Andri Sirta Apriando
Drs. M. Syakroni, M,Ag

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

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KOPAYA

Editor :
Kustin Hartini, M.M

Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Kopaya

Andri Sirta Apriando. Nim 1811140051

Tujuan penelitian pada laporan ini adalah untuk mengetahui analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan kopaya. Pelaksanaan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa ini dilakukan dengan tahapan awal dari perencanaan yang dilanjutkan dengan proses produksi dan pemasaran produk. Untuk perencanaan dilakukan awal sebelum melakukan produksi dan pemasaran, yakni dengan mencetuskan program yang akan dilaksanakan yaitu kopaya. Hasil penelitian menunjukan kopaya ini masih memili rasa khas dari getah pepya itu sendiri dan kemasannya kurang menarik sedangkan konsumen yang menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi.

Kata Kunci : Analisis, Mahasiswa, Kopaya.

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KOPAYA

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

ANDRI SIRTA APRIANDO
NIM 1811140051

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
BENGKULU, 2022 M/ 1444 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Andri Sirta Apriando NIM.1811140051 dengan judul **"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Kopaya"**. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, Skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

Bengkulu, Juli 2022 M
Muharam 1444 H

Pembimbing I	Pembimbing II
Drs. M. Syakroni, M.Ag	**Kustin Hartini, M. M.**
NIP. 195707061987031003	NIDN. 2002038102

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

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Kopaya", ditulis oleh Andri Sirta Apriando, NIM 1811140051, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu (UINFAS) Bengkulu pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 22 desember 2022 M/19 Rabiul Akhir 1443 H

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, Desember 2022 M
Rabiul Akhir 1443 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua	Sekretaris
Eka Sri Wahyuni,S.E.,MM	**Kustin Hartini, M. M.**
NIP. 197705092008012014	**NIDN. 2002038102**
Penguji I	**Penguji II**
Eka Sri Wahyuni,S.E.,MM	**Aan Shar, M. M.**
NIP. 197705092008012014	**NIP. 198908062019031008**

Mengetahui
Dekan

Dr. H. Supardi, M.Ag
NIP. 196504181994031007

iii

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Kopaya" 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 serta rumusan saya sendiri tanpa ada 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 kutipan 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 ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Juli 2022 M
Muharram 1444 H

Andri Sirta Apriand
NIM. 1811140051

iv

ABSTRAK
ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KOPAYA

Oleh

Andri Sirta Apriando

Nim 1811140051

Tujuan penelitian pada laporan ini adalah untuk mengetahui analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan kopaya. Pelaksanaan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa ini dilakukan dengan tahapan awal dari perencanaan yang dilanjutkan dengan proses produksi dan pemasaran produk. Untuk perencanaan dilakukan awal sebelum melakukan produksi dan pemasaran, yakni dengan mencetuskan program yang akan dilaksanakan yaitu *kopaya*. Hasil penelitian menunjukan kopaya ini masih memili rasa khas dari getah pepya itu sendiri dan kemasannya kurang menarik sedangkan konsumen yang menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi.

Kata Kunci : Analisis, Mahasiswa, Kopaya.

ABSTRACT

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KOPAYA

By

Andri Sirta Apriando

Nim 1811140051

The purpose of research in this report is to determine marketing Analysis strategies in increasing coffee sales. The implementation of the Student Creativity Program activities is carried out with the initial stages of planning followed by the process of producing and marketing products. Planning is carried out early before carrying out production and marketing, namely by initiating a program to be implemented, namely kopaya. The results showed that this kopaya still had a distinctive taste from the Pepya sap itself and the packaging was less attractive, while consumers who stated the same thing as the first consumers who stated that it was delicious and fit for consumption.

Keywords: *Analysis, Student, Kopaya*

MOTTO

Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras.
Tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan.
Tidak ada kemudahan tanpa doa.

(Ridwan Kamil)

Great things are not done by impulse, but by a series of small things brought together

(Andri Sirta Apriando)

Jangan pernah menyerah, teruslah menggapai suksesmu

(Andri Sirta Apriando)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU

PERSEMBAHAN

Rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT Tuhan semesta alam yang maha segalanya atas segala kesempatan, keridhoan, dan kenikmatan yang telah diberikan, skripsi ini kupersembahkan kepada :

1. Kedua orang tua tercinta, bapak hasirun dan ibu nelly haristita yang selalu memberi inspirasi doa, dukungan dan kasih sayang.
2. Saudara-saudara ku tercinta yang ikut serta memberikan semangat.
3. Dosen yang selalu senantiasa meluangkan waktunya untuk membimbing dalam proses penyelesaian skripsi
4. Sahabat dan teman teman seperjuangan.
5. Almamater UINFAS bengkulu yang telah memberi banyak pengetahuan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Kopaya"**. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk mengungkap Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Kopaya untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak.

Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. DR. KH. Zulkarnain, M.Pd. selaku Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberi kesempatan untuk menuntut ilmu di kampus tercinta.
2. Dr. H. Supardi, M.A. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah sabar dalam mendidik selama proses pembelajaran
3. Yenti Sumarni, S.E., M.M. Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memotivasi dan membagikan ilmunya.

4. Drs. M. Syakroni, M,Ag. selaku pembimbing I dan Kustin Hartini, M.M. selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
6. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.
7. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi 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 ke depan.

Bengkulu, Agustus 2022 M

Penulis,

Andri Sirta Apriando
NIM. 1811140051

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**
PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... **ii**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **iii**
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN ..... **iv**
ABSTRAK ..... **v**
ABSTRACT ..... **vi**
MOTTO ..... **vii**
PERSEMBAHAN ..... **viii**
KATA PENGANTAR ..... **ix**
DAFTAR ISI ..... **x**
DAFTAR TABEL ..... **xii**
DAFTAR GAMBAR ..... **xiii**
BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 12
C. Tujuan Penelitian 12
D. Manfaat Penelitian 12
E. Penelitian Terdahulu 13
F. Sistematika Penulisan 19

BAB II KAJIAN TEORI **21**

A. Proses Pemasaran 21
B. Pangsa Pasar 22
C. Strategi Pemasaran Kopi Non Kafein (Kopaya) 26
D. Tentang Biji Pepaya 28
E. Kelemahan dan Keunggulan Kopaya 33
F. Analisis Produk 34
G. Lokasi Usaha 35
H. Analisa Kelayakan Program 37
I. Analisa Keuntungan 38
J. Keberlanjutan Usaha atau Program 42

BAB III METODE PELAKSANAAN **44**

A. Alat dan Bahan 44

B. Uraian Tugas Pemasaran 49
C. Analisis Peluang Usaha 52
BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN 55
A. Anggaran Biaya 55
B. Jadwal Kegiatan 57
C. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program ... 64
D. Potensi Keberlanjutan Program 72
BAB V PENUTUP 74
A. Evaluasi 74
B. Kesimpulan 74
C. Saran 75
DAFTAR PUSTAKA 76
LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) merupakan salah satu bentuk upaya yang ditempuh oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DP2M), Ditjen Dikti dalam meningkatkan kualitas peserta didik (mahasiswa) di perguruan tinggi agar kelak dapat menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademis dan/atau profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan meyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi dan kesenian serta memperkaya budaya nasional. Program Kreativitas Mahasiswa dilaksanakan pertama kali pada tahun 2001, yaitu setelah dilaksanakannya program restrukturisasi di lingkungan Ditjen Dikti. Kegiatan pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang selama ini sarat dengan partisipasi aktif mahasiswa, diintegrasikan ke dalam satu wahana yang diberi nama Program Kreativitas Mahasiswa. Program Kreativitas Mahasiswa dikembangkan untuk mengantarkan mahasiswa mencapai taraf pencerahan kreativitas dan inovasi berlandaskan penguasaan sains dan teknologi serta keimanan yang baik. Dalam rangka mempersiapkan diri menjadi pemimpin yang cendekiawan, wirausahawan, mandiri dan arif, mahasiswa diberi peluang untuk mengimplementasikan kemampuan, keahlian, sikap tanggung jawab,membangun

kerjasama tim maupun mengembangkan kemandirian melalui kegiatan yang kreatif dalam bidang ilmu yang ditekuni.[1]

Tanaman pepaya (*Carica Papaya*) Merupakan salah satu tanaman buah tropis asal Meksiko Selatan. Tanaman ini diketahui tumbuh di daerah-daerah basah, kering, daerah dataran rendah, serta pegunungan (sampai ketinggian 1.000 m dpl). Di dataran tinggi, sebenarnya pepaya dapat tumbuh tetapi buah yang dihasilkan kurang optimal.

Di Indonesia, tanaman pepaya banyak dijumpai di beberapa daerah, mulai dari Sabang hingga Merauke. Sebagai salah satu negara tropis, hampir seluruh pelosok negeri Indonesia terdapat pepaya dengan ragam bentuk dan jenis yang berbeda-beda, mulai dari yang berbentuk lonjong, bulat, dan *silindris*. Berbagai pepaya berukuran kecil, sedang, dan besar dengan daging buah berwarna merah, kuning hingga orange serta kulit buah hijau muda, hijau tua dan kuning. Keanekaragaman ini merupakan bahan *genetik* tanaman pepaya yang menjadi bahan dasar untuk merakit *varietas* pepaya unggul. Oleh karena itu, tak heran bila Indonesia disebut sebagai negara yang kaya akan keanekaragaman tanaman pepaya.[2]

---

[1] Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti2006 – Edisi VII, hal 331

[2] Suriani Sujiprihati, Ketty Suketi,"*Budi daya Pepaya Unggul*",(Bogor:swadaya,2009),h.5

Di dalam buah pepaya banyak khasiat yang terkandung, begitu juga di dalam bijinya. khasiat dari biji papaya cukup besar untuk menjaga kesehatan tubuh dan menangkal berbagai penyakit, adapun manfaat yang terkandung didalam biji papaya sebagai berikut : Kaya Nutrisi, tidak hanya buahnya saja yang kaya nutrisi, ternyata biji papaya juga kaya akan protein, lemak, *magnesium, kalsium, fosfor*. Selanjutnya Menjaga Pencernaan, sama halnya dengan daging buah, ternyata biji papaya juga mengandung *enzim* pencernaan dalam jumlah yang besar sehingga sangat ampuh dalam mengatasi masalah,pencernaanKemudian Menyembuhkan Hati,sebuah studi sudah membuktikan bahwa mengonsumsi biji papaya yang sudah dihancurkan dan dicampur dengan jus lemon sebanyak dua kali sehari akan membantu meyembuhkan penyakit *sirosis* hati (penyusutan hati akibat mengonsumsi alkohol berlebihan). Kemudian Antioksidan, biji pepaya merupakan antioksidan yang sangat bagus untuk melindungi tubuh dari kerusakan radikal bebas. Selanjutnya Anti Bakteri, ekstrak dari biji papaya akan membantu menyerang berbagai bakteri jahat seperti *Escherichia Coli, Staphylococcus,* dan *Salmonella*, yang ada dalam system pencernaan kita. Kemudian Mencegah Peradangan, biji papaya memiliki sifat anti inflamasi yang baik bagi tubuh sehingga dapat menyembuhkan kemerahan pada kulit, pembengkakan atau nyeri sendi. Dan yang terakhir

Mencegah Virus, ternyata biji papaya mampu memerangi virus jahat yang ada pada tubuh. Bahkan di Costa Rika, Amerika Tengah, biji papaya dianggap sebagai obat herbal yang dapat menyembuhkan penyakit demam berdarah.

Kebanyakan dari mereka, setelah menkonsumsi buah papaya adalah membuang bijinya, mereka membuang begitu saja. Mereka belum menyadari bahwa yang dibuang itu sebenarnya masih ada manfaatnya.

Kopi merupakan tanaman perkebunan yang sudah lama dibudidayakan. Selain sebagai sumber penghasil rakyat, kopi menjadi komoditas andalan ekspor dan sumber pendapatan devisa Negara. Meskipun demikian, komoditas kopi sering kali mengalami fluktuasi harga sebagai akibat ketidakseimbangan antara permintaan dan persediaan komoditas kopi di pasar dunia.[3]

Pepaya (*Carica papaya*) merupakan tanaman buah yang telah menyebar luas di Indonesia. Hampir di semua daerah pepaya dapat tumbuh dengan baik. Keberadaan pepaya tidak asing lagi bagi masyarakat di Kabupaten Tanah Laut. Buah pepaya memiliki tekstur yang lembut ketika sudah masak dengan rasa yang enak dan hampir semua orang menyukai buah tersebut. Selain rasanya yang enak buah pepaya juga memiliki kandungan nutrisi dan vitamin yang relatif tinggi, hal ini tentu sangat baik bagi

[3] Toni Wifianto dan Muhammad Jamaluddin Al khoir, "*Pemanfaatan Biji Pepaya Sebagai Kopi*"(2018),h.1-3

yang mengkonsumsi buah tersebut. Seiring dengan meningkatnya konsumsi buah pepaya, biji pepaya yang memiliki rasa pahit hanya dibuang begitu saja dan tidak ada yang memanfaatkannya. Perlu diketahui bahwa tidak hanya buah pepaya yang memiliki kandungan yang bagus untuk tubuh tetapi biji pepaya juga memiliki kandungan yang tidak kalah dengan buahnya.

