



Ridha Revina
Dr. Nurul Hak, M.A

Program Studi Perbankan Syari'ah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno
Bengkulu 2023 / 1444 H

STRATEGI PEMASARAN SYARIAH KERUPUK LABU KUNING RICINA DI KOTA BENGKULU



Editor :
Badaruddin Nurhab,MM

**STRATEGI PEMASARAN SYARIAH KERUPUK LABU
KUNING *RICINA* DI KOTA BENGKULU**



PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

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

OLEH :

RIDHA REVINA
NIM.1711140074

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
TAHUN 2022/1443 HIJRIAH**

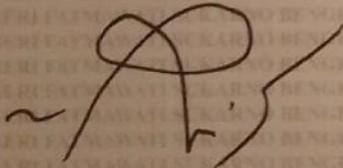
HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi yang ditulis oleh Ridha Revina NIM 1711140074 dengan judul **“Strategi Pemasaran Syariah Krupuk Labu Kuning Ricina Di Kota Bengkulu”**. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 25 Jan 2022 M

3 Rajab 1443 H

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, M.A

NIP. 196606161995031002

Pembimbing II



Badaruddin Nurhab, MM

NIP. 198508072015031005



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

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Teleponi (0736) 51276-51171-
51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul "Strategi Pemasaran Syariah Krupuk Labu Kuning
Ricina Di Kota Bengkulu" yang disusun oleh:

Nama : Ridha Revina
NIM : 1711140074
Program Studi : Perbankan Syariah
Bentuk Tugas Akhir : Program Kreativitas Mahasiswa

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

Hari : Rabu
Tanggal : 25 Januari 2023 M/ 2 Rajab 1444 H

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

Bengkulu, 25 Januari 2023 M
2 Rajab 1444 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dr. Desi Isnaini, M.A
NIP. 197412022006042000

Sekretaris

Badaruddin Nurhab, S.Th.I, MM
NIP. 198508072015031005

Penguji 1

Dr. Desi Isnaini, M.A
NIP. 197412022006042000

Penguji 2

Andi Harpepen, M.com
NIDN. 2014128401

Mengetahui,

Dekan

Dr. H. Supardi, M. Ag
NIP. 196504101995031007

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Syariah Krupuk Labu Kuning Ricina Di Kota Bengkulu”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali dikutip secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 25 *Jun* 2022 M

3 Rajab 1443 H

Yang Menyatakan



MOTO

"Kebaikan tidak sama dengan kejahatan. Tolaklah kejahatan itu dengan cara yang lebih baik sehingga yang memusuhimu akan seperti teman yang setia."

(Q.S Fussihilat: 34)

"Kesuksesan bukan akhir dan kegagalan juga bukan hal fatal. Hal tersebut merupakan keberaian untuk melakukan sesuatu yang penting".

(Winston Churchill)

"Setiap bunga memiliki waktu mekarnya masing-masing. Setiap orang memiliki waktu sukses yang berbeda".

(Ridha Revina)

BENGKULU

PERSEMBAHAN

Skripsi ini aku persembahkan kepada:

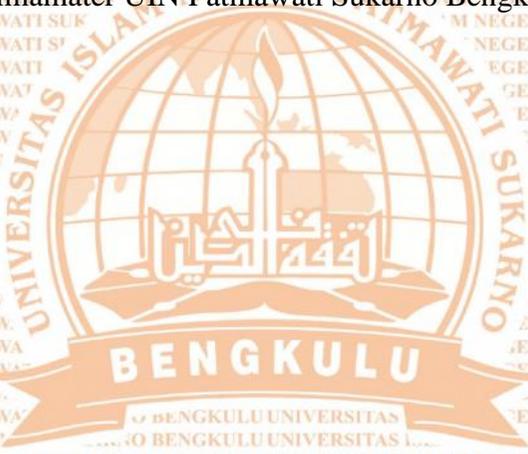
1. Bangunkan, tidurku, doaku, susjudku, bahagiaku dan sedihku aku tujukan kepada Allah SWT yang selalu melindungiku dan menerangi tiap jalanku.
2. Buat Datukku, aku tidak akan
3. melupakan jasa Datuk yang aku anggap Datuk seorang pahlawan dihidup ku dan tidak ada yang akan menggantikannya di hati, jiwa dan pikiran ku. Datuk yang tenang di surge Allah.
4. Ibu ku tercinta terimakasih atas dukungan dan pengorbanannya selama ini, sungguh cinta kasih Ibu yang tulus serta kasih sayangnya tak akan pernah aku lupakan.
5. Aba ku terimakasih atas doa dan kasih sayang setiap langkahku.
6. Buat Paman dan Uncu, aku sangat berterima kasih atas dukungan, doa, dan aku sangat berterima kasih sudah membantu membiayai kuliahku, serta memberi motivasi untuk menjadi orang yang berakhlak, bermoral, dan berguna bagi bangsa.
7. Buat kekasihku “Megi Arianto” aku sangat berterima kasih atas dukungan serta dalam membantu membiayai perkuliahanku dan memberi semangat hingga aku dapat menyelesaikan kuliah ini.

8. Buat keluargaku dan saudaraku terima kasih doa dan dukungannya.

9. Dr. Nurul Hak, M.A selaku pembimbing I yang selalu meluangkan waktu dan memberikan arahan dalam penyelesaian Skripsi ini.

10. Dan Badaruddin Nurhab, M.M selaku pembimbing II yang selalu meluangkan waktu dan arahan dalam penyelesaian Skripsi ini.

11. Almamater UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.



ABSTRAK

Strategi Pemasaran Syariah Kerupuk Labu Kuning *Ricina* Di Kota Bengkulu

Oleh Ridha Revina, NIM 1711140074

Tujuan Progam Kreativitass Masiswa ini adalah Membuka lapangan kerja baru untuk mahasiswa agar dapat menyalurkan kemampuannya berwirausaha dengan menciptakan keanekaragaman kuliner, Mengetahui strategi pemasaran dan pengembangan Labu Kuning sebagai alternatif makanan sehat, Meningkatkan nilai jual Labu Kuning, Mengembangkan produk rumahan untuk mendapatkan hasil keuntungan dan bermanfaat sebagai lahan eksperimen berbisnis ditengah banyaknya pengangguran, selain itu juga sebagai salah satu Tugas Akhir kami dalam menyelesaikan tugas kuliah Program Kreativitas Mahasiswa, dan Untuk mengetahui Bagaimana mempromosikan dan memperkenalkan cemilan dari buah labu kuning yang belum terkenal kepada masyarakat kota Bengkulu. Usaha Krupuk Labu Kuning *Ricina* yaitu untuk mengembangkan dan memanfaatkan Labu Kuning (Waluh) yang ada di Bengkulu, sehinga Labu Kuning ini diinovasikan menjadi Sebuah Cemilan Krupuk Labu Kuning yang banyak manfaatnya dan menjadi peluang usaha bagi masyarakat.

***Kata Kunci* : Strategi, Pemasaran Syariah, Kerupuk Labu Kuning**

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir PKM yang berjudul: **“Strategi Pemasaran Syariah Krupuk Labu Kuning Ricina Di Kota Bengkulu”**., Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW yang telah berjuang dalam menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan Skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

Dalam proses penyusunan skripsi ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada Bapak/Ibu:

1. Prof. Dr. H. Zulkarnain Dali, M.Pd, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.
2. Dr. H. Supardi, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.
3. Yenti Sumarni, SE, MM Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam

Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu yang selalu memberikan fasilitas dalam menimbah ilmu pengetahuan.

4. Dr. Nurul Hak, M.A, selaku Pembimbing I dan Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu yang selalu memberikan bimbingan dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
5. Badaruddin Nurhab, M.M. selaku Pembimbing II yang telah membimbing, memberikan arahan dan masukan dengan penuh kesabaran dan ketulusan.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Perpustakaan Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu terima kasih dalam kegiatan belajar dan mencari referensi.

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis telah berusaha dengan maksimal, namun penulis menyadari masih ada kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis

mohon maaf dan mengharap kritikan serta saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis dan bermanfaat untuk kedepannya.

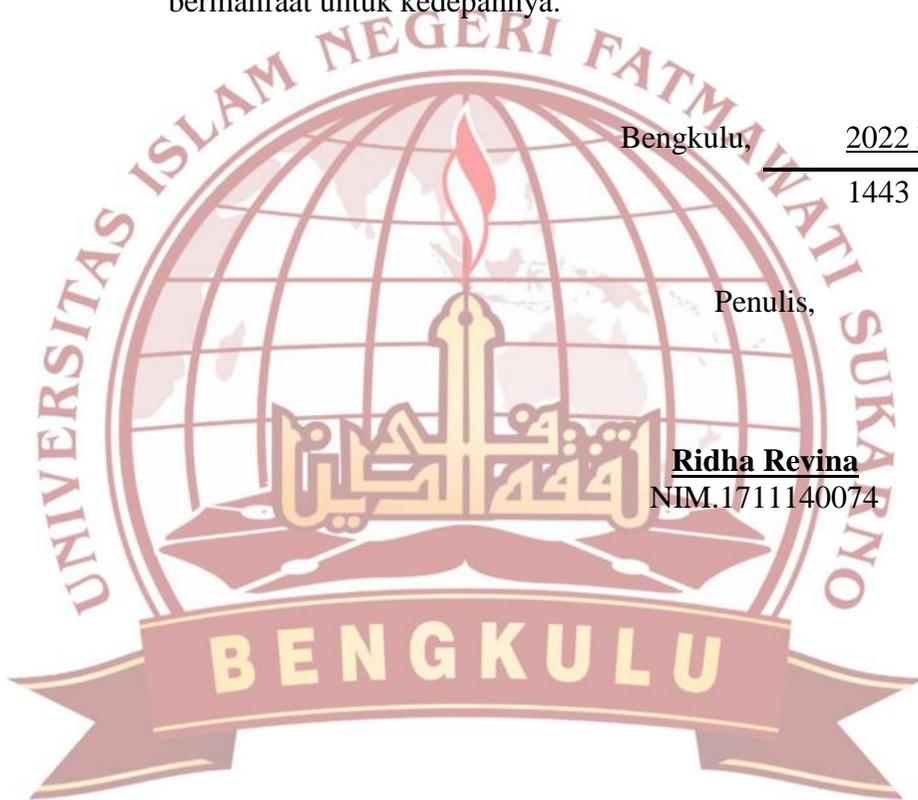
Bengkulu, 2022 M

1443 H

Penulis,

Ridha Revina

NIM.1711140074



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Program.....	6
D. Manfaat Program.....	7
E. Luaran Yang Diharapkan.....	7

