

ELNI JULITA

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

**PEMASARAN PRODUK KERUPUK JAMBU BIJI
MELALUI KOPERASI KONSUMEN AL-MUAWANAH
SYARIAH DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENDAPATAN USAHA MAHASISWA**



Editor
Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
Yetti Afrida Indra, M.Ak., CIQaR

**PEMASARAN PRODUK KERUPUK JAMBU BIJI
MELALUI KOPERASI KONSUMEN AL-MUAWANAH
SYARIAH DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENDAPATAN USAHA MAHASISWA**



PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

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

OLEH:

ELNI JULITA
NIM. 1911140004

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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Patah Pagur Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon: (0376) 51276, 51171

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas akhir dengan judul “Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa” yang disusun oleh:

Nama : Elni Julita
NIM : 1911140004
Program Studi : Perbankan Syariah
Bentuk Tugas Akhir : Program Kreativitas Mahasiswa
Lokasi Kegiatan : Sumur Dewa 3, Kota Bengkulu
Waktu Kegiatan : November sampai April 2023

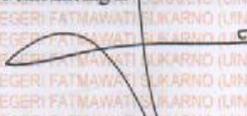
Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran tim pembimbing. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 24 Mei 2023
1444 H

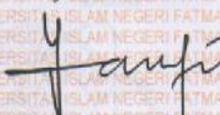
Pembimbing I

Pembimbing II


Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
NIP.197705092008012014


Yetti Afrida Indra, M.Ak., CIQaR
NIDN. 0214048401

Mengetahui
Kajur Ekonomi Islam


Yenti Sumarni, MM
NIP. 197904162007012020



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon: (0376) 51276, 51171

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul "Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa" yang disusun oleh:

Nama : Elni Julita
NIM : 1911140004
Program Studi : Perbankan Syariah
Bentuk Tugas Akhir : PKM

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

Hari : Kamis
Tanggal : 08 Juni 2023

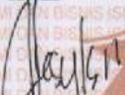
Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 08 Juni 2023 M
19 Dzulqaidah 1444 H

Tim Sidang Munaqasyah
Ketua Sekretaris

Ketua

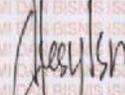
Sekretaris


Dr. Desi Isnaini, MA
NIP. 197412022006042001


Yetti Afrida Indra, M.Ak., CIQaR
NIDN. 0214048401

Penguji 1

Penguji 2


Dr. Desi Isnaini, MA
NIP. 197412022006042001


Andi Harpepen, M.Kom
NIDN. 2014128401

Mengetahui

Dekan


Dr. Supardi, M.Ag
NIP. 196504101993031007



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Karya Ilmiah dengan judul "Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa" adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas Akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.

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

Bengkulu, Mei 2023

Mahasiswa yang menyatakan



ABSTRAK

**Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi
Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan
Pendapatan Usaha Mahasiswa
Oleh Elni Julita NIM, 1911140004.**

Penulisan laporan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara produksi kerupuk jambu biji yang benar agar dapat menjadi salah satu sumber pengetahuan tentang produksi kerupuk jambu biji dan penulisan laporan ini juga bertujuan untuk mengetahui proses pemasaran melalui koperasi konsumen al-muawanah syariah menjadi peluang usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan mahasiswa. Hasil yang dicapai dalam produksi kerupuk jambu biji ini yaitu terciptanya produk cemilan inovasi baru. Olahan ini juga sudah mengikuti pelatihan PIRT sehingga mendapatkan No PIRT sebagai produk yang telah dinyatakan lulus dan aman untuk dikonsumsi. Hal ini menjadi nilai plus untuk menambah kepercayaan konsumen terhadap produk kerupuk jambu biji.

*Kata Kunci: Pemasaran, Pendapatan mahasiswa, Kerupuk
Jambu Biji*

ABSTRACT

Marketing of Guava Cracker Products Through the Al-Muawanah Sharia Consumer Cooperative in an Effort to Increase Student Business Income
By Elni Julita NIM, 1911140004.

Writing this report aims to find out how to produce guava crackers correctly so that they can become a source of knowledge about the production of guava crackers and writing this report also aims to find out the marketing process through the al-muawanah syariah consumer cooperative as a business opportunity in an effort to increase income student. The results achieved in the production of guava crackers are the creation of new innovative snack products. This product has also attended PIRT training so that it gets a PIRT Number as a product that has been declared passed and is safe for consumption. This is a plus point to increase consumer confidence in guava cracker products.

Keywords: Marketing, Student income, Guava Crackers

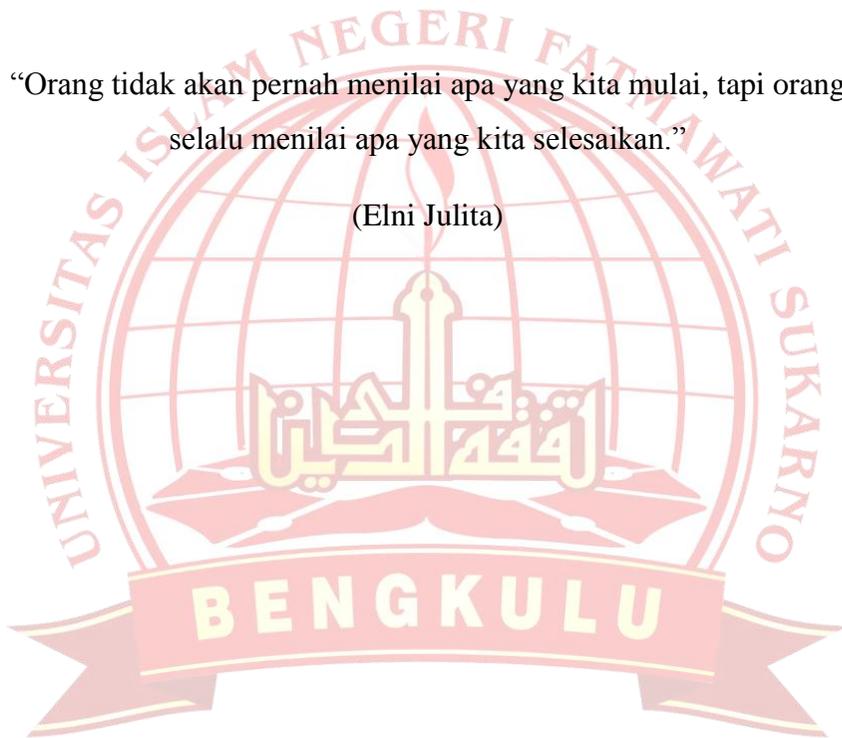
MOTTO

“Dan barang siapa bertakwa kepada Allah, niscaya Dia menjadikan kemudahan baginya dalam urusannya.”

(Q.S At-Talaq:4)

“Orang tidak akan pernah menilai apa yang kita mulai, tapi orang selalu menilai apa yang kita selesaikan.”

(Elni Julita)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT. Yang telah memberikan nikmat yang sangat luar biasa, memberi saya kekuatan, dan membekali saya dengan ilmu pengetahuan. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan, sebagai ungkapan kebahagiaan dan kerendahan hati skripsi ini kupersembahkan untuk:

1. Kedua Orang Tuaku Bapak Suparpati dan Ibu Surya Nenti, sebagai sosok terbaik dalam hidupku yang tidak henti-hentinya memberikan cinta, kasih sayang, motivasi, dan semangat selama ini. Terima kasih atas semua do'a, perjuangan dan dukungan yang luar biasa yang selalu mengiringi langkahku dalam mewujudkan cita-cita.
2. Terima kasih untuk adik perempuanku tercinta dan tersayang Marisa Wulandari yang telah menemani dan memberikan semangat serta dukungan terbaiknya selama ini.
3. Terima kasih kepada Dosen Pembimbing I Ibu Eka Sri Wahyuni, S.E, MM dan Dosen Pembimbing II Ibu Yetti Afrida Indra, M.Ak.,CIQaR yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, memberi arahan, serta memberikan masukan terhadap penyelesaian Tugas Akhir ini.
4. Terima kasih untuk sahabat-sahabatku Handini Khairunisa, Annisa Ramadhani dan Weli Sundari yang selalu memberikan masukan terhadap penyelesaian Tugas Akhir ini.

5. Terima kasih untuk teman-teman seperjuanganku PBS A Angkatan 2019 untuk setiap motivasi di hari-hariku dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Terima kasih juga untuk diriku sendiri Elni Julita yang telah berjuang dan menyelesaikan tugas akhir ini dengan semampumu.
7. Terima kasih Civitas Akademik Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Almamater yang telah menempahku.



KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Panyayang, Kami panjatkan segala puji syukur atas kehadiran-Nya, yang mana telah melimpahkan rahmat, hidayah, hidayah-Nya, sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa”. Shalawat berserta salam kami curahkan kepada Nabi Muhammad Saw beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam yang lurus untuk meraih kehidupan bahagia di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat usul penulisan Tugas Akhir dalam Prodi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

Dalam Proses penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. KH. Zulkarnain, M.Pd, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberi kesempatan kepada kami untuk menempuh ilmu di UINFAS Bengkulu.

2. Dr.H. Supardi, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
3. Yenti Sumarni, MM. Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
4. Yunida Een Friyanti M. Si Ketua Prodi Perbankan Syariah (PBS) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
5. Khairiah Elwardah, M.Ag selaku Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan arahan selama perkuliahan .
6. Eka Sri Wahyuni, S.E., MM selaku Pembimbing I yang telah memberikan arahan untuk Tugas Akhir ini.
7. Yetti Afrida Indra, M.Ak.,CIQaR selaku Pembimbing II yang memberikan arahan untuk judul Tugas Akhir ini.
8. Kedua orang tua penulis yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
9. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
10. Staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.
11. Semua rekan-rekan seperjuangan yang selalu ada dan memberikan motivasi penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

12. Semua Pihak civitas Akademik yang telah mendukung dan menyemangati dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkn kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, Mei 2023

Elni Julita

NIM. 1911140004



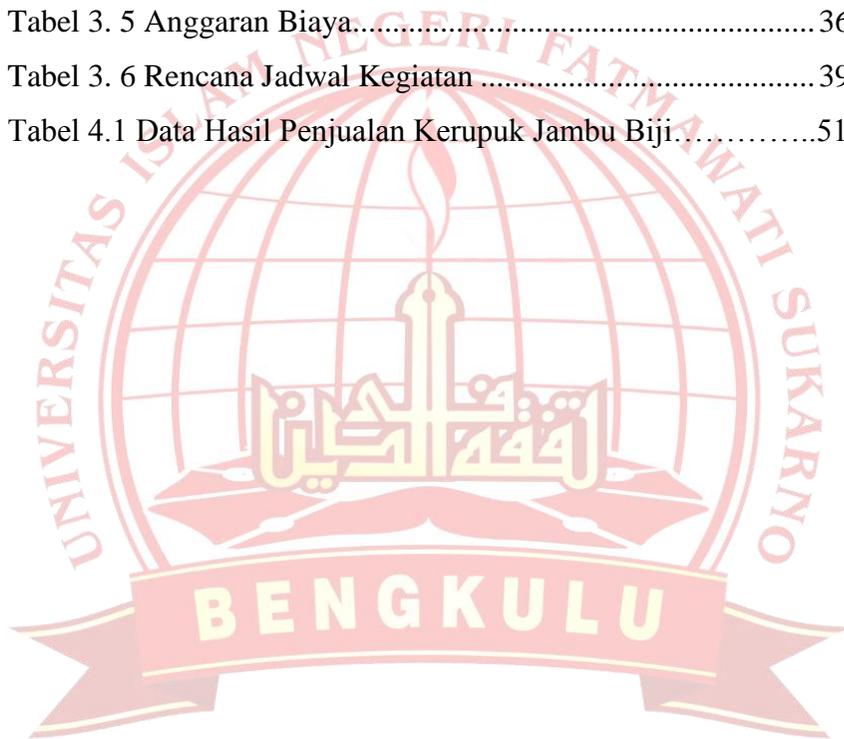
DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Program	8
D. Manfaat Program	8
E. Luaran yang Diharapkan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Pemasaran	10
B. Strategi Pemasaran	11
C. Pendapatan	14
D. Pengertian Kerupuk	16

E. Deskripsi, Klasifikasi dan Kandungan Buah Jambu Biji (<i>Psidium Guajava L.</i>)	16
F. Pengertian Koperasi	19
BAB III METODE PELAKSANAAN.....	21
A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	21
B. Alat dan Bahan	21
C. Proses Pembuatan	22
D. Pangsa Pasar	28
E. Proses Pemasaran.....	29
F. Analisa Kelayakan Usaha/Program.....	32
G. Analisa Keuntungan	32
I. Rencana Jadwal Kegiatan	39
BAB IV HASIL YANG DI CAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN	43
A. Gambaran Umum Program Kreativitas Mahasiswa.....	43
B. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program.....	45
C. Potensi Keberlanjutan Program	51
BAB V PENUTUP.....	53
A. Evaluasi	53
B. Kesimpulan dan Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN.....	63

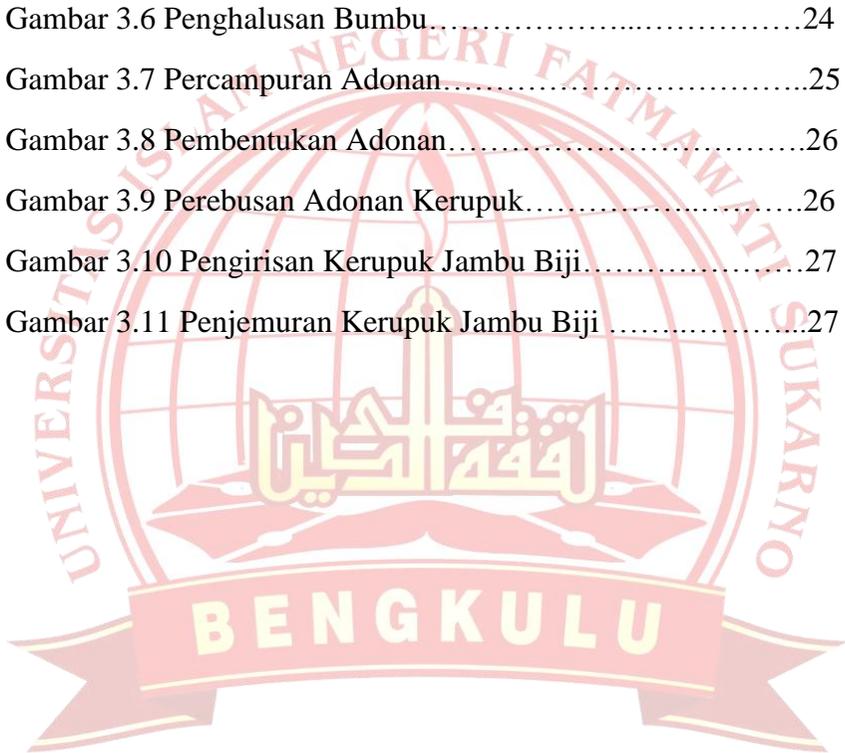
DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Alat Pembuatan Kerupuk.....	21
Tabel 3. 2 Bahan Pembuatan Kerupuk.....	22
Tabel 3. 3 Rekap Biaya Alat	33
Tabel 3. 4 Rekap Biaya Bahan.....	34
Tabel 3. 5 Anggaran Biaya.....	36
Tabel 3. 6 Rencana Jadwal Kegiatan	39
Tabel 4.1 Data Hasil Penjualan Kerupuk Jambu Biji.....	51