Biji pepaya mengandung senyawa-senyawa steroid. Kandungan biji dalam buah pepaya kira-kira 14,3% dari keseluruhan buah pepaya. Selain mengandung asam-asam lemak, biji pepaya diketahui mengandung senyawa kimia lain seperti golongan fenol, alkaloid, triterpenoid dan saponin. Secara tradisional biji pepaya dapat dimanfaatkan sebagai obat cacing gelang, gangguan pencernaan, diare, penyakit kulit, kontrasepsi pria, bahan baku obat masuk angin dan sebagai sumber untuk mendapatkan minyak dengan kandungan asam-asam lemak tertentu.[4]

Biji Pepaya mengandung zat dan unsur senyawa kimia golongan *alkaloid, saponin, flavanoid dan* papain yang mudah ditemukan dalam kehidupan sehari-hari. Biji pepaya diketahui mengandung *glukosida caricin* dan *karpain* yang merupakan senyawa golongan alkaloid. Biji pepaya juga mengandung senyawa *bactericidal aglicone of benzyl isothiocyanate (BITC), glicosida, sinigrin, enzim*

[4] Mariati,"*Optimasi Pembuatan Kopi Pepaya(Carica papaya)*",Jurnal Teknologi Agro-Industri, Vol. 2 No. 2,(2015),h.1

myrosin dan karpasemin. Glukosida mempunyai keaktifan kerja jantung, anti parasit, anti radang dan vermifuge tetapi tidak bersifat toksik, sedangkan alkaloid karpaina bersifat toksik dan apabila digunakan dalam jumlah besar dapat menyebabkan paralisa, sistem saraf terhenti dan depresi jantung. Biji pepaya mengandung senyawa seperti *alkaloid karpaina* mempunyai sifat toksik walaupun dalam dosis rendah,apabila masuk ke dalam tubuh larva nyamuk *Aedes aegypti* akan menimbulkan reaksi kimia dalam proses metabolism tubuh yang dapat menyebabkan terhambatnya hormon pertumbuhan sehingga larva tidak bisa tumbuh secara normal. Bahkan akibat dari ketidak mampuan larva untuk tumbuh akibatnya terjadi kematian sehingga dengan memanfaatkan bubuk biji papaya bisa dimanfaatkan sebagai larvisida.[5]

Salah satu bagian tanaman pepaya yang dapat dimanfaatkan sebagai obat tradisional adalah biji buah pepaya (*Carica papaya*). Secara tradisional biji pepaya dapat dimanfaatkan sebagai obat cacing gelang, gangguan pencernaan, diare, penyakit kulit, kontrasepsi pria, bahan baku obat masuk angin dan sebagai sumber untuk mendapatkan minyak dengan kandungan asam-asam lemak tertentu. Minyak biji pepaya yang berwarna kuning diketahui mengandung 71,60 % asam *oleat*, 15,13 % asam

[5] Iwan Iskandar, Hevi Horiza,"Efektivitas Bubuk Biji Pepaya (Carica Papaya Linnaeaus) Sebagai Larvasida Alami Terhadap Kematian Larva Aedes Aegypty Tahun 2015" Vol.18 No. 1,(2017),h.14

palmitat, 7,68 % asam *linoleat*, 3,60% asam stearat, dan asam-asam lemak lain dalam jumlah relatif sedikit atau terbatas. Biji pepayapun diketahui mengandung senyawa kimia lain seperti golongan *fenol*, alkaloid, dan saponin. Biji pepaya juga mempunyai aktivitas *farmakologi* daya antiseptik terhadap bakteri penyebab diare, yaitu *Escherichia coli dan Vibrio cholera*. Pohon pepaya sudah terkenal sebagai tanaman berkhasiat atau herbal yang dapat menyembuhkan beberapa macam penyakit. Setiap bagian pohon pepaya dapat dimanfaatkan, mulai akar, batang, daun, buah bahkan biji buahnya. Meskipun jenis pepaya sangat banyak, namun yang sekarang dibudidayakan petani hanyalah *varietas* Bangkok, sedang *varietas Cibinong* dan Hawaii hanya dibudidayakan secara terbatas. Yang disebut varietas Bangkok adalah pepaya dengan bentuk buntek, bagian tengah agak membesar ujung meruncing, lekukan dan tonjolan yang tajam pada bagian tengah buah. Ukuran pepaya varietas ini sangat besar, diameter buah luasnya mencapai 20 cm, panjangnya 30 cm. Kulit buahnya kasar berwarna hijau tua, dengan warna merah pada tonjolan di bagian tengah dan ujung buah. Daging buahnya tebal warna jingga kemerahan. Rasa daging buah manis dan segar, tekstur agak kasar. Para petani menyenangi pepaya varietas Bangkok karena produktivitas buahnya sangat tinggi. Dalam kondisi optimal, tiap tanaman bisa berproduksi 40 sampai 60 kg per tahun.

Banyaknya biji pepaya tergantung dari besar kecilnya buah. Permukaan biji agak keriput dan dibungkus oleh kulit ari yang bersifat seperti agar atau transparan, kotiledon putih, rasa biji pedas atau tajam dengan aroma yang khas. Buah yang masih mengkal atau separuh matang memiliki kandungan nutrisi yang lebih tinggi dari buah matang. Jadi, ada kemungkinan jika kandungan biji pada buah yang masih mengkal dan yang sudah matang berbeda dalam menghambat bakteri uji. Daun pepaya mengandung banyak zat aktif yang memiliki aktivitas proteolitik dan antimikrobia, sedangkan alkaloid carpain berfungsi sebagai antibakteri. Selain itu terdapat pula tocophenol dan flavonoid, yang memiliki daya antimikrobia.

Berdasarkan penelitian Sukadana, biji papaya diketahui bahwa di dalam biji pepaya yang berwana putih mengandung senyawa triterpenoid aldehida dengan karakteristik gugus fungsi: –CH2, –CH3, dan C=O yang mempunyai potensi sebagai antibakteri pada konsentrasi 1.000 ppm terhadap bakteri uji *Escherichia coli dan Staphylococcus aureus* dengan diameter daerah hambat sebesar 10 mm untuk bakteri *Escherichia coli* dan 7 mm untuk bakteri *Staphylococcus aureus*. Biji pepaya juga merupakan sumber saponin yang cukup baik dan mempunyai sifat antimikrobia. Biji pepaya yang digunakan pada penelitian ini adalah biji pada buah pepaya umur 2, 3, dan 5 bulan dengan bakteri uji

Escherichia coli dan *Streptococcus pyogenes*. *Escherichia coli* mewakili bakteri penyebab penyakit diare dan bakteri Gram negatif, sedangkan *Streptococcus pyogenes* mewakili bakteri penyebab penyakit kulit dan bakteri 4 Gram positif. Alasan memilih ketiga umur ini karena ingin membandingkan kemampuan menghambat bakteri dari ketiga umur tersebut, yang pada dasarnya dari warna biji dari ketiga umur tersebut terdapat perbedaan. Diharapkan perbedaan tingkat umur buah memengaruhi kemampuan dalam menghambat pertumbuhan bakteri. Penelitian ini ingin mengetahui apakah umur buah memengaruhi daya antibakteri pada bakteri uji. Metode yang dapat digunakan dalam pengujian aktivitas bakteri ekstrak biji pepaya adalah dengan menggunakan metode *spread plate*, semua ini bertujuan untuk mengetahui keefektifan atau kekuatan ekstrak biji pepaya dalam menghambat atau mematikan bakteri uji, dengan cara mengukur zona hambatan yang terdapat di sekitar zat uji.[6]

Mayoritas masyarakat dunia menyukai kopi. Kopi biasanya berasal dari aneka jenis biji kopi pilihan. Pembuatan koi menjadi minuman kopi melalui beberapa tahapan diataranya proses pengeringan, penyangraian, pendinginan, dan pengilingan menjadi bubuk kopi. Penyangraian *(roasting)* merupakan kunci dari tahapan produksi kopi bubuk. Pada proses tersebut terjadi

[6] Maria Martiasih,"*Aktivitas Anti Bakteri Ekstrak Biji Pepaya (Carica papaya L.) Terhadap Escherichia Coli Dan Streptococcus Pyogenes*",h.1

pembentukan aroma dan cita rasa khas kopi yang muncul karena perlakuan panas. Minuman kopi berasal dari pengolahan biji kopi yang menjadi sumber antioksidan terbesar dibanding teh hitam, selain kandungan antioksidan, minuman kopi mengandung sumber kafein yang sangat tinggi. Satu cangkir kopi rata-rata mengandung 100-150 mg kafein. Kafein berkhasiat meningkatkan sensor stimuli dan reaksi motorik, melebarkan pembuluh darah, dan menambah kecepatan berpikir. Sedangan efek negatif dari kafein akan menjadi racun bila dikonsumsi secara berlebihan, menyebabkan kecemasan kronis, gelisah, lekas marah, insomnia, otot berkedut, dan diare.

Pembuatan kopi dari bahan dasar biji pepaya diharapkan mampu mengubah paradigma masyarakat tentang kandungan kafein pada biji kopi, sehingga masyarakat bisa mengetahui yang mana proses penyangraian kopi biji Pepaya yang berkualitas baik. Pada penelitian, minuman kopi yang berbahan dasar biji pepaya yang dikombinasikan dengan biji buah nangka menjadi alternatif pengganti kopi non kafein. Pada penelitiannya menggunakan lama penyangraian yang berbeda-beda dengan produk kopi non kafein. Dengan produk yang paling disukai panelis yaitu kopi dengan kriteria warna hitam kecoklatan, tekstur halus berampas, aroma harum, dan rasa yang pahit.

Kompleksnya kandungan senyawa yang terkandung didalamnya menjadikan biji pepaya sebagai bahan yang dapat dimanfaatkan menjadi bahan olahan yang dapat dikonsumsi dan memberikan manfaat bagi kesehatan manusia. Biji pepaya dapat dimanfaatkan sebagai jus yang berkhasiat menurunkan kadar kolesterol tubuh dan sebagai antioksidan melalui zat *fitokimia* yang dikandungnya yaitu meliputi *flavonoid, saponin, dan tannin*. Selain itu biji pepaya dapat diolah menjadi minuman kopi yang baik untuk kesehatan terutama dalam pengobatan *hyperlipidemia.* Waktu penyangraian kopi dengan berbagai pariasi suhu akan menyebabkan terjadinya sifat fisik pada biji kopi tersebut, yaitu penurunan kadar air yang cepat, peningkatan kerapuhan dan mempercepat perubahan warna kegelapan.[7]

Ada beberapa hal yang menyebabkan kami memilih untuk mengolah biji papaya menjadi kopi pepaya. Pertama, sudah tertulis diatas bahwa biji pepaya terdapat banyak manfaat bagi tubuh. Dengan diolah menjadi kopi pepaya, manfaat yang terkandung didalam biji papaya diharapkan tidak hilang saat pengolahan berlangsung. Dan kami tahu bahwa orang-orang suka mengonsumsi minuman kopi dinikmati bisa kapan saja dan dimana saja serta belum adanya inovasi pembuatan minuman kopi dari

[7] Ika Okhtora Angelia, "*Uji Karakteristik Kopi Non Kafein Dari Biji Pepaya Dengan Variasi Lama Penyinaran,Journal of Agritech science*",Vol. 2 No. 1,(2018),h.17-18

biji papaya di Kota Bengkulu yang selama ini banyak industri usaha kopi hanya menggunakan bubuk kopi menjadi minuman sedangkan kami menggunakan biji papaya menjadi minuman kopi.

Maka dari itu penulis memiliki ide untuk mengolah biji pepaya menjadi bubuk kopi non kafein. Salah satu bentuk inovasi yang kami lakukan adalah dengan membuat suatu produk, yaitu **" Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan kopaya''**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, rumusan masalah pada laporan ini adalah bagaimana, Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan kopaya.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, tujuan penelitian pada laporan ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan kopaya

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoristis

Penelitian ini dapat dijadikan sumber rujukan keilmuan *kopaya* dan juga diharapkan bisa menjadi acuan untuk penelitian-penelitan lainnya terutama mengenai sterategi pemasaran.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai rujukan dalam mengembangkan atau menambah pengetahuan masyarakat melalui strategi pemasaran *kopaya*

E. Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah beberapa penelitian tedahulu yang menjadi bahan pertimbangan dan acuan dalam penyusunan skripsi ini, yaitu:

Hasil parameter laboratorium produk kopaya yang diamati yaitu uji organoleptik yang meliputi rasa, aroma, dan warna, sedangkan analisis kimia berupa, kadar air, kadar abu, kadar kafein,Padatan tak larut dalam air,dan Total Koloni Mikroba

1. Rasa

Berdasarkan hasil uji organoleptik terhadap rasa kopi bubuk biji pepaya menunjukkan bahwa tingkat penerimaan panelis rata-rata 3,30-4,00 artinya masih pada taraf biasa/netral sampai suka. Perlakuan A1 yaitu 3,3 perlakuan A2 yaitu 3,3 perlakuan A3

4,00 Dari ketiga perlakuan ini perlakuan A3 yang paling disukai. Karena semakin lama penyangraian maka cita rasa khs kopi sangrai semakin terbentuk dan menurut panelis rasa dari perlakuan dari A3sudah memiliki cita rasa kopi sangrai yang diinginkan.[8]

2. Warna

Dari hasil uji organoleptik, warna dari 3 perlakuan berada pada kisaran 3,53 - 4,20 artinya masih pada taraf biasa/netral sampai pada taraf suka. Perlakuan A1 yaitu 3,53 perlakuan A2 yaitu 3,7 perlakuan A3 yaitu 4,2. Perlakuan A3 merupakan perlakuan yang warnanya paling disukai oleh panelis karena menghasilkan warna kopi yang tepat yaitu dengan warna kopi cokelat kehitaman. Hal ini disebabkan oleh proses penyangraian biji pepaya yang maksimal sehingga menghasilkan biji kopi pepaya yang tersangrai dengan warna cokelat kehitaman. Karena proses penyangraian itu sendiri dapat menyebabkan terjadinya perubahan sifat fisik pada biji

[8] Mulato, Sri. 2002. Simposium kopi 2002 dengan tema *mewujudkan perkopian Nasional yang tangguh melalui diversifikasi usaha berwawasan lingkungan dalam pengembangan industri kopi bubuk skala kecil untuk meningkatkan nilai tambah usaha tani kopi rakya*t. Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia.

kopi tersebut, yaitu dapat mempercepat perubahan warna.[9]

3. Aroma

Nilai rata-rata uji organoleptik dari aroma/bau kopi bubuk biji pepaya yaitu berkisar antara 3,20 - 4,03 yaitu antara netral sampai suka. Dari ketiga perlakuan ini, A3 yaitu 4,03 (lama penyangraian 80 menit) adalah yang disukai oleh panelis, karena masih memiliki bau khas biji pepaya. Sedangkan pada perlakuan A1 yaitu 3,2 (lama penyangraian 60 menit) dan A2 yaitu 3,33 (lama penyangraian 70 menit) menurut panelis aromanya biasa/netral. Hal ini disebabkan pada perlakuan A3 kopi yang dihasilkan lebih dominan khas aroma kopi sangrai. Karena semakin lama proses penyangraian maka aroma khas kopi dari dalam biji kopi dengan perlakuan panas akan terbentuk.[10]

4. Kadar Air Kopi Bubuk Biji Pepaya

Nilai rata-rata kadar air kopi bubuk biji pepaya berkisar antara 2,39-4,11%. Rata-rata kadar air

[9] Nugroho. Joko W.K.2009. *Pengaruh suhu dan lama penyangraian terhadap sifat fisik - mekanis biji kopi robusta*. Makalah Bidang Teknik Produk Pertanian. ISSN 2081-7152.