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Analisa Produk.....	8
B. Pangsa Pasar.....	10
C. Lokasi.....	12
D. Analisa Kelayakan Program.....	13
E. Jumlah Keuntungan.....	14
1. Jumlah Keuntungan Produksi.....	14
2. BEP.....	15

BAB III METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan	16
B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Pemasaran.....	17
C. Proses Promosi dan Pemasaran.....	17

BAB IV GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Anggaran Biaya	26
B. Rencana Jadwal Kegiatan	39

BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai	31
1. Terciptanya produk krupuk labu kuning ricina.....	31
2. Strategi Pemasaran Produk krupuk labu kuningRicina.....	32
3. Kegiatan Pelatihan PIRT.....	36
B. Potensi Keberlanjutan Program.....	41

BAB VI PENUTUP

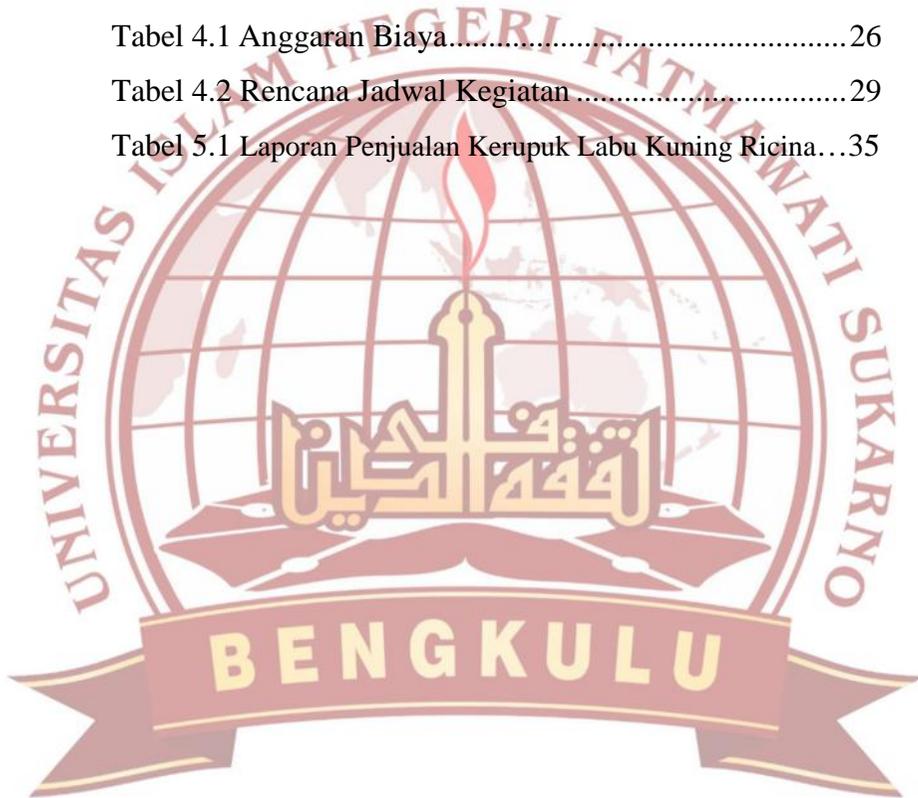
A. Evaluasi.....	42
B. Kesimpulan	42
C. Saran	42

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

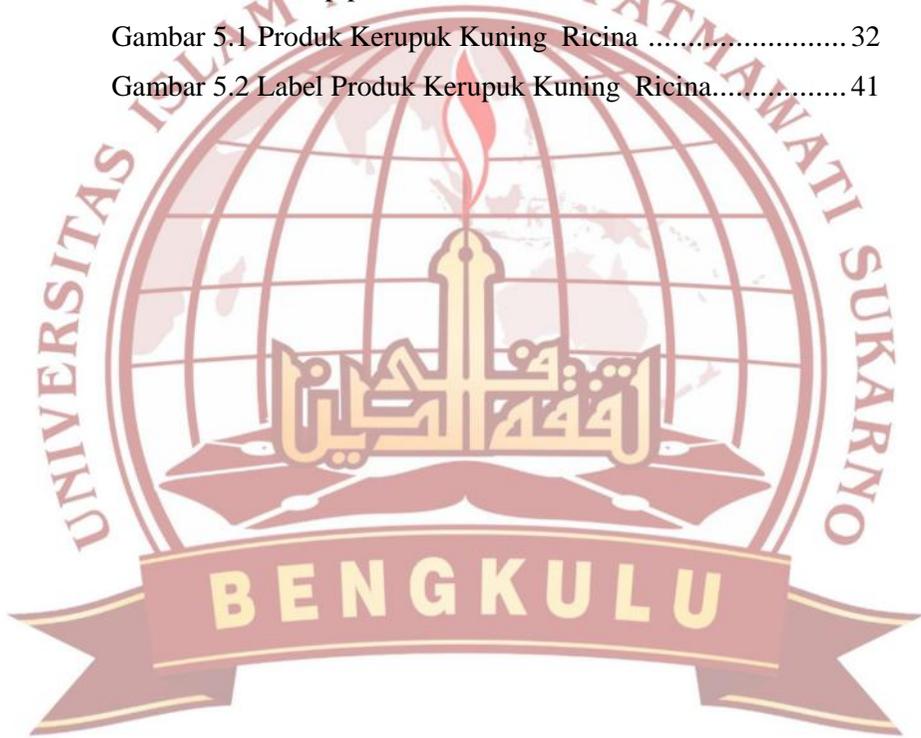
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kandungan Gizi Dalam 100gr Labu Kuning.....	4
Tabel 4.1 Anggaran Biaya.....	26
Tabel 4.2 Rencana Jadwal Kegiatan	29
Tabel 5.1 Laporan Penjualan Kerupuk Labu Kuning Ricina...	35



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Proses promosi dan pemasaran	20
Gambar 3.2 konsep promosi islami	24
Gambar 5.1 Produk Kerupuk Kuning Ricina	32
Gambar 5.2 Label Produk Kerupuk Kuning Ricina.....	41



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Form Pengajuan Judul

Lampiran 2. Surat Penunjukkan Pembimbing

Lampiran 3. Halaman Pengesahan Seminar Proposal

Lampiran 4. Daftar Hadir Seminar Proposal

Lampiran 5. Catatan Perbaikan Proposal Skripsi

Lampiran 6. Lembar Bimbingan Skripsi



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Program Kreativitas yang berbasis Kewirausahaan merupakan kreativitas dalam menciptakan keterampilan berwirausaha dan berorientasi pada laba atau keuntungan, umumnya didahului oleh survei pasar karena relevansinya yang tinggi terhadap terbukanya peluang perolehan *profit* bagi mahasiswa.¹ Kewirausahaan didefinisikan yaitu sebagai proses penciptaan suatu hal baru yang bernilai dengan pengorbanan waktu dan upaya yang dibutuhkan, mengambil resiko keuangan, risiko psikologis, dan risiko sosial yang terkait, serta perolehan imbalan yang dihasilkan baik dalam bentuk imbalan moneter maupun kepuasan dan kebebasan pribadi.²

Labu waluh merupakan salah satu jenis labu yang cukup populer di Indonesia meski buah ini berasal dari Mexico Tengah dan menyebar ke Benua Amerika. Tanaman labu waluh tergolong tanaman yang mudah dibudidayakan dan dapat tumbuh baik di Indonesia. Labu waluh memiliki nama yang cukup dikenal di Indonesia

¹ Sari, Miya Monica. *Proses Produksi Kerupuk Nasi Kelor Amiinah sebagai Salah Satu Inovasi Cemilan Sehat dan Bernutrisi*, Diss, UINFAS Bengkulu, 2021, hal.1

² Sari, Miya Monica. *Proses Produksi Kerupuk Nasi Kelor Amiinah sebagai Salah Satu Inovasi Cemilan Sehat dan Bernutrisi*,..., hal.2

yaitu waluh, sedangkan secara ilmiah Labu waluh disebut *Cucurbita Moschata*.³

Tingkat produksi labu waluh di Indonesia cukup melimpah. Menurut data dari BPS (2011), tingkat produksi labu waluh di Indonesia pada tahun 2006 sebesar 212.697 ton dan terus meningkat hingga tahun 2010 mencapai 369.846 ton. Namun, angka produksi yang cukup tinggi ini belum dapat dimanfaatkan secara optimal. Umumnya labu waluh hanya diolah menjadi kolak ataupun sayuran. Hal ini dikarenakan terbatasnya pengetahuan masyarakat akan manfaat komoditas pangan tersebut.⁴

Buah labu kuning merupakan salah satu buah yang memiliki potensi sebagai sumber provitamin A nabati berupa beta karoten mengandung 75,03% karbohidrat. Karoten mempunyai sifat fungsional sebagai antioksidan yang melindungi sel dan jaringan dari kerusakan akibat adanya radikal bebas dalam tubuh. Karoten juga berhubungan dengan peningkatan fungsi sistem kekebalan

³ Widayati.E dan Damayanti. 2000. *Aneka Panganan Labu waluh*. Trubus Agrisarana. Surabaya

⁴ Gardjito, M. dan T.F.K. Sari, Pengaruh penambahan Asam Sitrat dalam Pembuatan Manisa Kering labu waluh (*Cucurbita maxima*) terhadap Sifat - Sifat Produknya, Jurnal Teknologi Pertanian Volume 1 Nomor 2 Maret 2006, hal. 80

tubuh, melindungi dari kerusakan akibat paparan sinar matahari, dan menghambat pertumbuhan kanker.⁵

Di Indonesia buah labu, terutama labu kuning banyak dimanfaatkan untuk membuat berbagai macam hidangan seperti kolak, sup, cake hingga kue-kue basah lainnya. Bijinya juga banyak dimanfaatkan sebagai camilan atau makanan ringan(kuaci). Selain itu labu memiliki sederet manfaat untuk kesehatan, dapat menjadi obat tradisional, dan untuk kecantikan. Selain itu daging buah labu mampu menjadi penangkal kanker lantaran diyakini mengandung antioksidan.