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.3 Pencucian Buah Jambu Biji.....	23
Gambar 3.4 Proses Pemetongan Buah Jambu Biji.....	23
Gambar 3.5 Pemplenderan Buah Jambu Biji.....	24
Gambar 3.6 Penghalusan Bumbu.....	24
Gambar 3.7 Percampuran Adonan.....	25
Gambar 3.8 Pembentukan Adonan.....	26
Gambar 3.9 Perebusan Adonan Kerupuk.....	26
Gambar 3.10 Pengirisan Kerupuk Jambu Biji.....	27
Gambar 3.11 Penjemuran Kerupuk Jambu Biji.....	27



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Form Pengajuan Judul Tugas Akhir
- Lampiran 2 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 3 : Lembar Bimbingan
- Lampiran 4 : Daftar Nilai
- Lampiran 5 : Nilai Komprehensif
- Lampiran 6 : Surat Tugas
- Lampiran 7 : Surat Kerja Sama
- Lampiran 8 : Surat Keterangan Lulus Plagiarisme
- Lampiran 9 : Perizinan Industri Rumah Tangga (P-IRT)
- Lampiran 10 : Nomor Induk Berusaha (NIB)
- Lampiran 11 : Sertifikat Pelatihan Penyuluhan Keamanan Pangan
- Lampiran 12 : Dokumentasi Kegiatan



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perguruan tinggi adalah satuan pendidikan penyelenggara pendidikan tinggi yang berkewajiban untuk ikut andil dalam pembentukan keterampilan sosial. Ada banyak cara dan bahan yang dapat dikreasikan untuk mendidik, memupuk dan mengembangkan, serta membentuk keterampilan sosial. Melalui keterampilan sosial dapat dilihat bagaimana mahasiswa mengimplementasikan nilai melalui berbagai keterampilan sosial (*Social Skill*).¹

Kreativitas merupakan penjelmaan integratif dari tiga faktor utama dalam diri manusia, yaitu: pikiran, perasaan, dan keterampilan. Dalam faktor pikiran terdapat imajinasi, persepsi dan nalar. Faktor perasaan terdiri dari emosi, estetika dan harmonisasi. Sedangkan faktor keterampilan mengandung bakat, faal tubuh dan pengalaman. Dengan demikian, agar mahasiswa dapat mencapai level kreatif, ketiga faktor termaksud diupayakan agar optimal dalam sebuah kegiatan yang diberi nama Program Kreativitas Mahasiswa (PKM).²

¹ Mahmudah Hasanah and Monry Fraick NG Ratumbusang, "Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (Pkm-K) Di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Lambung Mangkurat," *Jurnal Socius* 6, no. 02 (2017): 294–313.

² Pengaruh Partisipasi Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Di Koperasi Simpan Pinjam Masyarakat Bumi Putera (Komas-Bp) Amandraya Kabupaten Nias Selatan, "Pengaruh Partisipasi Anggota Terhadap Sisa Hasil

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), dibuat kemudian dikembangkan untuk mengantarkan dan menggiring mahasiswa untuk memperoleh fase, taraf atau tingkat pencerahan kreativitas (daya kreatif) dan inovasi berlandaskan kompetensi sains dan teknologi. Untuk itu, mahasiswa diberi peluang untuk menghasilkan karya dan mengimplementasikan kemampuan, sikap, keahlian, tanggung jawab, mengembangkan kemandirian, maupun membangun kerjasama tim dalam bidang ilmu yang ditekuni agar nantinya menjadi pemimpin yang cendekiawan dan pengusaha/wirausahawan yang arif dan berjiwa mandiri.³

Semakin majunya zaman semakin variatif juga keinginan dan kebutuhan konsumen akan suatu produk atau jasa. Memahami konsumen adalah suatu keharusan yang sangat mutlak karena masing-masing konsumen memiliki kebutuhan, keinginan dan selera yang berbeda-beda, maka produk yang ditawarkan juga harus disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan konsumen yang semakin variatif tersebut. Dengan adanya suatu inovasi pembuatan produk baru dan pengembangan suatu produk dari produk yang sudah ada,

Usaha Di Koperasi Simpan Pinjam Masyarakat Bumi Putera (Komas-Bp) Amandraya Kabupaten Nias Selatan” 4, no. 1 (2021): 1–13.

³ Pratiwi Ramlan and Rifni Nikmat, “Pendekatan Manajemen Strategik Dalam Meningkatkan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa-Kewirausahaan (PMK-K),” *Jurnal MODERAT* 5, no. 3 (2019): 240–250.

mutlak diperlukan jika kita menginginkan bisnis yang kita kelola bisa tetap bertahan.⁴

Jual beli adalah salah satu aktivitas bisnis yang sudah berlangsung cukup lama dalam masyarakat. Namun demikian, tidak ada catatan yang pasti kapan awal mulanya aktivitas bisnis secara formal. Ketentuan yang jelas ada dalam masyarakat adalah jual beli telah mengalami perkembangan dari pola tradisional sampai pada pola modern. Dahulu, masyarakat melakukan aktivitas jual beli dalam bentuk tukar menukar barang dengan barang lain. Misalnya, padi ditukar dengan jagung, atau ditukar dengan garam, bawang dan lain-lain. Di daerah-daerah suku terasing atau pedalaman, praktek aktivitas bisnis seperti ini masih berlaku.⁵

Jual beli ialah menukar sesuatu dengan sesuatu. Sedangkan berdasarkan pendapat istilah ialah menukar harta dengan harta berdasarkan pendapat cara-cara yang telah di tetapkan-syara'. Hukum jual beli ialah halal atau boleh.⁶

Jual beli merupakan sebuah akad transaksi praktis yang dapat dilakukan dengan mudah oleh siapapun. Karena pada intinya jual beli adalah proses yang dilakukan antara penjual

⁴ Tyas Eka Kurnia and Ande Tri Listanti, "Identifikasi Preferensi Konsumen Produk Kerupuk Jambu Biji Merah Menggunakan Metode Qfd (Quality Function Deployment)," *Jurnal ASIIMETRIK: Jurnal Ilmiah Rekayasa & Inovasi* 1, no. 2 (2019): 113–123.

⁵ Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam: Salam Dan Istisna'," *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis* 13, no. September (2013): 202–216.

⁶ Akhmad Farroh Hasan, "Fiqh Muamalah Dari Klasik Hingga Kontemporer (Teori Dan Praktek)," *Research Repository UIN Maulana Malik Ibrahim*, no. 2 (2018): 226, http://repository.uin-malang.ac.id/4531/1/fiqh_muamalah_FULL.pdf.

dan pembeli dengan tujuan untuk sama-sama mendapatkan benefit (manfaat). Kegiatan jual beli terjadi setiap saat tanpa mengenal batas dan waktu.⁷

Dasar hukum jual beli adalah al-Qur'an dan al-hadits, sebagaimana disebutkan dalam surat al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka

⁷ Sujian Suretno, "Jual Beli Dalam Perspektif Al-Qur'an," *Ad Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 2, no. 01 (2018): 93.

*orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya (Q.S.Al.Baqarah: 275).*⁸

Jual-beli adalah perkara muamalat yang hukumnya bisa berbeda-beda, tergantung dari sejauh mana terjadinya pelanggaran syariah.⁹

Minat beli pada konsumen merupakan sikap yang muncul sebagai tanggapan terhadap objek yang menandakan ketertarikan atau keinginan konsumen membeli suatu produk. Bagi konsumen, pasar yang menyediakan berbagai macam substitusi produk serta merek yang beragam membuat konsumen dapat memilih produk secara bebas.¹⁰

Salah satu badan usaha ekonomi masyarakat adalah koperasi. Bentuk usaha yang sesuai dengan demokrasi Indonesia dan azas yang digunakan dalam pengelolaan koperasi mencerminkan pelaksanaan dari demokrasi ekonomi yaitu azas kekeluargaan. Dalam kehidupan ekonomi yang semakin mengglobal maka koperasi seharusnya mempunyai ruang gerak dan kesempatan usaha yang luas menyangkut kepentingan kehidupan ekonomi rakyat.¹¹

⁸ Shobirin Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (2016): 239.

⁹ Ahmad Sarwat and Lc Ma, "Fiqih Jual-Beli Fatih Fayyad & Fawwaz Faqih" (n.d.): 1-46.

¹⁰ Endang Silaningsih and Putri Utami, "Pengaruh Marketing Mix Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Produk Olahan Makanan Ringan," *Jurnal Sosial Humaniora* 9, no. 2 (2018): 144.

¹¹ Selatan, "Pengaruh Partisipasi Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Di Koperasi Simpan Pinjam Masyarakat Bumi Putera (Komas-Bp) Amandraya Kabupaten Nias Selatan."

Jambu biji (*Psidium guajava L.*) adalah buah yang mempunyai banyak manfaat bagi kesehatan. Di Indonesia jambu biji memiliki nilai komersial dan memiliki pangsa pasar yang luas. Hal ini menunjukkan bahwa komoditas jambu biji sudah dikonsumsi masyarakat secara luas dan memiliki daya saing. Dalam rangka meningkatkan daya saing tersebut maka buah jambu biji (*Psidium guajava L.*) yang dihasilkan harus dapat memenuhi standar pasar dalam negeri maupun pasar internasional dan diterima secara luas oleh konsumen.¹²

Buah jambu biji merah tinggi akan vitamin C, dengan kandungan vitamin C lebih tinggi dari buah pepaya dan 2 kali lebih banyak dari buah jeruk. Tak hanya itu buah jambu biji merah juga mengandung zat besi, vitamin A, kalsium, dan zat metabolit sekunder seperti antosianin, quercetin, karotenoid, polifenol, flavonoid guajaverin, dan katekin, saponin, likopen, guavin.¹³

Kerupuk jambu biji merah merupakan salah satu produk olahan buah yang tergolong baru dan belum banyak dikenal oleh masyarakat sehingga tingkat penerimaan dan keinginan konsumen terhadap karakteristik mutu produk ini belum diketahui secara pasti, baik dari segi fisik maupun rasa. Pada umumnya tidak semua konsumen memiliki preferensi yang sama akan kebutuhan suatu produk. Penulis memilih jambu

¹² Taftiyani Yusuf Prahudaya and Agus Harjoko, "Metode Klasifikasi Mutu Jambu Biji Menggunakan Knn Berdasarkan Fitur Warna Dan Tekstur," *Jurnal Teknosains* 6, no. 2 (2017): 113.

¹³ Buah Bit et al., "Indonesian Journal of Public Health and Nutrition Kandungan Zat Besi , Vitamin C Dan Aktivitas Antioksidan Kombinasi Jus" 2, no. 3 (2022): 372–381.

biji sebagai bahan baku utama pembuatan kerupuk jambu biji karena buah jambu biji harganya cukup terjangkau. Dengan inovasi buah jambu biji menjadi kerupuk jambu biji akan meningkatkan nilai jual harga buah jambu biji, harganya relatif murah bisa menjadi lebih mahal karena banyaknya ketertarikan ingin memproduksi buah jambu biji. Penulis memilih untuk memproduksi kerupuk jambu biji karena simpan yang cukup lama, dan dapat dinikmati oleh segala usia.¹⁴

Kerupuk jambu biji ini akan dipasarkan salah satunya di Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu. Koperasi ini bergerak dibidang ekonomi dan berdasarkan prinsip syariah, sehingga penulis memilih melakukan pemasaran produk kerupuk jambu biji agar dapat menghasilkan uang dan meningkatkan ekonomi secara halal. Selain itu koperasi konsumen al-muawanah syariah memiliki website, yang berisi penjualan hasil karya mahasiswa yang bisa di akses melalui internet.

Pemasaran produk kerupuk jambu biji ini akan dipasarkan melalui website koperasi konsumen al-muawanah syariah, website ini bisa di akses melalauai internet yang akan menampilkan produk-produk yang dijual dan akan langsung terhubung oleh pihak koperasi konsumen al-muawanah syariah.

¹⁴ Tyas Eka Kurnia and Ande Tri Listanti, "Identifikasi Preferensi Konsumen Produk Kerupuk Jambu Biji Merah Menggunakan Metode Qfd (Quality Function Deployment)."

Dari uraian di atas, penulis ingin membuat sebuah produk kerupuk jambu biji dan memasarkannya untuk meningkatkan ekonomi secara halal dan mengangkat judul **“Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pemasaran menggunakan metode *marketing mix* pada produk kerupuk jambu biji melalui koperasi konsumen al-muawanah syariah?
2. Apakah penjualan produk kerupuk jambu biji mendapatkan keuntungan?

C. Tujuan Program

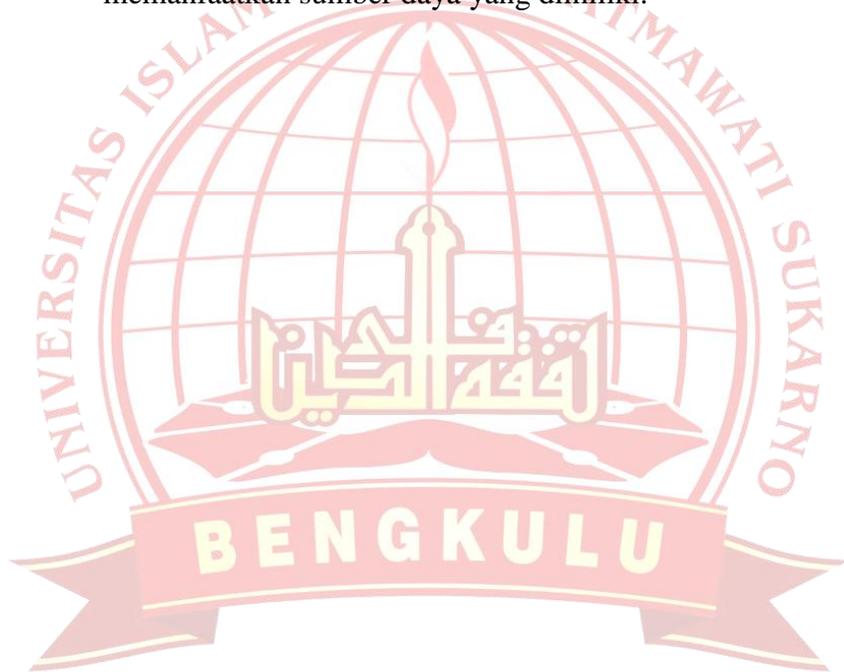
1. Untuk mengetahui strategi pemasaran menggunakan metode *marketing mix* pada produk kerupuk jambu biji melalui koperasi konsumen al-muawanah syariah.
2. Untuk mengetahui keuntungan pendapatan penjualan produk kerupuk jambu biji.

D. Manfaat Program

1. Memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang ada.
2. Menambah jenis cemilan yang bisa di temukan di kota Bengkulu.
3. Memperkenalkan buah jambu biji sebagai bahan baku pembuatan makanan.