[10] Mulato, Sri. 2002. Simposium kopi 2002 dengan tema *mewujudkan perkopian Nasional yang tangguh melalui diversifikasi usaha berwawasan lingkungan dalam pengembangan industri kopi bubuk skala kecil untuk meningkatkan nilai tambah usaha tani kopi rakyat. Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia*.

tertinggi terdapat pada perlakuan A1 yaitu 4,11%, Perlakuan A2 yaitu 2,86% sedangkan nilai terendah terdapat pada perlakuan A3 yaitu 2,39%. Penurunan kadar air ini disebabkan oleh lamanya proses penyangraian pada masing-masing perlakuan. Semakin lama proses penyangraian pada biji pepaya pada pembuatan kopi bubukbiji pepaya maka semakin rendah pula kadar air yang diperoleh. Meningkatnya suhu dan lama penyangraian maka semakin banyak pula penguapan air dari bahan itu sendiri.[11]

Dari hasil uji BNT menunjukan bahwa perlakuan A1 sangat berbeda nyata dengan perlakuan A2 dan perlakuan A3, tetapi perlakuan A2 Tidak berbeda nyata dengan perlakuan A3. Dari ketiga perlakuan ini, A1 belum memenuhi SNI kopi sangrai yaitu maksimal 4% (SNI.01-2983-1992) akan tetapi perlakuan A2 dan perlakuan A3 sudah memenuhi SNI kopi sangrai yaitu maks. 4%karena kadar air yang diperoleh perlakuan A2 (2,86%) dan perlakuan A3 (2,39%) lebih rendah dari standar SNI kopi sangrai yang ditetapkan.

5. Kadar Abu Kopi Bubuk Biji Pepaya

Nilai rata-rata kadar abu berkisar antara 7,41% - 8,75%. Nila rata-rata kadar abu tertinggi terdapat

[11] Estiasih, T. dan Ahmadi, K. (2009). *Teknologi pengolahan pangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. Hal. 236-237

pada perlakuan A1 (lama penyangraian 60menit) yaitu 8,75%, perlakuan A2 (Lama penyangraian 70 menit) yaitu 8,15% sedangkan nilai rata-rata kadar abu terendah terdapat pada perlakuan A3 (lama penyangraian 80 menit) yaitu 7,41%. Hal ini disebabkan oleh perbedaan lama proses penyangraian. Semakin lama proses penyangraian maka akan menyebabkan kadar abu menurun, hal ini seiring dengan adanya penurunan kadar air selama proses penyangraiandan peningkatan kerapuhan pada biji kopi sehingga menyebabkan kandungan mineral pada masing-masing perlakuan rendah sehingga kadar abu.[12] Abu adalah sisa hasil pembakaran suatu bahan organik. Kadar abu suatu bahan berhubungan dengan kandungan mineral-mineral yang terdapat di dalam bahan tersebut. Kadar abu yang diperoleh semua perlakuan kopi bubuk biji pepaya berkisar antara 7,41-8,75% dan dikatakan telah memenuhi standar SNI kopi sangrai yaitu dengan kadar abu berkisar antara 7-14% (SNI.01-2983- 1992).

6. Kadar Padatan Tidak Larut Air Pada Kopi Bubuk Biji Pepaya

Nilai rata-rata kadar padatan tidak larut air pada kopi bubuk biji pepaya berkisar antara 8,25 –

[12] Nugroho. Joko W.K.2009. Pengaruh suhu dan lama penyangraian terhadap sifat fisik - mekanis biji kopi robusta. Makalah Bidang Teknik Produk Pertanian. ISSN 2081-7152.

39,39 %. Rata-rata kadar padatan tidak larut air tertinggi terdapat pada perlakuan A1 yaitu 35,39%, perlakuan A2 yaitu 17,96% sedangkan nilai terendah terdapat pada perlakuan A3 yaitu 8,25%. Penurunan kadar padatan tidak larut air ini disebabkan oleh lamanya proses penyangraian pada masing-masing perlakuan. Semakin lama proses penyangraian pada biji pepaya pada pembuatan kopi bubuk maka semakin rendah pula kadar padatan tidak larut air yang diperoleh. Bahwa dengan meningkatnya suhu dan lama penyangraian maka semakin meningkatkan kerapuhan pada biji kopi tersebut sehingga kadar padatan tidak larut air semakin sedikit.[13]

7. Total Mikroba Pada Kopi Bubuk Biji Pepaya

Nilai rata-rata total mikrobapada kopi bubuk biji pepaya berkisar antara 1,33 – 135,33 koloni/gram. Rata-rata total mikroba tertinggi terdapat pada perlakuan A1 yaitu 135,33 koloni/gram, perlakuan A2 94 koloni/gram, sedangkan nilai terendah terdapat pada perlakuan A3 yaitu 1,33 koloni/gram. Penurunan total mikroba ini disebabkan oleh rendanya kadar air pada masing-masing perlakuan. Hal ini juga dipengaruhi oleh lamanya proses penyangraian karena semakin lamaproses penyangraian pada biji pepaya

[13] Nugroho. Joko W.K.2009. Pengaruh suhu dan lama penyangraian terhadap sifat fisik - mekanis biji kopi robusta. Makalah Bidang Teknik Produk Pertanian. ISSN 2081-7152.

pada pembuatan kopi bubuk maka semakin rendah pula kadar air yang diperoleh sehingga total mikroba yang diperoleh kopi bubuk biji pepaya rendah. Semakin tinggi kandungan air suatu bahan maka tingkat kerusakannya semakin cepat dan semakin rendah kadar air suatu bahan maka semakin lambat tingkat kerusakan bahan itu sendiri karena air itu sendiri merupakan tempat tumbuhnya mikroba.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan oleh peneliti skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan : Bab pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian , manfaat penelitian, penelitian terdahulu, sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teori: Bab ini berisi konsep konsep dan prinsip dasar yang dijadikan kajian teori bagi penelitian yang akan dilakukan. Kajian teori yang dibahas dalam penelitian yaitu ,proses pemasaran, pangsa pasar, strategi pemasaran, tentang biji pepaya, kelemahan dan keunggulan, analisis produk, lokasi usaha, analisis keuntungan ,keberlanjutan usaha atau rogram..

BAB III Metode Pelaksanaan : Bab ini menjelaskan tentang gambaran metode pelaksanaan yang terdiri

dari alat dan bahan,uraian tugas pemasaran, dan analisi peluang usaha

BAB IV Hasil Yang Dicapai Dan Potensi Keberlajutan : Bab ini menjelaskan tentang hasil yang dicapai berdasarkan luaran program,dan potensi keberlanjutan program.

BAB V Penutup : Bab penutup yang terdiri dari kesimpualan dan saran.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Proses Pemasaran

Dalam pengertian sempit, pemasaran hanyalah menjual dan mengiklankan.

Djaslim S, mengemukakan pemasarn adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang umtuk merencanakan, menentukan harga, promosi, mendistribusikan barang-barang yang dapat memeuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan.[14]

Secara sederhana, berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran:

1. Memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan
2. Desain strategi pemasaran berorientasi pelanggan
3. Mendesain program pemasaran terpadu (bauran pemasaran)
4. Membangung hubungan dengan pelanggan dan menciptakan kepuasan pelanggan
5. Menangkap nilai dari pelanggan untuk menciptakan profit dan ekuitas pelanggan.[15]

---

[14] Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemn Strategi Pemasaran*, (Bandung: Cv. Pustaka Setia, 2018), H.2

[15] Https://Www.Studocu.Com/Id/Document/Universitas-Indonesia-Timur/Manajemen/5-Tahap-Proses-Pemasaran/6693400. Diakses Pada Hari Senin 15 Juli 2020

Adapun proses pemasaran produk *Kopaya* yakni dengan mengunakan media sosial yaitu dengan menyebarkan brosur produk kopaya melalui media seperti instagram, Whatsapp, atau Instagram dan lain-lain dan cara yang ke dua yaitu dengan menitipkan produk ke kedai- kedai yang ada di Kota Bengkulu. Dengan kedua cara ini produk yang dibuat berkembang cepat karena di zaman yang modern ini orang-orang banyak membeli makanan atau pun yang lainnya yaitu dengan secara online sedangkan cara yang ke dua yaitu dengan membuka stan-stan di pasaran atau tempat wisata, dengan cara ini agar produk *kopaya* ini bukan hanya diketahui di media sosial akan tetapi masyarakat yang belom menggunakan media sosial itu juga bisa mengetahui tentang produk kopaya ini.

B. Pangsa Pasar

Pasar sebagai area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya. Pengertian pasar dapat dititik beratkan dalam arti ekonomi yaitu untuk transaksi jual dan beli. Pada prinsipnya, aktivitas perekonomian yang terjadi di pasar didasarkan dengan adanya kebebasan dalam bersaing, baik itu untuk pembeli maupun penjual. Penjual mempunyai kebebasan

untuk memutuskan barang atau jasa apa yang seharusnya untuk diproduksi serta yang akan di distribusikan. Sedangkan bagi pembeliatau konsumen mempunyai kebebasan untuk membelian memilih barang atau jasayang sesuai dengan tingkat daya belinya.

Pasar menurut kajian ilmu ekonomi adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang/jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan dan jumlah yang diperdagangkan yaitu :

1. Segmentasi Pasar Segmentasi pasar adalah suatu proses untuk membagi-bagi atau mengelompokkan konsumen/pembeli berdasarkan kebutuhan karakteristik ataupun perilaku yang membutuhkan bauran produk dan bauran pemasaran tersendiri. Segmentasi pasar produk yang kami tuju seperti Pegawai Negeri Sipil, Mahasiswa dan Ibu rumah tangga.
2. Target Pasar Dalam pemasaran produk kerupuk nasi kelor Amiinah yang menjadi target sasaran adalah warung makan, warung manisan dan tempat perbelanjaan lainnya.
3. *Positioning* merupakan strategi untuk merebut posisi dibenak konsumen, sehingga strategi ini menyangkut bagaimana membangun kepercayaan, keyakinan dan kompetisi bagi pelanggan. Keunggulan dari produk "*kopaya* mempunyai banyak nutrisi untuk sebagai

cemilan dan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan yang lain.

4. Strategi pemasaran yang digunakan dalam usaha ini membuat makanan yang digemari dari bahan ubi jalar ungu, menggunakan analisis bauran pemasaran yaitu mengenai kebijakan produk, harga, promosi, dan distribusi.[16]

Dalam pemasaran sangat dibutuhkan yang namanya strategi 4p.:

a. Produk (*product)*

Produk (*product)* adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan pada pasar agar menarik perhatian[17], Yang mana untuk masuk ke dunia pasar harus memiliki produk yang bagus sesuai dengan target pemasaranya. *Produk kopay* ini dibuat dari bahan baku biji pepaya yang memiliki banyak manfaat kandungan dan khasiat yang baik untuk tubuh .

b. Harga (*Price*)

[16]Imam Heryanto, "*Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi, Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Serta Implikasinya Pada Kepuasan Pelanggan*", *Jurnal Ekonomi Bisnis & Entrepreneurship* Vol. 9 No. 2, Oktober 2015, hal 83-84.

[17]Giri Sumantri Putra," *Analisis Strategi Bauran Pemasaran 4P",* (Universitas Galuh:Jawa Barat,2019).

Harga (*Price)*yaitu telah ditetapkan oleh perusahaan[18]. yang konsumen bisa menjangkau,untuk satu saset kopaya dengan harga Rp.15.000.

c. *Place* (tempat, termassuk juga distribusi)

Place adalah lokasi, Tempat di mana total biaya transportasi dan tenaga kerja yang minimum[19]. akan menghasilkan keuntungan yang maksimum. strategi pemasaran place ini tertuju di pasar tradisional,tempat pariwisata, pasar, lingkungan sekolah, dan lingkungan kantor.

d. Promotion

Pemasaran lebih dipandang sebagai seni dari pada ilmu, maka seorang ahli pemasaran lebih banyak bergantung pada keterampilan pertimbanagan dalam membuat kebijakan alih-alih membuat berorientasi pada ilmu tertentu. Pandangan ahli ekonomi terhadap pemasaran adalah dalam menciptakan waktu dan tempat dimana produk diperlukan dan diinginkan dan menyerahkan produk tersebut dalam memuaskan

[18]Harun Al Rasyid, "Pengaruh Inovasi Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kota Tangerang Selatan*"*, *jurnar Perspektif* Vol. XVI No. 1 Maret 2018, hal 3.

[19]Erwin Dwi Putra S. "*Mengkaji Kesesuaian Teori Lokasi Dan Aglomerasi Dalam Perspektif Ekonomi Regional*"(Universitas Komputer Indonesia, 2013), hal 4.

kebutuhan dan keinginan konsumen (konsep pemasaran).

Metode pemasaran klasik seperti 4P diatas berlaku juga untuk pemasaran melalui internet meskipun didalam internet pemasaran dilakukan dengan banayak metode lain yang sangat sulit di *implementasikan* diluar dunia maya.[20]

Sehingga pemasaran proses penjualannya dimulai dari perancangan produk sampai setelah produk terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya terjadi pada transakasi jual barang atau jasa. Pemasaran yang kami lakukan terdapat 2 cara mengguna media online seperti ig, dan wa sedangkan cara ke dua menjual secara lansung dengan menawarkan kepada masyarakat sekitar tempat produksi dan ketempat warung tokoh yang bisa kami titip kan untuk dijual.

C. Strategi Pemasaran Kopi Non Kafein (Kopaya)

1. Memenuhi Keinginan dan Kepentingan Konsumen

Dalam hal ini, tugas bagian pemasaran menawarkan pelayanan terbaik kepada konsumen. Pelayanan yang dimaksud adalah ketika kita ramah dengan konsumen serta dengan selalu mengutamakan

[20]Agushermawan"Komunukasipemasaran" Erlangga ,Malang, 2012, H.33.

kepuasan konsumen dengan cara cepat dan tanggap ketika menerima orderan.

2. Merencanakan Produk

   Yaitu mengamati keadaan pasar dengan mengetahui apa yang konsumen inginkan, serta melihat peluang besar dalam menciptakan produk berbeda dan kreatif dari produk lainnya.

3. Menetapkan harga

   Menentukan harga sesuai atau setara dengan harga di pasaran agar konsumen memiliki perbandingan harga, mampu menciptakan daya tarik terhadap minat konsumen tanpa menurunkan kualitas produk.