Labu kuning juga dipercaya dapat membantu menyembuhkan penyakit diabetes mellitus(kencing manis), penyempitan pembuluh darah,jantung koroner, dan darah tinggi. Selain itu, dapat mengobati tekanan darah tinggi,labu juga dapat menurunkan panas,mengobati diabetes, dan memperlancar proses pencernaan. Labu kuning mengandung energi 29 kal, air 91,20 g, protein 1,10 g, lemak 0,30g, karbohidrat 6,60 g, kalsium45,00 mg, fosfor 64,00 mg. Kandungan serat yang terdapat dalam buah labu kuning segar sebesar1,10%.

Berikut adalah tabel kandungan yang dimiliki buah 100 gr labu kuning :

⁵ Nuh, Muhammad, et al. "Studi pembuatan permen jelly dari sari buah nangka." *Wahana Inovasi: Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UISU* 9.1 2020, hal.192

Tabel 1.1 Kandungan Gizi Dalam 100gr Labu

Kuning

Komponen gizi	Kandungan	Komponen gizi	Kandungan
Energi (kal)	2,9	Zat besi (mg)	1,4
Protein (g)	1,1	Vitamin A (SI)	180,0
Lemak (g)	0,3	Vitamin B (mg)	0,9
Karbohidrat /pati (g)	6,6	Vitamin C (mg)	52,0
Kalsium (mg)	4,5	Air (%)	91,20
Fosfor (mg)	64,0	BDD (%)	77,0

Labu kuning memiliki potensi gizi, kaya betakaroten dapat menjadi bahan biofortifikasi pada produk pangan olahan dan belum dimanfaatkan secara optimum. Salah satu penyebabnya adalah keterbatasan pengetahuan masyarakat akan manfaat komoditas pangan tersebut. Pemanfaatan labu kuning sampai saat ini masih terbatas pada produk makanan yang tidak tahan untuk disimpan dalam waktu lama.

Diperkirakan dalam satu bulannya dihasilkan labu kuning 3 ton ,namun dikarenakan permintaan pasar dan juga harga jual yang sangat rendah sehingga sering sekali

labu kuning yang ada dibiarkan begitu saja dan dijual dengan harga yang sangat murah tanpa adanya pemanfaatan menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Agar labu kuning dapat dikonsumsi sehari-hari, labu kuning diolah dalam sebuah produk yang disebut kerupuk labu kuning. Pembuatan kerupuk labu kuning merupakan salah satu upaya diversifikasi produk olahan dari labu kuning.

Peluang bisnis adalah suatu kondisi yang memberikan kesempatan seseorang atau pebisnis dalam mencapai tujuannya. Tujuan dari bisnis kerupuk labu kuning ini untuk mencapai keinginan dan memanfaatkan sumber daya alam yang ada. Salah satu usaha yang bisa dilakukan dengan memanfaatkan bahan yang masih banyak dijumpai buah labu kuning. Produksi ini juga bertujuan untuk menciptakan lapangan pekerjaan yang baru bagi masyarakat.

Dengan pertimbangan di atas maka peneliti ingin mencoba untuk membuka usaha dibidang makanan ringan. Produk kami tidak menggunakan bahan pengawet untuk itu peneliti tetap memikirkan kesehatan para konsumen kami. Dengan ini peneliti merasa ada peluang pasar yang dapat peneliti buat, karena mempertimbangkan konsumen yang membutuhkan dan menginginkan suatu cemilan yang sedikit berbeda dengan yang sudah ada dan

juga kami jauh dari bahan pengawet sehingga sangat baik bagi semua kalangan.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana mempromosikan dan memperkenalkan cemilan dari buah labu kuning yang belum terkenal kepada masyarakat kota Bengkulu?

C. Tujuan Program

1. Membuka lapangan kerja baru untuk mahasiswa agar dapat menyalurkan kemampuannya berwirausaha dengan menciptakan keanekaragaman kuliner.
2. Mengetahui strategi pemasaran dan pengembangan Labu Kuning sebagai alternatif makanan sehat.
3. Meningkatkan nilai jual Labu Kuning.
4. Mengembangkan produk rumahan untuk mendapatkan hasil keuntungan dan bermanfaat sebagai lahan eksperimen berbisnis ditengah banyaknya pengangguran, selain itu juga sebagai salah satu Tugas Akhir kami dalam menyelesaikan tugas kuliah Program Kreativitas Mahasiswa.
5. Untuk mengetahui Bagaimana mempromosikan dan memperkenalkan cemilan dari buah labu kuning yang belum terkenal kepada masyarakat kota Bengkulu.

D. Manfaat Program

Manfaat dari program yang dibuat dapat mengolah Labu Kuning menjadi makanan ringan yang diminati oleh banyak kalangan. Dengan berbagai varian rasa, menciptakan makanan ringan yang bermanfaat bagi tubuh, nikmat dan berkhasiat. Mampu memenuhi kebutuhan dan selera konsumen atau pelanggan. Mendapatkan keuntungan finansial yang dapat menambah nominal keuangan hidup serta mengembangkan UKM (usaha kecil menengah) yang ada di Indonesia.

E. Luarnya yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari terealisasikannya program ini antara lain ;

1. Dapat meningkatkan pengetahuan serta ketrampilan masyarakat dalam mengolah sebuah produk dengan berbahan dasar labu kuning.
2. Dapat menciptakan sebuah usaha mandiri bagi masyarakat di Bengkulu dengan menggunakan bahan dasar labu kuning.
3. Dapat menciptakan sebuah produk dengan berbahan dasar labu kuning sehingga dapat diolah menjadi makanan yang memiliki nilai guna ekonomis yang tinggi serta memperoleh prospek yang tinggi dalam pemasaraannya.

4. Dapat mencoba sesuatu hal yang baru sehingga terlihat unik, seperti penambahan labu kuning dalam pembuatan kerupuk labu kuning.



BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Analisis Produk

1. Nama Produk

Produk ini merupakan produk olahan dari labu kuning menjadi kerupuk labu kuning dengan berbagai macam rasa, sehingga menghasilkan cita rasa dan tekstur khas labu kuning.

2. Bahan Produk

Dalam pendirian usaha ini, sumber bahan baku utama adalah Labu Kuning. Labu yang akan kami pergunakan adalah labu kuning yang berbentuk bulat dan mudah didapatkan dipasaran karena manfaatnya tanpa adanya pengawet makanan yang kami racik sendiri dengan inovasi rasa yang telah kami pelajari dengan memiliki kualitas produk yang bagus dan dijamin higienis.

Adapun bahan baku dalam pembuatan kerupuk labu yaitu :

- a. Labu kuning
- b. Bawang putih
- c. Air bersih
- d. Garam
- e. Kaldu bubuk

- f. Tepung Tapioka
- g. Tepung Beras
- h. Minyak Goreng

Adapun bahan alat yang di gunakan dalam pembuatan kerupuk labu yaitu :

- a. Kompor gas dan Perlengkapanya
 - b. Wajan
 - c. Pisau
 - d. Blender
 - e. Sendok makan
 - f. Saringan pengorengan
 - g. Talenan
 - h. Nampan
 - i. Baskom
3. Proses Pembuatan

Sebelum dilakukannya pemasaran berikut adalah tahapan pembuatan Krupuk Labu (*Ricina Food*):

1) Tahapan Persiapan

Siapkan bahan yaitu labu kuning, tepung tapioca, tepung kanji, air bersih, siung bawang putih,minyak goreng kemudian siapkan garam dan kaldu bubuk, semua bahan siap untuk diolah menjadi kerupuk, serta tidak lupa menyiapkan wajan, kompor gas, baskom, pisau, talenan, dan nampan.

2) Tahapan Pembuatan

Kupas labu kuning, sehingga matang kemudian haluskan. Cairkan tepung tapioka dan tepung kanji dengan air, setelah larut masukan bawang putih halus, garam dan kaldu bubuk secukupnya. Panaskan dengan api sedang aduk terus hingga adonan padat merata seperti bubur, angkat dan dinginkan. Setelah dingin uleni dengan tepung tapioca hingga kalis (tidakkeras), kemudian bentuk seperti pempek, panaskan air, jika sudah mendidih masukan adonan yang sudah di bentuk, jika sudah mengapung adonan diangkat taruh ditempat (nampan) biarkan semalaman dan besoknya adonan sudah padat potong tipis lalu jemur hingga kering dan siap di goreng.

B. Pangsa Pasar

Secara umum, target pasar dari penjualan kerupuk labu kuning ricina ini adalah untuk semua kalangan baik anak – anak, remaja dan dewasa.. Sedangkan secara khusus, target pasar yang ingin kami capai adalah mahasiswa dan orang dewasa serta. Kemudian lokasi pemasaran secara online di (whatsApp, instagram dan facebook) dan secara offline di tempat – tempat umum seperti pantai dan lain lainnya.

Kerupuk labu kuning ricina memiliki potensi gizi, kaya betakaroten dapat menjadi bahan biofortifikasi pada produk pangan olahan dan belum dimanfaatkan secara optimum.