E. Luaran yang Diharapkan

1. Terciptanya inovasi baru kerupuk jambu biji yang berbahan dasar dari buah jambu biji.
2. Dapat membuka peluang usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan.
3. Dapat menginspirasi mahasiswa dalam menciptakan produk baru yang dapat bersaing dipasaran dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu faktor yang terpenting untuk menunjukkan perusahaan khususnya perusahaan yang bergerak dalam bidang barang dan jasa. Aktivitas menawarkan produk dan menjual produk, tapi bila di tinjau lebih lanjut ternyata makna pemasaran bukan hanya sekedar menawarkan dan menjual produk saja, melainkan aktivitas yang menganalisa dan mengevaluasi tentang kebutuhan dan keinginan konsumen yang sering di artikan dengan aktivitas pemasaran .Selain itu, tujuan pemasaran adalah mengenal dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk cocok dengannya dan dapat terjual dengan sendirinya, idealnya pemasaran menyebabkan pelanggan siap membeli sehingga yang tinggal hanyalah bagaimana membuat produknya tersedia.¹

Pemasaran (*Marketing*) adalah proses penyusunan komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai barang atau jasa dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang

¹ Calvin L. Wangarry, Altje Tumbel, and Merlyn M. Karuntu, "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Di PT. Hasrat Abadi Ranotana," *Jurnal EMBA* 6, no. 4 (2018): 2058–2067.

kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia. Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk (*product*), penetapan harga (*price*), pengiriman barang (*place*), dan mempromosikan barang (*promotion*).²

Semakin majunya dunia teknologi dan semakin banyaknya kebutuhan akan pelayanan, dalam dunia bisnis untuk memuaskan kebutuhan konsumen dan melengkapi aplikasi dalam suatu organisasi maka di lahirkanlah tren *e-business*. Kekuatan media internet yang cukup besar, memberikan keuntungan tersendiri bagi pelaku usaha, dengan memahami strategi bisnis dalam pemasaran dan promosi produk atau jasa, dengan media sosial internet, strategi online.

B. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh usaha untuk mempertahankan kelangsungan usaha, untuk berkembang, dan untuk mendapatkan laba. Sebelum barang-barang diproduksi proses pemasaran itu dimulai jauh, dan tidak berakhir dengan penjualan. Kegiatan pemasaran usaha juga harus memberikan kepuasan kepada konsumen untuk keberlangsungan usahanya

² Rina Rachmawati, "Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan," *Jurnal Kompetensi Teknik* 2, no. 2 (2011): 143–150.

³ Siti Fatimah, "Strategi Komunikasi Pemasaran E-Commerce Melalui Website Klikhotel.Com," *Jurnal Common* 1, no. 2 (2017).

atau konsumen mempunyai pandangan yang lebih baik terhadap usaha.⁴

Pengertian strategi pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Pengertian strategi pemasaran juga dapat diartikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut.⁵

Strategi pemasaran yang efektif artinya memaksimalkan hasil yang hendak dicapai yang telah sedangkan efisiensi adalah meminimalkan ditetapkan lebih dulu, pengeluaran atau biaya yang digunakan untuk mencapai hasil tersebut.⁶

Pemasaran merupakan kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang atau jasa, menentukan harga, promosi, dan mendistribusikan barang atau jasa. Tujuan utama dari konsep pemasaran adalah konsumen bisa merasa puas dengan apa yang mereka inginkan. Perencanaan dan penyusunan strategi pemasaran dapat ditinjau dari tiga faktor yaitu segmentasi pasar, penentuan target pasar,

⁴ Dellia Mila Vernia et al., "Sosialisasi Dan Pembekalan Strategi Pemasaran Produk Olahan Pisang Pada Siswa Pondok," *Jurnal Pengabdian UntukMu NegeRI* 4, no. 1 (2020): 125–128.

⁵ Marissa Grace Haque Fawzi et al., *STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori Dan Implementasi*, Pascal Books, 2022, <http://repository.ibs.ac.id/id/eprint/4973>.

⁶ Sabar Napitupulu, Nirwana Tapiomas, and Riduan Tobink, *Manajemen Pemasaran*, 2021.

dan penentuan posisi produk perusahaan. Jika perusahaan dapat menerapkan konsep tersebut maka tujuan yang diharapkan perusahaan mudah tercapai dan dapat menguntungkan kedua belah pihak. Kegiatan pemasaran selama ini tidak terlepas dari unsur persaingan, semangat persaingan dalam sebuah perusahaan atau industri bukan masalah yang kebetulan, namun persaingan dalam dunia industri itu didasari oleh struktur ekonomi dan bergerak diluar perilaku pesaing lainnya.⁷

Menurut prinsip syariah, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat dalam beribadah kepada Tuhan Sang Maha Kuasa, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan apalagi kepentingan sendiri. Pemasaran syariah merupakan sebuah strategi yang dimana proses baik proses penciptaan, proses penawaran, maupun proses perubahan nilai, tidak diperbolehkan adanya hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah Islami tidak terjadi dalam suatu transaksi dalam pemasaran dapat dibolehkan.⁸

⁷ Ana Widya Puspitasari and Renny Oktafia, "Analisis Strategi Pemasaran Syariah Untuk Peningkatan Pangsa Pasar Produk Jelly Motif Pada Ud. Sumber Abadi Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo," *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam* 11, no. 2 (2020): 140.

⁸ Mahilda Anastasia and Renny Oktafia, "Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Kerupuk Desa Tlasi Tulangan Sidoarjo," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance* 4, no. 2 (2021): 431-444.

C. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharap keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut tidak menitik beratkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi suatu periode. Pada hakekatnya pendapatan adalah penerimaan atau faktor-faktor produksi. Penerimaan adalah penerimaan produsen Dalam bentuk uang yang diperoleh dari hasil penjualan barang yang di produksi.²³

Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima selama periode tertentu berdasarkan jenis pekerjaan, prestasi dan lamanya bekerja. Besar kemungkinan bahwa individu dengan pendapatan yang lebih akan menunjukkan perilaku manajemen keuangan lebih bertanggung jawab, mengingatnya dana yang tersedia mereka memberi mereka kesempatan untuk bertindak secara bertanggung jawab.²⁴

²³ Leni Gustina, Welia Novita, and Yohan Triadi, "Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Padang," *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis* 4, no. 1 (2022): 152–161.

²⁴ Baiq Fitri Arianti, "Pengaruh Pendapatan Dan Perilaku Keuangan Terhadap Literasi Keuangan Melalui Keputusan Berinvestasi Sebagai Variabel Intervening," *Jurnal Akuntansi* 10, no. 1 (2020): 13–36.

2. Jenis-jenis Pendapatan

Jenis-jenis pendapatan ;

- a. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan. Pendapatan yang diterima dari kegiatan rutin perusahaan atau kegiatan produksi perusahaan, kegiatan produksi perusahaan yang menghasilkan produk, produk terjual menghasilkan laba.
- b. Pendapatan yang diperoleh dari luar usaha pokok perusahaan. Usaha sampingan perusahaan antara lain penyewaan kantor atau ruangan, penyewaan kendaraan perusahaan atau peralatan berat perusahaan.²⁵

3. Strategi Meningkatkan Pendapatan Usaha

Penetapan strategi yang dapat mempengaruhi peranan dalam mewujudkan tujuan sesuai dengan perkembangan dan lingkungan pasar yang dihadapi. Pelaku usaha harus lebih aktif, kreatif, inovatif, jeli dalam memilih dan memanfaatkan peluang bisnis yang ada serta meningkatkan kegiatan usaha dengan

²⁵ Ery Suryanti, Hendra Lesmana, and Husni Mubarak, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM," *Permana : Jurnal Perpajakan, Manajemen, dan Akuntansi* 13, no. 1 (2021): 60–72.

memberikan berbagai keunggulan dari produk yang ditawarkan.²⁶

D. Pengertian Kerupuk

Kerupuk merupakan makanan ringan yang dibuat dari adonan tepung tapioka dicampur bahan perasa seperti udang dan ikan. Dibeberapa negara kerupuk memiliki banyak sebutan antara lain krupuk/kerupuk/kropoek di Indonesia, keropok di Malaysia, *Kropek* di Filipina, *bánh phồng tôm* di Vietnam. Kerupuk merupakan makanan ringan (*snack*) di beberapa negara Asia. Biasanya kerupuk dijual dalam kemasan yang belum digoreng (kerupuk mentah) atau dalam kemasan yang sudah digoreng (kerupuk matang).²⁷

E. Deskripsi, Klasifikasi dan Kandungan Buah Jambu Biji (*Psidium Guajava L.*)

Jambu biji (*Psidium Guajava L.*) merupakan salah satu buah yang cukup dikenal. Jenis buah ini belum banyak mendapat perhatian untuk dikembangkan potensinya menjadi buah yang lebih bernilai komersial baik dalam kondisi segar maupun produk olahan.

Jambu biji adalah bahan makanan yang memiliki kandungan vitamin C yang cukup tinggi yaitu sekitar 11-1160 mg/100 gram bahan, dan cita rasanya pun sangat

²⁶ Nel Arianty and Masyhura, "Strategi Pemasaran Susu Kedelai Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Keluarga," *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* 1, no. 1 (2019): 257–264.

²⁷) Staf Pengajar Bagian et al., "Mini Review : Pengolahan KHUXSXNNN³DPEDN'' kulit Di Indonesia," *Jurnal Ilmu-ilmu Peternakan* 21, no. 3 (2011): 18–29, <http://jiip.ub.ac.id/>.

menyenangkan. Jambu biji merupakan komoditi pertanian yang mudah membusuk. Daya simpannya pada suhu ruang hanya beberapa hari saja, sedangkan pada puncak produksi CO₂ dan etilen daya simpannya hanya 3 – 6 hari setelah panen.²⁸

Psidium guajava L. atau sering biasa kita sebut jambu biji ini adalah tanaman yang berasal dari Amerika Serikat Tengah, lalu penyebaran tanaman ini meluas ke kawasan Asia Tenggara dan ke wilayah Indonesia melalui Thailand. Jambu biji termasuk buah komersial karena sudah sangat dikenal oleh masyarakat. Hampir di seluruh wilayah Nusantara ditanami buah jambu biji. Namun masyarakat Indonesia masih sedikit yang menanam jambu biji secara intensif sehingga produksi jambu biji berkualitas rendah dan harganya pun menjadi rendah. Padahal, jambu biji merupakan salah satu komoditas buah yang memiliki pasaran prospektif, baik untuk pasaran di dalam negeri maupun pasaran di luar negeri. Jambu biji (*Psidium guajava L.*) adalah tanaman yang berbuah sepanjang tahun. Banyak orang menyukai Jambu biji (*Psidium guajava L.*) ini karena rasa buahnya yang manis dan menyegarkan serta kandungannya yang beragam. Pengumpulan Karakteristik morfologi tanaman *Psidium guajava L* ini dapat dilihat berdasarkan ciri generatifnya yang berguna untuk

²⁸ Christina Dhyana, Sumardi Hadi Sumarlan, and Bambang Susilo, "The Influence of Bee Wax Coating and Storage Temperature on Guava's Quality (*Psidium Guajava L.*)," *Jurnal Bioproses Komoditas Tropis* 2, no. 1 (2014): 79–90.

mendapatkan deskripsi dan klasifikasi tanaman jahe sehingga dapat mempermudah dalam menentukan varietas tanaman jambu biji tersebut. Tanaman jambu biji memiliki batang muda berbentuk segiempat, sedangkan batang tua berkayu keras berbentuk gilig dengan warna coklat. Permukaan batang licin dengan lapisan kulit yang tipis dan mudah terkelupas, bila kulitnya dikelupas akan terlihat bagian dalam.²⁹

Secara botanis tanaman jambu biji diklasifikasikan sebagai berikut:³⁰



Kingdom : *Plantae*
Divisi : *Spermatophyta*
Subdivisi : *Angiospermae*
Kelas : *Dicotyledonae*
Ordo : *Myrtales*
Famili : *Myrtaceae*
Genus : *Psidium*
Spesies : *Psidium guajava L.*

²⁹ Fadhilah et al., “Karakterisasi Tanaman Jambu Biji (*Psidium Guajava L.*) Di Desa Namorian Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara,” *Prosiding Seminar Nasional Biologi dan Pembelajarannya* (2018): 1670.

³⁰ Siti Nurlani Harahap and Nurbaity Situmorang, “SKRINING FITOKIMIA DARI SENYAWA METABOLIT SEKUNDER BUAH JAMBU BIJI MERAH (*Psidium Guajava L.*),” *EduMatSains : Jurnal Pendidikan, Matematika dan Sains* 5, no. 2 (2021): 153–164.

Kandungan jambu biji dalam 100 gram adalah vitamin A 792 IU, vitamin B1 0,05 mg, vitamin C 183,5 mg, vitamin E 1,12 mg, asam folat 14 mcg, mineral seperti kalsium 20 mg, fosfor 25 mg, besi 0,31 mg, seng 0,23 mg, CU 0,103 mg selenium 0,6 mg, senyawa fenolik seperti β -karoten 374 μ g dan likopen 5204 μ g. Melihat dari kandungan nutrisi jambu biji tersebut diatas dan juga manfaat yang dihasilkan oleh buah jambu biji, maka buah ini berpotensi untuk dikembangkan menjadi bahan baku industri olahan pangan selain untuk dikonsumsi secara segar.³¹

F. Pengertian Koperasi

Koperasi merupakan badan usaha yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi. Koperasi saat ini banyak diminati oleh masyarakat umum karena banyak manfaatnya yang dapat membantu perekonomian dan dapat memperbaiki kehidupan dari para anggotanya.³²

Koperasi Jasa Keuangan Syariah adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah). Unit Jasa Keuangan Syariah adalah unit usaha pada Koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi,

³¹ Diki Nanang Surahman and Riyanti Ekafitri, "KAJIAN HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) PENGOLAHAN JAMBU BIJI DI PILOT PLANT SARI BUAH UPT. B2PTTG – LIPI SUBANG," *Jurnal Agritech* 34, no. 03 (2014): 266.

³² Muhamad Tabrani and Insan Rezqy Aghniya, "Implementasi Metode Waterfall Pada Program Simpan Pinjam Koperasi Subur Jaya Mandiri Subang," *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi* 14, no. 1 (2020): 44–53.

dan simpanan sesuai dengan pola bagi hasil (syariah), sebagai bagian dari kegiatan usaha koperasi yang bersangkutan. Koperasi syariah adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.³³

Koperasi Konsumsi adalah koperasi yang dikelola untuk memenuhi kebutuhan barang konsumsi atau barang yang dibutuhkan setiap hari oleh anggotanya. Koperasi ini bertujuan agar para anggotanya dapat membeli barang-barang konsumsi dengan kualitas baik dengan harga yang layak. Untuk melayani kebutuhan anggotanya, koperasi konsumsi biasanya mengadakan usaha berupa:

- a. Membeli barang-barang konsumsi keperluan sehari-hari dalam jumlah yang besar sesuai dengan kebutuhan anggota.
- b. Menyalurkan barang-barang konsumsi kepada para anggotanya dengan harga yang layak.
- c. Berusaha membuat sendiri barang-barang konsumsi untuk keperluan anggota.³⁴

³³ Triana Sofiani, "Konstruksi Norma Hukum Koperasi Syariah Dalam Kerangka Sistem Hukum Koperasi Nasional," *Jurnal Hukum Islam* 12, no. December (2014): 135–151.