4. Merencanakan Promosi

   Menggunakan media sosial sebagai alat promosi dalam memasarkan produk seperti (whatsaap dan instagram), memasarkannya secara langsung dengan cara menitipkan di warung guna memperlihatkan produk ke masyrakat secara lansung

D. Tentang Biji Papaya (*Kopaya*)

Pada tinjauan tentang kopaya ,akan dibahas mengenai pengertian kopaya , biji papaya dan khasiatnya

1. Kopaya

   Kopaya adalah salah satu produk kopi non kafein yang terbuat dari biji papaya ,Kopaya yang berbahan dasar biji papaya yang dikeringkan dibawah matahari langsung, kemudian di gongseng menggunakan cara tradisional dengan dicampurkan dengan daun pandan untuk menambah aroma yang harum dan khas,Kemudian ditumbuk menggunakan lesung dan diayak untuk memisahkan bagian yang kasar dan halus.Untuk varian aroma dari kopaya memiliki 2 varian yaitu original dan aroma pandan.Kopaya sangat bagus untuk dinikmati dengan susu atau madu , kopaya memiliki aroma khas yang beda dari kopi kopi yang lain.

2. Tentang Biji Papaya Dan Khasiat

   Biji pepaya mengandung senyawa-senyawa steroid. Kandungan biji dalam buah pepaya kira-kira 14,3% dari keseluruhan buah pepaya. Selain mengandung asam-asam lemak, biji pepaya diketahui mengandung senyawa kimia lain seperti golongan fenol, alkaloid, triterpenoid dan saponin. Secara

tradisional biji pepaya dapat dimanfaatkan sebagai obat cacing gelang, gangguan pencernaan, diare, penyakit kulit, kontrasepsi pria, bahan baku obat masuk angin dan sebagai sumber mendapatkan minyak dengan kandungan asam-asam lemak tertentu.[21]

Biji Pepaya mengandung zat dan unsur senyawa kimia golongan alkaloid, saponin, flavanoid dan papain yang mudah ditemukan dalam kehidupan sehari-hari. Biji pepaya diketahui mengandung glukosida caricin dan karpain yang merupakan senyawa golongan alkaloid. Biji pepaya juga mengandung senyawa *bactericidal aglicone of benzyl isothiocyanate (BITC), glicosida, sinigrin, enzim myrosin dan karpasemin. Glikosida* mempunyai keaktifan kerja jantung, anti parasit, anti radang dan vermifuge tetapi tidak bersifat toksik, sedangkan alkaloid karpaina bersifat toksik dan apabila digunakan dalam jumlah besar dapat menyebabkan *paralisa*, sistem saraf terhenti dan depresi jantung .Biji pepaya mengandung senyawa seperti alkaloid karpaina mempunyai sifat toksik walaupun dalam dosis rendah,apabila masuk ke dalam tubuh larva

[21] Mariati,"*Optimasi Pembuatan Kopi Pepaya(Carica papaya)*",*Jurnal Teknologi Agro-Industri*, Vol. 2 No. 2,(2015),h.1

nyamuk *Aedes aegypti* akan menimbulkan reaksi kimia dalam proses metabolism tubuh yang dapat menyebabkan terhambatnya hormon pertumbuhan sehingga larva tidak bisa tumbuh secara normal. Bahkan akibat dari ketidak mampuan larva untuk tumbuh akibatnya terjadi kematian . sehingga dengan memanfaatkan bubuk biji papaya bisa dimanfaatkan sebagai *larvisida.*

Salah satu bagian tanaman pepaya yang dapat dimanfaatkan sebagai obat tradisional adalah biji buah pepaya *(Carica papaya L.).* Secara tradisional biji pepaya dapat dimanfaatkan sebagai obat cacing gelang, gangguan pencernaan, diare, penyakit kulit, kontrasepsi pria, bahan baku obat masuk angin dan sebagai sumber untuk mendapatkan minyak dengan kandungan asam-asam lemak tertentu. Minyak biji pepaya yang berwarna kuning diketahui mengandung 71,60 % asam oleat, 15,13 % asam palmitat, 7,68 % asam linoleat, 3,60% asam stearat, dan asam-asam lemak lain dalam jumlah relatif sedikit atau terbatas. Biji pepayapun diketahui mengandung senyawa kimia lain seperti golongan *fenol, alkaloid, dan saponin*. Biji pepaya juga mempunyai aktivitas farmakologi daya antiseptik terhadap bakteri penyebab diare, yaitu *Escherichia coli dan Vibrio cholera*. Pohon pepaya sudah terkenal sebagai tanaman berkhasiat atau herbal

yang dapat menyembuhkan beberapa macam penyakit. Setiap bagian pohon pepaya dapat dimanfaatkan, mulai akar, batang, daun, buah bahkan biji buahnya. Meskipun jenis pepaya sangat banyak, namun yang sekarang dibudidayakan petani hanyalah *varietas Bangkok*, sedang varietas Cibinong dan Hawaii hanya dibudidayakan secara terbatas. Yang disebut varietas Bangkok adalah pepaya dengan bentuk buntek, bagian tengah agak membesar ujung meruncing, lekukan dan tonjolan yang tajam pada bagian tengah buah. Ukuran pepaya varietas ini sangat besar, diameter buah luasnya mencapai 20 cm, panjangnya 30 cm. Kulit buahnya kasar berwarna hijau tua, dengan warna merah pada tonjolan di bagian tengah dan ujung buah. Daging buahnya tebal warna jingga kemerahan. Rasa daging buah manis dan segar, tekstur agak kasar. Para petani menyenangi pepaya varietas Bangkok karena produktivitas buahnya sangat tinggi. Dalam kondisi optimal, tiap tanaman bisa berproduksi 40 sampai 60 kg per tahun.

Banyaknya biji pepaya tergantung dari besar kecilnya buah. Permukaan biji agak keriput dan dibungkus oleh kulit ari yang bersifat seperti agar atau transparan, kotiledon putih, rasa biji pedas atau tajam dengan aroma yang khas. Buah yang masih mengkal atau separuh matang memiliki kandungan nutrisi yang

lebih tinggi dari buah matang. Jadi, ada kemungkinan jika kandungan biji pada buah yang masih mengkal dan yang sudah matang berbeda dalam menghambat bakteri uji. Daun pepaya mengandung banyak zat aktif yang memiliki aktivitas proteolitik dan *antimikrobia*, sedangkan alkaloid carpain berfungsi sebagai antibakteri. Selain itu terdapat pula tocophenol dan flavonoid, yang memiliki daya antimikrobia .Begitu halnya biji pepaya, berdasarkan penelitian Sukadana dkk. (2008), diketahui bahwa di dalam biji pepaya yang berwana putih mengandung senyawa *triterpenoid aldehida* dengan karakteristik gugus fungsi: –CH2, –CH3, dan C=O yang mempunyai potensi sebagai antibakteri pada konsentrasi 1.000 ppm terhadap bakteri uji *Escherichia coli* dan *Staphylococcus aureus* dengan diameter daerah hambat sebesar 10 mm untuk bakteri Escherichia coli dan 7 mm untuk bakteri Staphylococcus aureus. Biji pepaya juga merupakan sumber saponin yang cukup baik dan mempunyai sifat antimikrobia. Biji pepaya yang digunakan pada penelitian ini adalah biji pada buah pepaya umur 2, 3, dan 5 bulan dengan bakteri uji *Escherichia coli dan Streptococcus pyogenes. Escherichia coli* mewakili bakteri penyebab penyakit diare dan bakteri Gram negatif, sedangkan *Streptococcus pyogenes* mewakili bakteri penyebab penyakit kulit dan bakteri 4 Gram positif. Alasan

memilih ketiga umur ini karena ingin membandingkan kemampuan menghambat bakteri dari ketiga umur tersebut, yang pada dasarnya dari warna biji dari ketiga umur tersebut terdapat perbedaan. Diharapkan perbedaan tingkat umur buah memengaruhi kemampuan dalam menghambat pertumbuhan bakteri. Penelitian ini ingin mengetahui apakah umur buah memengaruhi daya antibakteri pada bakteri uji. Metode yang dapat digunakan dalam pengujian aktivitas bakteri ekstrak biji pepaya adalah dengan menggunakan metode spread plate, semua ini bertujuan untuk mengetahui keefektifan atau kekuatan ekstrak biji pepaya dalam menghambat atau mematikan bakteri uji, dengan cara mengukur zona hambatan yang terdapat di sekitar zat uji.

E. Kelemahan dan Keunggulan (Kopaya)

1. Kelemahan Kopaya
   a. Banyak masyarakat yang kurang menyukai aroma khas dari getah papaya
   b. Susahnya untuk mencari dan mengumpulkan biji papaya
   c. Masih banyak masyarakat yang belum terbiasa untuk mengonsumsi kopi berbahan dasar biji papaya
2. Keunggulan Kopaya
   a. Harga produk ekonomis

b. Memiliki khasiat diantaranya , sebagai obat gangguan pencernaan, diare dan penyakit kulit.
c. Kurang nya pesaing karna belum banyak yang memasarkan kopi biji pepaya.

F. Analisis Produk

Produk adalah hasil dari suatu aktivitas proses produksinya yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, , atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan yang termasuk di dalamnya ialah objek fisik, jasa, barang orang, tempat, organisasi dan gagasan.

Nama produk ini adalah "*kopaya*" yang merupakan salah satu olahan kopi non kafein dari biji pepya dan produk ini bergerak dibidang olahan dan pangan. Produk ini di beri nama *kopaya*". Hal ini dilakukan untuk dapat menarik minat para konsumen, karena keunikan namanya (memberi kesan utama konsumen untuk membeli). Selain itu utuk meningkatkan nilai jualnya kami mengembangkan produk dengan cara memberi inovasi pada aroma *kopaya* serta perbaikan kemasan pada produk kami. Besar keiginan kami untuk lebih memperkenalkan potensi dan pemberdayaan pangan lokal.

G. Lokasi Usaha

Lokasi usaha juga salah satu hal penting dalam menarik konsumen. Selain dengan rasa dan kualitas barang yang di perhatikan, lokasi juga sangat mempengaruhi konsumen dalam membeli produk yang di inginkan atau di nikmati. Bahwasannya jika lokasi tersebut strategis, maka konsumen akan lebih nyaman untuk membeli produk yang di tawarkan. Sebaliknya, jika wilayah atau daerah pembuatan produk sangat jauh maka konsumen bisa mengurunkan niat atau ragu.

Lokasi usaha merupakan pusat kegiatan bisnis. Baik teknis, administrasi maupun manajerial. Sebab, dengan tempat yang strategis dapat memperbesar peluang untuk mendapatkan konsumen. Sebaliknya, jika tempat kurang bagus maka penjualan pun nantinya kurang maksimal.Lokasi usaha juga pemacu biaya yang begitu signifikan, lokasi usaha memiliki kekuatan untuk membuat atau menghancurkan strategi bisnis sebuah usaha. Disaat pemilik usaha memutuskan lokasi usahanya dan beroperasi di satu lokasi tertentu, banyak biaya akan menjadi tetap dan sulit untuk dikurangi. Pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan antara strategi pemasaran jasa dan preferensi pemilik. Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu keputusan bisnis yang harus dibuat secara hati-hati. Penelitian-penelitian terdahulu menemukan bahwa lokasi usaha berpengaruh terhadap kesuksesan atau

keberhasilan usaha. Namun, penelitian-penelitian tersebut masih didominasi oleh pemilihan lokasi di sektor manufaktur, industri teknologi tinggi, dan perusahaan besar, dimana pemilihan lokasi usaha-usaha tersebut didorong oleh pertimbangan besarnya biaya transportasi bahan produksi.

Ketepatan pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan oleh seorang pengusaha sebelum membuka usahanya. Pemilihan lokasi yang tepat seringkali menentukan keberhasilan suatu usaha. Kesalahan pemilihan lokasi dapat menghambat keberhasilan usaha. Menurut Kotler ”Salah satu kunci menuju keberhasilan/sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas”. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim bisnis, dan sebagainya.[22]

Melihat dari kondisi dan situasi sekarang, kami memilih lokasi yang tidak terlalu jauh dari pusat Kota dan juga masih bisa dijangkau masyarakat daerah lain. Selain itu lokasi usaha yang kami pilih juga dekat dengan kampus UINFAS Bengkulu sehingga sangat strategis bagi para Mahasiswa/i UINFAS Bengkulu untuk menikmati produk kami. Kami telah memilih lokasi tempat usaha kami yakni di Jl. Raden Fatah 4, Kelurahan Sumur Dewa,

[22]Sandra Fitriyani Trisna Murni Sri Warsono,” *Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil*”, 48-49

Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu. Akan tetapi lokasi ini mempunyai suatu tantangan yaitu masuk ke gang, sehingga pemasarannya lebih banyak dengan menggunakan media sosial. Kemudian apabila konsumen ingin membeli produk ini bisa secara offline.

H. Analisa Kelayakan Program

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 keabsahan, kesempurnaan , dan keaslian dari dokumen-dokumentasi yang dimiliki.[23]

Berdasarkan analisis pasar *kopaya* ini mempunyai peluang yang tinggi di banding produk lain. Adanya keunggulan dari produk lain dari segi komposisi yang yang mempunyai khasiat dan varian rasa membuat produk *kopaya* ini makin digemari oleh konsumen. Usaha ini juga termasuk investasi dimasa mendatang karena Bisa menjadi suatu Potensi penghasilan jangka panjang

Apabila usaha ini mengalami kerugian dimasa mendatang dalam hal pendapatan atau *income* per bulannya.mendapatkan untung atau income yang besar

[23]Reva Fiqih Lauzuardi, Lisy Fitria, Abu Bakar, 2014, "*Kelayakan Usaha Mobiele Carwash Kota Bandung*", *Jurnal Online Institut* , Vol, 01, No. 3, hal. 48.

namun tak jarang mendapatkan hasil yang sedikit bahkan bisa juga justru rugi. Menjalankan sebuah bisnis kita harus siap rugi. Mempersiapkan pula finansial kita apabila sesuatu masalah terjadi pada usaha yang kita bangun.

