilakukan pada Hari Selasa 28 Maret 2023 di GSG (Gedung Serba Guna) UINFAS Bengkulu. Melalui ujian pree-test dan post-test selama pelaksanaan penyuluhan keamanan pangan (PKP) maka setiap peserta yang dinyatakan lulus untuk mendapatkan sertifikat PKP, yang mana kegiatan ini diikuti oleh Riana Aprianty sebagai peserta penyuluhan keamanan pangan dengan 4 (empat) narasumber yaitu

1. Dodi Hartono, SE, MSI Kepala Dinas Kesehatan Kota Bengkulu.
2. Joni Haryadi Thabrani SKM, MM KA. Bidang Yankes dan SDK.



3. Elensa, SKM Dinas Kesehatan Kota Bengkulu.
4. Yona Dwi Santy, SS Dinas Kesehatan Kota Bengkulu.

Sumber dana dari pelatihan ini diperoleh dari iuran perkelompok mahasiswa yang mengambil tugas akhir PKM dengan materi yang disampaikan sebagai berikut :

- a. Peraturan perundang-undangan tentang pangan
- b. Keamanan pangan dan mutu pangan
- c. Etika bisnis dan pengembangan jejaring bisnis IRTP
- d. Prosedur operasi sanitasi standard
- e. Teknologi proses pengolahan pangan
- f. Produk yang penulis hasilkan adalah Abon Pepaya (Bonpay) Crispy.
- g. Mengurus npwp
- h. Nomor NIB
- i. Label dan iklan pangan
- j. Sertifikat seminar PKP

Cara mendapatkan izin PIRT

Para pelaku usaha diindustri ini juga harus memenuhi beberapa kualifikasi dasar sebagai berikut :

- a. Telah mengikuti, dan memiliki sertifikat penyuluhan keamanan pangan.
- b. Lolos uji pemeriksaan sarana uji produk pangan.
- c. Memenuhi peraturan perundang-undangan label pangan.

2. Surat NIB (Nomor Induk Berusaha)

Nomor induk berusaha (NIB) merupakan identitas pelaku usaha baik usaha perorangan, badan usaha, maupun badan hukum yang diterbitkan oleh lembaga OSS setelah pelaku usaha melakukan Pendaftaran nomor induk berusaha juga berlaku sebagai tanda daftar perusahaan (TDP). NIB (nomor induk berusaha) wajib dimiliki pelaku usaha yang ingin mengurus perizinan berusaha melalui OSS.

Untuk mendapatkan NIB (Nomor Induk Berusaha) penulis mendaftar langsung di DPMPTSP dengan mengunjungi website <https://www.oss.go.id/oss/>.

a. Tahap 1 permohonan izin secara online

- 1) Permohonan mengunjungi website <https://www.oss.go.id/oss/>.
- 2) Klik tombol “Daftar” di kanan atas
- 3) Mengisi formulir yang ada di layar, berikut data yang harus diisi :
  - a) Jenis Identitas
  - b) NIK (Nomor Induk Kependudukan)
  - c) E-mail
  - d) Jenis pelaku usaha
  - e) Nama sesuai KTP
  - f) Negara asal
  - g) Tanggal lahir
  - h) Nomor telepon aktif

- i) Klik tombol “daftar” dibawah
  - j) Cek E-mail buku registrar dan OSS klik tombol “aktivasi”
- b. Tahap 2 masuk ke akun OSS Dan mengisi data website OSS :
- 1) Cek E-mail
  - 2) Buka E-mail verifikasi dari OSS
  - 3) Lihat password yang dikirimkan
  - 4) Salin atau copy password tersebut
  - 5) Selanjutnya permohon mengunjungi website <https://www.oss.go.id/oss/>.
  - 6) Klik tombol “logian “
  - 7) Masukkan alamat E-mail permohon pada isian “username “
  - 8) Paste password pada isian password
  - 9) Masukkan kode captcha
  - 10) Klik tombol “login”
  - 11) Klik “perizinan mikro kecil “ pada menu di sisi kiri
  - 12) Klik tombol lanjutkan kemudian klik tombol “pengajuan baru”
  - 13) Selanjutnya isi dan lengkapi data :
    - a) No. telpon
    - b) Nomor pokok wajib pajak (NPWP)
    - c) Isi pendidikan terakhir