Kekuatan (Strength) dari produk kerupuk labu kuning ricina ini adalah;

1. Dalam pembuatan makanan ringan kerupuk labu kuning ricina bahan yang di gunakan cukup simpel dan mudah di dapat.
2. Proses pembuatan dari kerupuk labu kuning ricina cukup mudah dan tidak menggunakan waktu yang lama.
3. Harga yang di tawarkan dari kerupuk labu kuning ricina terjangkau bagi setiap kalangan baik itu untuk mahasiswa ataupun orang dewasa.
4. Varian rasa dari kerupuk labu kuning ricina terdiri dari tiga rasa yaitu; Rasa Original, Rasa Balado, Rasa Barbeque.
5. Makanan ringan kerupuk labu kuning ricina di olah tanpa menggunakan bahan pengawet

Kelemahan (Weakness) dari produk kerupuk labu kuning ricina ini adalah;

1. Apabila cuaca buruk seperti hujan lebat maka tingkat pembelian akan menurun.

2. Belum banyak orang yang sadar akan pentingnya makanan sehat.

C. Lokasi Usaha

Kerupuk labu kuning Ricina merupakan produk rumahan yang berlokasi di Jl. Cendana II Gg Jambu Tiga No 19 Rt 03 Rw 01. Alasan kami memilih lokasi ini dikarenakan Tempatnya yang sudah padat dengan masyarakat sehingga usaha ini bisa memberikan inovasi bagi masyarakat sekitar ,dan juga tempatnya strategis, dekat dengan DEHASEN, Sekolah dan dekat dengan Pasar.

Adapun peluang dan tantangan dari produk ini yaitu

1. Peluang

- a. Produk kerupuk labu kuning ricina sangat disukai oleh anak-anak, mahasiswa dan orang dewasa.
- b. kerupuk labu kuning ricina merupakan makanan ringan yang masih terbilang langkah di kota bengkulu, sehingga masyarakat masih banyak penasaran dengan cita rasa dari produk ini.
- c. Produk kerupuk labu kuning ricina memiliki inovasi dengan menyediakan berbagai varian rasa baru yang belum dimiliki oleh penjual makanan ringan lainnya.

Laba Bersih :

Pendapatan usaha – Total Biaya

= Rp. 6.400.000 – Rp. 4.394.000

= Rp. 2.006.000

Jadi, selama 4 bulan produksi dengan perolehan total penjualan sebesar Rp. 6.400.000,- dan laba bersih sebesar Rp. 2.006.000,- maka usaha ini sudah dikatakan layak untuk dijalankan karena sudah melebihi dari batas investasi awal yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp. 1.784.000,-

E. Analisis Keuntungan**1. Jumlah keuntungan produksi****Produk 1 bulan**

1 kali produksi = 80 bungkus x 4 minggu
= 320 bungkus

Penjualan 1 Bulan

Harga per bungkus = Rp. 5.000,-

Penjualan 1 Bulan = Rp. 5.000,- x 320

bungkus

= Rp. 1.600.000,-

Profit yang dihasilkan selama 4 bulan

= Rp.1.600.000,- x 4 bulan

= Rp. 6.400.000

Total Profit yang diperoleh :

= Pendapatan Usaha – Total Biaya

$$= \text{Rp. } 6.400.000 - \text{Rp. } 4.394.000$$

$$= \text{Rp. } 2.006.000$$

2. Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan suatu pendekatan yang didasarkan pada hubungan antara penjualan dan biaya. BEP dapat juga diartikan dengan sebuah analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada para konsumen dan pada harga tertentu menutupi biaya-biaya yang timbul serta bisa juga untuk mendapatkan keuntungan atau profit.

$$B - V p u = \frac{B - T}{j - B - v}$$

Biaya Tetap

$$B (R h) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya variabel / Harga Jual})}$$

Jadi :

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel Per Unit} &= \text{Rp. } 224.000 / 80 \text{ bungkus} \\ &= \text{Rp. } 2.800,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Harga Jual Per Unit} &= \text{Rp. } 5.000 / 80 \text{ bungkus} \\ &= \text{Rp. } 62,5 \end{aligned}$$

Selanjutnya :

$$B (U) = \frac{8.0}{5.0 - 2.8} \equiv 368 \text{ unit}$$

Jadi usaha ini harus menjual sebanyak 368 Krupuk Labu Kuning Ricina agar BEP.

$$B (R h) = \frac{\text{Rp. } 810.000}{1 - (\text{Rp. } 224.000 / \text{Rp. } 62,5)} \equiv \text{Rp. } 226.067$$

Jadi, usaha ini harus mendapatkan omset senilai Rp. 226.067,- agar terjadi BEP.



BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

1. Adapun bahan alat yang di gunakan dalam pembuatan

kerupuk labu yaitu :

- a. Kompor gas dan Perlengkapanya
- b. Wajan
- c. Pisau
- d. Sendok makan
- e. Saringan pengorengan Talenan
- f. Nampan
- g. Baskom
- h. Blender

2. Adapun bahan baku dalam pembuatan kerupuk labu yaitu :

- a. Labu kuning
- b. Bawang putih
- c. Air bersih
- d. Garam
- e. Kaldu bubuk
- f. Tepung Tapioka
- g. Tepung Beras
- h. Minyak goreng
- i. Bumbu Balado

B. Uraian pelaksanaan tugas bagian pemasaran

1. Menjalankan strategi yang telah di buat yang saya lakukan dalam hal pemasaran adalah melakukan segmentasi pasar, *targeting*, dan *positioning*.
2. Mempromosikan produk melalui sosial media *online* dan *offline*
3. Mempromosikan produk melalui sosial media seperti *instagram*, *fecebook*, *whatsapp*. Menawarkan produk secara langsung dari mulut ke mulut, kemudian mempromosikan ke warung-warung, toko oleh-oleh dan masyarakat lainnya.
4. Melakukan analisis pasar dan mengatur distribusi produksi, dalam hal ini saya melihat kondisi pasar, peminat, dan para pesaing yang ada. kemudian saya mengatur distribusi produksi dengan secara langsung dan tidak langsung. Distribusi secara langsung saya melakukan dari produsen langsung ke konsumen, sedangkan tidak langsung dari produsen ke outlet-outlet atau toko oleh-oleh kemudian ke konsumen .

C. Proses promosi dan pemasaran

Pemasaran (*marketing*) merupakan proses penyusunan komunikasi yang bertujuan untuk memberikan informasi kepada pelanggan mengenai barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan dan

keinginan.⁶ Pemasaran adalah pelaksanaan dunia usaha yang mengarahkan arus barang-barang dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen atau pihak pemakai.

Philip Kotler dalam bukunya *Marketing Management Analysis, Planning, and Control*, mengartikan pemasaran secara lebih luas, yaitu pemasaran adalah suatu proses sosial, dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan, dan mereka inginkan dengan menciptakan dan mempertahankan produk dan nilai dengan individu dan kelompok lainnya.

Sedangkan menurut Sula mendefinisikan pemasaran syariah dalam kaidah fiqh islam merupakan “*Almuslimuuna alaa syuruthihim illa syarthan harroma halaalan aw ahalla haraaman*”, yang artinya kaum muslimin dengan kesepakatan- kesepakatan bisnis (syarat-syarat) yang mereka buat, kecuali kesepakatan yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.⁷

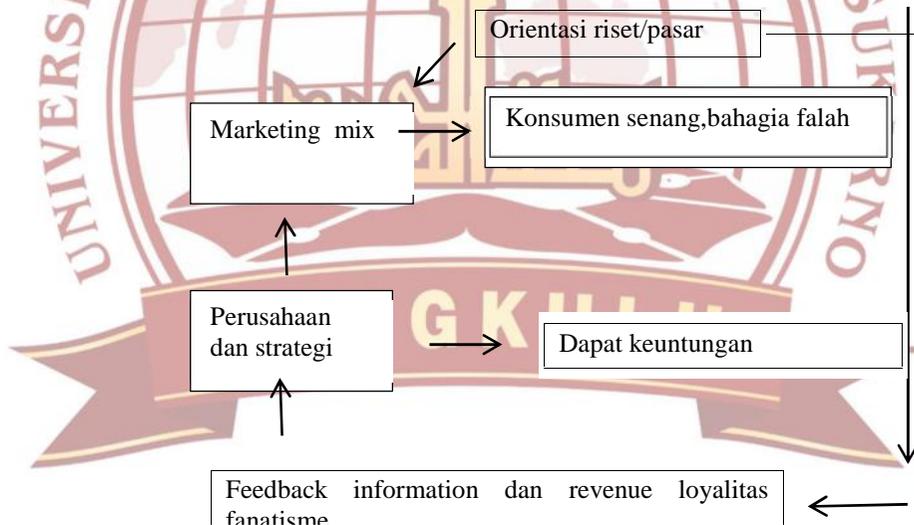
Berikut adalah awal pandangan pemasaran:

1. Ada kebutuhan dan keinginan masyarakat, kita mengetahui bahwa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar terdiri atas kebutuhan pokok dan sekunder.

⁶ Utama Andyan Pradipta, *Strategi Pemasaran Berdasarkan Nilai, Untuk Mendapatkan Pelanggan Yang Loyal Ditengah Ketatnya Persaingan Usaha Dalam Era Pandemic* (Jurnal Ikraith Vol.5 No.1 2022) hal.111

⁷ Amrin, *Bisnis Ekonomi, Asuransi Dan Keuangan Syariah*. (Jakarta: PT. Grasindo

Barang yang dijual oleh pelaku bisnis sepanjang bermanfaat dan positif dan berguna bagi masyarakat sangat membutuhkan maka sudut pandang ini di jadikan oleh kegiatan pemasaran sebagai titik awal pandangan pemasaran secara islami dalam melihat peluang bisnis itu yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan.