I. Analisa Keuntungan

Analisis keuntungan dari penjualan produk kopaya yang kami pasarkan selama 3 bulan adalah sebagai berikut:

Harga kopaya Rp.10.000

Kebutuhan modal awal

Tabel 2.1 Rekap Biaya Peralatan Kopaya

Rekaf Biaya	**Jumlah**	**Harga Peralat**	**Total**
Tabung gas	1	85.000	85.000
Pisau	2	5.000	10.000
Wajan	1	45.000	10.000
Timbangan	1	100.000	100.000
Baskom	2	10.000	20.000
Nampan	5	15.000	75.000
Lesung	1	150.000	150.000
Kemasan	12 pack	20.000 (isi 25 lembar)	240.000
Stiker	11 kajang	10.000	110.000

Total Investasi Peralatan	**Rp.835.000**

Pada tabel diatas menunjukan rekap biaya peralatan yang dikeluarkan dalam mempoduksi produk kopaya sejumlah Rp.835.000

Tabel 1.2 Rekap Biaya Bahan Kopaya

Rekaf Bahan	**Jumlah**	**Harga Bahan**	**Total Harga**
Pepaya Sortiran	6 Karung	20.000	120.000
Daun Pandan	6 Ikat	5.000	30.000
Total Investasi Bahan			**Rp.150.000**

Pada tabel diatas menunjukan rekap biaya bahan yang dikeluarkan dalam mempoduksi produk kopaya sejumlah Rp.150.000

Investasi Modal Kerja :

Total biaya yang diperlukan untuk mendirikan industry kecil Kopaya dalam kemasan adalah Total Investasi + Total Biaya Bahan Baku

Rp.835.000 + Rp. 150.000 sehingga total Rp.985.000

Perhitungan Biaya Produksi:

Beberapa asumsi perhitungan ini adalah:

1. Penyusutan

2. Umur alat selama 2 tahun
3. Hingga akhir alat Rp.0
4. Produk laku terjual semua
5. Biaya bensin merupakan biaya tetap
6. Selama 1 kali produksi dapat memproduksi 50 kemasan kopaya
7. Hari kerja 1 bulan 2 kali memprodusi sehingga produksi sebulan adalah 100 pack kemasan jadi selama 3 bulan memproduksi 300 pack

   a. Biaya Tetap Per Bulan Selama 3 Bulan

      Penyusutan Rp.835.000 / 3bulan = Rp 278.333

      Telpon DLL = Rp 100.000 +

      Total **Rp. 378.333**

   b. Biaya Variabel

      Biaya variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan volume produksi. Jika volume produksi bertambah, kelompok biaya ini juga akan bertambah secara proporsional. Jika produksi dihentikan, biayanya pun tidak akan ada lagi. Yang termasuk biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, sebagian biaya overhead pabrik, dan sebagian biaya pemasaran.[24]

[24] Levi Ana Wulansari" Pengaruh Biaya Tetap, Biaya Variabel, Dan Volume Penjualan Yang Melampaui *Break-Even-Point* Terhadap Tingkat Laba Pada Pabrik Gula Modjopanggoong Tulungagung"2019,Hlm.3.

Dalam sekali produksi dibutuhkan komponen biaya sebagai berikut:

1 Karung Biji Pepaya	Rp 20.000
1 Ikat Daun Pandan	Rp 5.000 +
Total	**Rp. 25.000**

Dengan modal 25.000 bisa menghasilkan 50 pcs

Biaya produksi untuk tiap bungkus Kopaya (Kopi Biji Pepaya) adalah:

Biaya Tetap =Rp.835.000 /300kemasan =Rp.2.783

Biaya variabel =Rp.25.000 /50kemasan =Rp.500 +

Biaya produksi per bungkus =Rp.3.283

c. PerhitunganTitik Impas

Break even point adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau revenue (penghasilan) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.[25]

Perhitungan produksi per kemasan = Rp 3.283

[25]Heru Maruta" Analisis *Break Even Point (Bep)* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen"2019,Hlm.3.

Harga jual rata-rata = Rp 10.000

BEP (Break Even Point) =

$$\frac{\textbf{biaya tetap}}{\textbf{Harga jual – biaya variabel}}$$

$$\frac{\textbf{Rp.835.000}}{\textbf{10.000 – Rp.3.283}}$$

= 124 Bungkus

Untuk memperoleh titik impas dengan harga jual Rp 10.000 per Bungkus, maka perusahaan harus mampu menjual produk sebanyak 124 Bungkus. Jika penjualan tidak sampai 124 Bungkus, maka perusahaan terindikasi merugi karena biaya produksi tidak tertutupi.

J. Keberlanjutan Usaha atau Program

Dengan melihat dari potensi-potensi diatas, kami optimis dan yakin bahwa usaha kami ini akan berkembang dan maju, dikarenakan usaha kami ini dalam bidang kuliner yang berbasis yaitu memanfaatkan limbah biji pepaya yang dijadikan minuman kopi serta dengan inovasi dan kreasi yang kami buat dalam segi tempat (nyaman, bersih, unik), dan juga rasa yang kami utamakan memiliki cita rasa yang khas merupakan hasil potensi Kota Bengkulu serta harga yang kami tetapkan dapat bersaing dengan *competitor-competitor* yang sudah ada.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

Alat masak terbuat dari berbagai macam bahan, antara lain: stainless steel, besi, tanah liat, keramik, logam teflon, plastik, dan sebagainya.Selain itu, alat masak yang dibuat dengan bahan-bahan yang digunakan harus bagus.

Berikut adalah alat dan bahan untuk memproduksi kopaya:

Tabel 3.1 Alat

Nama	**Jumlah**
Pisau	2 buah
Baskom	2 buah
Nampan	5 buah
Timbangan	1 buah
Spatula	2 buah
Gas	1 tabung

Tabel 3.2 Bahan

Nama	**Jumlah**
Pepaya/Biji pepaya	3 karung
Daun pandan	3 ikat

1. Proses pembuatan

   Pembuatan produk kewirausahaan ini menggunakan bahan dari biji papaya pilihan yang mudah didapat dan harganya pun terjangkau. Berikut

proses pembuatan kopi biji papaya. Bahan-bahan yang digunakan:

a. Biji papaya
b. Daun pandan

Langkah-langkah:

Langkah-langkah pembuatan kopi biji papaya melalui tahap persiapan. Tahap pelaksanaan dan tahap penyelesaian *(finishing).*

1) Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan langkah awal untuk memulai suatu pekerjaan sehingga akan mempermudah dan memperlancar didalam proses pembuatan. Tahap persiapan meliputi : penyediakan biji pepaya, penyediaan air dan daun pandan, dan penyediaan pisau dan nampan.

2) Penyediaan biji papaya

Biji papaya yang disiapkan adalah biji papaya jenis papaya California dan papaya lokal yang sudah matang dengan ciri – ciri yaitu : kulit buah sudah bewarna kunaing atau merah, bagian dalamnya berwarna merah dengan warna biji bewarna hitam.

3) Penyediaan air dan daun pandan

Air yang sudah disediakan didalam baskom kemudian masukan daun pandan yang sudah diris dengan ukuran satu raaauas jari lalu

diamkan selama 1-2 jam agar daun pandan dan air tercampur menyeluruh

4) Penyediaan pisau dan nampan

Pisau yang digunakan yaitu pisau yang masih baru dan tajam , nampan yang digunakan terbuat dari anyaman bambu sehingga kuat dibawah sinar matahari

2. Tahap pelaksanaan

a. Sortasi

Sebelum buah pepaya diambil bijinya dan diproses, disortasi terlebih dahulu untuk memisahkan papaya yang masih bagus dan masih layak untuk dijual dan dimakan.

b. Membelah dan menimbang.

Setelah di sortasi , buah papaya kemudian dibelah hingga lebih memudahkan untuk memisahkan buah dan bijinya. Membelah papaya dan mengambil bijinya dapat dengan menggunakan pisau. Proses membelah dan memisahkan biji pepaya dilakukan selama kurang lebih satu jam, sesuai dengan jumlah kebutuhan produksi. Lalu biji papaya yang sudah dipisahkan ditimbang agar dapat memperkirakan hasih produksi yang didapat

c. Pencucian

Setelah dipisahkan , kemudian biji pepaya dicuci menggunakan air bersih dan diremas remas

menggunakan tangan agar lendir pada biji pepya. Hindari penggunaan air yang mengandung kaporit atau terkontaminasi bahan kimia. Penggunaan air yang mengandung kaporit akan dapat menyebabkan pertumbuhan bakteri dan dapat membuat biji pepya menjadi cepat busuk.

d. Perendaman .

Biji pepya yang telah dicuci bersih kemudian direndam menggunakan air yang telah direndam bersama dengan pandan tadi, rendam biji papaya diair pandan lebih kurang 1 jam proses ini agar menetralisir bau getah papaya yang masih melekat.

e. Pengeringan / Penjemuran.

Setelah biji pepaya direndam dengan air pandan, kemudian tiriskan dengan menggunakan penjemuran terbuat dari anyaman bambu/tampah, plat seng dengan ukuran bisa 120 cm x 60 cm, atau dapat dengan menggunakan terpal. Pengeringan bisa dilakukan dengan menggunakan energi matahari. Penjemuran dengan menggunakan terpal lebih praktis penanganannya jika terjadi hujan. Penjemuran dengan mengunakan nampan dari plat lebih cepat kering. Jika panas matahari normal maka penjemuran dapat dilakukan minimal 3 hari.

f. Pengongsengan

Setelah biji papaya kering , lalu siapkan wajan bersih lalu nyalakan api kecil , kemudian masukan irisan daun pandan agar mrnambah aroma khas pada biji papaya .jangan lupa dibolak-balik agar merata dan tidak gosong. Jangan sampai terlalu hitam karena biji papaya ini memiliki ukuran yang lebih kecil dibandingkan biji kopi pada umumnya. Proses penggorengan dilakukan selama kurang lebih 30 menit menggunakan api kecil. Lalu buang daun pandan yang telah layu jangan samapai daun pandan nya ikut gosong bersama biji papaya.

g. Penumbukan dan penyaringan

Setelah digongseng, siapkan lesung yang bersih ditumbuh hingga biji papaya benar benar hancur, lalu setelah di tumbuk lakukan penyaringan menggunakan saringan yang telah disiapkan lalu saring bubuk biji papaya ke atas nampan atau toples yang sudah disediakan.

h. Pengemasan

Setelah proses penumbukan, letakkan bubuk biji pepaya di tempat terbuka agar bubuk biji pepya cepat dingin. Jenis kemasan sesuai dengan tujuan pasar, kemasan plastik umumnya digunakan untuk produk eceran, sedangkan kemasan alumunium umumnya pemasaran ke industri atau pedagang besar.

B. Uraian Tugas Pemasaran

Pelaksanaan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa ini dilakukan dengan tahapan awal dari perencanaan yang dilanjutkan dengan proses produksi dan pemasaran produk. Untuk perencanaan dilakukan awal sebelum melakukan produksi dan pemasaran, yakni dengan mencetuskan program yang akan dilaksanakan yaitu *kopaya*. Dalam perencanaan program ini diperlukan perincian biaya yang akan dikeluarkan untuk pembelian bahan-bahan produksi kopaya yang dilakukan pada bulan September. Adapun penentuan lokasi produksi dan pemasasran yang akan dilakukan yaitu di Jalan Raden Fatah 4 , Pondokan Mutiara Hijau RT 16 RW 03 Kec, Selebar Kota Bengkulu. Kemudian untuk produksi dilakukan setelah adanya bahan-bahan tersedia dengan menggunakan waktu yang sangat lama untuk mendapatkan produk yang sesuai dengan rencana.

Pada pelaksanaan pemasaran dilakukan setelah selesai produksi. Pemasaran ini dilakukan sudah lima kali pemasaran dengan respon konsumen yang sangat baik. Pada proses pemasaran ini terdapat respon dari para konsumen yang dapat dijadikan masukan untuk perbaikan pada proses produksi, sehingga produk ini dapat menjadi sempurna sesuai dengan kebutuhan konsumen. Tugas bagian pemasaran ini yaitu mempromosikan produk kepada konsumen secara detail mulai dari rasa dan

kemasan sehingga dapat menarik perhatian konsumen untuk membeli produk tersebut.

1. Proses promosi dan Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi. Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang tujuan tersebut hanya dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan produknya, melalui usaha mencari nasabah, serta usaha menguasai pasar.[26]

Secara sederhana, berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran menurut Philip Kotler:[27]

1) Memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan
2) Desain strategi pemasaran berorientasi pelanggan
3) Mendesain program pemasaran terpadu (bauran pemasaran)
4) Membangung hubungan dengan pelanggan dan menciptakan kepuasan pelanggan
5) Menangkap nilai dari pelanggan untuk menciptakan profit dan ekuitas pelanggan.

[26]Maisarah Leli,2019, " *Strategi Pemasaran Dalam Persepektif Islam* ", *jurnal At-tasyri'iy* Vol.2, No.1, hal.30.

[27] Tahap Proses Pemasaran (Marketing Proces) Menurut Philip Kotler

Pada proses pemasaran *kopaya*, kami akan mulai berkomunikasi secara langsung kepada calon pelanggan untuk memperkenalkan suatun produk baru yang kami buat. Kami akan membentuk pemahan pelanggan terhadap produk sehingga pelanggan akan mencoba tester dan membeli produk kami. Untuk memperkenalkan produk kami kami akan mulai dengan teman-teman terdekat seperti teman kampus, alumni dan organisasi. Dan kami juga akan melakukan pemasaran melalu media sosial seperti instagram dan whatshapp.

C. Analisis Peluang Usaha

Analisis adalah salah satu cara untuk mengidentifasikan berbagai macam faktor secara sistematisnuntuk merumuskan strategi perusahaan. Dalam menganilisis peluang usaha ini menggunakan analisis SWOT. Analisis swot adalah analisis kondisi internal maupun ekternal suatu organisasi atau peusahaan yang akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program keja atau usaha. Analisis swot di dasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat menimbulkan ancaman.

Berikut ini beberapa penjelasan mengenai komponenen dalam analisis swot.

1. Kekuatan (*Strengents)* Adalah sumber daya yang dikendalikan oleh perusahaan yang membuat

perusahaan relatif lebih unggul dibang dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompotensi yang tersedia bagi perusahaan. Kekuatan adalah kompesi khusus yang memberikan keunguulan kompotetif bagi perusahaan di pasar.

2. Kelemahan (*Weaknessses*) adalah analisis kelemahan, situasi ataupun konsisi yang merupakan kelemahan dari suatu perusahaan saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan yang menjadi kendala serius dalam kemajuan perusahaan.
3. Peluang (*Opportunity)* adalah analisis peluang-peluang apa saja yang mungkin bisa di manfaatkan oleh perusahaan dimasa yang akan datang agar bisa berkembang nantinya.cara ini adalah untuk mencari terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang dimasa depan.
4. Ancaman *(Threats*) adalah cara menganalisis keberadaan ancaman-ancaman apa saja yang mungkin akan dihadapi oleh perusahaan dalam perjalananya, yang mana dapat menghambat perkembangan dari perusahaan.