- d) Modal
- e) Klik tombol :simpan” dan lanjutkan “
- f) Klik tombol “tambah data”
- g) Mengisi dan melengkapi data mengenai usaha permohonan data yang harus diisi:
  - (1) Nama usaha
  - (2) Sektor usaha
  - (3) Bidang/kegiatan usaha alamat usaha (provinsi, kabupaten /Kota, Kecamatan, Kelurahan/desa)
  - (4) Status tempat usaha

### **C. Potensi Keberlanjutan Usaha**

#### **1. Aspek Ekonomi**

Program ini akan terus berlanjut dengan produk yang senantiasa berinovasi untuk menghasilkan produk yang berkualitas, serta memperluas pangsa pasar terkhususnya diprovinsi Bengkulu. Hasil produksi ini adalah Bonpay (Abon Pepaya) Crispy yang memiliki ciri khas sendiri yaitu Abon yang bahan utamanya adalah buah pepaya muda yang banyak manfaat dan sangat bagus untuk dijadikan cemilan ataupun lauk makan.

Melihat tingginya minat masyarakat terutama kaum milenial terhadap produk Abon Pepaya ini maka semakin semangat dalam memproduksi dan menginovasi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy. Program ini sudah memiliki

sertifikat yaitu sertifikat izin usaha pangan industri rumah tangga dengan adanya sertifikat ini masyarakat lebih percaya dalam mengkonsumsi produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy. Untuk keberlanjutan usaha maka ditingkatkan terus kualitas produk dengan menambah inovasi varian-varian rasa pada produk dan tetap memperhatikan nilai ekonomis produk dan kemasan yang menarik serta ramah lingkungan.

## 2. Aspek lingkungan

Dalam lingkungan masyarakat produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini terbilang baru dan belum banyak diketahui oleh masyarakat akan tetapi dengan adanya interaksi sosial dapat menyadarkan mereka dengan mudah mengenai produk olahan ini dengan cepat. Abon Pepaya merupakan produk olahan dari buah pepaya muda yang memiliki cita rasa serta tekstur yang khas dari buah pepaya itu sendiri, dengan banyaknya minat olahan ini merupakan olahan baru serta kekinian yang memiliki kreativitas dalam pengolahannya yang memiliki nilai jual dan bisa nikmati oleh semua kalangan masyarakat.

## 3. Aspek sosial atau keagamaan

Aspek sosial atau keagamaan dengan kondisi produk yang tidak memiliki bahan pengawet karena dilakukan sesuai dengan keputusan syariat islam seperti Bonpay (Abon Pepaya) Crispy terbuat dari buah pepaya muda dan



bahan-bahan untuk memproduksinya menggunakan bahan yang masi baru, dalam membuat produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy cenderung berfikir dinamis dalam menyikapi masyarakat yang banyak berminat dalam memproduksi buah papaya tetapi masih bingung cara mengelolanya. Sehingga penulis akan mengusahakan untuk label halalnya agar menambah kepercayaan masyarakat terhadap produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Evaluasi**

Selama pelaksanaan program produksi percobaan pertama Bonpay (Abon Pepaya) Crispy yang dibuat, konsumen menyatakan Bonpay (Abon Pepaya) Crispy kurang asin dan kebanyakan tepung tapiokanya. Jadi untuk proses produksi selanjutnya dilakukan perbaikan hingga ditetapkan produk yang diinginkan dan sesuai dengan yang konsumen harapkan dengan menambahkan kaldu bubuk dan juga mengurangi takaran tepung tapioka supaya teksturnya sesuai dengan yang konsumen harapkan.

#### **B. Kesimpulan**

Pemasaran produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini menggunakan strategi dengan *face to face* atau bertemu langsung kepada konsumen dan juga menggunakan media promosi Whatsapp dan Instagram. Produk dan kemasan yang menarik serta ramah lingkungan membuat mahasiswa dan masyarakat menyukai produk produk dan kemasan yang menarik serta ramah lingkungan. Produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini sudah layak dipasarkan dikalangan masyarakat umum karena sudah memperoleh label izin dan NO P-IRT, dengan adanya NO PIRT tersebut masyarakat dapat mempercayai bahwa produk ini layak untuk dikonsumsi.