Gambar 3.1 **Proses promosi dan pemasaran**

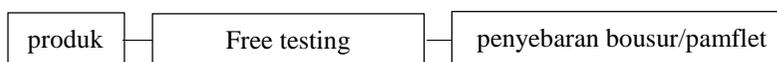
2. Ada daya beli masyarakat, bisnis memandang bahwa untuk membuat atau menyelenggarakan kegiatan bisnis pasti di perlukan biaya untuk produksi dan perniagaanya .jika masyarakat sebagai calon konsumen

punya uang untuk membeli barang yang diproduksi dan di jual di masyarakat.

3. Ada kehendak keputusan untuk membeli, hal ini dapat dilakukan dengan seperangkat kebijakan yaitu terkombinasikan kedalam kebijakan terpadu sebagai kebijakan marketin mix yang terdiri dri 4 elemen yakni produk, harga, kebijakan distribusi dan promosi.

Kebijakan produk menyangkut bagaimana etika produksi yang harus dilakukan bagaimana harga ditentukan, bagaimana distribusi dilakukan secara baik dan bagaimana promosi dilaksanakan secara baik. Kemaslahatan yang menjadi dasar atau landasan dalam kegiatan pemasaran adalah segala apapun yang di hasilkan dan dikerjakan diarahkan pada pemenuhan dan pelayanan untuk memberikan kepuasan yang terbaik bagi konsumen atau pasar.

Promosi produk Kerupuk Labu Kuning Ricina yang dilakukan melalui media sosial seperti whatsapp, instagram, dan facebook. Dan secara langsung kepada masyarakat dengan mengadakan free testing atau gratis mencoba produk Kerupuk Labu Kuning Ricina. Selanjutnya Kerupuk Labu Kuning Ricina di pasarkan ke berbagai warung-warung, swalayan, dan toko oleh-oleh.



Pengenalan produk juga akan dilakukan melalui brousur yang didesain dengan sebegus mungkin sehingga konsumen tertarik untuk membeli Kerupuk Labu Kuning Ricina dan berisi informasi tentang gambaran produk, cara pemesanan, lokasi penjualan produk dan lain sebagainya. Sasaran dari brousur ini adalah tempat-tempat umum yang berpotensi di kunjungi orang banyak, seperti, seperti pasar, toko oleh-oleh, warung dan swalayan dekat kapus dan pada tempat-tempat strategis. Pemasaran produk dilakukan secara langsung ataupun tidak langsung. Strategi pemasaran syariah yang dilakukan dengan menggunakan marketing mix dengan cara memuaskan melalui empat elemen yakni:

a. *Product*/produk

Produk adalah sesuatu yang dapat di tawarkan kepasar guna mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan, atau di konsumsi sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan. Produk yang di hasilkan dapat bermanfaat dan berguna, mengasilkan benefit, dan dapat memuaskan konsumen secara positif sesuai dengan syariat islam. Kerupuk labu kuning ricina yang memiliki keunggulan buah naga bisa diolah menjadi kerupuk cemilan yang lebih sehat dan keunikan dari buh itu sendiri.

b. *Price*/harga

Harga dapat di definisikan sebagai jumlah uang yang di butuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Penetapan harga ini tidak mementingkan keinginan pedagang sendiri, tapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat. Harga yang kami tawarkan sebesar Rp.5,000,- dimana harga yang kami tawarkan sangat ekonomi masyarakat. Biaya Variabel per bungkus 2.800.

c. *Place*/lokasi

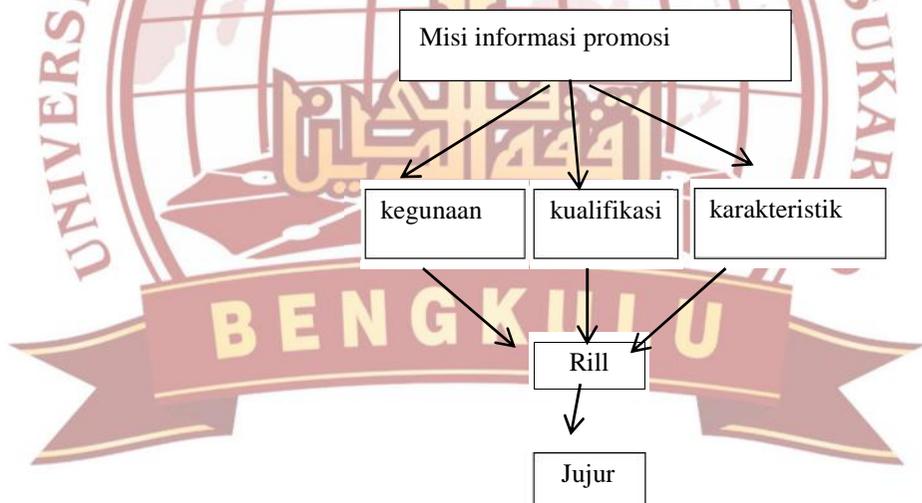
Tujuan lokasi pemasaran yang kami pilih terbagi menjadi tiga tempat yaitu sekolah, pasar, dan lingkungan masyarakat, dan dibantu dengan media sosial. Adapun kami memilih lokasi tersebut karna dekat dengan keramaian, kampus, dan dekat dengan wilayah perkantoran.

b. *Promotion*/promosi

Promosi adalah komunikasi dari para penasar yang menginformasikan, membujuk dan mengingatkan para calon pembeli suatu produk dalam rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon. Dengan menginformasikan melalui elemen kealifikasi pesan, figur dn gaya bahasa

pesan yang disampaikan, dan sarana media yang digunakan.

Adapun kegiatan promosi yang kami lakukan dalam memasarkan produk yakni dengan menyebarkan brosur dan media social seperti *whatsapp*, *facebook*, dan *instagram*.



Gambar 3.2 konsep promosi islami

4. Analisis peluang usaha

a. *Strength* (kekuatan)

- 1) di Bengkulu khususnya, masih sangat sedikit kerupuk dari buah labu, yang menjadikan kerupuk labu kuning ricina tergolong produk yang masih baru dan unik dari buah labu itu sendiri.

- 2) bahan baku mudah di peroleh
- 3) harga kerupuk labu kuning ricina yang relative terjangkau oleh semua kalangan jadi bisa dinikmati siapapun
- 4) kualitas yang baik dan bahan yang digunakan tanpa adanya bahan tambahan makanan membuat makanan lebih aman di konsumsi dan jarang diikuti oleh competitor.
- 5) lokasi penjualan kerupuk labu kuning ricina yang strategis.
- 6) dengan memasarkan produk melalui social media seperti whatsapp, facebook, dan instagram.
- 7) kemasan kerupuk labu kuning yang menarik, berlabel, dan mempunyai izin PIRT.

b. *Weaknesses* (kelemahan)

- 1) manajemen usaha kerupuk labu kuning ricina yang masih sederhana.
- 2) produk kerupuk labu kuning ricina yang masih baru sehingga masih belum dikenal masyarakat.

c. *Opportunities* (peluang)

- 1) pertumbuhan pasar yang di mungkinkan meningkat karena umumnya masyarakat menyukai cemilan, karena bisa dimakan pada saat santai, saat bekerja dan saat kumpul keluarga.

- 2) kerupuk labu kuning ricina memiliki peluang pasar yang menjanjikan
- 3) *Competitor* atau pesaing yang masih sangat sedikit dengan harga kerupuk labu kuning ricina yang terjangkau.

d. *Treats* (Ancaman)

- 1) selera konsumen yang masih sering berubah-ubah, mempunyai pengaruh yang besar terhadap pembelian produk.
- 2) akan muncul pesaing atau competitor baru, maka cara mengatasi ancaman ini kerupuk labu kuning ricina melakukan pembangunan brand image secara ekspansif sehingga dapat mempertahankan pemasaran dan menjadi market leader di segmen pasar.

BAB IV
ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

Tabel 4.1
Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
A	TAHAP PELATIHAN			
	PELATIHAN PKP	1 Orang	Rp. 350.000	Rp. 350.000
	Jumlah			Rp. 350.000
B	TAHAP PELAKSANAAN			
1	Bahan Habis Pakai			
	Labu kuning	2 kg	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Bawang putih	1 ons	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Garam	1 Bks	Rp. 2.000	Rp. 2.000
	Kaldu bubuk	1 Bks	Rp. 1.000	Rp. 1.000
	Tepung Tapioka	4 Kg	Rp. 50.000	Rp.50.000
	Tepung Beras	500 Gr	Rp. 6.000	Rp. 6.000
	Minyak goreng	2 Liter	Rp. 25.000	Rp. 25.000

	Bumbu Balado	1 lusin	Rp. 50.000	Rp. 50.000
	Standing Pound	80 pcs	Rp. 438	Rp. 35.000
	Kertas Stiker	3 pcs	Rp. 10.000	Rp. 30.000
	Jumlah			Rp. 224.000
2	Peralatan Tetap			
	Kompur gas	1 buah	Rp.250.000	Rp. 250.000
	Tabung gas	1 tabung	Rp. 150.000	Rp.150.000
	Pisau	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Timbangan	1 buah	Rp. 40.000	Rp. 40.000
	Wajan	1 buah	Rp. 30.000	Rp.30.000
	Baskom	2 buah	Rp. 5.000	Rp. 10.000
	Spatula	1 buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000
	Saringan Penggoreng	1 buah	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Talenan	1 buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000
	Nampan	3 buah	Rp. 10.000	Rp. 30.000
	Alat	1 buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000

	Pengupas			
	Blender	1 buah	Rp. 200.000	Rp. 200.000
	Clemek	3 buah	Rp. 5.000	Rp. 15.000
	Sarung tangan plastik	1 pak	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Jumlah			Rp. 810.000
C	PELAPORAN			
	Pembuatan Proposal dan Pengandaan	3 Rkp	Rp. 10.000	Rp. 30.000
	Jumlah			Rp. 30.000
D	DISTRIBUSI			
	Distribusi Produk	1 orang	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Jumlah			Rp. 20.000
	TOTAL BIAYA			Rp. 1.784.000

BAB V
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI
KEBERLANJUTAN

A. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

1. Terciptanya Produk Kerupuk Labu Kuning *Ricina*

Kegiatan produksi Labu Kuning *Ricina* merupakan proses penyediaan barang dan jasa dengan memperhatikan nilai keadilan dan kebajikan atau kemanfaatan atau *masalah* bagi masyarakat. Produksi produk Kerupuk Labu Kuning *Ricina* adalah produk yang diolah dari bahan utama buah labu kuning yang berbentuk bulat. Labu kuning juga mudah didapatkan dipasarandan harganya terbilang murah. Dengan pengolahan yang tepat manfaatnya tanpa adanya pengawet makanan yang diracik sendiri dengan inovasi rasa yang telah dipelajari dengan memiliki kualitas produk yang bagus dan dijamin higienis.