Dengan melakukan anlisis swoot pada bisnis *kopaya* dapat mengetahui apa saja ancaman, kesempatan kekeuatan dan kelemahan yang akan dihadapi oleh *kopaya* dalam rangka persaingan dengan

produk lain. Analisis peluang usaha pada *kopaya* yaitu:

5. Kekuatan (*Strengts*)
    a. Produk *kopaya* di jual dengan harga ekonomis.
    b. Produk kami tanpa menggunakan bahan pengawet atau zat-zat berbahaya lainnya.
    c. Memilki berbagai macam rasa dan aroma yang disesuaikan dengan selera pelanggan.
6. Kekurangan (*weaknesses*)
    a. *Kopaya* atau kopi biji papaya ini masih asing dan belum banyak diminati masyarakat
    b. Produknya mudah ditiru
7. Peluang (*Opportunity*)
    a. Peningaktan taraf hidup masyarakat
    b. Industri kulinernya tidak pernah surut
    c. Peluang cukup besar untuk dikembangkan
8. Ancaman (*Threats*)
    a. Adanya perbedaan selera rasa dari masing-masing pelanggan.
    b. Banyak bisnis kopi original yang sudah berjalan lama dan dikenal masyarakat
    c. Harga bahan baku yang sewaktu-waktu bisa berubah.

BAB IV

HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

A. Angaran Biaya

Mengenai pemikiran inovatif bisnis ini, kami membutuhkan kisaran dana untuk berwirausaha makanana "Kopaya" yang akan kami bangun dan kemungkinan dapat kami kembangkan seiring perkembangan kewirausahaan yang selalu tumbuh dalam mensejahterakan perekonomian UKM (Usaha Kecil Menengah).

Tabel 4.1 Rekap Anggaran Biaya Kopaya

No.	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga@	
A	Biaya Peralatan			
	Tabung Gas	1 buah	85.000	85.000
	Pisau	2 buah	5.000	10.000
	Wajan	1 buah	45.000	45.000
	Timbangan	1 buah	100.000	100.000
	Baskom	2 buah	10.000	20.000
	Nampan	5 buah	15.000	75.000
	Lesung	1 buah	150.000	150.000
	Jumlah			Rp. 485.000
B	Tahap Pelaksanaan (Biaya Habis Pakai)			

	Pepaya/Biji pepaya	6 karung	20.000	120.000
	Daun pandan	6 ikat	5.000	30,000
	Jumlah			RP. 150.000
C	Akomodasi			
	Transportasi	-	200.000	200.000
	Isi ulang gas	2 kali	17.000	34.000
	Listrik & Air	3 bulan	100.000	100.000
	Jumlah			Rp. 334.000
D	Biaya lain-lain			
	Biaya tak terduga	-	100.000	100.000
	Print	90 lembar	1.000	90.000
	Fotocopy	120 lembar	500	60.000
	Pembuatan brosur/stiker	11 kajang	10.000	110.000
	Kemasan	12 pack	20.000(isi 25 lembar)	240.000
	Jumlah			Rp. 600.000
	TOTAL BIAYA (A-D)			Rp. 1.569.000

Pada tabel diatas menunjukan rekap anggaran biaya kopaya yang dikeluarkan dalam mempoduksi produk kopaya sejumlah Rp.1569.000

B. Jadwal Kegiatan

Tabel 4.2 Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3				Bulan ke-4			
1	Persiapan program																
2	Pengadaan alat dan Bahan																
3	Promosi																
4	Produksi karya																
5	Pemasaran																
6	Evaluasi dan pengembangan Usaha																
7	Evaluasi akhir																
8	Laporan pertanggung jawaban																

Keterangan:

1. Persiapan

Program dimulai dengan survei pasar, dilakukan dengan cara survei ke pasar untuk mengetahau Persiapan program dimulai dengan Survei Pasar, dilakukan dengan cara survei dari pasar ke pasar untuk mengetahui peluang kopaya ini di pasaran. Hasil yang diharapkan dari survei pasar ini adalah peningkatan penjualan, promosi dan juga perluasan pasar. Serta belum adanya wirausahawan yang memproduksi kopaya.

2. Pengadaan alat dan bahan

   Dilakukan untuk persiapan yang akan dilakukan berupa penyusunan jadwal kegiatan, survei pasar yang meliputi survei harga dan kualitas bahan baku dan alat pendukung produksi serta selera masyarakat mengenai produk serupa , pembuatan kerjasama dengan mitra kerja.

3. Promosi penjualan

   Sales Promotion atau yang biasanya disebut promosi penjualan dimaksudkan sebagai suatu cara untuk menarik minat konsumen sehingga dapat menimbulkan perhatian tentang barang tersebut.

   Menurut Boyd et al promosi penjualan (*Selles promotion* dirancang untuk mendorong pembelian atau penjualan sebuah produk lebih kurang biasanya untuk jangka pendek, (misalnya, kupon, sayembara, perlombaan , sampel produk, rabat, pertalian, premi langsung cair, pertunjukan dagang, tukartambah dan

pameran) Promosi penjualan merupakan kegiatan yang penting dalam pemasaran suatu produk yang dilakukan oleh sebagian besar organisasi termasuk produsen, pengecer dan organisasi lainnya. Promosi penjualan merupakan unsur kunci dalam kampanye pemasaran.[28]

Pada awalnya membuat akun sosial media agar lebih mudah menawarkan produk yang akan kami jual dan dilakukan dengan cara menawarkan produk secara langsung kepada konsumen dan bekerja sama dengan toko atau perorangan di sekitar tempat tinggal serta membagikan brosur dan personal selling.

4. Produksi

Kotler dan Armstrong, mendefinisikan produk adalah semua hal yang dapat ditawarkan pada pasar untuk menarik perhatian, akuisisi, penggunaan atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan.[29]

Produk adalah objek yang sangat vital yang memengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mendatangkan tingkat keuntungan atau laba yang akan tetap menjaga aktivitas operasional dan

[28] Didik Darmadi" *Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pt. Astra Internasional Tbk-Tso Cabang Soetoyo Malang)*"2019,Hlm.2-3.

[29] Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemn Strategi Pemasaran*, (Bandung: Cv. Pustaka Setia, 2018), H.71.

kesehatan keuangan perusahaan. Secara luas, produk adalah segalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk memuaskan sesuatu kebutuhan atau keinginan.

Selama program ini berlangsung akan dilakukan di rumah salah satu anggota kelompok di Jln Padat Karya 3A, Bedengan Cikeydiwa, kecamatan Selebar, Selama program ini berlangsung, produksi akan dilakukan selama tiga bulan, produksi dilakukan sebanyak dua kali dalam satu bulannya yaitu setiap awal bulan dan pertengahan bulan.

Pada bulan pertama minggu pertama kami memproduksi kopi biji pepaya (*kopaya*) sebanyak 50 bungkus dan minggu kedua juga memproduksi 50 bungkus jadi bulan pertama ada 100 bungkus yang diproduksikan.

Pada bulan kedua minggu pertama kami memproduksi kopi biji pepaya (*kopaya*) sebanyak 50 bungkus dan minggu kedua juga memproduksi 50 bungkus jadi bulan kedua ada 100 bungkus yang diproduksikan.

Pada bulan ketiga minggu pertama kami memproduksi kopi biji pepaya (*kopaya*) sebanyak 50 bungkus dan minggu kedua juga memproduksi 50 bungkus jadi bulan ketiga ada 100 bungkus yang diproduksikan.

Produk yang kami olah setiap produksinya menggunakan sebanyak satu karung biji papaya,

dalam setiap bungkus kopi biji pepaya (*kopaya*) mengandung berat 50gram.

5. Pemasaran

Bauran pemasaran adalah empat komponen dalam pemasaran yang terdiri dari 4P yaitu:

a. Product (produk)
b. Price (harga)
c. Place (tempat, termassuk juga distribusi)
d. Promotion (promosi)

Pemasaran lebih dipandang sebagai seni dari pada ilmu, maka seorang ahli pemasaran lebih banyak bergantung pada keterampilan pertimbanagan dalam membuat kebijakan alih-alih membuat berorientasi pada ilmu tertentu. Pandangan ahli ekonomi terhadap pemasaran adalah dalam menciptakan waktu dan tempat dimana produk diperlukan dan diinginkan dan menyerahkan produk tersebut dalam memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen (konsep pemasaran).

Metode pemasaran klasik seperti 4P diatas berlaku juga untuk pemasaran melalui internet meskipun didalam internet pemasaran dilakukan

dengan banayak metode lain yang sangat sulit di *implementasikan* diluar dunia maya.[30]

Sehingga pemasaran proses penjualannya dimulai dari perancangan produk sampai setelah produk terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya terjadi pada transakasi jual barang atau jasa. Pemasaran yang kami lakukan terdapat 2 cara mengguna media online seperti ig, dan wa sedangkan cara ke dua menjual secara lansung dengan menawarkan kepada masyarakat sekitar tempat produksi dan ketempat warung tokoh yang bisa kami titip kan untuk dijual.

6. Evaluasi dan pengembangan usaha

Dilakukan setelah produksi agar bias melihat respon dari konsumen terkait rasa, serta kemasan. Untuk itu kami terus mengevaluasi agar mendapatkan respon yang baik dari konsumen serta mendapatakan masukan yang bersifat semangat agar bias memperbaiki rasa maupaun kemasan supaya dapat diterima dengan baik oleh konsumen.

7. Evaluasi akhir

Evaluasi dilakukan ketika semuanya sudah berjalan dengan baik dan sempurna untuk mendapatkan hasil yang memuaskan bagi kami maupun konsumen. Evaluasi dilakukan setiap satu

[30]Agushermawan"*Komunukasi Pemasaran*" Erlangga ,Malang, 2012, H.33.

minggu sekali. Hal ini dilakukan untuk mengevaluasi apa saja kekurangan dari pelaksanaan selama satu minggu. Evaluasi meliputi kualitas produk, harga produk, kepuasan konsumen dan tingkat daya beli konsumen.

8. Laporan pertanggung jawaban

Laporan ini dibuat untuk mewujudkan suatu usaha yang profesional, maka perlu diadakan pembagian tugas. Pengorganisasian yang dilakukan berdasarkan kemampuan setiap anggota. Tujuannya agar pencapaian target usaha lebih efektif dan efisien.

a. Ketua: Andri Sirta Apriando

1) Membuat konsep dan menandatangani proposal, mengurus perizinan usaha
2) Mengkoordinir jalannya suatu pekerjaan semua proses
3) Memantau kegiatan yang dilaksanakan oleh anggota
4) Mengarahkan tugas secara umum yang dilaksanakan anggota.
5) Berperan penting dalam promosi dan pemasaran usaha.

b. Anggota: Sefti Delia Maharani

1) Membuat produk dan mendesain logo untuk penjualan

2) Melaksanakan tugas dengan sebaik mungkin sesuai Peraturan yang di sepakati bersama
3) Mendokumentasikan setiap peristiwa yang dianggap perlu
4) Membuat laporan hasil usaha
5) Melaksanakan tugas dengan sebaik mungkin sesuai Peraturan yang di sepakati bersama.
6) Mendata dan mencatat semua peralatan yang dibutuhkan saat proses berlangsung

C. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

1. Perencanaan dan Survei bahan baku

   Pada mulanya tim mencari bahan baku buah papaya di sekitaran Jl.Padat Karya, karena buah pepaya masih belum siap panen tim berusaha mencari di sekitaran Jl.Raden Fatah.Setelah mencoba mencari buah pepaya di sekitaran Jl.Raden Fatah, Kami bertemu dengan Bapak ujang yang memiliki batang pepaya di belakang rumahnya. Pak ujang menceritakan bahwa selama ini buah papaya yang ada di belakang rumahnya tidak dimanfaatkan,buahnya dibiarkan busuk dan jatuh ke tanah. Setelah mendapatkan buah sukun dari pak ujang kemudian tim mencari alat yang digunakan untuk proses produksi dan kemudian tim mulai mengolah buah buah papaya untuk dimanfaatkan bijinya menjadi serbuk biji kopi dari biji papaya .Kemudian tim

membagikan hasil olahan biji papaya yang berbentuk serbuk kopi kepada teman-teman di Kampus dan kerabat terdekat. Setelah itu tim melakukan evaluasi produk.

Produk yang dihasilkan untuk uji coba konsumen masih terdapat bau yang dihasilkan dari getah papaya , sehingga pada produksi kedua biji papaya diberi perlakuan yang berbeda. Produk yang dihasilkan menjadi lebih baik dari sebelumnya dan aroma getah lebih sedikit dan teman-teman menyukai kopi biji papaya ini.

9. Pelatihan dan praktek

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 .

Parapelaku 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

Cara Mendapatkan Izin PIRT:

Parapelaku usaha di industri 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

Persyaratan PIRT:

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

a. FC KTP pemilik usaha
b. Pas Foto 3×4 pemilik usaha rumahan (3 lembar)
c. Surat keterangan domisili usaha (dari kantor camat)
d. Denah lokasi bangunan
e. Surat dari puskesmas atau dokter untuk pemeriksaan kesehatan dan sanitasi
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 minuman yang diproduksi
j. Hasil uji laboratorium yang disarankan oleh Dinas Kesehatan
k. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan untuk mendapatkan SPP-IRT.

Cara Mengurus PIRT:

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

a. Daftar ke Dinas Kesehatan untuk melakukan pengecekan dan konsultasi mengenai produk pangan yang akan disertfikasi
b. Melakukan Tes Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP)
c. 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.
d. Survey kunjungan akan meliputi beberapa aspek, seperti pemeriksaan sarana lingkungan, dan hasil sampel pangan.