### C. Saran

Agar penyusunan laporan dan hasil kegiatan ini berjalan dengan baik dan lancar maka diharapkan kritik ataupun saran yang membangun dari semua pihak, baik Dosen, Mahasiswa ataupun masyarakat untuk keberlanjutan usaha produk Bonpay (Abon Pepaya) Crispy ini di masa depan. Semua kritik dan saran semoga menjadi pelajaran untuk perbaikan produk menjadi lebih baik lagi kedepannya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Rani. 2018. "Pengaruh Penambahan Pepaya (*Carica Papaya L.*) Terhadap Kualitas Abon Ayam (*Gallus Gallus Domestica*)", *Skripsi*, 1–8.
- Agustina. 2016 "Kajian Karakterisasi Tanaman Pepaya (*Carica Papaya L.*) Di Kota Madya Bandar Lampung : *Skripsi*, 1–23.
- Albaab, Intan Ulil. 2014. "Studi Eksplorasi Manfaat Dana Penguatan Modal Bagi Pelaku Usaha Tenaga Kerja Di Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta", *Skripsi*, 9–15.
- Apriadi, Muhammad. 2018. "Produksi Buah Pepaya Menjadi Abon Pepaya Crispy Program Kreativitas Mahasiswa" *Skripsi*.
- Astuti, Dian Puji. 2018. "Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen Di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Bakso Dan Mie Ayam Di Desa Sidodadi Sekampung Lampung Timur)". Lampung : *Skripsi*, 2018, 106.
- Ariana, Riska. 2016. "Efektivitas Tanaman Pepaya (*Carica Papaya L.*) Terhadap Penyembuhan Luka : A Narrative Review", *Jurnal Kesehatan*, 1–23.
- Arisen, Gede Mekse Korri. 2017. "Diktat Kewirausahaan", *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53.9.
- Astiti, Ni Luh Mira. 2022 "Pembuatan "BONYA" Abon Berbahan Dasar Pepaya", *Jurnal Mahasiswa Pariwisata Dan Bisnis*, 1.4 (2022), 988–1007.
- Billyardi, Ramdhan. 2017. "Implementasi Kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan, Inovasi Alat Kesehatan Portabel Dalam Rangka Membuka Peluang Usaha Mahasiswa". *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 02.Vol 2, No 03 (2017): September 2017 (2017).
- Budi Budi and Fabianus Fensi. 2018. "Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha". *Jurnal Pengabdian Dan Kewirausahaan*, 2.1.

- Budianto, Nur Fadhilah. 2020. "Manfaat Pepaya ( Carica Papaya L .) Sebagai Alternatif Bahan Bleaching External Manfaat Pepaya ( Carica Papaya L .) Sebagai Alternatif Bahan Bleaching External", *Skripsi Universitas Hasanuddin Makassar*, 1–24.
- Fadul, Fabiana Meijon. 2019. "Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar" , Makassar : *Skripsi*, Hal 27-30.
- Gantiri, Putu Trisna and I Wayan Suwendra. 2014. "Pengaruh Modal Sendiri, Modal Pinjaman, Dan Volume Usaha Terhadap Selisih Hasil Usaha (SHU) Pada Koperasi Simpan Pinjam", *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen*, Vol.02.1, Hal.1-10.
- Harnia, Meilisa Harnia. 2019. "Pengaruh Permodalan, Jam Kerja, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Dan Mikro (Ukm) (Studi Pada Nasabah Pembiayaan Mikro Syariah Di Bank Aceh Syariah Meulaboh) Disusun", *Skripsi*, 561.3 , S2–3.
- Hasanah, Mahmudah and Monry Fraick NG Ratumbusang. 2017. "Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (Pkm-K) Di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Lambung Mangkurat". *Jurnal Socius*, 6.02.
- Kalsasin, Deriva Dwi. 2014. "Pemanfaatan Perasan Biji Pepaya (Carica Papaya) Untuk Mencegah Infestasi Argulus Pada Ikan Maskoki (Carassius Auratus) ', 1–53.
- Mardhiah, A and Sabariana, "Pengolahan Pepaya Muda (Carica Papaya L) Menjadi Abon", *Jurnal Pendidikan, Sains, Dan Humaniora*, 9.3 (2021), 512–17.
- Mardian, Yuni and Nurul Huda. 2020. "Analisis Modal Pinjaman Dan Rentabilitas Ekonomi Pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Rumpun Dinas Peternakan Kabupaten Bima", *Jurnal Sains Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 30–35.
- Nasution, Ikhsan Habibi. 2013. "Pengaruh Modal Usaha Dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Laba Usaha Mikro