Produksi kerupuk Labu Kuning *Ricina* Pada tahap awal perencanaan dilakukan perincian alat dan bahan baku yang akan menunjang kegiatan produksi ini. Setelah alat dan bahan ditentukan selanjutnya pemilihan tempat produksi dengan pertimbangan yang ada seperti sanitasi yang mendukung, dan tempat strategis yang mudah dijangkau banyak orang. Berikut adalah gambar

produk yang dihasilkan dari produksi kerupuk Labu Kuning *Ricina* :



Gambar 5.1
Produk Kerupuk Kuning *Ricina*

2. Strategi Pemasaran Syariah Pada Produk Kerupuk Labu Kuning *Ricina*

Strategi adalah hal yang berkaitan dengan menetapkan arah bagi pelaku usaha dalam arti sumber daya yang ada dalam pelaku usaha serta bagaimana mengidentifikasi keadaan yang memberikan keuntungan terbaik untuk membantu menemukan persaingan dipasar. Strategi adalah alat untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategi terus berkembang.

Dalam islam hal utama yang terpenting mengenai strategi islam untuk mencapai tujuan-tujuan islam merupakan tercapainya semua aspek kehidupan

keduniaan dengan aspek spiritual guna menghasilkan suatu peningkatan moral, tidak ada satupun sasaran yang akan dapat diwujudkan dan kesejahteraan manusia yang hakiki sulit untuk dicapai. Kesejahteraan manusia hanya dapat diwujudkan dengan pemenuhan kebutuhan material serta spritual manusia, sehingga dari kedua aspek tersebut tidak ada salah satu aspek yang diabaikan.⁸

Strategi pemasaran syariah yang dilakukan dengan menggunakan marketing mix dengan cara memuaskan melalui empat elemen yakni:

a. *Product*/produk

Produk adalah sesuatu yang dapat di tawarkan kepasar guna mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan, atau di konsumsi sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan. Produk yang di hasilkan dapat bermanfaat dan berguna, mengasilkan benefit, dan dapat memuaskan konsumen secara positif sesuai dengan syariat islam.

Produk Kerupuk Labu Kuning terbuat dari Labu kuning , Bawang putih, Air bersih ,Garam ,Kaldu bubuk, Tepung Tapioka, Tepung Beras, Minyak goreng, Bumbu Balado.

⁸ Ulfatn Nisa, *Strategi Pengembangan Usaha Pengusaha Batik Tulis Lasem*, (Uin Walisongo: Skripsi Dan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam,2015

Kerupuk labu kuning ricina yang memiliki keunggulan buah naga bisa diolah menjadi kerupuk cemilan yang lebih sehat dan keunikan dari buah itu sendiri. Dalam satu kemasan produk berisi 100 gram. Dan produk ini dapat bertahan hingga 1 bulan, produk ini dapat bertahan lama karena produk ini digoreng kering sehingga tidak basah dan mengandung air. Sehingga dengan dibuatnya kerupuk labu kuning *Ricina* ini dapat memberikan kreasi tentang olahan makanan dari buah labu kuning.

b. *Price/harga*

Harga dapat di definisikan sebagai jumlah uang yang di butuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Penetapan harga ini tidak mementingkan keinginan pedagang sendiri, tapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat. Untuk masalah harga turut menentukan keberhasilan pemasaran produk karena harga disini merupakan harga yang sesuai dengan barang yang akan dijual, karena konsumen sendiri sudah mempunyai persepsi harga untuk setiap produk yang akan mereka beli. Untuk harga produk kerupuk labu kuning ini yaitu dijual sebesar Rp. 5.000 untuk satu kemasan produk.

Dimana harga modal perbungkus sebesar Rp. 2.800. sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar 56%. Adapun laporan penjualan kerupuk labu kuning Ricina sebagai berikut:

Tabel 5.1
Laporan Penjualan Kerupuk Labu Kuning Ricina

Bulan	Kerupuk Labu Kuning Ricina					Total
	Minggu	Total penjualan perminggu	Harga produk	Total penjualan perbulan		
				Offline	online	
Januari 2021	1	13 bks	Rp. 5.000	29 bks	21 bks	Rp. 250.000
	2	12 bks				
	3	10 bks				
	4	15 bks				
Februari 2021	1	20 bks	Rp. 5.000	38 bks	40 bks	Rp. 390.000
	2	19 bks				
	3	24 bks				
	4	15 bks				
Maret 2021	1	17 bks	Rp. 5.000	34 bks	38 bks	Rp. 360.000
	2	20 bks				
	3	15 bks				
	4	20 bks				
Total		200		200 bks		Rp. 1.000.000

c. *Place*/lokasi

Tujuan lokasi pemasaran yang kami pilih terbagi menjadi tiga tempat yaitu sekolah, pasar, dan lingkungan masyarakat, dan dibantu dengan media sosial. Adapun kami memilih lokasi tersebut karena dekat dengan keramaian, kampus, dan dekat dengan wilayah perkantoran.

c. *Promotion*/promosi

Promosi adalah komunikasi dari para penasar yang menginformasikan, membujuk dan mengingatkan para calon pembeli suatu produk dalam rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon. Dengan menginformasikan melalui elemen kealifikasi pesan, figur dan gaya bahasa pesan yang disampaikan, dan sarana media yang digunakan.

Adapun kegiatan promosi yang kami lakukan dalam memasarkan produk yakni dengan menyebarkan brosur dan media social seperti whatsapp, facebook, dan instagram.

3. Kegiatan Pelatihan PIRT

PIRT adalah singkatan dari Pangan Industri Rumah Tangga dimana saat ini permintaanya sedang meningkat dikarenakan saat ini bisnis rumahan sedang sangat menjamur dimasyarakat Indonesia, khususnya di

industri pangan. Bisnis dengan skala kecil atau yang biasa dikategorikan dengan Usaha kecil menengah (UKM) sedang berkembang dengan pesat, dan berubah menjadi penopang utama didalam roda perekonomian Indonesia saat ini.

Para pelaku industri mengaku mendapatkan banyak keuntungan jika menjalankan bisnisnya dengan cara rumahan. Mereka mengaku bisa lebih berhemat dalam anggaran sewa lokasi produksi, anggaran modal, memiliki kendali penuh, dan juga bisa memiliki waktu yang lebih fleksibel untuk bekerja ataupun bersama keluarga dirumah. Tetapi sebelum para pelaku industri olahan pangan dapat memulai bisnisnya, mereka harus terlebih dahulu mengurus sertifikat perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT).

Adapun kegiatan yang diadakan oleh dinas kesehatan dilakukan pada tanggal 6 November 2020 dirumah makan Jenggalu, Lingkar Barat, Bengkulu. Yang mana di kegiatan ini diikuti oleh Cici Wahyu Saputri sebagai peserta penulhan keamanan pangan dengan narasumber dari kepala dinas kessehatan yaitu Ibu Susilawati, S.Sos, dari label halal yaitu bapak Bapak Edwar Suharnas, dan Ibu Yunika Sari dari bagian komunikasi BPOM. Sumber dana pelatihan ini diperoleh

dari iuran per kelompok Brownies Mocaf dengan materi yang disampaikan sebagai berikut :

a. Cara Mendapatkan Izin PIRT

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

- 1) Telah mengikuti, dan memiliki sertifikat penyuluhan keamanan pangan
- 2) Lolos uji pemeriksaan sarana uji produk pangan
- 3) Memenuhi peraturan perundang-undangan label pangan

b. Persyaratan PIRT

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

- 1) FC KTP pemilik usaha
- 2) Pas Foto 3×4 pemilik usaha rumahan (3 lembar)
- 3) Surat keterangan domisili usaha (dari kantor camat)
- 4) Denah lokasi bangunan
- 5) Surat dari puskesmas atau dokter untuk pemeriksaan kesehatan dan sanitasi
- 6) Surat izin produksi makanan atau minuman kepada Dinas Kesehatan
- 7) Data produk makanan atau minuman yang diproduksi

- 8) Sampel hasil produksi makanan atau minuman yang diproduksi
- 9) Label produk makanan minuman yang diproduksi
- 10) Hasil uji laboratorium yang disarankan oleh Dinas Kesehatan
- 11) Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan untuk mendapatkan SPP-IRT.

c. Cara Mengurus PIRT

Setelah memenuhi semua persyaratan yang ada, barulah pelaku industri bisa memulai proses pembuatan izin PIRT yang meliputi beberapa tahapan, antara lain :

- 1) Daftar ke Dinas Kesehatan untuk melakukan pengecekan dan konsultasi mengenai produk pangan yang akan disertifikasi
- 2) Melakukan Tes Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP)
- 3) Setelah melakukan Tes PKP akan ada 2 kemungkinan, bila lolos maka akan dilakukan kunjungan ke tempat produksi pangan, apabila tidak lolos maka akan diarahkan ke BPOM.
- 4) Survey kunjungan akan meliputi beberapa aspek, seperti pemeriksaan sarana lingkungan, dan hasil sampel pangan.