³⁴ Abdulah Safe'i, "Koperasi Syariah: Tinjauan Terhadap Kedudukan Dan Peranannya Dalam Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan," *Media Syariah* 14, no. 1 (2012): 39–62.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan usaha ini dilaksanakan setelah selesai mengajukan proposal rencana tugas akhir. Kegiatan Produksi Kerupuk Jambu Biji yang akan dilaksanakan di Jl. Sumur Dewa 3, RT. 20, Kec Selebar, Kota Bengkulu.

B. Alat dan Bahan

Alat-alat yang digunakan selama masa pembuatan kerupuk jambu biji yang merupakan alat tetap terdapat dalam tabel di bawah ini.

Tabel 3. 1 Alat Pembuatan Kerupuk

Nama Alat	Jumlah
Baskom	1 buah
Curter	1 buah
Spatula	1 buah
Tampah	1 buah
Wajan	1 buah
Talenan	1 buah
Serbet	2 buah
Tabung gas	1 buah
Kompur gas	1 buah
Sarung tangan plastic	1 pack

Berikut adalah bahan yang digunakan dalam pembuatan kerupuk jambu biji dalam satu kali produksi yang menghasilkan 25 bungkus kerupuk jambu biji, terdapat dalam tabel 3.2 di bawah ini.

Tabel 3. 2 Bahan Pembuatan Kerupuk

Nama Bahan	Jumlah
Buah jambu biji	2 kg
Tepung tapioca	3 kg
Minyak goreng	2 liter
Bawang putih	1 ons
Garam	1 bungkus
Penyedap rasa	4 bungkus
Bubuk balado	3 bungkus
Ketumbar	1 ons

C. Proses Pembuatan

Proses pembuatan kerupuk jambu biji yaitu:

1. Pencucian

Cuci bersih buah jambu biji dengan air bersih dan pastikan tidak ada kotoran yang menempel di permukaan kulit buah dan keringkan menggunakan tisu.



Gambar 3.3 Pencucian Buah Jambu Biji

2. Pemotongan

Potonglah buah jambu biji menjadi potongan berbentuk dadu kecil setelahnya baru buang atau pisahkan biji dari buahnya.



Gambar 3.4 Proses pemotongan Buah Jambu Biji

3. Pemplenderan

Blender buah jambu biji yang telah dipotong berbentuk dadu kecil menggunakan blender, dan pastikan blender sampai halus.



Gambar 3.5 Pemplenderan Buah Jambu Biji

4. Penghalusan

Haluskan bawang putih, ketumbar sesuai dengan takaran yang telah ditentukan.



Gambar 3.6 Pengalusan Bumbu

5. Pencampuran

- a. Langkah pertama, mencampirkan adonan buah jambu biji yang sudah diblender dengan tepung tapioka.
- b. Kedua , campurkan bawang putih, ketumbar yang sudah dihaluskan ke dalam adonan, dan tambahkan garam serta penyedap rasa.
- c. Ketiga aduk rata adonan sampai kalis.

Gambar 3.7 Pencampuran Adonan



6. Pembentukan

Bentuk adonan dengan ukuran yang kecil dan lonjong dengan menggunakan tangan.

Gambar 3.8 Pembentukan Adonan Kerupuk



7. Perebusan

Rebus air sampai mendidih dan beri sedikit minyak pada air rebusan, lalu masukkan adonan yang sudah di bentuk ke dalam air mendidih. Tunggu sampai matang dan adonan terangkat ke atas dengan sendirinya.

Gambar 3.9 Perebusan Adonan Kerupuk



8. Pengirisan

Adonan yang sudah dingin dan lumayan keras, langsung di iris dengan setipis mungkin.

Gambar 3.10 Pengirisan Kerupuk Jambu Biji



9. Penjemuran

Adonan yang telah di iris sehingga berbentuk kerupuk, langsung di jemur di bawah sinar matahari hingga kering.

Gambar 3.11 Penjemuran Kerupuk Jambu Biji



10. Penggorengan

Kerupuk mentah yang telah kering, kemudian di goreng menggunakan minyak panas dan api kecil agar matang sempurna.

11. Penyaringan

Kerupuk jambu biji yang telah matang barulah disaring dan ditiriskan dari minyak penggorengan.

12. Penggabungan

Kerupuk jambu biji yang sudah dingin dicampurkan dengan bumbu balado dan diaduk atau diguncangkan hingga merata.

13. Pengemasan

Masukkan kerupuk jambu biji kedalam kemasan sesuai dengan varian rasa yaitu original dan balado dan timbang kerupuk sesuai dengan berat yang telah ditentukan.

D. Pangsa Pasar

Pangsa pasar merupakan keseluruhan permintaan suatu barang pada suatu wilayah. Segmentasi pasar biasanya digunakan untuk mengidentifikasi, menentukan target pelanggan, dan memberikan data pendukung untuk elemen rencana pemasaran. *Market share* merupakan bagian pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan dan seluruh potensi jual.

Market share biasanya dinyatakan dalam bentuk persentase total.¹

Penulis akan menggunakan aplikasi media sosial seperti WhatsApp, Instagram untuk menjelaskan komposisi dari kerupuk jambu biji agar calon konsumen dapat melihat bahwa produk ini tidak menggunakan bahan yang berbahaya. Konsumen yang penulis tuju ialah mahasiswa Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

E. Proses Pemasaran

Proses pemasaran adalah proses tentang bagaimana perusahaan dapat memasarkan produk atau mempengaruhi konsumen, agar para konsumen bisa membeli produk yang ditawarkan dan akhirnya konsumr menjadi puas sehingga mereka akan selalu membeli produk perusahaan itu, dan perusahaan tidak akan pernah kehangin pangsa pasar atau konsumen sehingga produk itu terus laku dipasaran.²

Sistem pemasaran yang paling sederhana terdiri dari dua unsur yang saling berkaitan, yaitu organisasi pemasaran dan target pasarnya. Dalam sebuah sistem pemasaran unsur-unsur serupa dengan unsur-unsur yang ada pada sistem radio stereo.

¹ Dian Widyaningtyas and Tri Widodo, “Analisis Pangsa Pasar Dan Daya Saing Cpo Indonesia Di Uni Eropa,” *Jurnal Manajemen DayaSaing* 18, no. 2 (2017): 138–145.

² Moh Rusdi, “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya,” *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis* 6, no. 2 (2019): 83–88.

Bekerja secara terpisah, tetapi pada waktu dipertemukan secara tepat.³

Di era globalisasi dengan perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat, pengembangan pemasaran diperlukan kewirausahaan yang mampu menjangkau seluruh konsumen dipenjurus dunia, yaitu melalui internet marketing atau *E-Commerce*.⁴

Strategi pemasaran syariah yang dilakukan adalah menggunakan marketing mix. *Marketing mix* (bauran pemasaran) adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran. *Marketing mix* merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri-sendiri tanpa dukungan dari elemen lain. Elemen-elemen yang ada dalam marketing mix adalah sebagai berikut:⁵

1. *Product*/Produk

Produk adalah titik sentral dari suatu kegiatan marketing. Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar guna mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat

³ Rusdi, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya."

⁴ Cicik Harini dan SB Handayani, "Pemasaran Kewirausahaan Melalui E-Commerce Untuk Meningkatkan Kinerja Umkm," *Derivatif jurnal manajemen* 3, no. 2252 (2019): 58–66.

⁵ Eko mardiyanto. *Implementasi Marketing Mix Dalam Pemasaran Perbankan Syariah*. AL-IQTISHOD: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam. Volume. 9 No. 1 Januari 2021. Hlm 94-95.

memenuhi kebutuhan dan keinginan. Kerupuk jambu biji menjadi makanan atau camilan yang mudah dikonsumsi dan memiliki daya tarik tersendiri.

2. *Price/Harga*

Harga dapat didefinisikan sebagai jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Penetapan harga ini tidak mementingkan keinginan penulis sendiri, tapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat dan besarnya modal yang dikeluarkan pada saat produksi. Harga yang penulis tawarkan sebesar Rp 11.000 per bungkus, sedangkan untuk harga jual di koperasi Konsumen Al-Muawanah yakni Rp. 13.000 per bungkus. Jadi dalam satu bungkus penulis memberi keuntungan satu produk kepada pihak Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah adalah Rp. 2.000.

3. *Place/ Lokasi*

Tujuan lokasi pemasaran yang penulis pilih adalah melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah UINFAS Bengkulu dengan website hasil karya mahasiswa. Website ini bisa diakses melalui link <https://kks.al-muawanah.com>. Adapun penulis memilih lokasi tersebut karena merupakan Koperasi Syariah yang bertempat di kampus UINFAS Bengkulu.

4. *Promotion/Promosi*

Promosi adalah komunikasi dari para pemasar yang menginformasikan, membujuk dan mengingatkan para calon

pembeli suatu produk dalam rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respons. Adapun kegiatan promosi yang penulis lakukan dalam memasarkan produk yakni dengan mempromosikan melalui postingan media sosial seperti WhatsApp dan Instagram.

F. Analisa Kelayakan Usaha/Program

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan, usaha atau bisnis yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidak layak usaha tersebut dijalankan.⁶

Program yang diajukan adalah produk yang dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat. Produk ini memberikan cita rasa baru dalam dunia kuliner. Produk yang dibuat akan dapat ikut bersaing di pasaran dan menjadi salah satu produk yang banyak diminati oleh konsumen.

G. Analisa Keuntungan

Analisa keuntungan dari penjualan produk “kerupuk jambu biji” yang akan di pasarkan selama 3 bulan adalah sebagai berikut:

⁶ Raden Ratna Permanawati and Aneu Yulianeu, “Sistem Pakar Untuk Menentukan Suatu Peluang Usaha Dengan Menggunakan Metode Smarter Dan Oreste,” *Jumantaka* 1, no. 1 (2018): 31–40.

Rekap biaya alat yang dibutuhkan dalam pembuatan kerupuk jambu biji terdapat dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3. 3 Rekap Biaya Alat

Rekap Alat	Jumlah	Harga Peralatan	Total
Baskom	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Curter	1 buah	Rp. 3.000	Rp. 3.000
Spatula	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Tampah	1 buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000
Wajan	1 buah	Rp. 50.000	Rp. 50.000
Talenan	1 buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Tabung gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
Kompore gas	1 buah	Rp. 85.000	Rp. 85.000
Sarung tangan plastic	1 pack	Rp. 5.000	Rp.5.000
Kemasan	75 pcs	Rp. 1.000	75.000
Total Investasi Peralatan			Rp. 363.000

Pada tabel di atas menunjukkan rekap biaya peralatan yang di keluarkan dalam memproduksi produk “Kerupuk jambu biji” sejumlah Rp. 363.000

Rekap biaya bahan pembuatan kerupuk jambu biji dalam 3 bulan adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 4 Rekap Biaya Bahan

Rekap bahan	Jumlah	Harga bahan	Total
Buah jambu biji	6 kg	Rp. 15.000	Rp. 90.000
Tepung tapioca	9 kg	Rp. 9.000	Rp. 87.000
Minyak goreng	3 liter	Rp. 15.000	Rp. 45.000
Bawang putih	3 ons	Rp. 3.000	Rp. 9.000
Garam	3 bungkus	Rp. 2.000	Rp. 6. 000
Ketumbar	3 bungkus	Rp. 2.000	Rp. 6.000
Penyedap rasa	12 bungkus	Rp. 500	Rp. 6.000
Bubuk balado	3 bungkus	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Total			Rp. 231.000

Pada tabel di atas menunjukkan rekap biaya bahan yang dikeluarkan daam memproduksi kerupuk jambu biji adalah Rp.231.000

Investasi modal kerja:

Total biaya yang di perlukan unruk mendirikan industri kecil kerupuk jambu biji dalam kemasan adalah total investasi biaya peralatan+ biaya bahan baku.

$$\text{Rp. } 363.000 + \text{Rp. } 231.000 = \text{Rp. } 594.000$$

a. Biaya variabel

Rekap bahan	Jumlah	Harga bahan	Total
Buah jambu biji	2 kg	Rp. 15.000	Rp. 30.000
Tepung tapioca	3 kg	Rp. 9.000	Rp. 27.000
Minyak goreng	1 liter	Rp. 15.000	Rp. 15.000
Bawang putih	1 ons	Rp. 3.000	Rp. 3.000
Garam	1 bungkus	Rp. 2.000	Rp. 2.000
Ketumbar	2 bungkus	Rp. 1.000	Rp. 2.000
Penyedap rasa	4 bungkus	Rp. 500	Rp. 2.000
Bubuk balado	1 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Total			Rp. 91.000

Dengan modal Rp. 91.000 bisa menghasilkan 25 kemasan.

b. Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Biaya bahan produksi = Rp. 91.000

Biaya operasional: Transportasi = Rp. 50.000

Pulsa = Rp. 50.000

Biaya pengemasan: 25 kemasan = Rp. 25.000 +

Total = Rp. 216.000

$$\text{HPP} = \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Hasil produk jadi}}$$

$$\text{HPP} = \frac{\text{Rp. 216.000}}{25 \text{ pcs}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp. } 8.640/\text{pcs} \\
 \text{Laba} &= \text{HPP} + 30\% \\
 &= \text{Rp. } 8.640 + 30\% \\
 &= \text{Rp. } 2.592 \\
 \text{Harga jual} &= \text{HPP} + \text{Laba} \\
 &= \text{Rp. } 8.640 + \text{Rp. } 2.592 \\
 &= \text{Rp. } 11.000/\text{pcs}
 \end{aligned}$$

H. Anggaran Biaya

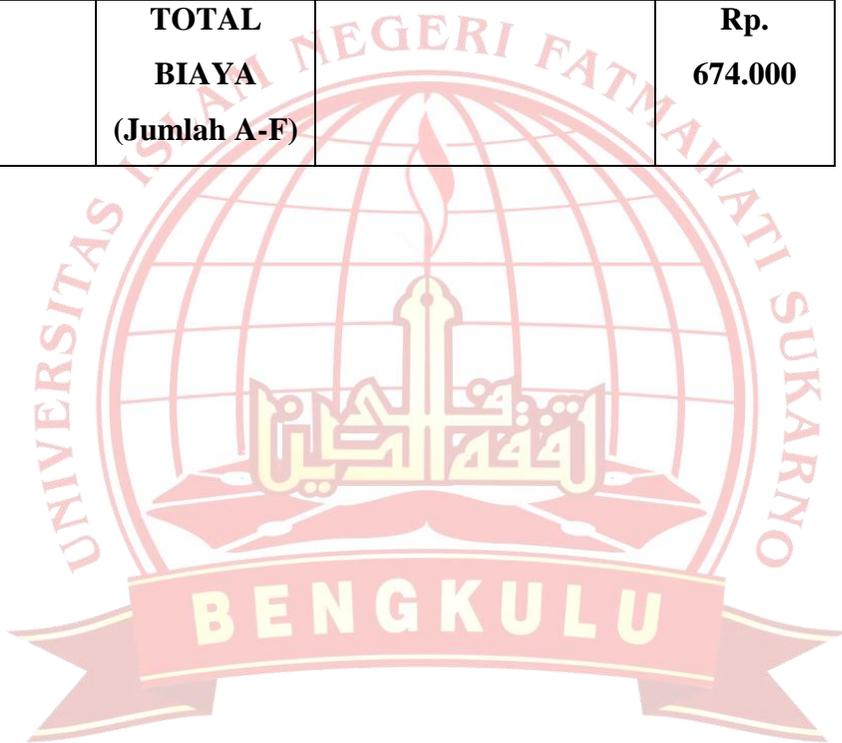
Anggaran biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi kerupuk jambu biji terdapat pada tabel 3.5 di bawah ini:

Tabel 3. 5 Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga@	
A.	Tahap Pelaksanaan			
1.	Peralatan Tetap			
	Baskom	1 Buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Curter	1 Buah	Rp. 3.000	Rp. 3.000
	Spatula	1 Buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Tampah	1 Buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000
	Wajan	1 Buah	Rp. 50.000	Rp. 50.000
	Talenan	1 Buah	Rp. 10.000	Rp. 10.000
	Tabung Gas	1 Buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Kompur Gas	1 Buah	Rp. 85.000	Rp. 85.000
	Sarung Tangan	1 Pack	Rp. 5.000	Rp.5.000

	Plastik			
	Kemasan	75 pcs	Rp. 1000	Rp.75.000
	Jumlah			Rp. 363.000
2.	Bahan Habis Pakai			
	Buah Jambu Biji	6 Kg	Rp. 15.000	Rp. 90.000
	Tepung Tapioca	9 Kg	Rp. 9.000	Rp. 81.000
	Minyak Goreng	3 Liter	Rp. 15.000	Rp. 45.000
	Bawang Putih	3 Ons	Rp. 3.000	Rp. 9.000
	Garam	3 Bungkus	Rp. 2.000	Rp. 6.000
	Ketumbar	3 Bungkus	Rp. 2.000	Rp. 6.000
	Penyedap Rasa	12 Bungkus	Rp. 500	Rp. 6.000
	Bubuk Balado	1 Bungkus	Rp. 10.000	Rp. 30.000
	Jumlah			Rp. 231.000
B.	Pelaporan			
	Proposal	1 Buah	Rp. 35.000	Rp. 35.000
	Jumlah			Rp. 35.000

C.	Dokumentasi			
	-	-	-	-
	Jumlah			Rp. -
D.	Transportasi			
	BBM	3 Bulan	Rp.15.000	Rp.45.000
	Jumlah			Rp. 45.000
	TOTAL BIAYA (Jumlah A-F)			Rp. 674.000



I. Rencana Jadwal Kegiatan

Berikut ini rencana jadwal kegiatan produk kerupuk jambu biji yang terdapat dalam tabel 3.6

Tabel 3. 6 Rencana Jadwal Kegiatan

No	Pelaksanaan Kegiatan	Bulan ke I				Bulan ke II				Bulan ke III				Bulan ke IV			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan	■	■	■	■												
2	Survey bahan baku			■	■												
3	Pelatihan dan Praktek				■												
4	Publikasi dan Promosi					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5	Produksi				■					■				■			
6	Pemasaran					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7	Evaluasi									■				■			■
8	Pembuatan Laporan									■	■	■	■	■	■	■	■

Adapun jadwal perencanaan yang akan dilakukan dalam kegiatan ini adalah :

1. Perencanaan

Perencanaan produk kerupuk jambu biji ini dimulai dengan melakukan melihat ketersediaan bahan baku. Dalam melakukan para pelaku usaha membutuhkan perencanaan yang tepat dan baik untuk menjalankan bisnisnya dengan teratur. Hasil yang di inginkan dari melakukan keadaan pasar untuk meningkatkan promosi, penjualan, perencanaan, perluasan serta promosi agar perencanaan yang di rencanakan sesuai target. Perencanaan/*planning* dilakukan agar dapat membantu pencapaian target yang diinginkan, dan dapat membantu mengurangi ketidakpastian yang terjadi.

2. Survei Bahan Baku

Survei bahan baku produk kerupuk jambu biji dilakukan untuk persiapan yang akan dilaksanakan untuk penyusunan survei pasar dan penyusunan jadwal kegiatan serta kualitas bahan baku dan alat pendukung produksi serta keinginan masyarakat mengenai produk usaha yang akan dijual, karena survei bahan baku ini merupakan peluang utama dalam berbisnis. Survei ini dilakukan untuk mengambil informasi terbaru yang bermanfaat bagi kemajuan sebuah usaha penjualan produk kerupuk jambu biji, dengan melakukan survei dapat mengetahui kebutuhan, kepuasan, dan keinginan pelanggan terhadap perusahaan.

3. Pelatihan Dan Praktek

Pelatihan dan praktek produk kerupuk jambu biji dibuat dan diproses demi dapat kualitas yang baik dan siap untuk bekerja di pemasaran.

Pelatihan Wirausaha ini berbentuk pengembangan untuk mendorong wirausaha agar mahasiswa dapat berkreasi dengan pembelajaran program yang sesuai dan memberikan kesempatan untuk menciptakan inovatif yang baru dan menciptakan peluang baru di peluang pasar.

4. Publikasi Dan Promosi

Publikasi dan promosi produk kerupuk jambu biji dilakukan untuk melaksanakan terwujudnya suatu tujuan berusaha secara meluas. Promosi produk kerupuk jambu biji pada awalnya membuat akun sosial media seperti WhatsApp dan Instagram agar lebih mudah menawarkan produk yang akan di jual dan dilakukan berbagai cara mempromosikan produk secara langsung maupun tidak langsung. Prromosi dilakukan kepada konsumen dan bekerjasama dengan koperasi.

5. Produksi

Produksi yaitu suatu pelaksanaan yang membuat dan menambah manfaat jasa atau barang yang dibutuhkan untuk kegiatan faktor-faktor ilmu ekonomi dan produksi berupa kerja, skill, dan lain-lain. Selama program ini berlangsung akan dilakukan di Jalan Sumur Dewa 3, RT 20, Kec.Selebar, Kota Bengkulu. Kegiatan ini berlangsung, yang akan dilakukan produksi sebanyak satu kali dalam sebulan, dilakukan selama tiga bulan.

6. Pemasaran

Pemasaran yaitu proses penjualan yang diawali dari perencanaan produk sampai terjual produk. Dengan penjualan

yang terjadi antara tukar menukar barang. Pemasaran yang dilakukan menggunakan media online seperti melalui website Koperasi Al- Muawanah, whatsapp dan instagram.

7. Evaluasi Dan Pengembangan Usaha

Setelah dilaksanakan untuk memproduksi dan melihat respon dari pembeli terkait rasa dan kenyamanan dalam pemakaian serta kemasan. Maka dari itu akan terus di evaluasi agar mendapatkan masukan yang baik dari konsumen serta mendapatkan masukan yang bersifat semangat agar bisa memperbaiki produk maupun kemasan produk agar di sukai dan diterima para konsumen. Evaluasi dilakukan ketika dalam memproduksi barang ada yang salah atau ada yang kurang memuaskan bagi pelanggan.

8. Pembuatan Laporan

Laporan ini dibuat untuk mewujudkan suatu usaha yang profesional, maka dari itu harus mempersiapkan semuanya dengan baik mulai dari persiapan program, produksi, pemasaran, promosi, pembuatan label dan menyusun laporan hasil usaha. Pembuatan laporan ini dapat melakukan perbaikan dengan merancang kegiatan. Membantu kebijakan secara positif. Laporan ini dilakukan untuk mengetahui apakah usaha ini berkembang tidaknya.

BAB IV

HASIL YANG DI CAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

A. Gambaran Umum Program Kreativitas Mahasiswa

1. Sejarah Program Kreativitas Mahasiswa

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) merupakan keterampilan yang melibatkan bakat, fisiologi, dan pengalaman. Oleh karena itu, manusia diharapkan mampu mencapai taraf kreatif. Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) juga salah satu upaya untuk mengembangkan, menyerap dan mengimplementasikan ide-ide kreatif dan inovatif bagi siswa. Sejak diluncurkan, PKM mendapat respon positif baik dari mahasiswa maupun pimpinan universitas. Hal ini tercermin dari semakin banyaknya universitas peserta dan proposal yang diajukan oleh mahasiswa. Lulusan perguruan tinggi dituntut memiliki pengetahuan akademik, keterampilan berpikir, keterampilan manajerial, dan keterampilan komunikasi.¹

PKM 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

¹ Andi Triyawan et al., “Pendampingan Penyusunan Proposal Program Kreatifitas Mahasiswa Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Darussalam Gontor,” *Bubungan Tinggi: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4, no. 2 (2022): 666.

dengan partisipasi aktif mahasiswa, diintegrasikan ke dalam satu wahana, yaitu PKM. PKM dikembangkan untuk mengantarkan mahasiswa mencapai taraf pencerahan kreativitas dan inovasi berlandaskan penguasaan sains dan teknologi serta keimanan yang tinggi. Dalam rangka mempersiapkan diri menjadi pemimpin yang cendekiawan, wirausahawan serta berjiwa mandiri dan arif, mahasiswa diberi peluang untuk mengimplementasikan kemampuan, keahlian, sikap, tanggungjawab, membangun kerjasama tim maupun mengembangkan kemandirian melalui kegiatan yang kreatif dalam bidang ilmu yang ditekuni. Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) merupakan program pengembangan keterampilan mahasiswa dalam berwirausaha dan berorientasi pada laba (profit).²

2. Visi dan Misi Usaha

Visi:

“Menciptakan produk makanan inovasi baru dengan mengedepankan rasa yang menarik dan harga jual yang terjangkau.”

² dkk 2018) Richard Oliver (Dalam Zeithml., “Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (Pkm-K) Di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Lambung Mangkurat,” *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. (2021): 2013–2015.

Misi:

1. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk.
2. Memasarkan harga jual yang terjangkau.
3. Selalu membuat kesan yang baik kepada setiap pelanggan.
4. Mengedepankan saran yang diberikan oleh konsumen.

B. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

Program Kreatifitas Mahasiswa ini dilakukan dari bulan November 2022 sampai dengan bulan April 2023 mulai dari proses perencanaan, proses produksi, proses promosi dan pemasaran.

Proses perencanaan produk dimulai dengan melihat ketersediaan bahan baku, kemudian menciptakan inovasi baru sehingga bisa mendapatkan hasil produk yang diinginkan.

Tahapan selanjutnya adalah proses produksi yaitu pembuatan yang dilakukan melalui berbagai langkah sehingga menghasilkan produk yang siap untuk di pasarkan. Sebelum di lakukannya pemasaran, penulis melakukan promosi melauai sosial media seperti WhatsApp dan Instagram.

Sedangkan untuk pemasaran produk bisa didapatkan menggunakan website yang sudah disediakan oleh pihak koperasi konsumen al- muawanah melalui link <https://kks.al-muawanah.com>. Pada bagian menu produk hasil karya mahasiswa dan kode produk 005. Kemudian konsumen bisa

langsung memesan produk dan akan terhubung ke pihak koperasi. Kemudian pihak koperasi akan langsung menghubungi penulis untuk mengkonfirmasi bahwa adanya pesanan, sehingga penulis akan mengantar produk ke koperasi. Dan konsumen langsung mengambil produk di koperasi konsumen al-muawanah syariah.

Dilihat dari proses pemasaran pada bulan Februari-April pemesanan produk semakin meningkat sehingga dapat dijadikan peluang usaha baru dalam upaya meningkatkan pendapatan. Dengan adanya usaha produk kerupuk jambu biji ini penulis dapat mengembangkan kreativitas dengan menghasilkan produk inovasi baru, selain itu penulis juga mendapatkan keuntungan dari penjualan yang di pasarkan melalui koperasi konsumen al-muawanah syariah.

Adapun dari segi tantangan pemasaran melalui koperasi konsumen al-muawanah syariah yaitu belum banyak mahasiswa yang mengetahui fitur website koperasi konsumen al-muawanah syariah ini, sehingga banyak mahasiswa yang masih awam dalam proses pesan produk. Maka dari itu strategi penulis dalam menghadapi tantangan ini yaitu dengan melakukan promosi pembagian link website melalui sosial media yaitu Instagram dan WhatsApp.

Produk kerupuk jambu biji ini juga menjadi peluang usaha baru dalam meningkatkan pendapatan, produk yang dijual mendapat keuntungan dan layak menjadi usaha karena bahan baku yang mudah dicari, di olah dan produk yang memiliki

masa simpan yang cukup lama serta bisa dinikmati di berbagai kalangan usia. Selain itu usaha ini juga telah mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) setra telah mendapatkan No PIRT.

1. Kegiatan Pelatihan PIRT

PKP merupakan singkatan dari pelatihan penyuluhan keamanan pangan dengan jaminan tertulis yang diberikan oleh Bupati/Wali Kota, melalui dinas kesehatan. Adapun kegiatan pelatihan ini dilakukan di ruangan UPKP Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ftamawati Sukarno Bengkulu, pada tanggal 28 Maret 2023. Melalui ujian pre-test dan post-test selama Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) maka setiap peserta yang telah dinyatakan lulus unruk mendapatkan sertifikat PKP. Setiap peserta diharapkan mengikuti, serta menyelesaikan pembelajaran setiap materi yang disampaikan oleh narasumber penyuluhan keamanan pangan dengan total sebanyak 8 materi yang terdiri dari 4 pemateri yaitu, Jono Haryadi Thabrani SKM, MM, Yona Dwi Santy, SS, Elensa, SKM, Doni Hartono, SE, MSI. Dengan materi sebagai berikut:

- a. Teknologi Proses Pengolahan Pangan.
- b. Kemanan dan Mutu Pangan.
- c. Prosedur Operasi Sanitasi Standar.
- d. Label.
- e. Bahan Tambahan Pangan.

- f. Penerapan Cara Produksi Pangan yang Baik (CPPB-IRT) di Industri Rumah Tangga (IRTP).
- g. Peraturan Perundangan-undangan Tentang Pangan.
- h. Etika Bisnis dan Pengembangan Jejaring Bisnis IRTP.

Adapun syarat mengikuti pelatihan adalah sebagai berikut:

- a. Mengisi formulir pendaftaran.
- b. Foto ukuran 3 x 4 satu lembar.
- c. Foto ukuran 4 x 6 satu lembar.
- d. Fotokopi KTP satu lembar.

2. Surat Nomor Induk Berusaha NIB

NIB merupakan singkatan dari nomor induk berusaha yaitu identitas pelaku usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan berusaha sesuai dengan bidang usaha. Pelaku usaha yang ingin mengurus perizinan berusaha melalui OSS wajib memiliki NIB.

Syarat membuat NIB adalah sebagai berikut:

- a. Nomor Induk Kependudukan (NIK).
- b. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).
- c. Alamat email yang aktif.
- d. Nomor data ponsel yang aktif.