- (Studi Kasus Pedagang Bakso Di Kecamatan Talang Kabupaten Tegal)", *Skripsi*, 13–15.
- Nurul Hayat. 2020. "Peran Permodalan Nasionalan Madani (Persero) Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat", *Skripsi*, 40-43.
- Pagarra, Halifah. 2022. "Inovasi Olahan Pepaya (Abon Pepaya) Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Pa'rappunganta Kecamatan Polombangkeng Utara Kabupaten Takalar : *Jurnal Abdi Negeriku*, 1.1.
- Pertiwi, Maharani. 2017. "Analisis Pengaruh Modal Sendiri, Modal Pinjaman Dan Volume Usaha Terhadap Sisa Hasil Usaha Koperasi Di Kota Surabaya Pada Tahun 2013-2015", *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53.9, 89–99.
- Rohima, Siti. 2022. "Pelatihan Pembuatan Abon Pepaya Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga", *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 45–50.
- Seprizal, Muhammad Holis, "Respon Pertumbuhan Bibit Pepaya (Carica Papaya L.) Pada Perbandingan Media Tanam Kompos Limbah Sagu". *Skripsi*, 2021.
- Suardi, Ahmad. 2017. "Analisis Modal Pinjaman Dalam Meningkatkan Laba Pada Pedagang Kaki Lima Di Palopo", *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 3.1, 1–11.
- Tiswiyanti, Wiwik, Desriyanto Desriyanto, and Rizki Yuli Sari. 2018. "Pemahaman Makna Laba Dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima (Depan Kampus Universitas Jambi Mendalo)", *Journal of Accounting and Finance*, 589–601.
- Wadiana, Ana. 2019. "Pelatihan Inovasi Produk Pangan Abon Pepaya Muda Di Dusun Pamagersari Desa Tanjungsari Sumedang". *Skripsi*, 3.1 (2019), 1–7.
- Wahid, Muhammad Nando. 2020. "Pengaruh Modal Usaha Dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Perkembangan Usaha Home Industri Kerupuk Kempang Menurut Perspektif Ekonomi Islam", *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 1–76.

Wahyudi. 2021. "Strategi Peningkatan Daya Saing Pasar Rakyat Melalui Pengembangan Model Bisnis (Studi Kasus: Plaza Bogor)". Jawa Barat : *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis*,Vol.6,No.3.