5) Apabila lolos, maka izin PIRT akan diterbitkan oleh Dinas Kesehatan⁹

d. Label Pangan Olahan

Dalam UU No. 18 Tahun 2012 tentang Pangan, Label dalam memproduksi sebuah makanan sangat penting karena label merupakan sebagai bentuk pengenal nama produk yang di jual.¹⁰ Biasanya yang terdapat dalam label adalah :

- 1) Nama Brand
- 2) Nama Produk
- 3) Berat Bersih
- 4) Nama dan Alamat
- 5) Kode Produksi
- 6) Tanggal Kadaluwarsa
- 7) Komposisi
- 8) Nomor PIRT/NIB

Berpedoman pada pasal diatas dan persyaratan yang ada berikut adalah label yang dipakai dalam olahan produk labu kuning *Ricina* :

⁹Apa Itu Pirt (Pangan Industri Rumah Tangga). <https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2020/12/04/apa-itu-pirt/diakses-pada-3-juni-2022>

¹⁰ Ernawanti, Endah, Feri Kusnandar, and Nur Wulandari. "Pemenuhan persyaratan label produk pangan yang dijual secara online terhadap peraturan label pangan." *Jurnal Mutu Pangan: Indonesian Journal of Food Quality* 5.1 (2018), h.51.



Gambar 5.2

Label Produk Kerupuk Kuning Ricina

B. Potensi Keberlanjutan Program

Dari hasil produksi yang dilakukan dari olahan buah labu kuning menjadi cemilan kekinian, usaha ini dapat bersaing dengan produk lainnya pada masa yang akan datang. Dengan melihat proses produksi yang tidak memakan waktu yang cukup lama dan buah labu kuning yang banyak memiliki manfaat. Keberlanjutan program ini akan terus berlanjut dengan produk lebih berinovasi baik dari buah labu itu sendiri ataupun dari buah lainnya, dan memperluas pangsa pasar terkhusus untuk provinsi Bengkulu dan luar kota.

Potensi produk ini dapat menjadi makanan khas Bengkulu yang berdaya saing di Nasional, melihat tingginya minat masyarakat dalam mengkonsumsi makanan sehat, mendorong kami untuk menciptakan berbagai cemilan sehat.

BAB VI

PENUTUP

A. Evaluasi

Selama melaksanakan kegiatan Tugas Akhir Program Kreativitas Mahasiswa (PKM). Usaha Krupuk Labu Kuning Ricina memiliki beberapa faktor pendukung yaitu mudahnya mencari bahan-bahan pembuatan Krupuk Labu Kuning Ricina karena melimpahnya potensi pertanian di daerah Bengkulu, dan modal yang digunakan dalam usaha Krupuk Labu Kuning Ricina tergolong fleksibel karena tidak memakan banyak biaya. Selain memiliki faktor pendukung, dalam Krupuk Labu Kuning Ricina juga memiliki beberapa kendala dalam pelaksanaannya. Di antaranya, yaitu:

1. Lamanya dalam proses mendaftarkan surat izin Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) karena terjadi gangguan dalam sistem OSS (*Online Single Submission*).
2. Banyaknya minyak yang terkandung dalam Krupuk Labu Kuning Ricina, sehingga saat konsumen membuka kemasan dan ingin memakannya banyak minyak yang menempel di tangan.
3. Masa kadaluarsa Krupuk Labu Kuning Ricina

Berikut ini cara mengatasi beberapa kendala di atas adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pendaftaran dengan datang langsung ke kantor Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu

(DPMPTSP), karena di sana kita akan di pandu secara langsung oleh pegawai di kantor itu dalam mendaftarkan surat izin Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT).

2. Dalam mengatasi banyaknya minyak yang terkandung dalam Krupuk Labu Kuning Ricina, harus dilakukan penyaringan minyak.
3. Masa kadaluarsa Krupuk Labu Kuning Ricina di tulis pada kemasan produk Krupuk Labu Kuning Ricina

B. Kesimpulan

Labu waluh/labu kuning ini merupakan salah satu jenis labu yang cukup populer di Indonesia meski buah ini berasal dari Mexico Tengah dan menyebar ke Benua Amerika. Tanaman labu waluh tergolong tanaman yang mudah dibudidayakan dan dapat tumbuh baik di Indonesia.

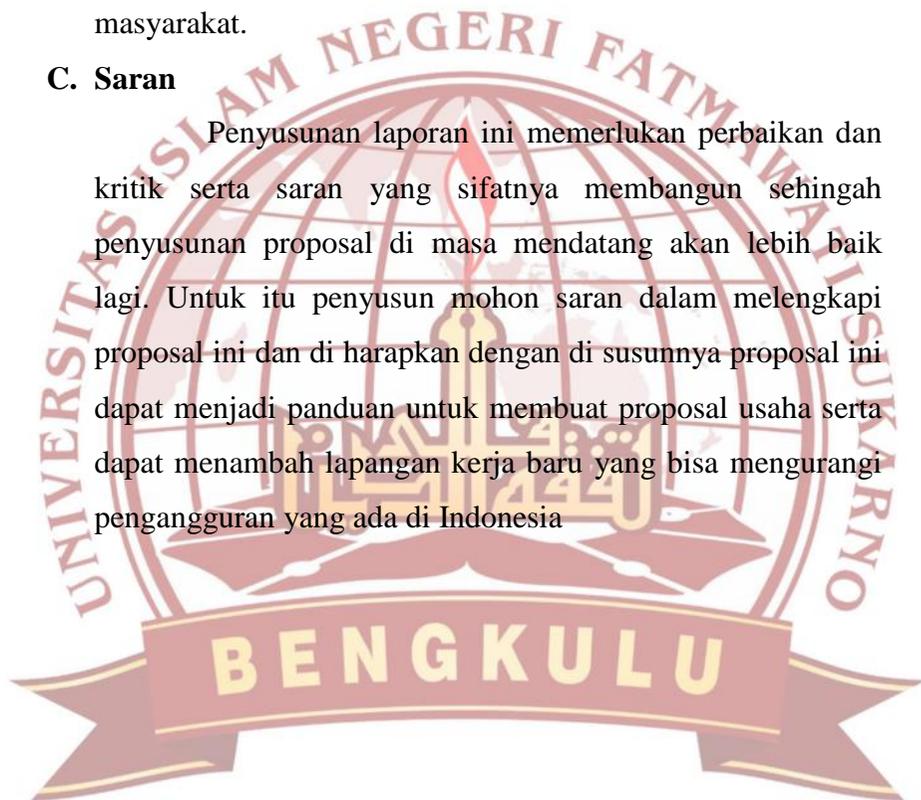
Labu kuning (waluh) juga dipercaya dapat membantu menyembuhkan penyakit diabetes mellitus (kencing manis), penyempitan pembuluh darah, jantung koroner, darah tinggi dan juga dapat menurunkan panas serta memperlancar proses pencernaan. Selain itu labu kuning juga dapat menjadi peluang bisnis usaha seperti yang dibahas pada penelitian ini, yaitu usaha Produk Krupuk Labu Kuning Ricina.

Usaha Krupuk Labu Kuning Ricina yaitu untuk mengembangkan dan memanfaatkan Labu Kuning (Waluh)

yang ada di Bengkulu, sehingga Labu Kuning ini diinovasikan menjadi Sebuah Cemilan Krupuk Labu Kuning yang banyak manfaatnya dan menjadi peluang usaha bagi masyarakat.

C. Saran

Penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang sifatnya membangun sehingga penyusunan proposal di masa mendatang akan lebih baik lagi. Untuk itu penyusun mohon saran dalam melengkapi proposal ini dan di harapkan dengan di susunnya proposal ini dapat menjadi panduan untuk membuat proposal usaha serta dapat menambah lapangan kerja baru yang bisa mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia



DAFTAR PUSTAKA

- Apa Itu Pirt (Pangan Industri Rumah Tangga).<https://izin.co.id/indonesiabusinessps/2020/12/04/apa-itu-pirti/> diakses pada 3 juni 2022
- Amrin, *Bisnis Ekonomi, Asuransi Dan Keuangan Syariah*. (Jakarta: PT. Grasindo
- Ernawanti, Endah, Feri Kusnandar, and Nur Wulandari. "Pemenuhan persyaratan label produk pangan yang dijual secara online terhadap peraturan label pangan." *Jurnal Mutu Pangan: Indonesian Journal of Food Quality* 5.1 (2018), h.51
- Gardjito, M. dan T.F.K. Sari, *Pengaruh penambahan Asam Sitrat dalam Pembuatan Manisa Kering labu waluh (Cucurbita maxima) terhadap Sifat - Sifat Produknya*, *Jurnal Teknologi Pertanian* Volume 1 Nomor 2 Maret 2006,hal. 80
- Nuh, Muhammad, et al. "Studi pembuatan permen jelly dari sari buah nangka." *Wahana Inovasi: Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UISU* 9.1 2020,
- Sari, Miya Monica. *Proses Produksi Kerupuk Nasi Kelor Amiinah sebagai Salah Satu Inovasi Cemilan Sehat dan Bernutrisi*, Diss, UINFAS Bengkulu, 2021, hal.1 Surabaya

Sari, Miya Monica. *Proses Produksi Kerupuk Nasi Kelor Amiinah sebagai Salah Satu Inovasi Cemilan Sehat dan Bernutrisi,...*, hal.2

Widayati.E dan Damayanti. 2000. *Aneka Panganan Labu waluh*. Trubus Agrisarana.