Data hak Akses Mikro Kecil (UMK). Adapun caranya sebagai berikut:

- a. Masuk ke alamat <http://oss.id/>
- b. Pilih perizinan UMK.
- c. Pilih jenis pelaku usaha status (Perseorangan atau badan usaha).
- d. Masukkan data diri yaitu: NIK, Nama, jenis Kelamin, Alamat, Alamat Email, Nomor Telepon, dan isi kode captcha.
- e. Pilih daftar
- f. Sistem otomatis mengirim ke alamat email aktif terdaftar untuk proses verifikasi dan aktivasi.
- g. Lakukan verifikasi dengan mengikuti langkah yang ada di dalam email tersebut
- h. Username dan password akan dikirim oleh OSS ke email terdaftar.
- i. Hak akses bisa digunakan masuk ke sistem OSS.

3. Surat Pangan Industri Rumah Tangga PIRT

Kegiatan Pelatihan PIRT adalah singkatan dari Pangan Industri Rumah Tangga dimana saat ini permintaannya sedang meningkat dikarenakan saat ini bisnis rumahan sedang sangat menjamur di masyarakat 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 di dalam roda perekonomian Indonesia saat ini. Para pelaku industri mengaku mendapatkan banyak keuntungan jika menjalankan bisnisnya dengan cara rumahan. Mereka mengaku bisa lebih berhemat dalam anggaran sewa lokasi produksi, anggaran modal, memiliki kendali penuh, dan juga bisa memiliki waktu yang lebih fleksibel untuk bekerja ataupun bersama keluarga dirumah. Tetapi sebelum para pelaku industri olahan pangan dapat memulai bisnisnya, mereka harus terlebih dahulu mengurus sertifikat perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) seperti mengikuti pelatihan PKP dan mengurus NIB.

4. Data Hasil Penjualan

Di bawah ini merupakan tabel hasil dari data penjualan kerupuk jambu biji selama 3 bulan dan total produk yang terjual sebanyak 64 bungkus.

Tabel 4.1

Data Hasil Penjualan Kerupuk Jambu Biji Selama 3 Bulan

Laporan Penjualan Kerupuk Jambu Biji					
Bulan	Produksi	Terjual	Satuan	Harga	Jumlah
I	25	19	Pcs	Rp. 11.000	Rp. 209.000
II	25	22	Pcs	Rp. 11.000	Rp. 242.000
III	25	23	Pcs	Rp. 11.000	Rp. 253.000
Total	75	64			Rp. 704.000

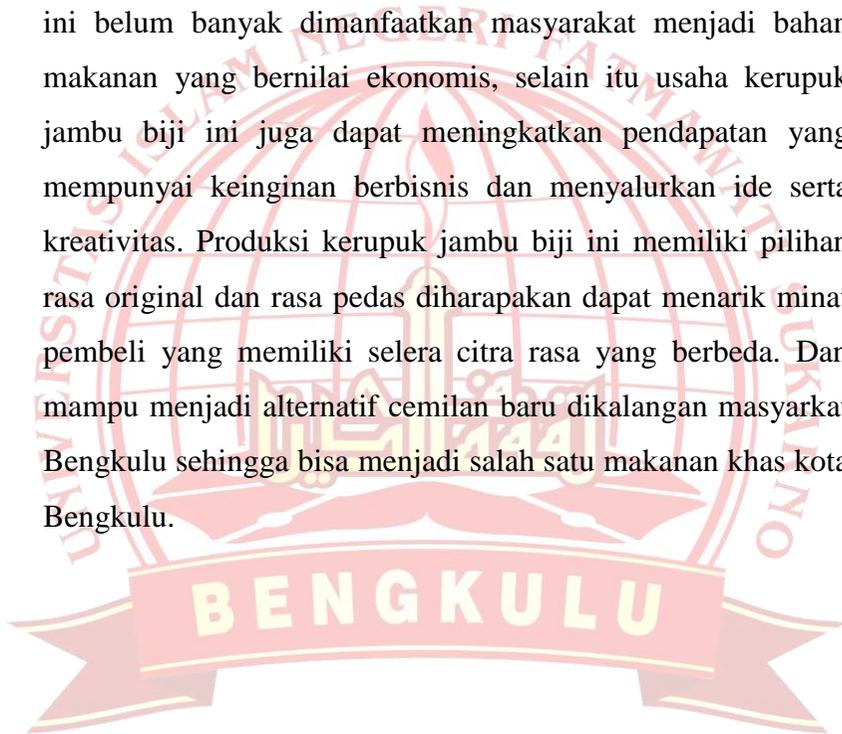
Dari tabel di atas dapat di lihat bahwa produk kerupuk jambu biji selama setiap bulan memproduksi sebanyak 25 bungkus dengan berat kemasan satu produk yaitu 60 gram.

C. Potensi Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program ini akan terus berlanjut dengan produk yang lebih baik dan berinovasi serta proses produksi lebih banyak untuk dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan memperluas pangsa pasar terkhusus untuk Provinsi Bengkulu. Dengan melihat tingginya minat konsumen terhadap kerupuk jambu biji yang merupakan cemilan dengan harga yang terjangkau untuk masyarakat umum dan mahasiswa. Hasil produksi ini merupakan kerupuk yang memiliki rasa asin, gurih dan pedas dengan yang berbahan dasar buah jambu biji. Produk kerupuk jambu biji ini masih mempertahankan rasa yang khas dari buah jambu itu sendiri, karena saat ini buah jambu biji masih belum banyak dimanfaatkan oleh masyarakat. Sehingga penulis mencoba membuka peluang usaha dengan berbahan dasar buah jambu biji. Segmentasi Pasar yang akan dituju adalah seluruh kalangan masyarakat, tetapi kami lebih menekan pada kalangan mahasiswa dan masyarakat umum. Produk kerupuk jambu biji ini juga membantu pemasukan pendapatan mahasiswa dengan menjual produk dan mendapatkan laba dari penjualan, tak hanya itu dari usaha kerupuk jambu biji juga memberikan inspirasi dan semangat jiwa berbisnis yang akan bermanfaat dimasa depan.

Produk kerupuk jambu biji ini juga telah memiliki Nomor Induk Berusaha(NIB), No PIRT, dan telah mengikuti Pelatihan Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) sehingga telah aman untuk di pasrkan di khal layak ramai.

Penulis mengharapkan semoga dengan adanya produk ini dapat meningkatkan manfaat dari buah jambu biji yang selama ini belum banyak dimanfaatkan masyarakat menjadi bahan makanan yang bernilai ekonomis, selain itu usaha kerupuk jambu biji ini juga dapat meningkatkan pendapatan yang mempunyai keinginan berbisnis dan menyalurkan ide serta kreativitas. Produksi kerupuk jambu biji ini memiliki pilihan rasa original dan rasa pedas diharapkan dapat menarik minat pembeli yang memiliki selera cita rasa yang berbeda. Dan mampu menjadi alternatif cemilan baru dikalangan masyarkat Bengkulu sehingga bisa menjadi salah satu makanan khas kota Bengkulu.



BAB V

PENUTUP

A. Evaluasi

Dari proses evaluasi pada bagian pemasaran Program Kreativitas Mahasiswa produk kerupuk jambu biji yang dilakukan pada bulan November-April 2023 dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan produk kerupuk jambu biji ini mendapatkan keuntungan dalam pendapatan dan bisa menjadi sebuah ide peluang usaha dalam mengembangkan kreativitas dan inovasi baru dan mendapatkan keuntungan dari penjualan produk.

Produk kerupuk jambu biji ini di pasarkan di koperasi konsumen al-muawanah syariah yang dapat diakses melalui website <https://kks.al-muawanah.com> pada menu hasil karya mahasiswa dan dengan kode produk 005 dengan produk kerupuk jambu biji. Konsumen bisa langsung memilih menu pesan dan akan langsung terhubung pada kontak koperasi konsumen al-muawanah syariah untuk pembelian produk kerupuk jambu biji. Kemudian produk kerupuk jambu biji bisa langsung diambil pada koperasi konsumen al-muawanah syariah serta melakukan pembayaran barang secara langsung.

Meskipun memiliki tantangan dalam proses pemasaran pemasaran melalui koperasi konsumen al-muawanah syariah yaitu belum banyak mahasiswa yang mengetahui website koperasi konsumen al-muawanah syariah ini, sehingga banyak mahasiswa yang masih awam dalam proses pemesanan produk.

Maka dari itu solusi penulis dalam menghadapi tantangan ini yaitu dengan melakukan promosi pembagian link website melalui sosisa media yaitu Instagram dan WhatsApp sehingga dapat membantu konsumen dalam proses pemesanan dan pembelian produk kerupuk jambu biji.

B. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

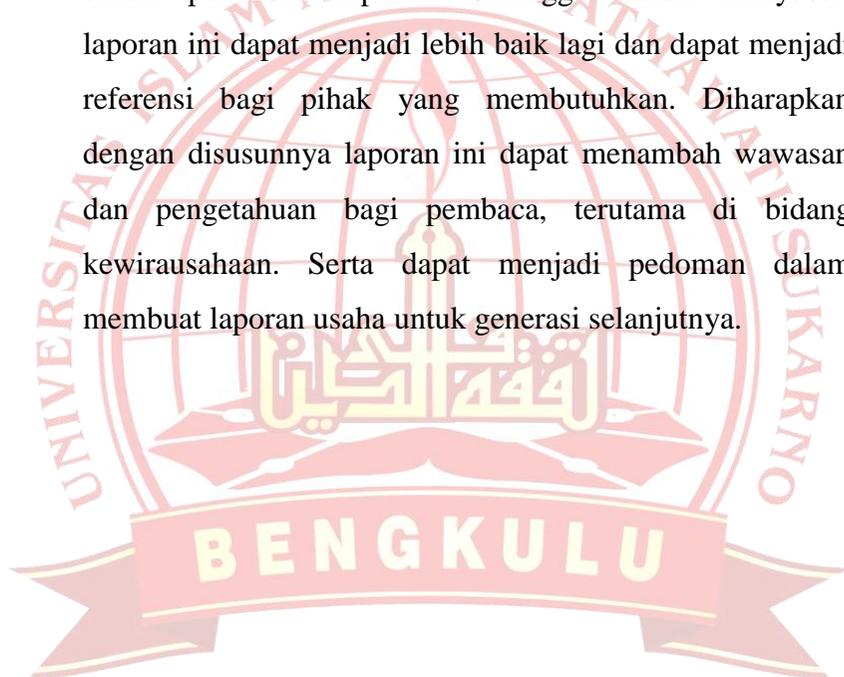
Dari hasil pembahasan yang telah dijabarkan pada bab sebelumnya maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

- a. Ditinjau dari aspek bauran pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji melakukan pemasaran dengan mengimplementasikan elemen-elemen bauran yakni produk yang dijual merupakan produk yang halal serta aman, harga yang ditawarkan oleh produsen merupakan harga yang terjangkau, produk yang diminati dari berbagai kalangan, lokasi pembuatan berada ditempat yang strategis, didukung dengan promosi melalui sosial media, serta pemasaran melalui koperasi konsumen al-muawanah syariah dan secara online. Aspek bauran pemasaran diharapkan tetap menjadi perhatian agar prospek pada produk ini tetap baik.
- b. Produk Kerupuk Jambu biji juga menjadi peluang usaha yang bisa dijalalkan oleh para pemula yang ingin memulai dan mendalami bisnis, sehingga dapat membantu dalam mendapatkan pendapatan sendiri.

Hal ini juga didukung dengan kemampuan mahasiswa generasi sekarang dalam menggunakan media sosial yang memudahkan segmentasi pasar penjualan.

2. Saran

Agar laporan ini menjadi lebih baik, penulis memerlukan kritik dan saran yang bersifat membangun dalam penulisan laporan. Sehingga dalam menyusun laporan ini dapat menjadi lebih baik lagi dan dapat menjadi referensi bagi pihak yang membutuhkan. Diharapkan dengan disusunnya laporan ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca, terutama di bidang kewirausahaan. Serta dapat menjadi pedoman dalam membuat laporan usaha untuk generasi selanjutnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad Farroh Hasan. “Fiqh Muammalah Dari Klasik Hingga Kontemporer (Teori Dan Praktek).” *Research Repository UIN Maulana Malik Ibrahim*, no. 2 (2018): 226.
- Alma Buchari. “Kewirausahaan”, 2016.
- Anastasia, Mahilda, and Renny Oktafia. “Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Kerupuk Desa Tlasi Tulangan Sidoarjo.” *Jurnal Tabarru’: Islamic Banking and Finance* 4, no. 2 (2021): 431–444.
- Arianti, Baiq Fitri. “Pengaruh Pendapatan Dan Perilaku Keuangan Terhadap Literasi Keuangan Melalui Keputusan Berinvestasi Sebagai Variabel Intervening.” *Jurnal Akuntansi* 10, no. 1 (2020): 13–36.
- Arianty, Nel, and Masyhura. “Strategi Pemasaran Susu Kedelai Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Keluarga.” *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* 1, no. 1 (2019): 257–264.
- Bit, Buah, Biji Merah, Potensial Penderita, Nurma Astrid Utami, and Eko Farida. “Indonesian Journal of Public Health and Nutrition Kandungan Zat Besi , Vitamin C Dan Aktivitas Antioksidan Kombinasi Jus” 2, no. 3 (2022): 372–381.
- Cicik Harini dan SB Handayani. “Pemasaran Kewirausahaan Melalui E-Commerce Untuk Meningkatkan Kinerja Umkm.” *Derivatif jurnal manajemen* 3, no. 2252 (2019): 58–66.

Dellia Mila Vernia, Sigit Widiyanto, Dwi Narsih, Mu'thia Mubashira, and Leni Tiwinyanti. "Sosialisasi Dan Pembekalan Strategi Pemasaran Produk Olahan Pisang Pada Siswa Pondok." *Jurnal Pengabdian UntukMu NegeRI* 4, no. 1 (2020): 125–128.

Dhyan, Christina, Sumardi Hadi Sumarlan, and Bambang Susilo. "The Influence of Bee Wax Coating and Storage Temperature on Guava 's Quality (Psidium Guajava L.)." *Jurnal Bioproses Komoditas Tropis* 2, no. 1 (2014): 79–90.

Fadhilah, Annisa, Susanti, Sri, Gultom, and Tumiur. "Karakterisasi Tanaman Jambu Biji (Psidium Guajava L.) Di Desa Namoriam Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara." *Prosiding Seminar Nasional Biologi dan Pembelajarannya* (2018): 1670.

Fatimah, Siti. "Strategi Komunikasi Pemasaran E-Commerce Melalui Website Klikhotel.Com." *Jurnal Common* 1, no. 2 (2017).

Fawzi, Marissa Grace Haque, Ahmad Syarief Iskandar, Heri Erlangga, Nurjaya, and Denok Sunarsi. *Strategi Pemasaran Konsep, Teori Dan Implementasi*. Pascal Books, 2022.

Gustina, Leni, Welia Novita, and Yohan Triadi. "Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Padang." *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis* 4, no. 1 (2022): 152–161.