**L**

**A**

**M**

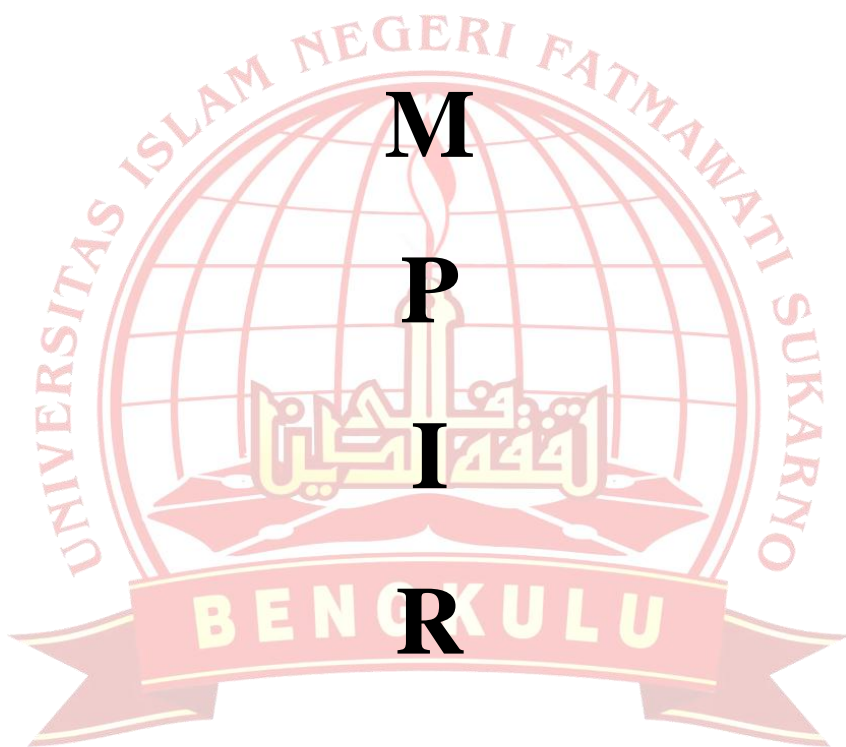
**P**

**I**

**R**

**A**

**N**



## 1. Pemasaran Produk






UNIVERSITAS

ATI SUKARNO





## 2. Halaman Persetujuan Pembimbing

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**  
Alamat: Jl. Raden Fatah Pagardewa Bengkulu, 38211  
Telp. 0736 – 51171 Fax. 0736 – 51171

---

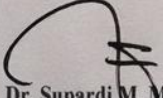
**HALAMAN PERSETUJUAN**

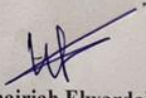
Tugas Akhir dengan judul **“Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan Permodalan Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Bengkulu)”** yang disusun oleh :

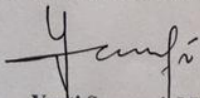
Nama : Riana Aprianty  
NIM : 1911140143  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Bentuk Tugas Akhir : Program Kreativitas Mahasiswa  
Lokasi Kegiatan : Kandang Limun, Unib Belakang  
Waktu Kegiatan : 3 bulan

Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang Munaqasyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 03 Mei 2023 M  
Syawal 1444 H

Pembimbing I  
  
**Dr. Supardi M. M. Ag**  
NIP. 196504101993031007

Pembimbing II  
  
**Khairiah Elwardah, M. Ag**  
NIP. 197808072005012008

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Ekonomi Islam  
  
**Yenti Sumarni, M.M**  
NIP. 197904162007012020

### 3. Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan

 **PEMERINTAH KOTA BENGKULU**  
**DINAS KESEHATAN**  
JL. BASUKI RAHMAT NO. 08 KODE POS 34223  
TELP. (0736) 21702 

---

**Sertifikat**

**PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN**

**NOMOR : 1649/1771/23**

Diberikan kepada :

Nama : Riana Aprianty  
Jabatan : Pemilik  
Alamat : Desa Padang Niur

Yang telah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) dalam rangka Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 22 Tahun 2018 tanggal 13 Agustus 2018 tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga yang diselenggarakan di :

Kota : Bengkulu  
Propinsi : Bengkulu  
Pada Tanggal: 28 Maret 2023




Bengkulu, 28 Maret 2023  
Plt. KEPALA DINAS KESEHATAN  
KOTA BENGKULU

  
**Dadi Hariono, S.Sos, M.Si**  
PEMBINA Tk. I/ IV b  
NIP. Nip. 1971070519922021002



#### 4. Surat Penunjukkan SK Pembimbing

 KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.uinfbengkulu.ac.id

---

**SURAT PENUNJUKAN**  
Nomor: 1345/Un.23/ F.IV/PP.00.9/10/2022

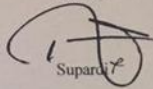
Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Supardi M, M.Ag.  
NIP : 196504101993031067  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : Khairiah Elwardah, M. Ag.  
NIP : 197808072005012008  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft program kreativitas mahasiswa ini dilakukan sampai persiapan ujian tugas akhir bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Riana Aprianty  
NIM : 1911140143  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : Peran Koperasi Syariah Al-Muawanan dalam Meningkatkan Penjualan Pada Produk Bonpay Krispy  
Keterangan : Program Kreativitas Mahasiswa  
Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu  
Pada Tanggal : 14 Oktober 2022  
Dekan,

  
Supardi

Tembusan:  
1. Wakil Rektor I  
2. Dosen yang bersangkutan;  
3. Mahasiswa yang bersangkutan;  
4. Arsip.