Apabila lolos, maka izin PIRT akan diterbitkan oleh Dinas Kesehatan

3. Pemasaran

Setelah melakukan produksi dan mendapatkan sertifikat PIRT, tim mulai melakukan pemasaran produk. Strategi pemasaran yang tim lakukan adalah dengan berjualan secara online dan offline. Secara online kami menggunakan media sosial, yaitu melalui insagram dan whatsapp dengan menggunakan metode delivery order. Sedangkan secara offline tim berjualan dengan cara menitipkan produk ke gerai-gerai yang ada di Kota Bengkulu. Dari dua strategi ini dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang paling efektif adalah dengan menggunakan strategi offline

Tabel 5.1 Rekap Penjualan Kopaya

Bulan	Kopi Biji Pepaya (Kopaya)			
	Minggu	Total Penjualan Per Minggu	**Total Penjualan Per Bulan**	
			Offline	Online
BULAN 1	Minggu 1	23 bks	45 bks	50 bks
	Minggu 2	30 bks		
	Minggu 3	20 bks		
	Minggu 4	22 bks		
BULAN 2	Minggu 1	30 bks		55 bks

	Minggu 2	15 bks	50 bks	
	Minggu 3	26 bks		
	Minggu 4	34 bks		
BULAN 3	Minggu 1	30 bks	50 bks	50 bks
	Minggu 2	35 bks		
	Minggu 3	15 bks		
	Minggu 4	20 bks		
Jumlah			300 bks	

Dari tabel diatas menujukan bahwa pada bulan pertama kami menjual produk kopaya sebanyak 95 bungkus , 45 bungkus kami berhasil terjual menggunakan metode offline dengan cara menawarkan langsung kepada masyarakat atau menitipkan di warung warung dan 50 bungkus kami menjual dengan menggunakan metode online dengan cara memasarkan produk di social media seperti ig dan wa. Jadi jumlah produk yang terjual bulan pertama 95 bungkus mendapatkan hasil sejumlah Rp.950.000.

Pada kedua kami menjual produk kopaya sebanyak 105 bungkus, 50 bungkus kami berhasil terjual menggunakan metode offline dengan cara menawarkan langsung kepada masyarakat atau menitipkan di warung warung dan 55 bungkus kami menjual dengan menggunakan metode online dengan cara memasarkan produk di social media seperti ig dan wa. Jadi jumlah

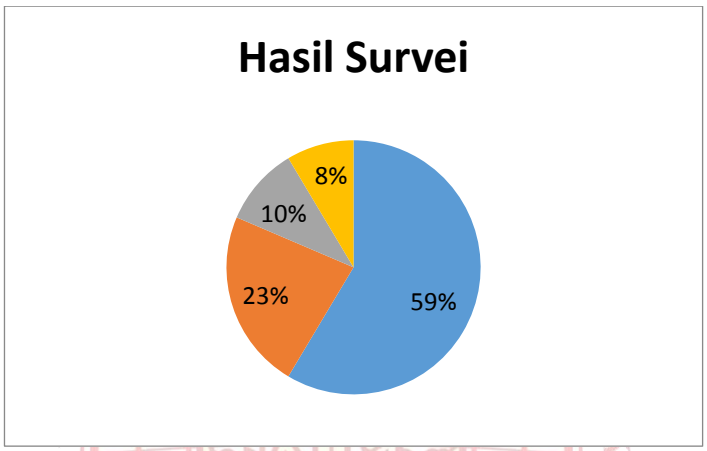
produk yang terjual bulan kedua 105 bungkus mendapatkan hasil sejumlah Rp. 1.050.000.

Pada bulan ketiga kami menjual produk kopaya sebanyak 100, 50 bungkus kami berhasil terjual menggunakan metode offline dengan cara menawarkan langsung kepada masyarakat atau menitipkan di warung warung dan 50 bungkus kami menjual dengan menggunakan metode online dengan cara memasarkan produk di social media seperti ig dan wa. Jadi jumlah produk yang terjual bulan pertama 95 bungkus mendapatkan hasil sejumlah Rp.1.000.000.

Jadi hasil dari data penjualan kopi bubuk pepaya (kopaya) Bulan Januari – Maret 2022, berjumlah 300 bungkus terjual dengan harga 1pcs 10.000 menggunakan media online dan offline, untuk jumlah produksi pemasaran selama 3 bulan 300pcs x 10.000 = Rp. 3.000.000.

Setelah tiga bulan berjualan dapat simpulkan bahwa produk Kopaya melalui uji coba pasar yang didapat dari percobaan pertama yakni dari 5 orang yang membeli kopaya, konsumen pertama menyatakan bahwa kopaya ini enak dan layak untuk dikonsumsi, konsumen ke dua menyatakan kopaya ini bau getahnya masih menyengat dan kemasannya kurang menarik sedangkan konsumen yang menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi.

Dari uji pasar yang dilakukan dari sepuluh orang, ada salah satu konsumen yang menyatakan ada kekurangan sehingga adanya perbaikan produk dari kekurangan atau masukan dari konsumen sehingga bisa memenuhi dan memberikan produk yang terbaik bagi konsumen.



Keterangan:

58 % : Layak konsumsi

23 % : masih terasa getah pepaya

10 % : Kemasan kurang menarik

9% : Isi terlalu sedikit

D. Potensi Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program ini akan terus berlanjut dengan produk lebih berinovasi dan proses produksi lebih banyak untuk menghasilkan produk yang lebih bagus, dan memperluas pangsa pasar terkhusus untuk provinsi Bengkulu dan luar kota. Dan melihat tingginya minat masyarakat terhadap kopi biji papaya sebagai kopi non kafein yang sehat dan harga yang terjangkau untuk masyarakat umum dan mahasiswa serta mendorong kami untuk meningkatkan kualitaskopi biji papaya . Hasil produksi ini merupakan kopi biji papaya yang memiliki rasa khas dan beda dari kopi kopi pada umumnya. Kopi biji papaya mempertahankan rasa dan aroma yang khas.

Karena selama ini biji papaya masih belum banyak dimanfaatkan oleh masyarakat, kami mencoba membuka peluang usaha dengan berbahan dasar biji papaya . Usaha kopi papaya kami ini berbeda dengan kopi biji papaya yang lain karena kami menggunakan varian aroma dari daun pandan.. Usaha akan tetap bertahan bila menghadapi persaingan baik dengan sesama produsen maupun persaingan lain. Segmentasi Pasar yang akan kami tuju adalah seluruh kalangan masyarakat, tetapi kami lebih menekan pada masyarakat umum terutama laki laki karena mereka adalah penggemar kopi. Kami akan memasarkan produk kami disekitar tempat tinggal dan diberbagai pasar daerah bahkan kami akan memasukkan produk kami ke jajanan oleh-oleh khas Bengkulu. Kami

mengharapkan semoga dengan adanya produk kami ini dapat lebih meningkatkan maanfaat dari biji papaya yang selama ini hanya dibuang begitu saja tanpa dimanfaatkan oleh masyarakat menjadi bahan minuman yang bernilai ekonomis dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat itu sendiri.

Produksi kopi biji pepaya dengan aroma khas papaya dan pandan ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan dari kopi papaya itu sendiri. Selain itu, dengan diproduksinya kopi biji papaya ini dapat meningkatkan manfaat dari biji buah papaya yang selama ini masih belum dimanfaatkan dengan optimal oleh masyarakat. Dan juga dengan kopaya ini diharapkan mampu menjadi alternatif minuman kopi non kafein baru di kalangan masyarakat Bengkulu, dan semoga nantinya produk ini diharapkan bisa menjadi salah satu minuman khas kota Bengkulu.

BAB V
PENUTUP

A. Evaluasi

Dari evaluasi dapat simpulkan bahwa produk Kopaya melalui uji coba pasar yang didapat dari percobaan pertama yakni dari sepuluh orang yang membeli kopaya ,konsumen pertama menyatakan bahwa kopaya ini enak dan layak untuk dikonsumsi, konsumen ke dua menyatakan kopaya ini masih memili rasa khas dari getah pepya itu sendiri dan kemasannya kurang menarik sedangkan konsumen yang menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi. Dari uji pasar yang dilakukan dari sepuluh orang, ada salah satu konsumen yang menyatakan ada kekurangan sehingga adanya perbaikan produk dari kekurangan atau masukan dari konsumen sehingga bisa memenuhi dan memberikan produk yang terbaik bagi konsumen**.**

B. Kesimpulan

Dengan dijalankan usaha produk kopaya ini yaitu untuk mengembangkan dan memanfaatkan biji papaya yang ada di bengkulu sehinga biji papaya ini diinovasikan menjadi kopi biji pepaya supaya produk yang berbahan dari biji papaya ini di gemari oleh masyarat umum serta membuka peluang usaha bagi masyarakat yang memiliki pohon papaya dan usaha jualan buah papaya dan bisa

menghasilkan keuntungan yang menjanjikan untuk pemilik pohon papaya yang ada di bengkulu.

C. Saran

Penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang sifatnya membangun sehingah 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 terkhususnya di provinsi Bengkulu.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU

DAFTAR PUSTAKA

Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti2006 – Edisi VII, hal 331

Suriani Sujiprihati, Ketty Suketi,"*Budi daya Pepaya Unggul*",(Bogor:swadaya,2009),h.5

Toni Wifianto dan Muhammad Jamaluddin Al khoir, "*Pemanfaatan Biji Pepaya Sebagai Kopi*"(2018),h.1-3

Mariati,"Optimasi Pembuatan Kopi Pepaya(Carica papaya)",*Jurnal Teknologi Agro-Industri*, Vol. 2 No. 2,(2015),h.1

Iwan Iskandar, Hevi Horiza,"Efektivitas Bubuk Biji Pepaya (Carica Papaya Linnaeaus) Sebagai Larvasida Alami Terhadap Kematian Larva Aedes Aegypty Tahun 2015" Vol.18 No. 1,(2017),h.14

Maria Martiasih,"Aktivitas Anti Bakteri Ekstrak Biji Pepaya (Carica papaya L.) Terhadap Escherichia Coli Dan Streptococcus Pyogenes",h.1

Ika Okhtora Angelia, "Uji Karakteristik Kopi Non Kafein Dari Biji Pepaya Dengan Variasi Lama Penyinaran,*Journal of Agritech science*",Vol. 2 No. 1,(2018),h.17-18

Imam Heryanto, "Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi, Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Serta Implikasinya Pada Kepuasan Pelanggan", *Jurnal Ekonomi Bisnis & Entrepreneurship* Vol. 9 No. 2, Oktober 2015, hal 83-84.

Giri Sumantri Putra," *Analisis Strategi Bauran Pemasaran 4P*", (Universitas Galuh:Jawa Barat,2019).

Harun Al Rasyid, "Pengaruh Inovasi Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kota

Tangerang Selatan", *jurnar Perspektif* Vol. XVI No. 1 Maret 2018, hal 3.

Erwin Dwi Putra S. "Mengkaji Kesesuaian Teori Lokasi Dan Aglomerasi Dalam Perspektif Ekonomi Regional"(Universitas Komputer Indonesia, 2013), hal 4.

Rini Lestari. "Sales Promotion Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran Mobil Low Cost Green Car Daihatsu Aylapada Pt. Astra

Internasional Tbk Cabang Ciledugkota Tangerang", Ilmu Komunikasi, Juli 2015. hal 4.

Mariati,"Optimasi Pembuatan Kopi Pepaya(Carica papaya)",*Jurnal Teknologi Agro-Industri*, Vol. 2 No. 2,(2015),h.1

Sandra Fitriyani Trisna Murni Sri Warsono," Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil", 48-49

Reva Fiqih Lauzuardi, Lisy Fitria, Abu Bakar, 2014, "Kelayakan Usaha Mobiele Carwash Kota Bandung", *Jurnal Online Institut* , Vol, 01, No. 3, hal. 48.

Maisarah Leli,2019, " Strategi Pemasaran Dalam Persepektif Islam ", *jurnal At-tasyri'iy* Vol.2, No.1, hal.30.

Tahap Proses Pemasaran (Marketing Proces) Menurut Philip Kotler.

L A M P I R A N

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: 149/SKLP-FEBI/02/12/2022

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

Nama	:	ANDRI SIRTA APRIANDO
NIM	:	1811140051
Program Studi	:	Perbankan Syariah
Jenis Tugas Akhir	:	Skripsi
Judul Tugas Akhir	:	ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KOPAYA

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil **22%**. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

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

Bengkulu, 6 Desember 2022
Ketua TIM / Wakil Dekan 1

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

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

5	Senin, 13-06-2022	Bab I-V	1. Perbaiki lagi 2. Tambahkan kajian teori yang relevan	
6	Selasa, 05-07-2022	Bab I-V	1. Perbaiki lagi setiap tabel harus dikasih penjelasan 2. Tinjau ulang untuk pembahasan footnot dan istilah asing	
7	Kamis, 28-07-2022	Bab I-V	1. Lengkapi semua lampiran 2. Buatlah bagian individunya	
8	Rabu, 03-08-2022	Bab I-V Laporan Individu	1. Tinjau rumusan masalah 2. Tambahkan teori yang terkait 3. Tinjau ulang untuk sistematika penulisan 4. Lengkapi lampiran yang terkait	
9	Jum'at, 05-08-2022	Bab I-V	ACC dapat dilanjutkan ke pembimbing 1	

Bengkulu, Agustus 2022

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Yenti Sumarni, S.E.,MM
NIP:197904162007012020

Pembimbing II

Kustin Hartini, M.M.
NIDN: 2002038102

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

LEMBAR BIMBINGAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Nama Mahasiswa : Andri Sirta Apriando Program Studi : Perbankan Syariah
NIM : 1811140051 Pembimbing I : Drs. M. Syakroni, M.Ag
Judul Skripsi : Manajemen Pemasaran Kopaya Yang Bernilai Ekonomis

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	25.7.22	Bab I	Perbaiki !	
2	26.7.22	Bab II	Perbaiki !	
3	27.7.22	Bab III	Perbaiki !	
4	28.7.22	Bab IV dan Bab V	Perbaiki !	
5	31.7.22	-"-	Acc.	

Bengkulu, 31 Juli 2022
Pembimbing I

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Yenti Sumarni, S.E.,MM
NIP:197904162007012020

Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP:195707061987031003

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

LEMBAR BIMBINGAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Nama Mahasiswa : Andri sirta apriando

NIM : 1811140051

Program Studi : Perbankan Syariah

Pembimbing I : Kustin Hartini, M.M.