Ulfatn Nisa, *Strategi Pengembangan Usaha Pengusaha Batik Tulis Lasem*, (Uin Walisongo: Skripsi Dan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2015

Utama Andyan Pradipta, *Strategi Pemasaran Berdasarkan Nilai, Untuk Mendapatkan Pelanggan Yang Loyal Ditengah Ketatnya Persaingan Usaha Dalam Era Pandemic* (Jurnal Ikraith Vol.5 No.1 2022) hal.111



L

A

M

P

I

R

A

N

DOKUMENTASI

**Seminar Pelatihan PIRT Dinkes Survey dan survei Lokasi Produksi
Seminar Pelatihan PIRT**



Dinkes Survey Lokasi Produksi



Sertifikat PIRT



PEMERINTAH KOTA BENGKULU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN
TERPADU SATU PINTU
Jl. WR SUPRATMAN KEL. BENTIRING PERMAI KEC. MUARA BANGKAHULU
Telp. (0736) 349731 Fax. Telp. (0736) 349731 email :
dpmpstpkotabki@gmail.com

SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA IRT NO 2.06.1771.01.0299.26

Diberikan Kepada :

Nama IRT : RICINA
Nama Pemilik : CICI WAHYU SAPUTRI
Alamat : Jl. Kalimantan gg. Alfida RT 2 RW 2 No. 95 Kel. Rawa Makmur Kec.
Muara Bangkahulu Kota Bengkulu
Jenis Pangan : Tepung dan Hasil Olahny
Kemasan Primer : Plastik
Nomor Rekomendasi : 440/75/L.Hp. IRTP/D. Kes/2021
Tanggal Rekomendasi : 05 April 2021
Masa Berlaku : 04 April 2026
Nomor SK : 2302111276/SPPIRT/DPMPTSP/IV/2021

Yang telah memenuhi persyaratan Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga Nomor 22 Tahun 2018 dan telah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan yang diselenggarakan di :

Kota : Bengkulu
Provinsi : Bengkulu
Pada Tanggal : 06 November 2020

Dikeluarkan di : **Kota Bengkulu**
Pada Tanggal : **14 April 2021**



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), BSSN.

Lampiran 3

Surat Persetujuan Pemenuhan Komitmen



PEMERINTAH KOTA BENGKULU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN
TERPADU SATU PINTU
Jl. WR Supratman Kel. Bentiring Permai Kec. Muara Bangkahulu
Telp. (0736) 349731 Fax. (0736) 349731 email : dpmptskotabkl@gmail.com

SURAT PERSETUJUAN PEMENUHAN KOMITMEN **NOMOR : 2302111276/DPMPTSP/IV/2021**

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, yang bertandatangan di bawah ini Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Bengkulu menyetujui pemenuhan komitmen izin / non izin, Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga kepada :

Nama Perusahaan	:	RICINA
Nama Penanggung jawab	:	CICI WAHYU SAPUTRI
Nomor Induk Berusaha (NIB)	:	
Alamat Lokasi Usaha	:	Jl. Kalimantan Gang Alfida Rt.02 Rw.02 No. 95 Rawa Makmur., Kel. Rawa Makmur, Kec. Muara Bangka Hulu, Kota Bengkulu
Jenis Komitmen	:	
Jenis Dokumen	:	Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga
Nomor Dokumen	:	2302111276
Notifikasi / Nomor	:	440/75/LHp.IRTP/D.Kes/2021
Rekomendasi Perangkat Teknis	:	
Tanggal Rekomendasi Teknis	:	05 April 2021

Demikian surat persetujuan pemenuhan komitmen ini dibuat untuk dapat diproses lebih lanjut.

Dikeluarkan di : **Kota Bengkulu**
Pada Tanggal : **14 April 2021**



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), BSSN.



Lampiran 4

PROSES PRODUKSI

Bahan-Bahan Yang Diperlukan



Proses Yang Pertama

Kupas dan pisahkan isi dalam labu lalu di potong kecil-kecil setelah itu di cuci hingga bersih.





Proses yang Kedua

Blender labu yang sudah di potong kecil lalu masukan bawang putih sudah di siapkan dan garam dan air secukupnya.





Proses Yang Ketiga

Masukan Labu Kedalam Kualii yang sudah di blender, masukan Tepung beras $\frac{1}{4}$ lalu masak hingga mengkalis.



Proses Ke Empat

Adonan yang sudah di masak pindhkan ke wajan,Lalu campurkan Tepung Tapioka dan Masako Hingga merata dan Tidak melengket.





Proses Yang Kelima

Adonan Dibentuk seperti Lenjer,lalu direbus hingga mengapung,lalu di angkat dan tiriskan,setelah itu adonan yang sudh di rebus pindahkan ke tampan lalu tunggu hingga keras dan bisa di iris tipis-tipis.





Proses Ke Enam.

Lenjer yang sudah di iris lalu di jemur hingga benar-benar kering dan siap di goreng



Proses Ke Tujuh Penggorengan





Proses ke delapan

Peracikan Bumbu antaka dan pengemasan



Krupuk Labu Kuning Yang Sudah dikemas



Rasa :

- Original
- Balado
- Pedas Manis

Ricina Snack

KERUPUK LABU KUNING

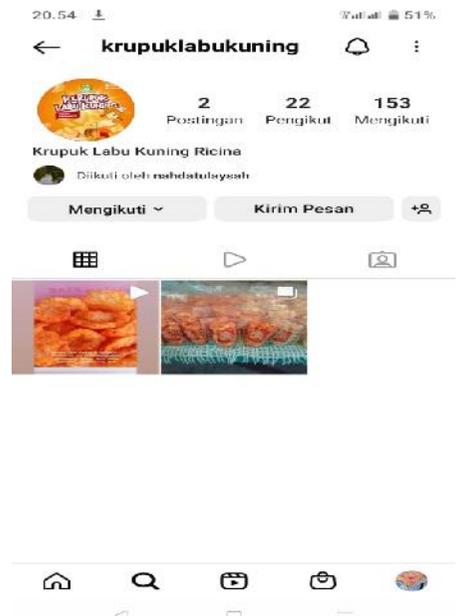
Tanpa Pengawet

Berat Bersih : 75 gr
Komposisi : Labu Kuning, Tepung Beras, Tepung Tapioka, Garam, Bawang Putih, Kaldu Bubuk, Air
Diproduksi : Ricina Snack, Bengkulu - Indonesia
Alamat : Jln. Kalimantan Gg. Alifida RT.02 RW.02 Rawa Makmur.

LAYANAN KONSUMEN
Ricina Snack
Gedung Rawa Makmur
+62 837-8838-1118
Bengkulu - Indonesia
MFG : RC1C100
EXP : R24152021



Proses pemasaran offline



Sosial media facebook dan insgram

Lampiran 5

BIODATA KETUA

Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Cici wahyu saputri
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Perbankan Syariah
4	NIM	1711140088
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Bengkulu,25-Desember-1998
6	E-mail	cicibk119@gmail.com
7	Nomor Telp / HP	0857-0938-5118

Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD Negeri 50 Kota Bengkulu	SMP Negeri 10 Kota Bengkulu	SMK Negeri 1 Kota Bengkulu
Jurusan	-	-	Pemasaran
Tahun Masuk Lulus	2005-2011	2011-2014	2014-2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidak sesuaian dengan kenyataan,saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Tugas Akhir PKM Mahasiswa yang dibimbing.

Bengkulu, 18 Maret 2021

(Cici wahyu saputri)

BIODATA ANGGOTA

Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Nahdatul Aysah
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Perbankan Syariah
4	NIM	1711140070
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Tanjungan,13-oktober-1998
6	E-mail	nahdatulaysah@gmail.com
7	Nomor Telp / HP	085384693200

Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama	SD Negeri	SMP Negeri	SMA Negeri
Institusi	103 Bengkulu Selatan	16 Bengkulu Selatan	6 Bengkulu Selatan
Jurusan	-	-	IPS
Tahun Masuk Lulus	2005-2011	2011-2014	2014-2017

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai

ketidak sesuaian dengan kenyataan,saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Tugas Akhir PKM Mahasiswa yang dibimbing.

Bengkulu, 18 Maret 2021

(Nahdatul Aysah)

BIODATA ANGGOTA

Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Ridha revina
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Perbankan Syariah
4	NIM	1711140074
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Bengkulu, 26-Agustus-1998
6	E-mail	ridharevina534@gmail.com
7	Nomor Telp / HP	083178639202

Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	SD Negeri 02 Bengkulu	SMP Negeri 13 Bengkulu	SMK Negeri 7 Bengkulu
Jurusan	-	-	Perhotelan
Tahun Masuk	2005-2011	2011-2014	2014-2017
Lulus			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai

ketidak sesuaian dengan kenyataan,saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Tugas Akhir PKM Mahasiswa yang dibimbing.

Bengkulu, 2022

(Ridha revina)

Biodata Dosen Pendamping

1. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Badaruddin Nurhab, M.M
2	NIP/NIDN	198508072015031005/230005191
3	Jenis Kelamin	Laki-laki
4	Pangkat, gol/Jabatan	Asisten Ahli
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Bengkulu, 07 Agustus 1985
6	Alamat Email	b85nurhab@gmail.com
7	Nomor Telepon/Hp	0852-7376-7676

2. Riwayat Pendidikan Formal/Non Formal

No	Pendidikan	Asal Sekolah	Tahun Tamat
1	SD	05	1997
2	SMP	Jakarta Timur	2000
3	SMA	Darussalam	2005
4	S1	Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Bengkulu	2009
5	S2	Bina Dharma PLG	2011

C. Rekam Jejak Tri Dharma PT (tiga tahun terakhir)

Pendidikan/Pengajaran

No	Nama Mata Kuliah	Wajib/Pilihan	SKS
1	Manajemen Sumber Daya	Wajib	2

	Insani		
2	Ilmu Manajemen	Wajib	2

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Tugas Akhir PKM Mahasiswa yang dibimbing.

Bengkulu, 2022

Badaruddin Nurhab, M.M



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

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME
Nomor: 223/SKLP-FEBI/02/01/2023

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

Nama : RIDHA REVINA
NIM : 1711140074
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH
Jenis Tugas Akhir : PKM
Judul Tugas Akhir : STRATEGI PEMASARAN SYARIAH KRUPUK LABU
KUNING RICINA DI KOTA BENGKULU

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 15%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

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

Bengkulu, 19 Januari 2023
Ketua TIM / Wakil Dekan 1

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