## 5. SPP-IRT



### PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

#### PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT) LAMPIRAN PB-UMKU: 24112201021440000001

- |                             |   |
|-----------------------------|---|
| 1. No. Pendaftaran          | : P-IRT 5041771010209-27  |
| 2. Nama IRTP                | : RIANA APRIANTY  |
| 3. Nama Pemilik             | : RIANA APRIANTY  |
| 4. Alamat                   | : ABON PEPAYA (BONPAY) KRISPY<br>GANG JAYA UNIB BELAKANG  |
| 5. Provinsi                 | : BENGKULU  |
| 6. Kabupten/Kota            | : KOTA BENGKULU   |
| 7. Kecamatan                | : Muara Bangka Hulu   |
| 8. Desa                     | : Kandang Limun   |
| 9. Jenis Pangan             | : Hasil Olahan Buah, Sayur, dan rumput laut   |
| 10. Nama Produk Pangan      | : Olahan Sayur Menyerupai Abon  |
| 11. Branding Produk         | : abon pepaya (bonpay) krispy   |
| 12. Komposisi               | : tepung terigu, tepung tapioka, tepung beras, bawang putih,<br>bawang merah, garam dan bumbu penyedap                                  |
| 13. Kemasan Primer          | : Aluminium Foil  |
| 14. Masa Berlaku Sertifikat | : 05-12-2027  |
| 15. Komitmen                | :   |
|                             | a. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan.  |
|                             | b. Memenuhi persyaratan Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah<br>Tangga (CPPB-IRT) atau hygiene sanitasi dan dokumentasi. |
|                             | c. Memenuhi ketentuan label dan iklan pangan olahan.  |
- Akan dipenuhi dalam waktu 3 bulan

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, terlampir dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.  
2. Dalam hal terjadi kekhilafan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.  
3. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



## 6. NIB (Nomor Induk Berusaha)



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO  
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2411220102144

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- |  |   |
|--|---|
| 1. Nama Pelaku Usaha                                     | : RIANA APRIANTY  |
| 2. Alamat  | : DESA PADANG NIUR, Desa/Kelurahan Padang Niur, Kec. Kota Manna, Kab. Bengkulu Selatan, Provinsi Bengkulu |
| 3. Nomor Telepon Seluler                                 | : +   |
| Email  | : rianaaprianty01@gmail.com   |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran  |
| 5. Skala Usaha   | : Usaha Mikro   |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepabeanan, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 24 November 2022  
Perubahan ke-1, tanggal: 24 November 2022

Menteri Investasi/  
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 24 November 2022

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA  
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO  
LAMPIRAN  
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2411220102144

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:


No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	10313	Industri Pengeringan Buah-buahan Dan Sayuran	ABON PEPAYA (BONPAY) KRISPY GANG JAYA UNIB BELAKANG, Desa/Kelurahan Kandang Limun, Kec. Muara Bangka Hulu, Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu Kode Pos: 38122	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-E-SSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan link akses.



## 7. Form Pengajuan Judul

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

---

**FORM VALIDASI TEMA TUGAS AKHIR**

**A. Identitas Mahasiswa**

Nama : Riana Arianty  
N I M : 1811190193  
Prodi : Program Studi Syariah  
Semester : 1

**B. Pilihan Tugas Akhir:**

Skripsi  
 Jurnal Ilmiah  
 Buku  
 Pengabdian Kepada Masyarakat  
 Program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)

**C. Tema Yang Diajukan sesuai prodi :**

Tema :  
Analisis peluang keuntungan dan keberlanjutan  
usaha mikro, kecil dan Kulit pp

Penunjukkan Dosen RTA (Rencana Tugas Akhir Skripsi):  
Nama : Khairah El Wardah, M.A  
NIP/NIDN : \_\_\_\_\_