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Kopaya

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	Rabu, 29-12-2021	Bab I-II	Perbaiki latar belakang	
2	Selasa, 08-3-2022	Bab I-V	1. Perbaiki sistematika penulisan 2. Tinjau ulang untuk keseluruhan bab 3. Cek ulang istilah asing, footnot dan sebagainya 4. Tuangkan laporan individu	
3	Senin, 25-04-2022	Bab I-V	1. Paparkan lebih jelas lagi untuk produksi, pemasaran dar seterusnya 2. Sesuaikan dengan jadwal sesuatu yang sudah dibuat 3. Sesuaikan dengan buku pedoman penulisan tugas akhir	
4	Selasa, 07-06-2022	Bab I-V	Perbaiki pada bab IV untuk laporan kelompok dab juga masing-masing individu	

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR NILAI PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Nama/Nim : Andri Sirta Apriando/1811140051
Prodi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Kopaya
Nilai :

No	Kriteria	Bobot (%)	Skor	Nilai (Bobot*Skor)
1	Isi a. Ide/Gagasan b. Analisis c. Penyajian Data d. Kreatifitas, Pemikiran	30%		
2	Bahasa a. Penerapan EYD b. Kalimat c. Penggunaan kata	30%		83
3	Mamfaat Bagi Pembaca	20%		
4	Usaha Penulis dan Peringkat jurnal	20%		
	Total	100%		

Bengkulu, Agustus 2022
Pembimbing II

Kustin Hartini, M.M.
NIDN: 2002038102

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax (0736) 51171

FORM 2 PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR

JURNAL ILMIAH, BUKU, PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT, PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

I. Identitas Mahasiswa

Nama : Andri Sirta Apriando
NIM : 1811140051
Program Studi : Perbankan Syariah
Anggota : Sefti Delia Maharani, NIM : 1811140124

II. Pilihan Tugas Akhir:

- ☐ Jurnal Ilmiah
- ☐ Buku
- ☐ Pengabdian Kepada Masyarakat
- ☑ Program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)

Judul Tugas Akhir:

1. Pemanfaatan Limbah Dari Biji Pepaya Menjadi Kopi Nonkafein (KOPAYA)

III. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan: OK

.....

.....

Bengkulu, 1 Desember 2021
Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

06/12-21

Kustin Hartini, MM
NIP.2002038102

B. Ketua Jurusan

Judul yang disetujui:

.....

.....

Penunjukkan Dosen Pembimbing:

.....

Bengkulu, 1 Desember 2021
Ketua Tim Mahasiswa

Mengesahkan
Kajur Ekis/Manajemen

Desi Isnaini, M.A
NIP.197412022006042001

Andri Sirta Apriando
NIM.1811140051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 1753 /In.11/ F.IV/PP.00.9/12/2021

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Drs. M. Syakroni, M.Ag
   NIP : 19570706 198703 1 003
   Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

2. N A M A : Kustin Hartini, M. M.
   NIDN : 2002038102
   Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A	: Andri Sirta Apriando
NIM	: 1811140051
N A M A	: Sefti Delia Maharani
NIM	: 1811140124
Program Studi	: Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir	: **Pemanfaatan Limbah dari Biji Pepaya Menjadi Kopi Nonkafein (KOPAYA)**
Keterangan	: Program Kreativitas Mahasiswa

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 9 Desember 2021
Plt. Dekan,

Asnani

Tembusan :

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

PEMERINTAH KOTA BENGKULU

DINAS KESEHATAN

Jl. Basuki Rahmat No.8 Bengkulu Kode Pos 34223

Telp.(0736) 21702

Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1536/1771/21

Diberikan kepada :

Nama : **Septi Delia Maharani**

Jabatan : Pemilik

Alamat : Ds. Talang Karet Rt/Rw 000/000 Talang Karet Kec. Tebat Karai

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 2018tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga yang diselenggarakan di :

Kota : Bengkulu

Propinsi : Bengkulu

Pada Tanggal: 16 Desember 2021

Bengkulu,16 Desember 2021

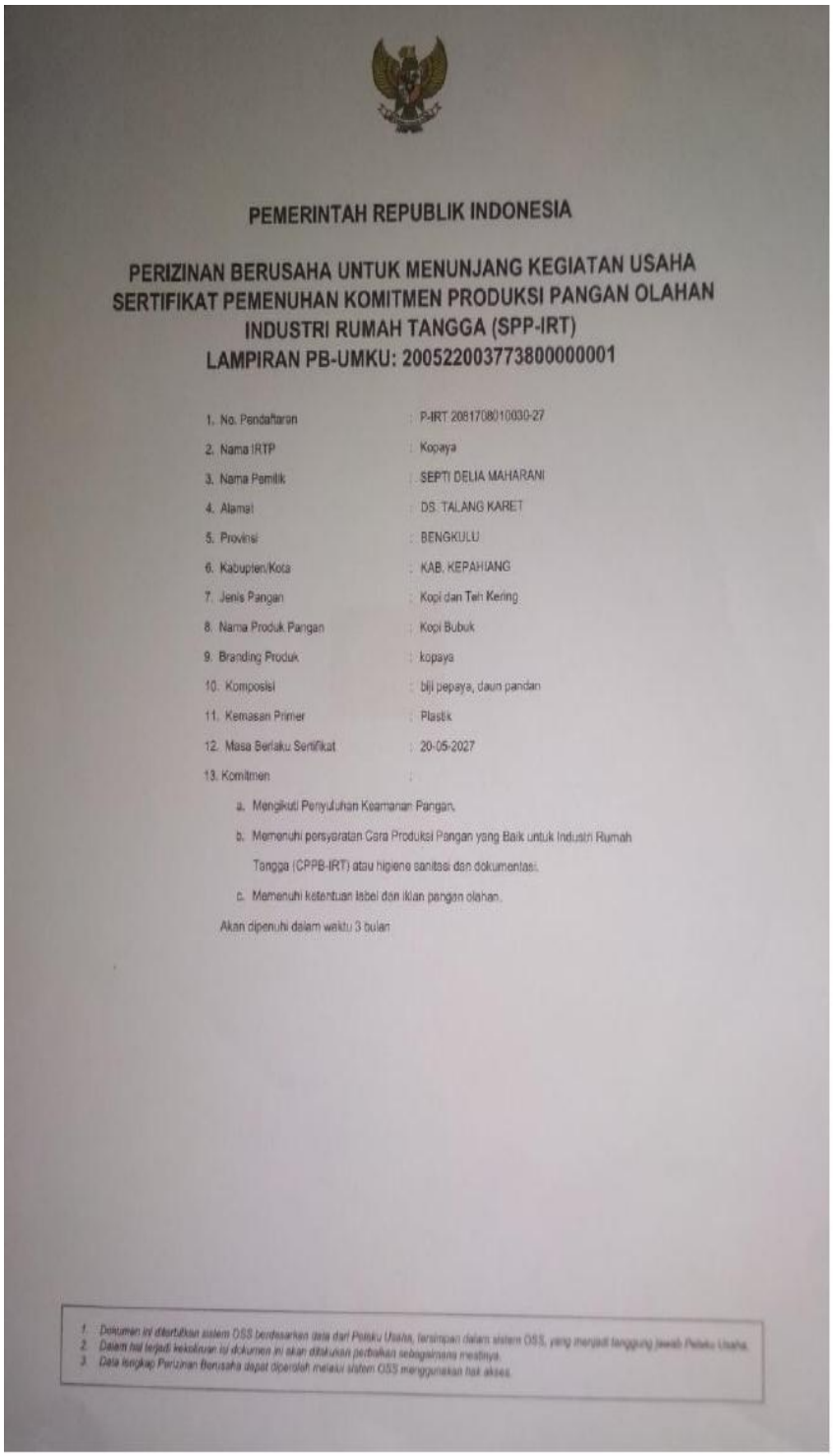
KEPALA DINAS KESEHATAN

KOTA BENGKULU

Dr.Hairul Arifin

Pembina/ IV.A

NIP 19700907 200212 1 006



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA
SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN
INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT)
LAMPIRAN PB-UMKU: 20052200377380000001

1.	No. Pendaftaran	: P-IRT 2081708010030-27
2.	Nama IRTP	: Kopaya
3.	Nama Pemilik	: SEPTI DELIA MAHARANI
4.	Alamat	: DS. TALANG KARET
5.	Provinsi	: BENGKULU
6.	Kabupten/Kota	: KAB. KEPAHIANG
7.	Jenis Pangan	: Kopi dan Teh Kering
8.	Nama Produk Pangan	: Kopi Bubuk
9.	Branding Produk	: kopaya
10.	Komposisi	: biji pepaya, daun pandan
11.	Kemasan Primer	: Plastik
12.	Masa Berlaku Sertifikat	: 20-05-2027
13.	Komitmen	:

a. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan.

b. Memenuhi persyaratan Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT) atau higiene 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, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.*
2. *Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.*
3. *Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.*

PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2005220037738

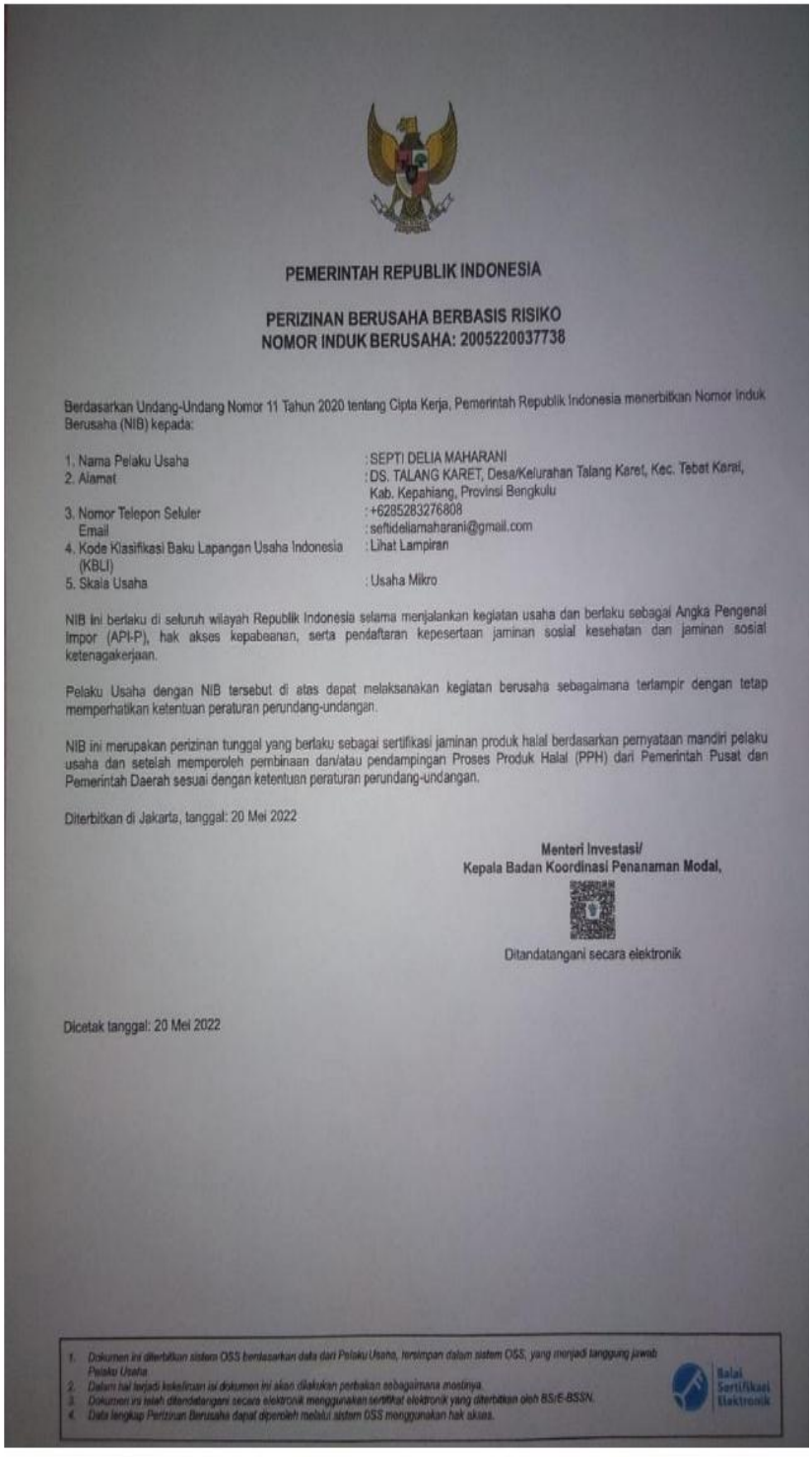
Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
					Jenis	Legalitas
1	11040	Industri Minuman Ringan	DS. TALANG KARET, Desa/Kelurahan Talang Karet, Kec. Tebat Karai, Kab. Kepahiang, Provinsi Bengkulu Kode Pos: 38211	Rendah	NIB	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha

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 BSrE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.

Balai Sertifikasi Elektronik



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2005220037738

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

1. Nama Pelaku Usaha	: SEPTI DELIA MAHARANI
2. Alamat	: DS. TALANG KARET, Desa/Kelurahan Talang Karet, Kec. Tebat Karai, Kab. Kepahiang, Provinsi Bengkulu
3. Nomor Telepon Seluler	: +6285283276808
Email	: seftideliamaharani@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.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 20 Mei 2022

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,

Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 20 Mei 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 kesalahan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.*
3. *Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSrE-BSSN.*
4. *Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.*

Balai Sertifikasi Elektronik

14:04
koopibijipepaya
5
Postingan
13
Pengikut
38
Mengikuti
kopayaaa
Kopi Non Kafein Herbal
Jln. Padat Karya 3A Kel. Sumur Dewa Kec.
Selebar Kota Bengkulu (IAIN BENGKULU)
Edit Profil
testi♡
Sorotan
Ban:

14:10
Kak Reni
Pesan dan panggilan terenkripsi secara end-to-end. Tidak seorang pun di luar chat ini, termasuk WhatsApp, yang dapat membaca atau mendengarkannya. Ketuk untuk info selengkapnya.
Assalamualaikum mbak, kopi kopaya nya masih ready mbak? 12.30
Iya masih kak 13.06
Mau pesan kak 2pcs 13.09
Oke kak, alamat dimana? 13.10
Dipadat karya 10 mbak, pas masuk gang padat karya 10 ada rumah cat warna hijau mbak 13.12
Iya kak saya antar sekarang 13.20
Oke kak 13.20
Kak saya udah di depan 13.34
Iya kak 13.35
Kirim pesan

13:54
Han
Aktif 1 jam yang lalu
Saya mau pesan kopaya nya kak
1 Feb 20.27
Maaf ya kak baru balas, mau pesan berapa kak
Mau pesan 2 kak
Oke kak
10 Feb 12.22
Kak mau pesan lg 3 bisa antar sekarang tempat kemarin
Yang jalan hibrida
Oke kak udah Zuhur pengantaran nya
Pesan...

KOPI NON KAFEIN
KOPI BIJI PEPAYA
KOPAYA
JLN. PADAT KARYA 3A KEL. SUMUR DEWA
KEC. SELEBAR KOTA BENGKULU
Wa: 085283276808 Ig: koopibijipepaya