- Harahap, Siti Nurlani, and Nurbaity Situmorang. “Skrining Fitokimia Dari Senyawa Metabolit Sekunder Buah Jambu Biji Merah (*Psidium Guajava L.*)” *EduMatSains : Jurnal Pendidikan, Matematika dan Sains* 5, no. 2 (2021): 153–164.
- Hasanah, Mahmudah, and Monry Fraick NG Ratumbusang. “Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (Pkm-K) Di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Lambung Mangkurat.” *Jurnal Socius* 6, no. 02 (2017): 294–313.
- Mujiatun, Siti. “Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna’.” *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis* 13, no. September (2013): 202–216.
- Napitupulu, Sabar, Nirwana Tapiomas, and Riduan Tobink. *Manajemen Pemasaran*, 2021.
- Permanawati, Raden Ratna, and Aneu Yulianeu. “Sistem Pakar Untuk Menentukan Suatu Peluang Usaha Dengan Menggunakan Metode Smarter Dan Oreste.” *Jumantaka* 1, no. 1 (2018): 31–40.
- Prahadaya, Taftyani Yusuf, and Agus Harjoko. “Metode Klasifikasi Mutu Jambu Biji Menggunakan Knn Berdasarkan Fitur Warna Dan Tekstur.” *Jurnal Teknosains* 6, no. 2 (2017): 113.

Puspitasari, Ana Widya, and Renny Oktafia. "Analisis Strategi Pemasaran Syariah Untuk Peningkatan Pangsa Pasar Produk Jelly Motif Pada Ud. Sumber Abadi Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo." *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam* 11, no. 2 (2020): 140.

Rachmawati, Rina. "Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan." *Jurnal Kompetensi Teknik* 2, no. 2 (2011): 143–150.

Ramlan, Pratiwi, and Rifni Nikmat. "Pendekatan Manajemen Strategik Dalam Meningkatkan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa-Kewirausahaan (PMK-K)." *Jurnal MODERAT* 5, no. 3 (2019): 240–250.

richard oliver (dalam Zeithml., dkk 2018). "Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (Pkm-K) Di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Lambung Mangkurat." *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. (2021): 2013–2015.

Rusdi, Moh. "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya." *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis* 6, no. 2 (2019): 83–88.

Safe'i, Abdulah. "Koperasi Syariah: Tinjauan Terhadap Kedudukan Dan Peranannya Dalam Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan." *Media Syariah* 14, no. 1 (2012): 39–62.

Sarwat, Ahmad, and Lc Ma. "Fiqih Jual-Beli Fatih Fayyad & Fawwaz Faqih" (n.d.): 1–46.

Selatan, Pengaruh Partisipasi Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Di Koperasi Simpan Pinjam Masyarakat Bumi Putera (Komas-Bp) Amandraya Kabupaten Nias. "Pengaruh Partisipasi Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Di Koperasi Simpan Pinjam Masyarakat Bumi Putera (Komas-Bp) Amandraya Kabupaten Nias Selatan" 4, no. 1 (2021): 1–13.

Shobirin, Shobirin. "Jual Beli Dalam Pandangan Islam." *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (2016): 239.

Silaningih, Endang, and Putri Utami. "Pengaruh Marketing Mix Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Produk Olahan Makanan Ringan." *Jurnal Sosial Humaniora* 9, no. 2 (2018): 144.

Staf Pengajar Bagian,), Teknologi Hasil, Ternak Fakultas, Peternakan Universitas, and Brawijaya Malang. "Mini Review : Pengolahan KHUXSXNNN³5DPEDN''kulit Di Indonesia." *Jurnal Ilmu-ilmu Peternakan* 21, no. 3 (2011): 18–29. <http://jiip.ub.ac.id/>.

Surahman, Diki Nanang, and Riyanti Ekafitri. "Kajian Haccp (Hazard Analysis and Critical Control Point) Pengolahan Jambu Biji Di Pilot Plant Sari Buah Upt. B2pttg – Lipi Subang." *Jurnal Agritech* 34, no. 03 (2014): 266.

Suretno, Sujian. "Jual Beli Dalam Perspektif Al-Qur'an." *Ad*

Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam 2, no. 01 (2018): 93.

Suryanti, Ery, Hendra Lesmana, and Husni Mubarak. “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM.” *Permana : Jurnal Perpajakan, Manajemen, dan Akuntansi* 13, no. 1 (2021): 60–72.

Tabrani, Muhamad, and Insan Rezqy Aghniya. “Implementasi Metode Waterfall Pada Program Simpan Pinjam Koperasi Subur Jaya Mandiri Subang.” *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi* 14, no. 1 (2020): 44–53.

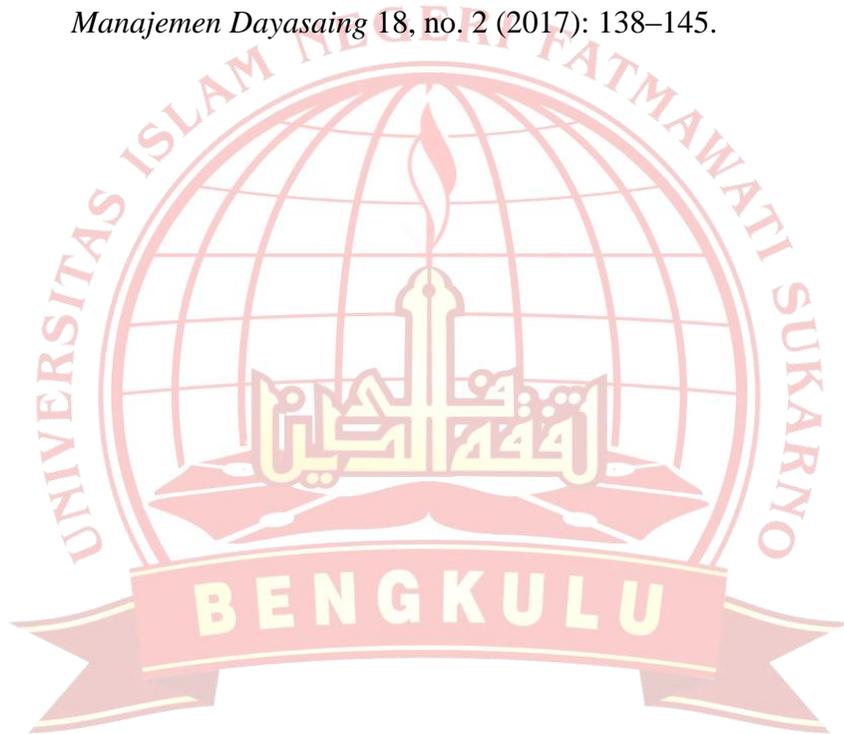
Triana Sofiani. “Konstruksi Norma Hukum Koperasi Syariah Dalam Kerangka Sistem Hukum Koperasi Nasional.” *Jurnal Hukum Islam* 12, no. December (2014): 135–151.

Triyawan, Andi, Diajeng Nurul, Rafiqah Hijiriani, Bella Annisa, Haznelly Maisya, and Ismatul Maula. “Pendampingan Penyusunan Proposal Program Kreatifitas Mahasiswa Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Darussalam Gontor.” *Bubungan Tinggi: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4, no. 2 (2022): 666.

Tyas Eka Kurnia, and Ande Tri Listanti. “Identifikasi Preferensi Konsumen Produk Kerupuk Jambu Biji Merah Menggunakan Metode Qfd (Quality Function Deployment).” *Jurnal ASIMETRIK: Jurnal Ilmiah Rekayasa & Inovasi* 1, no. 2 (2019): 113–123.

Wangarry, Calvin L., Altje Tumbel, and Merlyn M. Karuntu. “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Di PT. Hasjrat Abadi Ranotana.” *Jurnal EMBA* 6, no. 4 (2018): 2058–2067.

Widyaningtyas, Dian, and Tri Widodo. “Analisis Pangsa Pasar Dan Daya Saing Cpo Indonesia Di Uni Eropa.” *Jurnal Manajemen Dayasaing* 18, no. 2 (2017): 138–145.



L

A

M

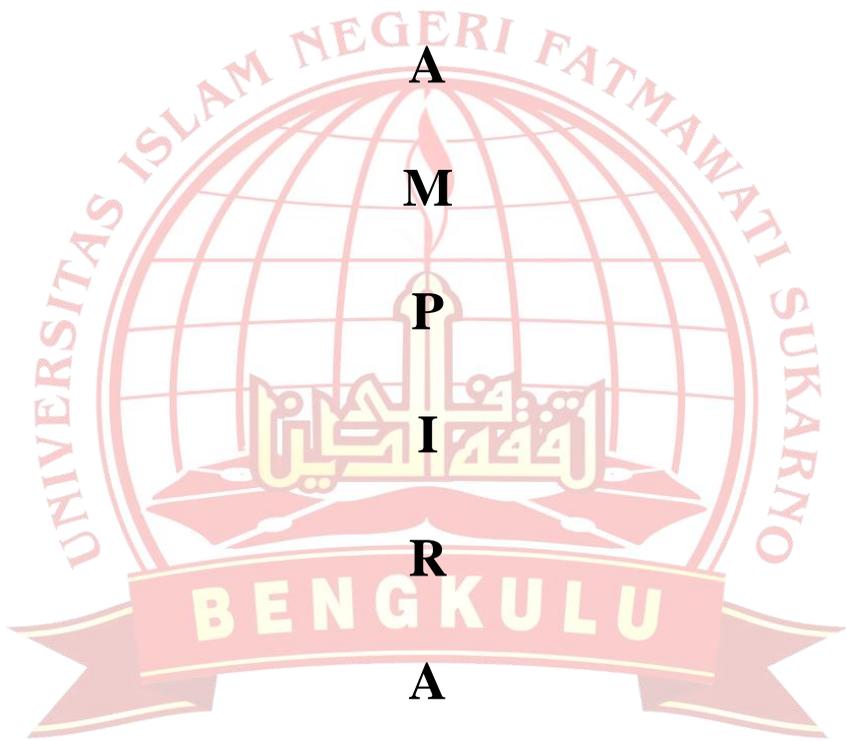
P

I

R

A

N



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.3 Pencucian Buah Jambu Biji.....	23
Gambar 3.4 Proses Pematangan Buah Jambu Biji.....	23
Gambar 3.5 Pemplenderan Buah Jambu Biji.....	24
Gambar 3.6 Penghalusan Bumbu.....	24
Gambar 3.7 Percampuran Adonan.....	25
Gambar 3.8 Pembentukan Adonan.....	26
Gambar 3.9 Perebusan Adonan Kerupuk.....	26
Gambar 3.10 Pengirisan Kerupuk Jambu Biji.....	27
Gambar 3.11 Penjemuran Kerupuk Jambu Biji.....	27



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Form Pengajuan Judul Tugas Akhir
- Lampiran 2 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 3 : Lembar Bimbingan
- Lampiran 4 : Daftar Nilai
- Lampiran 5 : Nilai Komprehensif
- Lampiran 6 : Surat Tugas
- Lampiran 7 : Surat Kerja Sama
- Lampiran 8 : Surat Keterangan Lulus Plagiarisme
- Lampiran 9 : Perizinan Industri Rumah Tangga (P-IRT)
- Lampiran 10 : Nomor Induk Berusaha (NIB)
- Lampiran 11 : Sertifikat Pelatihan Penyuluhan Keamanan Pangan
- Lampiran 12 : Dokumentasi Kegiatan



Lampiran 1 : Form Pengajuan Judul Tugas Akhir



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

FORM VALIDASI TEMA TUGAS AKHIR

A. Identitas Mahasiswa

Nama : EHM JULITA
N I M : 1911140004
Prodi : Perbankan Syariah
Semester : 6.7

B. Pilihan Tugas Akhir:

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

C. Tema Yang Diajukan sesuai prodi :

Tema :
1. Olahan kerupuk dari jambu biji

Penunjukkan Dosen RTA (Rencana Tugas Akhir Skripsi):

Nama : Yetti Afrida Indra . M . AR
NIP/NIDN : 0214048401

Ko. Prodi

Yetti Afrida, MBA
198609192019032012

D. Konsultasi Judul sesuai tema dan Prodi

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

Catatan : baik proposal Mini
Judul :

"Pengelolaan dan Pemasaran kerupuk jambubiji menjadi mitra usaha koperasi
Bagi Mahasiswa UINFA Bengkulu"

Dosen Rencana Tugas Akhir

Yetti Afrida
0214048401

Lampiran 2 : Surat Penunjukan Pembimbing

2. Konsultasi kesesuaian tema prodi untuk Persetujuan RTA

Catatan

Lanjutan

Sekretaris Jurusan

AAN SHAR - S.E - MM
NIP: 198908062019031008

E. Judul Yang Disahkan

ACC SESUAI SUTAN RTA

Penunjukkan Dosen Penyeminar (Tugas Akhir Skripsi):

Nama :

NIP/NIDN :

Bengkulu,

Mengesahkan

Kajur Ekis/Manajemen

Yanti
YANTI SUMARNI M.M
NIP. 197909162007012020

Mahasiswa

Eni Julita
Eni Julita

Lampiran 3 : Lembar Bimbingan



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

Nama Mahasiswa : Elni Julita
NIM : 1911140004
Program Studi : Perbankan Syariah
Nama Pembimbing 1 : Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
Judul Skripsi : Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui
Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam
Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Selasa, 28 Februari 2023	Bab 1-3	1. Tambahkan footnote di setiap alenia. 2. Tambahkan materi di latar belakang. 3. Perbaiki perolehan harga produk. 4. Perbaiki format penulisan angka.	
2.	Senin, 06 Maret 2023	Bab I Bab II	1. Penambahan Footnote 2. Perbaikan Penulisan	

3.	Senin, 13 Maret 2023	BAB I-3	1. Masukkan 1 Ayat al-quran beserta artinya 2. Masukkan kandu- nyan yg ada di Jambi @ji	
4.	Selasa, 23 Mei 2023	BAB I-V	1. Perbaiki cover	
5.	Rabu, 24 Mei 2023	BAB I-V	ACC	

Kajur Ekonomi Islam



Yenti Sumarni MM
NIP. 197904162007012020

Bengkulu, 2023
Pembimbing 2



Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
NIP. 197705092008012014



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

Nama Mahasiswa : Elni Julita
NIM : 1911140004
Program Studi : Perbankan Syariah
Nama Pembimbing 2 : Yetti Afrida Indra, M.Ak.,CIQaR
Judul Skripsi : Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui
Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam
Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Senin, 10 Desember 2022	Bab I	1. Perbaikan cover 2. Perbaikan Judul	
2.	Rabu, 21 Desember 2022	Bab 1-3	1. Penambahan latar belakang 2. Perbaikan Penulisan	
3.	Senin, 26 Desember 2022	Bab 1-3	1. Penambahan Teori 2. Perbaikan tabel	

4.	Kamis, 12 Januari 2023	Bab I-3	1. Perbaiki footnote 2. Tambah Daftar Pustaka 3. Perbaiki Alenia	
5.	Rabu, 18 Januari 2023	Bab I	1. Pedoman Penulisan TA 2. Penambahan latar belakang 3. Tambah rumusan Masalah dan tujuan Program	
6.	Rabu, 22 Februari 2023	BAB II	1. Penambahan kajian teori 2. Penulisan Pada Bahasa Latin	
7.	Senin, 10 April 2023	Bab IV-V	1. Hasil yang dicapai 2. Penambahan Abstrak 3. Tambahkan Evaluasi	
8.	Senin, 22 Mei 2023	Acc Bab I - V Full Skripsi		