Ko.Prodi : \_\_\_\_\_  
[Signature]  
Debby Faisani, MBA  
190609192019072012

**D. Konsultasi Judul sesuai tema dan Prodi**

1. Validasi RTA oleh Dosen Rencana Tugas Akhir (Disertai Proposal Mini)

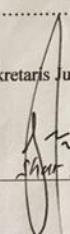
Catatan : ACC judul RTA yang baik dan sesuai dgn kemampuan  
yang berkelanjutan. Lihat Abon pepaya Cispri dan peran  
Koperasi Gyana Hib usaha ini

Dosen Rencana Tugas Akhir  
[Signature]  
(Khairah El Wardah, M. Ag.)  
(19700807200502008)

2. Konsultasi kesesuaian tema prodi untuk Persetujuan RTA

Catatan .....  
Sudah Sesuai Tema  
.....  
.....

Sekretaris Jurusan

  
An Shari, M.M.

E. Judul Yang Disahkan

.....  
Ace Sumani Sarani RST  
dari portofolio studi kesesuaian tema sarani  
.....

Penunjukkan Dosen Penyeminar (Tugas Akhir Skripsi):

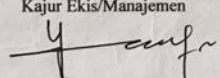
Nama :

NIP/NIDN :


Bengkulu, 09 Oktober 2022

Mengesahkan

Kajur Ekis/Manajemen

  
Yendi Sumarni, M.M.

Mahasiswa

  
Riara Aprianty

## 8. Lembar Bimbingan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI  
SUKARNO BENGKULU**

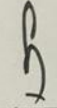


Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736)51171-51172-51276- Fax (0736)5117  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Riana Aprianty Program Studi : Perbankan Syariah  
Nim : 1911140143 Pembimbing II : Dr. Supardi M, M.Ag  
Judul Tugas Akhir : Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan  
Permodalan Koperasi Konsumen AI-Muawanah  
Syariah

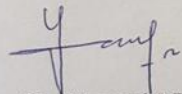
No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	Senin, 17 April 2023	Bab 1 - 5	1. Perbaiki judul sesuai dengan prodi 2. Perbaiki abstrak dan latar belakang	
2	Selasa, 18 Mei 2023	Bab 1-5	1. Perbaiki fotenote 2. Tambahkan penjelasan nama produk	
3	Rabu 03 Mei 2023	Bab 1-5	1. Tambahkan jumlah keuntungan 2. Perbaiki tinjauan pustaka	
4	Jumat, 05 Mei 2023	Bab 1-5	1. Perbaiki teori / tinjauan pustaka 2. Tambahkan teori abon pepaya	



5	Senin, 08 Mei 2023	Bab 1-5	1. Tambahkan detail pelaksanaan program 2. Perbaiki pangsa pasar di bab 3	
6	Rabu, 10 Mei 2023	Bab 1- 5	1. Hilangkan penjelasan tentang PKM 2. Tambahkan penjelasan produk	
7	Kamis, 11 Mei 2023		ACC	

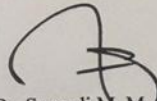
Bengkulu, 16 Mei 2022

Mengetahui,  
Ketua Jurusan EKIS,



Yenti Sumarni, MM  
NIP. 197904162007012020

Pembimbing I



Dr. Supardi M. M. Ag  
NIP.196504101993031007







**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI  
SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736)51171-51172-51276- Fax (0736)51117  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

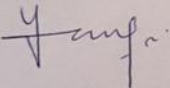
**LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Riana Aprianty Program Studi : Perbankan Syariah  
Nim : 1911140143 Pembimbing II : Khairiah Elwardah M.Ag  
Judul Tugas Akhir : Produksi Bonpay (Abon Pepaya) Crispy Dengan  
Permodalan Koperasi Konsumen Al-Muawanah  
Syariah

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	Senin, 15 Nopember 2022	Produk dan sticker / label produk	1. Perbaiki kemasan produk 2. Bedakan produk ini dengan yang lainnya	
2	Rabu, 04, Desember 2022	Judul dan Bab I	1. Perbaiki judul sesuai saran 2. Perbaiki penulisan dan catatan kaki	
3	Jumat, 10 Februari 2023	Bab I	1. Tambahkan keterangan pepayanya 2. Perbaiki tujuan, manfaat dan luarannya	
4	Selasa, 21 Ferbruari 2023	Bab II	1. Perbaiki teori / tinjauan pustaka 2. Tambahkan teori abon pepaya	
5	Jumat, 03 Maret 2023	Bab III	Perbaiki alasan pemilihan lokasi usaha	

6	Kamis, 16 Maret 2023	Bab III	Perhatikan lagi proses perhitungannya	
7	Jumat, 24 Maret 2023	Bab IV	1. Perbaiki keterangan, sejarah PKM dan deskripsi produk 2. Tampilkan gambar produk	
9	Rabu, 05 April 2023	Bab V	1. Perbaiki kesimpulan 2. Perbaiki abstrak	
10	Jumat, 14 April 2023		ACC	

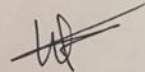
Mengetahui,  
Ketua Jurusan EKIS,



Yenti Sumarni, MM  
NIP. 197904162007012020

Bengkulu, 16 <sup>Mei</sup> 2022

Pembimbing II



Khairiah Elwardah M.Ag  
NIP. 197808072005012008

## 9. Surat Keterangan Bebas Plagiasi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME**

Nomor: 245/SKLP-FEBI/02/05/2023

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : RIANA APRIANTY  
NIM : 1911140143  
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH  
Jenis Tugas Akhir : PKM  
Judul Tugas Akhir : PRODUKSI BONPAY ABON PEPAYA CRISPY DENGAN PERMODALAN KOPERASI KONSUMEN AL-MUAWANAH SYARIAH BENGKULU

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 14%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 23 Mei 2023  
Ketua TIM / Wakil Dekan 1

**Romi Adetio Setiawan, MA., Ph.D**  
NIP. 198312172014031001

## 10. SKPI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

### SURAT KETERANGAN

Dengan ini memberikan keterangan bahwa :

Nama : Riana Aprianty  
NIM : 1911140143  
Program Studi : Perbankan Syariah

Telah memiliki sertifikat **LENGKAP** sesuai dengan persyaratan **SKPI** sehingga dapat mengikuti ujian munaqasyah.


Demikian surat keterangan ini di buat, atas perkenannya diucapkan terimakasih.

Bengkulu, 23 Mei 2023  
Ka. Prodi Perbankan Syariah

**Yunida Ean Frivanti, M.Si**  
NIP. 198106122015032003



## 11. Surat Kerjasama Dengan Koperasi

 **KOPERASI KONSUMEN AL MUAWANAH SYARIAH**  
Jl. Raden Fatah  
Komplek Universitas Islam Negeri Fatmawati  
Sukarno Gedung B6 Kota Bengkulu

Nomor : 031/KK-aMS/V/2023  
Lampiran : -  
Perihal : Penerimaan Kerjasama


Bengkulu, 8 Mei 2023


**Kepada Yth.**  
Riana Aprianty  
di -  
**Bengkulu**  
*Assalamualaikum Wr. Wb.*


Berdasarkan permohonan sdr/i untuk bekerjasama dalam pemasaran produk Kreativitas Mahasiswa sebagai Tugas Akhir Kewirausahaan di Koperasi Konsumen al Muawanah Syariah UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, maka telah kami setuju untuk bekerjasama dengan persyaratan:

1. Menyertakan foto Produk yang disertai ingredients Produk
2. Menyertakan Video Produk atau penggunaan produk
3. Produk hanya bisa didisplay melalui website koperasi Konsumen al Muawanah Syariah
4. Mengisi pengajuan sertifikasi halal melalui link <https://forms.gle/RTHdzDR7P1N7CGsf8>

Demikian atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.  
*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Ketua  
  
Fatimah Yunus



Sekretaris  
  
Herlina Yustati

☎ 0812 7365 8486  
📞 0812 7365 8486  
📞 0812 7365 8486

✉ [kkmuawanahsyariah@gmail.com](mailto:kkmuawanahsyariah@gmail.com)  
📷 [kkmuawanahsyariah](#)  
📘 [kkmuawanahsyariah](#)