Kajur Ekonomi Islam



Yenti Sumarni MM
NIP. 197904162007012020

Bengkulu, 22 Mei 2023
Pembimbing 2



Yetti Afrida Indra, M.Ak., CIQaR
NIDN. 0214048401

Lampiran 4 : Daftar Nilai

DAFTAR NILAI PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

Nama : Elni Julita
 NIM : 1911140004
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Judul : Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa
 Lokasi : Kota Bengkulu
 Waktu : November-April 2023
 Bidang Usaha : Produk Makanan
 Anggaran Biaya : Rp. 674.000
 Nama Produk : Kerupuk Jambu Biji (Ke Jambi)
 No. PIRT : P-IRT 2051771010171-27

No.	Kriteria	Bobot	Skor	Nilai (Bobot x Skor)
1.	Kreativitas: d. Gagasan e. Perumusan Masalah f. Ketepatan Usaha/program	30	85	
2.	Metode Pelaksanaan: c. Kesesuaian metode d. Kerjasama	20	85	
3.	Manfaat Bagi Masyarakat: c. Kontribusi untuk masyarakat d. Potensi keberlanjutan (Sustainability)	20	85	
4.	Penjadwalan kegiatan lengkap, jelas, dan waktunya sesuai	5	85	
5.	Penyusunan anggaran biaya lengkap, rinci, wajar dan jelas peruntukannya	5	85	
6.	Laporan Kegiatan d. Kelengkapan e. Bahasa f. Sistematika penulisan	20	85	
TOTAL		100		

Bengkulu, Mei 2023
Pembimbing I


Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
 NIP. 197705092008012014

DAFTAR NILAI PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

Nama : Elni Julita
NIM : 1911140004
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa
Lokasi : Kota Bengkulu
Waktu : November-April 2023
Bidang Usaha : Produk Makanan
Anggaran Biaya : Rp. 674.000
Nama Produk : Kerupuk Jambu Biji (Ke Jambi)
No. PIRT : P-IRT 2051771010171-27

No.	Kriteria	Bobot	Skor	Nilai (Bobot x Skor)
1.	Kreativitas: m. Gagasan n. Perumusan Masalah o. Ketepatan Usaha/program	30	85	
2.	Metode Pelaksanaan: i. Kesesuaian metode j. Kerjasama	20	85	
3.	Manfaat Bagi Masyarakat: i. Kontribusi untuk masyarakat j. Potensi keberlanjutan (Sustainability)	20	85	
4.	Penjadwalan kegiatan lengkap, jelas, dan waktunya sesuai	5	85	
5.	Penyusunan anggaran biaya lengkap, rinci, wajar dan jelas peruntukannya	5	85	
6.	Laporan Kegiatan m. Kelengkapan n. Bahasa o. Sistematika penulisan	20	85	
TOTAL		100		85

Bengkulu, Mei 2023

Pembimbing II


Yetti Afrida Indra, M.Ak., CIQaR
NIDN. 0214048401

Lampiran 5 : Nilai Komprehensif



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

BLANKO NILAI UJIAN KOMPREHENSIF OFFLINE

HARI/TANGGAL : Senin/ 10 April, 2023
NAMA/NIM : Elni Julita/1911140004
JURUSAN/PRODI : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
UJIAN KE : 1 (Satu)

NO	KODE SOAL	NILAI
1	Keislaman 1	82
2	Keislaman 2	80
3	Keislaman 3	80
4	Keislaman 4	81
5	Keislaman 5	80
6	Keilmuan 1	81
7	Keilmuan 2	81
8	Keilmuan 3	81
9	Keilmuan 4	80
10	Keilmuan 5	81
Nilai Rata - Rata		81,00

Ketentuan :

1. Bobot nilai tiap soal dalam angka 10-100
2. Mahasiswa/I dinyatakan lulus jika mencapai rata - rata nilai minimal 70
3. Keterangan Nilai :
 - a. 80 - 100 = A
 - b. 70 - 79 = B

Bengkulu,
Penguji,

Citra Liza, M. Si
NIP. 198710252020122006

Lampiran 6 : Surat Tugas



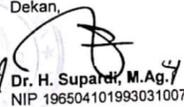
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 0184/Un.23/F.IV/PP.00.9/01/2023

- Menimbang : a. Bahwa kegiatan ini penting untuk kemajuan lembaga dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
b. Bahwa nama yang tertera di bawah ini adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
c. Bahwa nama di bawah ini adalah mahasiswa peserta Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), serta dianggap cakap dan mampu melaksanakan tugas sebagai bahan skripsi.
- Dasar : Surat permohonan yang bersangkutan tertanggal 26 Januari 2023 kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
- Kepada : Mahasiswa
Memberi Tugas
Nama : Elni Julita
NIM : 1911140004
Prodi : Perbankan Syariah
- Dosen Pembimbing
1. Nama : Eka Sri Wahyuni, SE, MM
NIP : 197705092008012014
2. Nama : Yetti Afrida Indra, M.Ak
NIDN : 0214048401
- Untuk : 1. Melaksanakan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) dengan judul "Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa"
2. Melaporkan hasil evaluasinya kepada pihak fakultas secara tertulis setelah kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) selesai, sebagai bahan (basis data) Tugas Akhir/ Skripsi dengan format sistematika yang ditetapkan.

Bengkulu, 30 Januari 2023
Dekan,


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

Lampiran 7 : Surat Kerja Sama



Nomor : 015/KK-aMS/II/2023
Lampiran : -
Perihal : Penerimaan Kerjasama

Bengkulu, 23 Februari 2023

Kepada Yth.

Sdr/i Elni Julita

di -

Bengkulu

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

1. Menyertakan foto Produk yang disertai ingredients Produk
2. Menyertakan Video Produk atau penggunaan produk
3. Produk hanya bisa didisplay melalui website koperasi Konsumen al Muawanah Syariah
4. Mengisi pengajuan sertifikasi halal melalui link <https://forms.gle/RTHdzDR7P1N7CGsI8>

Demikian atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Ketua

Fatimah Yunus



Sekretaris

Herlina Yustati

Lampiran 8 : Surat Keterangan Lulus Plagiarisme



**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: 252/SKLP-FEBI/02/05/2023

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

Nama : ELNI JULITA
NIM : 1911140004
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH
Jenis Tugas Akhir : PKM
Judul Tugas Akhir : PEMASARAN PRODUK KERUPUK JAMBU BIJI MELALUI
KOPERASI KONSUMEN AL-MUAWANAH SYARIAH
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA
MAHASISWA

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil **18%**. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

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

Bengkulu, 30 Mei 2023
Ketua TIM / Wakil Dekan I

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

Lampiran 9 : Perizinan Industri Rumah Tangga (P-IRT)



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

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

LAMPIRAN PB-UMKU:

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. No. Pendaftaran | : P-IRT 2051771010171-27 |
| 2. Nama IRTP | : ELNI JULITA |
| 3. Nama Pemilik | : ELNI JULITA |
| 4. Alamat | : Jl. Sumur Dewe RT. 20 Pintu K |
| 5. Provinsi | : BENGKULU |
| 6. Kabuplen/Kota | : KOTA BENGKULU |
| 7. Kecamatan | : Selebar |
| 8. Desa | : Sumur Dewa |
| 9. Jenis Pangan | : Tepung dan Hasil Olahannya |
| 10. Name Produk Pangan | : kue kering goreng |
| 11. Branding Produk | : KERUPUK KE JAMBI |
| 12. Komposisi | : Jambu biji, tepung tapioka, bawang putih, garam, ketumbar,
penyedap rasa minyak goreng, bumbu balado |
| 13. Kemasan Primer | : Plastik |
| 14. Masa Berlaku Sertifikat | : 07-11-2027 |
| 15. Komitmen | : |
| a. | Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan. |
| b. | Memenuhi persyaratan Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah
Tangga (CPPB-IRT) atau hygiene sanitasi dan dokumentasi. |
| c. | Memenuhi ketentuan label dan idan 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.

Lampiran 10 : Nomor Induk Berusaha (NIB)



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2110220031578

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

- | | |
|---|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : ELNI JULITA |
| 2. Alamat | : TEBING PENYAMUN, Desa/Kelurahan Tebing Penyamun, Kec. Tebat
Karaj, Kab. Kepahang, Provinsi Bengkulu |
| 3. Nomor Telepon Sekuler | : +6281271001694 |
| Email | : elnijulita@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: 21 Oktober 2022

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Dilandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 21 Oktober 2022

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





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2110220031578

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
					Jenis	Legalitas
1	10794	Industri Kerupuk, Kentipik, Peyek Dan Sejenisnya	sumur dewa , Desa/Kelurahan Sumur Dewa, Kec. Selebar, Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu Kode Pos: 38216	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 dilandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Lampiran 11 : Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan

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

Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1641/1771/23

Diberikan kepada :

Nama : Elni Julita
Jabatan : Pemilik
Alamat : Tebing Penyamun

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

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

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


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



Lampiran 12 : Dokumentasi Kegiatan

Bahan Dasar Kerupuk Jambu Biji



RI SUKARNO



Proses Pembuatan



Pencucian Buah Jambu Biji



Pemotongan Buah Jambu Biji



Pemblenderan Buah Jambu Biji



Penyaringan Biji



Pencampuran Tepung, Bumbu, dan Buah Jambu Biji



Adonan yang Telah Jadi



Bentuk adonan



Perebusan Adonan



Proses Pengirisan



Penjemuran Kerupuk Jambu Biji

Label Kemasan Produk

Label Depan



Label Belakang



Kemasan Produk



Pemasaran Kerupuk Jambu Biji



Produk Hasil Karya M...
kks.al-muawanah.com

Deksripsi Produk :

Kerupuk jambu biji merupakan sebuah usaha handmade yang diproduksi oleh Elni Julita Mahasiswa Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Prodi Perbankan syariah. Usaha ini merupakan hasil dari kreativitas mahasiswa yang memanfaatkan buah jambu biji menjadi makanan ringan berupa produk kerupuk jambu biji. Kerupuk jambu biji ini bisa dinikmati di berbagai kalangan usia dan cocok dinikmati di saat santai. Produk kerupuk jambu biji ini memiliki 2 varian rasa yaitu rasa original dan rasa balado. Isi perbungkus produk yakni 60gram.

Harga Produk : 13.000/ Pcs



PESAN

Kode Produk : 005



Nama Produk : Ke Jambi (Kerupuk Jambu Biji)

Nomor Legalitas : 2110220031578 (NIB)

kerupukjambu_biji



3 Postingan

11 Pengikut

2 Mengikuti

WhatsApp: 081271001694
Diproduksi oleh: Elni Julita
Jln. Sumur Dewa 3, RT. 20
Kerupuk nya an... selengkapnya
kks.al-muawanah.com/produk/produk-hasil-karya-m...

Edit profil

Bagikan profil

Temukan orang

Lihat semua

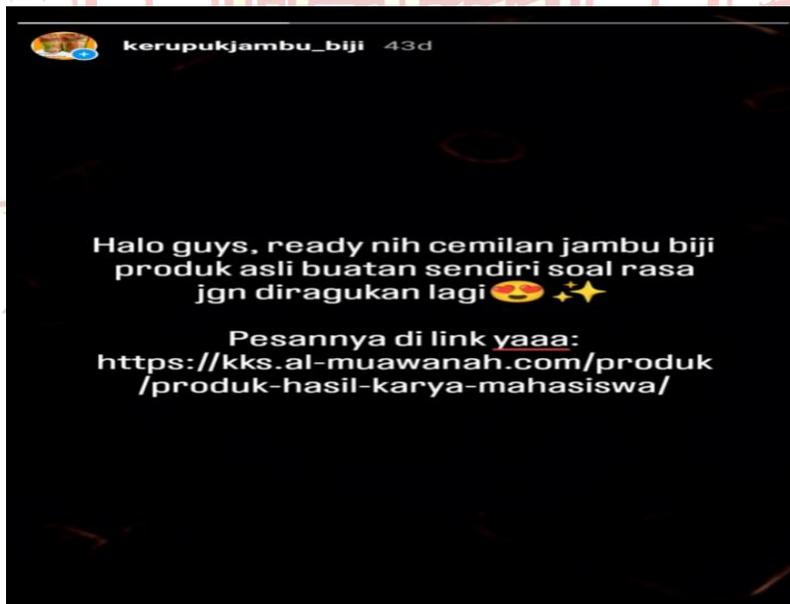
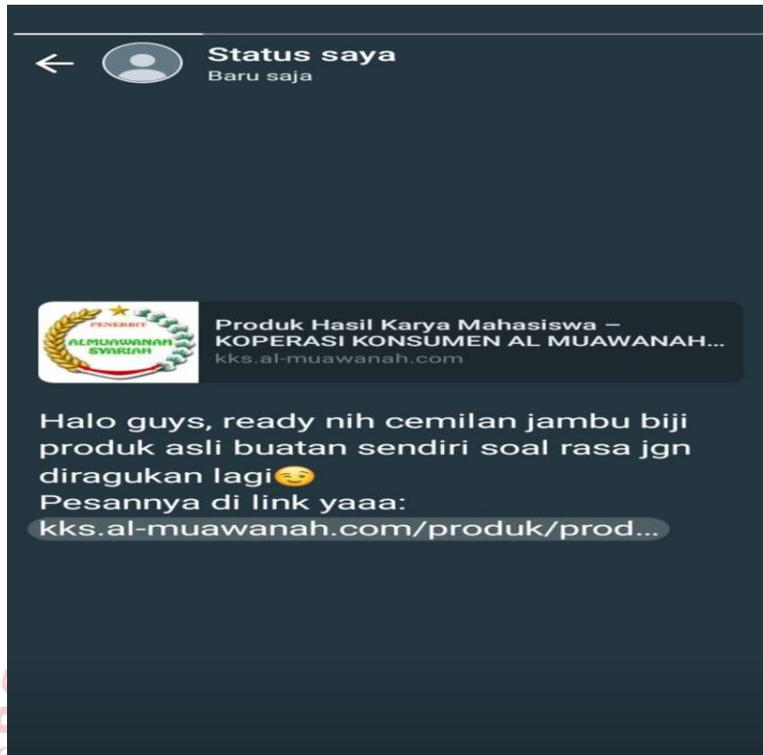


Temukan lebih Banyak Orang untuk Diikuti

Lihat semua



Lengkapi profil Anda











ABSTRAK

Pemasaran Produk Kerupuk Jambu Biji Melalui Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Mahasiswa

Oleh Elni Julita NIM, 1911140004.

Penulisan laporan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara produksi kerupuk jambu biji yang benar agar dapat menjadi salah satu sumber pengetahuan tentang produksi kerupuk jambu biji dan penulisan laporan ini juga bertujuan untuk mengetahui proses pemasaran melalui koperasi konsumen al-muawanah syariah menjadi peluang usaha dalam upaya meningkatkan pendapatan mahasiswa . Hasil yang dicapai dalam produksi kerupuk jambu biji ini yaitu terciptanya produk cemilan inovasi baru. Olahan ini juga sudah mengikuti pelatihan PIRT sehingga mendapatkan No PIRT sebagai produk yang telah dinyatakan lulus dan aman untuk dikonsumsi. Hal ini menjadi nilai plus untuk menambah kepercayaan konsumen terhadap produk kerupuk jambu biji.



Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu