

**ANALISIS BIAYA PRODUKSI DAN HARGA JUAL
TERHADAP TINGKAT KEUNTUNGAN KERUPUK
GURITA**



SKRIPSI

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

OLEH :

**WELDA HOTIVA
NIM.1811140024**

**PRODI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO (UINFAS) BENGKULU
BENGKULU, 2022 M/1443 H**

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

HALAMAN PENGESAHAN
 Skripsi dengan judul **"Analisis Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Kerupuk Gurita"**, ditulis oleh **Welda Hotiva, NIM. 1811140024**, Program Studi **Perbankan Syariah** Jurusan **Ekonomi Islam**, telah diuji dan dipertahankan di depan **Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu** pada:

Hari : **Jumat**
 Tanggal: **27 Mei 2022 M/ 26 Syawal 1443 H**

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

Bengkulu, **Agustus 2022 M**
 1444 H

Tim Sidang Munaqasyah
 Ketua : **Desi Isnaini, MA**
 Sekretaris : **Katra Pramadeka, S.E.I., M.E.I.**
 Penguji I : **Desi Isnaini, MA**
 Penguji II : **H. Romi Adetio Setiawan, MA**
 Mengetahui : **Dekan, Dr. H. Supardi, MA**

NIP. 197412022006042001
 NIP. 198807252020121003
 NIP. 197412022006042001
 NIP. 198312172014031001
 NIP. 196504011993031007




SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Analisis Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Kerupuk Gurita”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UIN FAS Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.

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

Bengkulu, Agustus 2022 M
1444 H

Mahasiswa yang menyatakan



Welda Hotiva
NIM 1811140024

RINGKASAN EKSEKUTIF

Analisis Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat
Keuntungan Kerupuk Gurita
Oleh Welda Hotiva NIM.1811140024

Produk Kerupuk Gurita merupakan salah satu olahan yang bahan dasarnya berasal dari gurita dengan tambahan tepung terigu, tepung tapioka dan penyedap rasa.

Pendapatan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam menentukan laba atau rugi dari suatu usaha, laba atau rugi tersebut diperoleh dengan melakukan perbandingan antara pendapatan dengan beban atau biaya yang dikeluarkan atas pendapatan tersebut. Salah satu indikator utama keberhasilan suatu usaha adalah kemampuan memperoleh laba atau keuntungan secara maksimal. Biaya Produksi dan Harga Jual merupakan bagian dari indikator Pendapatan, artinya jika Biaya Produksi sudah efisien dan harga jualnya baik maka akan berpengaruh positif terhadap Pendapatan dan mempengaruhi laba atau keuntungan.

Adapun hasil yang di capai pada PKM Kerupuk Gurita dalam empat bulan adalah Rp 4.596.500 dengan total penjualan sebanyak 525 pcs. Sehingga, berdasarkan hasil diatas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi dan harga jual berpengaruh terhadap tingkat keuntungan. Seorang pengusaha harus memperhatikan biaya produksi yang di keluarkan serta harus mengedepankan harga jual yang baik dan adil untuk pendapatan yang layak yang memberikan keuntungan bukan hanya terhadap kerupuk gurita tetapi keuntungan bagi konsumen untuk memperoleh kepuasan demi keberlanjutan usaha jangka panjang.

MOTTO

*“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri”
(Q.S Ar-Rad :11)*

*“Percayalah bahwa kamu bisa.
Jika lelah istirahat, bukan berhenti”
(Welda Hotiva)*

PERSEMBAHAN

Skripsi ini ku persembahkan :

1. Kedua Orang Tua ku tercinta, Ayahanda (Hotemin) dan Ibunda (Titi Sumanti) yang senantiasa selalu mendoakan dan memberikan motivasi untukku
2. Kepada kakak perempuanku tersayang Welyta Wilhotama beserta teman satu tim denganku Nina Gustina yang ikut serta memberikan dukungan, semangat, dan bantuan selama ini
3. Dosen yang senantiasa meluangkan waktunya untuk membimbing dalam proses penyelesaian skripsi
4. Sahabat dan teman-teman seperjuangan
5. Almamater yang telah menempahku

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir program kreatifitas mahasiswa yang berjudul **“Analisis Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Kerupuk Gurita”**. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan tugas akhir ini bertujuan untuk mengungkap masalah olahan dari bahan utama gurita dan juga memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu.

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. KH. Zulkarnain Dali M.Pd, selaku Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di UIN Fatmawati Sukarno.
2. Dr. H. Supardi, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.
3. Dr. Nurul Hak, M.A, selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.
4. Yetti Afrida Indra, M.Ak selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan

membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.

7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Fatmawati Sukarno (UIN FAS) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan tugas akhir ini.

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

Bengkulu, Agustus 2022 M
1444 H

Penulis,

Welda Hotiva
NIM 1811140024

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
RINGKASAN EKSEKUTIF	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Program	5
D. Manfaat Program	5
E. Luaran yang Diharapkan	6

BAB II KAJIAN TEORI

A. Teori Laba	7
B. Konsep Biaya Produksi	12
C. Konsep Harga Jual	17
D. Analisis Tingkat Keuntungan	21

BAB III METODE PELAKSANAAN

A. Analisa Produk	26
B. Pangsa Pasar	26
C. Lokasi Usaha	27
D. Alat dan Bahan	28
E. Proses Pembuatan	29
F. Proses Pemasaran	34

G. Anggaran Biaya	40
H. Jadwal Kegiatan	42

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

A. Hasil yang Dicapai	43
B. Potensi Keberlanjutan Program	49

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	50
B. Saran	51

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Rekap Biaya Krupuk Gurita	22
Tabel 2.2 Investasi Modal Kerja	23
Tabel 3.1 Peralatan	28
Tabel 3.2 Rekap Anggaran Biaya	40
Tabel 3.3 Jadwal Kegiatan	42
Tabel 4.1 Rekap Produksi dan Penjualan Kerupuk Gurita Si Bungsu	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Proses Penggilingan Gurita	29
Gambar 3.2 Gurita yang Sudah Digiling	30
Gambar 3.3 Proses Pencampuran Gurita Dengan Tepung	30
Gambar 3.4 Proses Pengadonan	31
Gambar 3.5 Adonan yang Sudah Cair	31
Gambar 3.6 Proses Pengukusan	32
Gambar 3.7 Hasil Kukusan	32
Gambar 3.8 Kerupuk Mentah yang Telah Digunting	33
Gambar 3.9 Proses Penjemuran	33
Gambar 3.10 Proses Pengorengan	34
Gambar 3.11 Logo Produk	35
Gambar 3.12 Produk	35
Gambar 3.13 Promosi Melalui Minimarket	35
Gambar 3.14 Promosi melalui Warung Manisan	36
Gambar 3.15 Promosi melalui Whatsapp	36
Gambar 3.16 Promosi Melalui <i>Instagram</i>	37
Gambar 3.17 Promosi Melalui <i>Marketplace</i>	37
Gambar 3.18 Tempat/Lokasi (<i>Place</i>)	38
Gambar 3.19 Pemasaran ke-1	38
Gambar 3.20 Pemasaran ke-2	39
Gambar 3.21 Pemasaran ke-3	39
Gambar 3.22 Pemasaran ke-4	40
Gambar 4.1 Grafik Penjualan	48

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Lembar Pengesahan Judul
- Lampiran 2 : Lembar SK Pembimbing
- Lampiran 3 : Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan
- Lampiran 4 : Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT)
- Lampiran 5 : Nomor Induk Berusaha (NIB)
- Lampiran 6 : Izin Usaha
- Lampiran 7 : Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

PKM (Program Kreativitas Mahasiswa) merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Kementerian Ristek Dikti untuk meningkatkan mutu peserta Didik (Mahasiswa) di Perguruan Tinggi agar kelak dapat menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan yang akademis atau profesional yang dapat diterapkan, mengembangkan dan menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi atau kesenian serta memperkaya budaya nasional.¹

Dalam perekonomian yang semakin sulit dan persaingan ekonomi dunia yang semakin ketat, Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki kontribusi signifikan pada pembangunan ekonomi, baik di negara-negara industri maupun negara

¹Mahmudah hasanah, Monry, *Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa - Kewirausahaan (PKM-K)*, (Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Ilmu Pengetahuan Sosial vol 6 : 2017), hlm. 300.

berkembang. Di Indonesia peranan usaha kecil dalam mengembangkan perekonomian nasional ditunjukkan dengan ditetapkannya Undang-Undang RI nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah. UKM merupakan bagian penting dari perekonomian nasional yang mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang penting dan strategis dalam mewujudkan pembangunan ekonomi nasional yang kokoh. Peningkatan peran UKM diharapkan dapat menjadi motor penggerak kehidupan ekonomi Indonesia dan dapat menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha besar. Serta merupakan salah satu solusi dari permasalahan ekonomi di Indonesia yang tidak stabil. UKM sangat membantu mengurangi pengangguran di Indonesia, karena mampu menciptakan lapangan pekerjaan sendiri dengan cara membuka usaha.²

Biaya produksi adalah pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan dalam proses pembuatan produk. Biaya produksi

²Deli Purnama Sari, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (<http://repository.radenintan.ac.id/6851/1/SKRIPSI.pdf>, 2019), hlm. 4.

sangat erat kaitannya dengan usaha bisnis, pertumbuhan perusahaan dapat ditingkatkan melalui kemampuan pengusaha menerapkan faktor-faktor produksi secara efisien. Adapun peranan manajemen produksi yakni melakukan perencanaan dan pengawasan sehingga dapat mengatasi masalah yang timbul akibat kelalaian kesalahan yang dibuat dalam proses produksi. Perusahaan berusaha memaksimalkan laba yang diperoleh dengan menggunakan biaya yang seminimal mungkin guna kelangsungan perusahaan. Setiap perusahaan pada umumnya bertujuan memperoleh keuntungan, dimana telah kita ketahui bahwa salah satu indikator keberhasilan suatu usaha adalah kemampuan memperoleh laba atau keuntungan secara maksimal.³

Biaya produksi merupakan unsur di dalam pembentukan harga pokok produksi yang dijadikan dasar dalam penentuan harga pokok penjualan produk yang dihasilkan. Harga pada suatu usaha sangat mempengaruhi volume dalam penjualan.

³Deli Purnama Sari, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (<http://repository.radenintan.ac.id/6851/1/SKRIPSI.pdf>, 2019), hlm. 21.

Pengusaha perlu memikirkan tentang harga jual secara tepat karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli atau menggunakan jasa tersebut, penetapan harga jual yang tepat tidak selalu berarti bahwa harga haruslah ditetapkan rendah atau serendah mungkin. Karena banyak konsumen yang mempertimbangkan harga dalam memakai sebuah produk yang ditawarkan.

Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi. Melalui biaya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk dan sebagainya. Karena itu, penentuan harga jual produk haruslah merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang. Kebijakan harga yang

dipilih perusahaan akan berpengaruh secara langsung terhadap berhasil tidaknya perusahaan mencapai tujuannya.⁴

Gurita (*octopus sp*) merupakan sumber daya hayati laut yang memiliki potensi yang besar. Gurita memiliki kandungan protein yang cukup tinggi sehingga mempunyai potensi dalam penyediaan bahan makanan kehidupan manusia. Gurita mengandung protein yang cukup tinggi sehingga cepat mengalami kemunduran mutu sama seperti ikan pada umumnya.⁵ Adapun gurita memiliki kandungan zat besi yang tinggi, rendah kalori dan lemak, mengandung taurin zat yang baik untuk jantung, sumber berbagai vitamin dan mineral.

Kerupuk adalah jenis makanan kering yang terbuat dari bahan- bahan yang mengandung pati cukup tinggi. Kerupuk merupakan suatu jenis makanan kecil yang sudah lama dikenal oleh sebagian besar masyarakat Indonesia. Pada umumnya kerupuk dikonsumsi sebagai makanan tambahan

⁴Rudianto, *Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*, (Jakarta : Grasindo, 2013), hlm. 231.

⁵Devi natalia, dkk, *Uji sensori, kimia dan Fisik Kerupuk gurita Dengan Penambahan Konsentrasi Daging Gurita(Octopus cynea) yang Berbeda*, (Jurnal fish protech Vol 1 No 2: 2018) , hlm. 103.

atau selingan sebagai variasi lauk pauk atau makanan ringan. Salah satu faktor utama yang menentukan mutu kerupuk adalah kerenyahannya.

Ketersediaan bahan baku gurita yang melimpah khususnya di Kabupaten Kaur dan masyarakat banyak belum mengetahui adanya olahan makanan ringan dari gurita maka dari itu kami membuat olahan gurita sebagai makanan ringan atau cemilan yaitu “Kerupuk Gurita”, yang digiling terlebih dahulu dan dicampur menggunakan bahan-bahan lainnya seperti tepung terigu, tepung tapioka, dan penyedap rasa. Kerupuk gurita ini bertekstur renyah yang berwarna ke abu-abuan, dan juga produk ini menarik perhatian dari para konsumen di segala usia, kebanyakan dari mereka menyukai kerupuk gurita karena lebih gurih dan mempunyai rasa yang khas karena berbahan dasar dari gurita sebagai nilai tambahnya sehingga membuat penikmatnya menjadi ketagihan untuk mengkonsumsinya.

Tujuan dari Program Kreativitas Mahasiswa yaitu untuk mengenalkan produk baru dari bahan utama gurita. Dari

usaha produk Kerupuk Gurita ini juga dapat memanfaatkan potensi lokal di Kota Bengkulu serta dapat meningkatkan ekonomi lokal yang ada. Sehingga program ini diketahui oleh masyarakat dan dapat menjadi sebuah peluang usaha UKM.

Sehingga berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan penulis mengangkat judul “**Analisis Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Kerupuk Gurita**”.

B. Rumusan Masalah

Bagaimana menganalisis biaya produksi dan harga jual kerupuk gurita terhadap tingkat keuntungannya?

C. Tujuan Program

Untuk menghasilkan bagaimana analisis biaya produksi dan harga jual kerupuk gurita.

D. Manfaat Program

1. Bagi Fakultas

Dapat memberikan informasi terhadap mahasiswa yang dapat membuat produk kerupuk gurita dengan bahan utama dari gurita yang dapat memanfaatkan potensi lokal.

2. Bagi Masyarakat

- a. Adanya kolaborasi antara mahasiswa dengan masyarakat sehingga dapat saling membantu dalam membuat produk kerupuk gurita, khususnya masyarakat sekitar pantai atau nelayan untuk meningkatkan ekonomi lokal.
- b. Dapat bertukar informasi tentang kerupuk gurita guna menambah inovasi baru pada produk.
- c. Dapat menjalin hubungan yang dapat meningkatkan usaha bisnis tertentu.

3. Bagi Penulis

Mendapatkan ilmu dan wawasan yang dimulai dari perencanaan, pembuatan produk hingga pemasaran yang dapat dijadikan pengalaman untuk kedepannya.

E. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan pada Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) yaitu menghasilkan produk Kerupuk Gurita, makanan yang bahan dasarnya berasal dari gurita dengan tambahan tepung terigu, tepung tapioka dan penyedap rasa. Dengan memanfaatkan potensi lokal yang ada juga dapat menjadikan Kerupuk gurita sebagai makanan cemilan yang digemari oleh masyarakat, karena rasanya yang renyah, enak dan lezat serta mengandung protein dan vitamin yang baik untuk tubuh kita.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Teori Laba

1. Pengertian Laba

Pada umumnya, salah satu tujuan utama dari kegiatan operasi perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal. Ukuran yang sering digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh. Maka dari itu, penting bagi manajemen memperkirakan besarnya laba yang diharapkan oleh suatu perusahaan.⁶

Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi pemilik.

⁶Bambang Sugiharto, *Distribusi Laba Dalam Pandangan Islam*, (Jurnal Ilmiah “DUNIA ILMU” Vol. 6. No. 1 : 2020), hlm. 7.

Laba sangat ditentukan dari manajemen pendapatan dan biaya. Pada perusahaan yang memproduksi suatu barang, penting untuk melakukan perencanaan dan pengendalian biaya produksi. Kegiatan perusahaan adalah menciptakan barang melalui tahapan produksi, yaitu suatu kegiatan yang bertujuan untuk menambah nilai manfaat suatu barang guna memenuhi kebutuhan.⁷

Laba dalam Islam tidak hanya berpatokan pada bagaimana memaksimalkan nilai kuantitas laba, tetapi juga menyelaraskannya dengan nilai kualitas yang diharapkan secara fitrah kemanusiaan dan Islam. Laba yang merupakan hasil dari sebuah proses transaksi jual beli atau bisnis harus dinilai dari kualitasnya bukan hanya sekedar kuantitas yang diperoleh, sehingga laba tersebut dapat dinilai baik dalam Islam.⁸

Laba adalah imbalan dari menanggung risiko yang nilainya tidak dapat ditentukan dimuka. Yang dapat

⁷Abel Tasman, dkk, *Akuntansi Biaya : Konsep Dasar dan Manajemen*, (Yogyakarta : Mirra Buana Media, 2020), hlm. 31.

⁸Fachri Fachrudin, *Kajian Teori Laba Pada Transaksi Jual Beli Dalam Fiqh Mu'āmalah*, (AD-DEENAR JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM : 2018), hlm 72.

ditentukan di muka adalah sewa (termasuk upah) dan bunga, bukan laba. Prinsipnya adalah laba itu imbalan dari menanggung risiko saja. Bunga dilarang tetapi laba dibenarkan di dalam Islam. Kalau diikhtisarkan, sumber pendapatan menurut Islam itu ada dua, yakni :

- a. Menyewakan aset.
- b. Laba dari kegiatan kewirausahaan (*entrepreneurial*) atau kegiatan ekonomi yang berisiko.⁹

Dapat disimpulkan bahwa laba merupakan keuntungan yang diperoleh dari selisih antara hasil penjualan produk dan jasa dengan harga yang lebih tinggi daripada biaya untuk menghasilkan barang dalam aktivitas normal perusahaan. Faktor utama dalam menentukan besar kecilnya laba adalah pendapatan dan biaya. Dan besar kecilnya laba merupakan indikator di dalam berhasil atau tidaknya manajer.

2. Jenis- Jenis Laba

⁹M.Fahim Khan, *ESAI-ESAI EKONOMI ISLAM*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 135.

Laba dapat digolongkan menjadi beberapa jenis sebagai berikut :

- a. Laba kotor, merupakan selisih dari hasil penjualan dengan harga pokok penjualan.
- b. Laba Operasional, merupakan hasil dari aktivitas-aktivitas yang termasuk rencana perusahaan kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam perekonomiannya, dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karenanya, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai jasa pada pemilik modal.
- c. Laba sebelum dikurangi pajak atau EBT (*Earning Before Tax*), merupakan laba operasi ditambah hasil dan biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu terutama dalam hal pajak, angka ini adalah yang terpenting karena jumlah ini menyatakan laba yang pada akhirnya dicapai perusahaan.
- d. Laba Setelah Pajak Atau Laba Bersih, merupakan laba setelah dikurangi berbagai pajak. Laba bersih atau laba

setelah pajak sama dengan laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan rugi laba dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya.¹⁰

Rumus : Laba Bersih = Pendapatan – Beban.

3. Pengertian Laba dalam Islam

Pengertian laba menurut bahasa atau Al Qur'an, Sunnah, dan pendapat ulama-ulama fiqih dapat disimpulkan bahwa laba adalah penambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang.

Istilah laba atau keuntungan adalah sinonim dengan istilah laba (Indonesia), *profit* (Inggris), dan *ribhun* (Arab). Menurut ulama Malikiyah, pendapatan bersih atau laba dibagi menjadi tiga macam yaitu :

- a. *Ar-Ribh At-Tijari* (laba usaha), Ribh tijari dapat diartikan sebagai penambahan pada harta yang telah dikhususkan

¹⁰Bambang Sugiharto, *Distribusi Laba Dalam Pandangan Islam*, (Jurnal Ilmiah "DUNIA ILMU" Vol. 6. No. 1 : 2020), hlm. 10.

untuk perdagangan sebagai hasil dari proses barter dan perjalanan bisnis. Dalam hal ini termasuk laba hakiki sebab laba itu muncul karena proses jual beli.

- b. *Al-Ghallah*, yaitu penambahan yang terdapat pada barang dagangan sebelum penjualan.
- c. *Al-Faidah*, yaitu penambahan pada barang milik yang ditandai dengan perbedaan antara harga waktu pembelian dan penjualan, yaitu sesuatu yang baru berkembang dari barang-barang yang dimiliki.¹¹

Menurut konsep Islam, nilai-nilai keimanan, akhlak, dan tingkah laku seorang pedagang Muslim memegang peranan utama dalam memengaruhi penentuan kadar keuntungan dalam transaksi atau muamalah.

Adapun kriteria umum Islami yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas keuntungan yang diinginkan oleh pedagang. Diantara kriteria-kriteria tersebut yaitu :

¹¹Deli Purnama Sari, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (<http://repository.radenintan.ac.id/6851/1/SKRIPSI.pdf>, 2019), hlm. 24-25.

a. Kelayakan dalam penetapan laba

Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba dengan menentukan batas laba ideal (yang pantas dan wajar) yang dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang dan pada gilirannya akan membawa pada penambahan laba.

b. Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan keuntungan

Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar harga dengan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko, maka semakin tinggi pula keuntungan yang diinginkan pedagang. Karenanya, semakin jauh perjalanan, semakin tinggi resikonya, maka semakin tinggipula tuntutan pedagang terhadap standar keuntungannya.

c. Masa perputaran modal

Peranan modal berpengaruh pada standarisasi keuntungan yang diinginkan oleh pedagang, yaitu semakin panjang perputaran dan bertambahnya tingkat resiko maka semakin besar pula laba yang diinginkan. Begitu juga sebaliknya semakin berkurangnya tingkat bahaya, maka pedagang akan menurunkan standar labanya.

d. Cara menutupi harga penjualan

Jual beli boleh dengan harga tunai ataupun kredit, dengan syarat adanya keridhoan diantara keduanya. Jika harga dinaikkan dan penjual memberi tempo waktu pembayaran, itu juga boleh karena penundaan waktu pembayaran adalah termasuk harga yang merupakan bagian sipenjual.¹²

¹²Deli Purnama Sari, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (<http://repository.radenintan.ac.id/6851/1/SKRIPSI.pdf>, 2019), hlm. 25-26.

B. Konsep Biaya Produksi

1. Pengertian Biaya Produksi

Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomis yang telah terjadi dan dapat diukur dalam satuan uang tertentu dengan maksud untuk mencapai tujuan tertentu.¹³

Kegiatan produksi merupakan salah satu aktivitas ekonomi yang sangat menunjang kegiatan konsumsi. Tanpa kegiatan produksi, konsumen tidak akan dapat mengonsumsi barang dan jasa yang dibutuhkannya. Kegiatan produksi dan konsumsi merupakan satu mata rantai yang saling berkaitan dan tidak dapat saling dilepaskan. Jika dalam konsepsi ekonomi Islam tujuan konsumen dalam mengonsumsi barang dan jasa untuk mendapatkan *mashlahah*, produsen dalam memproduksi barang dan jasa bertujuan memberikan *mashlahah*. Jadi, baik produsen maupun konsumen memiliki tujuan yang

¹³Abel Tasman, dkk, *Akuntansi Biaya : Konsep Dasar dan Manajemen*, (Yogyakarta : Mirra Buana Media, 2020), hlm. 31.

sama dalam kegiatan ekonomi, yaitu mencapai *mashlahah* yang optimum.¹⁴

Biaya produksi adalah semua biaya dan sumber ekonomi yang dikeluarkan selama proses produksi untuk menghasilkan suatu produk dari bahan baku menjadi bahan jadi. Biaya produksi diklasifikasikan sebagai biaya bahan langsung, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik. Sedangkan biaya non produksi yaitu biaya yang berkaitan selain dari fungsi produksi, seperti pengembangan, distribusi, layanan pelanggan dan administrasi umum.

Biaya produksi dapat dinilai efektif dan efisien apabila produksi yang dihasilkan memiliki standar kuantitas dan kualitas yang berbanding dengan harga sesuai, sehingga biaya yang dikeluarkan dapat dikatakan tepat guna dan tidak mengandung adanya indikasi pemborosan. Maka pihak manajemen perlu melakukan evaluasi atas berbagai faktor biaya produksi agar dapat tercipta efisiensi dan

¹⁴M.Nur Rianto Al Arif, *PENGANTAR EKONOMI SYARIAH TEORI DAN PRAKTIK*, (Bandung : Pustaka Setia, 2020), hlm. 209.

menekan biaya standar yang tentu berpengaruh pada profitabilitas perusahaan.¹⁵

Dapat disimpulkan bahwa biaya produksi merupakan semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang jadi yang diproduksi perusahaan. Biaya produksi yang dikeluarkan setiap perusahaan dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu biaya eksplisit dan biaya tersembunyi (*imputed cost*). Biaya eksplisit adalah pengeluaran-pengeluaran perusahaan yang berupa pembayaran dengan uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang di butuhkan. Sedangkan biaya tersembunyi adalah taksiran pengeluaran terhadap faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri.

¹⁵Nurul Annisa, *ANALISIS BIAYA PRODUKSI DAN PROFITABILITAS PADA PT. MARUKI INTERNATIONAL INDONESIA*, (https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/8768-Full_Text.pdf, 2019), hlm. 29.

2. Komponen Biaya Produksi

Terdapat 3 komponen dasar biaya produksi, yaitu biaya bahan baku (*Material Cost*), biaya tenaga kerja langsung (*Labour Cost*), dan biaya overhead pabrik (*Factory Overhead Cost*). Biaya produksi di golongan menjadi biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.

a. Biaya produksi langsung adalah biaya yang terjadi karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya ini langsung di perhitungkan kedalam harga produksi yang terdiri atas biaya-biaya sebagai berikut :

- 1) Biaya bahan langsung, artinya semua bahan baku untuk membentuk suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dari barang jadi dan dapat langsung di perhitungkan dalam harga pokok produksi, seperti kertas pada percetakan, benang pada tekstil, kedelai pada tempe.
- 2) Biaya tenaga kerja langsung, artinya upah untuk para pekerja yang secara langsung untuk membuat produk

dan jasa dapat langsung diperhitungkan ke dalam harga pokok produk, seperti upah tukang.

b. Biaya produksi tidak langsung adalah biaya selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung yang terjadi di pabrik. Biaya ini biasa disebut dengan *biaya overhead pabrik (BOP)*, yang dikelompokkan menjadi biaya-biaya sebagai berikut :

- 1) Biaya bahan penolong, yaitu bahan yang diperlukan untuk pembuatan produk dan penggunaannya relatif kecil.
- 2) Biaya tenaga kerja tidak langsung, yaitu upah untuk tenaga kerja yang secara tak langsung berhubungan dengan pembuatan produk.
- 3) Biaya produksi tak langsung lainnya, seperti biaya penyusutan mesin, asuransi dan perlengkapan mesin.¹⁶

¹⁶Deli Purnama Sari, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (<http://repository.radenintan.ac.id/6851/1/SKRIPSI.pdf>, 2019), hlm. 29-30.

3. Konsep Biaya Produksi Dalam Islam

Dalam pandangan Islam, Produksi merupakan upaya untuk meningkatkan tidak hanya kondisi materialnya namun juga moralnya dan sebagai sarana untuk mencapai diakhirat kelak.

Pentingnya suatu kegiatan produksi diatur dalam Q.S Al-Baqarah : 22, yaitu :

الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ فِرَاشًا وَالسَّمَاءَ بِنَاءً وَأَنْزَلَ مِنَ
السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَّكُمْ ۗ فَلَا تَجْعَلُوا لِلَّهِ
أُنْدَادًا وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : “(Dialah) yang menjadikan bumi sebagai hampan bagimu dan langit sebagai atap, dan Dialah yang menurunkan air (hujan) dari langit, lalu Dia hasilkan dengan (hujan) itu buah-buahan sebagai rezeki untukmu. Karena itu janganlah kamu mengadakan tandingan-tandingan bagi Allah, padahal kamu mengetahui.”

Setiap kepentingan manusia yang sesuai dengan aturan dan prinsip syariat harus menjadi target dari suatu kegiatan produksi, dimana produksi adalah proses mencari, mengalokasikan, dan mengolah sumber daya menjadi output dalam rangka meningkatkan dan memberi masalah bagi manusia. Adapun prinsip-prinsip produksi sebagai berikut :

a. Berproduksi Dalam Lingkaran Halal

Dalam sistem ekonomi Islam tidak semua barang dapat diproduksi. Oleh sebab itu, di larang memproduksi dan memperdagangkan komoditas yang haram. Produk yang di hasilkan harus memberikan manfaat yang baik, tidak *mudharat* atau membahayakan bagi konsumen, baik dari sisi kesehatan maupun moral. Kenaikan volume produksi tidak akan dapat menjamin kesejahteraan masyarakat secara maksimum, tanpa memperhitungkan mutu dan kualitas barang yang di produksi. Mutu harus baik dan tentu saja halal.

b. Menjaga Sumber Produksi

Kewajiban setiap muslim adalah memelihara lingkungan termasuk lingkungan termasuk sumber-sumber produksi, dan tidak boleh berlebihan dalam mempergunakannya. Begitupun dengan tanah dan kekayaan yang terkandung di dalamnya, harus dipergunakan dengan cara yang baik dan hemat, demi keberlangsungan semua generasi. Karena segala hal tersebut merupakan hal yang harus dipertanggungjawabkan dihadapan Allah.

Biaya Produksi merupakan faktor penting yang harus diperhatikan ketika suatu perusahaan akan menghasilkan suatu produksi. Hal ini dikarenakan setiap perusahaan tentu menginginkan keuntungan yang besar dalam setiap usaha produksinya. Oleh karena itu, diperlukannya suatu pemahaman tentang teori-teori biaya produksi agar suatu perusahaan dapat memperhitungkan biaya-biaya yang akan di keluarkan untuk menghasilkan suatu output barang.

Biaya Produksi dalam ekonomi Islam berpedoman kepada Al-Qur'an dan Hadist, yang artinya sumber biaya produksi harus berasal dari yang halal dan penggunaan biaya produksi juga harus dengan cara yang halal. Biaya Produksi dalam Islam juga harus didasarkan pada prinsip efisiensi dalam penggunaan sumber daya, seperti penggunaan sumber daya tanah dan air yang tidak berlebihan, prinsip efektifitas dalam penggunaan waktu, sertapinsip keadilan bagi pekerja dalam hal pengaturan waktu kerja dan upah yang harus diterima. Penggunaan sumber daya alam sebagai salah satu faktor biaya produksi tidak boleh dilakukan secara berlebihan yang bisa menimbulkan kerugian dikemudian hari, seperti yang telah dijelaskan dalam Q.S Al-Baqarah : 205 berikut ini :

وَإِذَا تَوَلَّى سَعَى فِي الْأَرْضِ لِيُفْسِدَ فِيهَا وَيُهْلِكَ الْحَرْثَ
وَالنَّسْلَ ۗ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ الْفُسَادَ

Artinya : “Dan apabila dia berpaling (dari engkau), dia berusaha untuk berbuat kerusakan di bumi, serta merusak

tanam-tanaman dan ternak, sedang Allah tidak menyukai kerusakan.”

Selain itu, produsen diharapkan bisa menyesuaikan tingkat upah bagi karyawan yang dalam ruang lingkup faktor produksi mempertimbangkan jumlah *output* yang di dapat dalam setiap periode kegiatan produksi.¹⁷

C. Konsep Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Harga jual adalah nilai yang dibebankan kepada pembeli atau pemakai barang dan jasa atau harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang di jual atau di serahkan. Konsep lain menunjukkan apabila harga sebuah barang yang dibeli oleh konsumen dapat memberikan hasil yang memuaskan, maka dapat dikatakan bahwa penjualan total akan berada pada tingkat

¹⁷Deli Purnama Sari, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (<http://repository.radenintan.ac.id/6851/1/SKRIPSI.pdf>, 2019), hlm. 31-34.

yang memuaskan, diukur dalam nilai rupiah, sehingga dapat menciptakan adanya suatu pelanggan.

Secara sederhana harga adalah pencerminan dari nilai. Dalam teori ekonomi, harga, nilai, dan faedah merupakan istilah-istilah yang saling berhubungan. Faedah adalah atribut barang yang dapat memuaskan kebutuhan. Sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kemampuan barang dapat menarik dalam pertukaran, karena perekonomian kita bukan merupakan sistem barter maka untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu barang kita menggunakan uang. Istilah yang dipakai adalah harga. Jadi, harga adalah yang dinyatakan dalam rupiah.¹⁸

Harga berpengaruh langsung terhadap laba usaha, laba usaha diperoleh dari total penerimaan dikurangi biaya total. Pendapatan total terdiri dari harga perunit dikalikan kuantitas yang dijual. Dengan kata lain tingkat harga yang

¹⁸Hasnah, *Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (<http://repositori.uin-alauddin.ac.id/10603/1/Hasnah.pdf#page=9&zoom=auto,-107,484>, 2013), hlm. 11.

ditetapkan mempengaruhi perputaran barang yang dijual, kuantitas barang yang dijual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan. Jadi, harga berpengaruh terhadap pendapatan total dan biaya total, sehingga pada akhirnya harga berpengaruh terhadap laba atau keuntungan usaha. Semakin tinggi harga yang ditawarkan produsen semakin tinggi juga pendapatan yang diperoleh.

2. Metode Penetapan Harga Jual

Metode penetapan harga yang sering digunakan yaitu : Penetapan harga berdasarkan biaya, *break even pricing* (BEP) atau *Target Pricing* (harga target) adalah harga yang ditentukan berdasarkan titik impas (pulang pokok), dan *Perceived Value Pricing* (dirasakan nilai harga) adalah harga ditentukan oleh kesan pembeli (persepsi) terhadap produk yang ditawarkan.

Harga menjadi ukuran bagi konsumen tatkala ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah

barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal, sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.

Kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi, tindakan penentuan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha tidak disukai pembeli. Bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik penjual, apabila kewenangan harga tidak berada pada pelaku usaha melainkan berada pada kewajiban pemerintah, maka penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli (dalam hal ini sebagian masyarakat) bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak orang atau sebagian kalangan, reaksi penolakan itu bisa diekspresikan dalam berbagai tindakan yang kadang-kadang mengarah kepada tindakan anarkis atau kekerasan yang melanggar norma hukum.

3. Konsep Harga Jual dalam Islam

Ajaran agama Islam memberikan perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Pasar yang bersaing sempurna menghasilkan harga yang adil bagi penjual maupun pembeli. Oleh karena itu, Islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna.

Penentuan harga dalam syariat Islam yaitu haruslah adil, sebab keadilan merupakan salah satu prinsip dasar dalam semua transaksi yang Islami. Bahkan, keadilan seringkali dipandang sebagai intisari dari ajaran Islam dan dinilai Allah sebagai perbuatan yang lebih dekat dengan ketakwaan. Dalam kegiatan ekonomi tidak boleh ada pihak yang dirugikan, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Al-Baqarah : 279 berikut ini :

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ
رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya : “Jika kamu tidak melaksanakannya, maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas pokok hartamu. Kamu tidak berbuat zalim (merugikan) dan tidak dizalimi (dirugikan).”

Islam mengharuskan untuk berlaku adil dan berbuat kebajikan dimana berlaku adil harus di dahulukan dari berbuat berbuat kebajikan. Dalam perniagaan, persyaratan adil yang paling mendasar adalah dalam menentukan mutu dan ukuran (takaran maupun timbangan). Berilaku tidak adil akan membuat seseorang tertipu pada kehidupan dunia. Karena itu dalam perniagaan, Islam melarang untuk menipu bahkan sekedar membawa kondisi yang dapat menimbulkan keraguan yang dapat menyesatkan atau gharar.¹⁹

Menetapkan harga itu gampang-gampang sulit. Dibilang gampang karena kita tinggal menetapkan rumusnya yaitu

¹⁹Deli Purnama Sari, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, (<http://repository.radenintan.ac.id/6851/1/SKRIPSI.pdf>, 2019), hlm. 35-45.

harga pokok ditambah keuntungan dan risiko. Akan tetapi, menjadi sulit kalau harga yang ditetapkan tidak sesuai dengan harapan konsumen. Murah atau mahal itu relatif bagi konsumen. Harga menjadi terasa murah, kalau sesuai dengan yang dibayangkan, sebaliknya menjadi mahal karena pengharapan yang tidak dapat dipenuhi dari produk tersebut. Diperlukan kecermatan untuk memberikan keseimbangan antara keuntungan yang di dapat dengan pemberian kepuasan kepada konsumen. Kesalahan kebijakan akan berakibat fatal bagi keberlangsungan usaha.²⁰

Dapat disimpulkan bahwa untuk menetapkan harga itu perlu akurasi informasi yang tepat, berpijak tujuan yang ingin dicapai dalam pengelolaan usaha, serta menyeimbangkan nilai tambah dengan harga yang harus dibayar konsumen. Dengan demikian, di satu sisi perusahaan akan memperoleh keuntungan yang cukup untuk menjaga keberlanjutan usaha, dan disisi lain konsumen memperoleh kepuasan, sehingga menjadi konsumen yang berjangka panjang.

²⁰Noor Shodiq Askandar, *99 Great Ways : Menjadi Pengusaha Muslim Sukses*, (Jakarta : Erlangga, 2013), hlm. 36.

D. Analisis Tingkat Keuntungan

Analisis Keuntungan Ukm Kerupuk Gurita Si Bungsu, di lihat dari aspek perhitungan selama 4 bulan atau 16 kali produksi adalah pada bulan pertama mampu memproduksi 100 pcs, bulan kedua 150 pcs, bulan ketiga 125 pcs dan bulan keempat sebanyak 150 pcs. Sehingga selama penjualan 4 bulan terakhir yang telah dilaksanakan kami mampu menjual sebanyak 525 pcs dengan modal/biaya produksi Rp 3.278.500. Setiap pcs kerupuk gurita kami jual dengan harga Rp 15.000 dengan laba bersih sebesar Rp 4.596.500.

Tabel 2.1

Rekap Biaya Kerupuk Gurita

Investasi Peralatan

No	Jenis Alat	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Wajan	1 Buah	Rp 50.000	Rp 50.000
2	Saringan	1 Buah	Rp 25.000	Rp 25.000
3	Spatula	1 Buah	Rp 15.000	Rp 15.000

4	Timbangan	1 Buah	Rp 200.000	Rp 200.000
5	Mangkok	1 Buah	Rp 5.000	Rp 5.000
6	Dandang	1 Buah	Rp 50.000	Rp 50.000
7	Loyang Segi 4	2 Buah	Rp 15.000	Rp 30.000
8	Kompur Gas	1 Buah	Rp 100.000	Rp 100.000
9	Tabung Gas	1 Buah	Rp 150.000	Rp 150.000
10	Pisau	2 Buah	Rp 10.000	Rp 20.000
11	Talenan	1 Buah	Rp 15.000	Rp 15.000
12	Nampan Plastik	2 Buah	Rp 20.000	Rp 40.000
13	Gunting	1 Buah	Rp 10.000	Rp 10.000
14	Toples Besar	1 Buah	Rp 30.000	Rp 30.000
15	Baskom Besar	1 Buah	Rp 20.000	Rp 20.000
Total Investasi Peralatan				Rp 760.000

Tabel 2.2

Investasi Modal Kerja

No	Jenis Bahan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Gurita yang sudah digiling	1 Kg	Rp 55.000	Rp 55.000
2	Tepung Terigu	1 ½ Kg	Rp 8.000	Rp 12.000
3	Tepung Tapioka	½ Kg	Rp 7.000	Rp 3.500
5	Garam	1 Bks	Rp 5.000	Rp 5.000
6	Penyedap Rasa	2 Bks	Rp 500	Rp 1.000
7	Minyak Goreng	1 Liter	Rp 20.000	Rp 20.000
8	Plastik	2 Lembar	Rp 1.000	Rp 2.000
9	Kemasan Produk	25 Lembar	Rp 30.000	Rp 30.000

10	Logo	25 Buah	Rp 24.000	Rp 24.000
Total Investasi Modal Kerja				Rp 152.500

Total biaya yang diperlukan untuk mendirikan industri kecil “Kerupuk Gurita” dalam kemasan adalah **Rp 760.000 + Rp 152.500** sehingga total **Rp 912.500**.

Perhitungan Biaya Produksi :

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Beberapa asumsi dalam perhitungan ini adalah :

1. Penyusutan
2. Umur alat selama 2 tahun
3. Hingga akhir alat Rp 0
4. Produk laku terjual semua
5. Biaya bensin merupakan biaya tetap
6. Sekali produksi dapat menghasilkan 25 kemasan Kerupuk Gurita

7. Hari kerja 4 hari perbulan sehingga produksi selama 4 bulan adalah 16 kali

a. Biaya Tetap Per Bulan Selama 4 Bulan²¹

Penyusutan Rp 760.000 / 4 bln	= Rp 190.000
Biaya Bensin, Dll	= Rp 100.000 +
Total	Rp 290.000

b. Biaya Variabel

Dalam 1 kg gurita dapat menghasilkan 25 pcs kemasan plastik klip dengan berat bersih 100 gr dibutuhkan biaya sebesar :

Gurita yang sudah digiling 1 kg	= Rp 55.000
Tepung Terigu 1 ½ kg	= Rp 12.000
Tepung Tapioka ½ kg	= Rp 3.500
Garam 1 bks	= Rp 5.000
Penyedap Rasa 2 bks	= Rp 1.000
Minyak Goreng 1 liter	= Rp 20.000
Plastik 2 lembar	= Rp 2.000
Kemasan Produk 25 lembar	= Rp 30.000

²¹Arief Sugiono, *Manajemen Keuangan*, (Jakarta : PT Grasindo, 2009), hlm. 95.

Logo 25 buah = Rp 24.000 +

Total = Rp 152.500

Biaya Produksi untuk tiap pcs Kerupuk Gurita adalah :

Biaya Tetap = Rp 290.000/525 pcs

= Rp 552

Biaya Variabel = Rp 152.500/25 pcs

= Rp 6.100

Biaya Produksi Per pcs

= Rp 6.652

c. Perhitungan Titik Impas²²

Perhitungan produksi per pcs = Rp 6.652

Harga jual dipasaran rata-rata = Rp 15.000

BEP (Break Event Point) =

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Harga Variabel}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 760.000}{\text{Rp } 15.000 - \text{Rp } 6.652}$$

= 91 Pcs/4 bln

²²Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2005), hlm. 192.

Untuk memperoleh titik impas dengan harga jual Rp 15.000 per pcs, maka perusahaan harus mampu menjual produk sebanyak 91 pcs/4 bln. Jika penjualan tidak sampai 91 Pcs, maka perusahaan terindikasi merugi karena biaya produksi tidak tertutupi.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Analisa Produk

Nama produk ini adalah “Kerupuk Gurita Si Bungsu” diambil dari anggota tim yang sama-sama merupakan anak bungsu atau terakhir. Produk ini merupakan salah satu olahan yang bahan dasarnya berasal dari gurita dengan tambahan tepung terigu, tepung tapioka dan penyedap rasa. Produk kerupuk gurita ini bisa dikonsumsi selama jangka waktu 3-4 minggu.

Kerupuk gurita dapat menjadi makanan cemilan yang digemari oleh banyak orang, karena rasanya yang renyah, enak dan lezat serta mengandung protein dan vitamin yang baik untuk tubuh kita. Selain itu, kerupuk gurita cocok dikonsumsi sebagai teman saat makan nasi, makan bakso dan sebagainya. Serta ketersediaan bahan bakunya yang melimpah.

Gurita merupakan hewan laut yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan makanan yang bergizi karena mengandung protein dengan kadar yang tinggi. Selain itu daging gurita juga

mengandung lemak, karbohidrat, vitamin dan zat besi. Gurita memiliki manfaat yang baik untuk pertumbuhan dan perkembangan anak, memperbaiki jaringan tubuh dan baik untuk metabolisme.²³

B. Pangsa Pasar

Pangsa pasar yang kami tuju adalah masyarakat dan kalangan mahasiswa. Selain renyah dan enak rasanya Kerupuk Gurita juga disukai banyak orang dan sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Oleh karena itu, target pasar kami adalah semua kalangan usia mulai dari anak-anak, dewasa hingga lanjut usia. Untuk merealisasikannya, yaitu melalui media sosial (*WhatsApp, Instagram, marketplace*) dan pemasaran langsung menitip di minimarket. Dengan kedua cara ini produk kerupuk gurita dapat berkembang cepat karena semakin berkembangnya zaman yang modern ini orang-orang banyak membeli makanan dengan cara memesan secara online, sedangkan cara yang kedua yaitu dengan cara menitip di

²³Asnidar, dkk, *Analisis Mutu Sosis Gurita (Octopus sp)*, (Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian Vol.5 N0.2 : 2019), hlm. 73.

minimarket agar kerupuk gurita tidak hanya dikenal lewat media sosial namun masyarakat yang belum mengenal media sosial juga dapat membeli langsung produk kerupuk gurita ini.

Kekuatan dari produk kerupuk gurita ini yaitu sumber bahan baku yang melimpah sehingga mudah di dapat, kualitas produk terjamin karena tanpa bahan pengawet, mengandung protein dan vitamin yang baik untuk tubuh, rasanya renyah, enak dan tahan lama. Adapun kelemahan dari produk ini yaitu harga gurita dipasaran masih terbilang mahal, jika cuaca mendung atau hujan proses penjemurannya lama dan akan menghambat proses produksi.

C. Lokasi Usaha

Pembuatan Kerupuk Gurita ini dilakukan di Jalan Padat Karya 32, N0.37 RT.14/RW.04, Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu. Lokasi ini berpeluang bagus karena tempatnya yang sudah padat dengan masyarakat sehingga usaha ini bisa memberikan inovasi bagi masyarakat terutama di daerah padat karya dan

sekitarnya. Lokasi ini juga tidak jauh dari kawasan kampus IAIN Bengkulu sehingga produk ini bisa dipromosikan dengan mahasiswa dan masyarakat sekitar.

D. Alat dan Bahan

1. Alat

Tabel 3.1

Peralatan

No	Nama Alat	Jumlah
1	Wajan	1 Buah
2	Saringan	1 Buah
3	Spatula	1 Buah
4	Timbangan	1 Buah
5	Mangkok	1 Buah
6	Dandang	1 Buah
7	Loyang Segi 4	2 Buah
8	Kompur Gas	1 Buah
9	Tabung Gas	1 Buah

10	Pisau	2 Buah
11	Talenan	1 Buah
12	Nampan Plastik	2 Buah
13	Gunting	1 Buah
14	Toples Besar	1 Buah
15	Baskom Besar	1 Buah

Pada pembuatan produk ini menggunakan peralatan seperti tabel di atas yakni wajan, saringan, spatula, timbangan, mangkok, dandang, loyang segi empat, kompor gas, tabung gas, pisau, talenan, nampan plastik, gunting, toples besar dan baskom besar.

2. Bahan

Pembuatan produk kewirausahaan ini menggunakan bahan dasar dari gurita dengan tambahan tepung terigu, tepung tapioka dan penyedap rasa.

E. Proses Pembuatan

Proses produksi kerupuk gurita adalah sebagai berikut :

Bahan bahan untuk 25 pcs kemasan 100 gram

1. Gurita yang sudah digiling 1 kg
2. Tepung terigu 1 ½ kg
3. Tepung tapioka ¼ kg
4. Penyedap rasa
5. Air secukupnya

Langkah-Langkah :

1. Langkah Pertama

Rebus gurita terlebih dahulu, kemudian giling menggunakan mesin penggiling daging yang ada dipasar agar daging gurita halus tanpa ada serat.

Gambar 3.1

Proses penggilingan gurita



2. Langkah Kedua

Siapkan baskom, kemudian masukan daging gurita yang sudah digiling kedalam baskom yang sudah disiapkan.

Gambar 3.2

Gurita yang sudah digiling



3. Langkah Ketiga

Campurkan daging gurita dengan tepung terigu dan tepung tapioka sesuai takaran yang telah ditentukan.

Gambar 3.3

Proses pencampuran gurita dengan tepung



4. Langkah Keempat

Beri sedikit air, kemudian aduk adonan dan tambahkan penyedap rasa kedalam adonan agar memberikan rasa gurih.

Gambar 3.4

Proses pengadonan



5. Langkah Kelima

Tambahkan lagi air kedalam adonan sampai adonan terlihat cair seperti yang ada di gambar.

Gambar 3.5

Adonan yang sudah cair

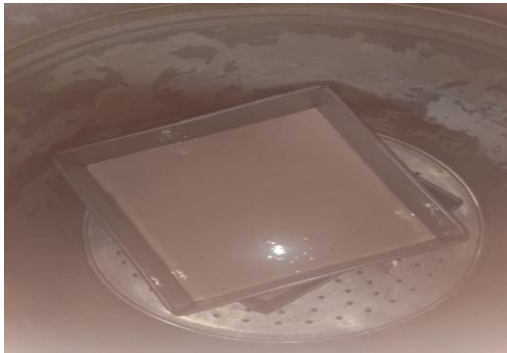


6. Langkah Keenam

Masukan adonan kedalam mangkok dengan takaran $\frac{1}{4}$ bagian mangkok, lalu masukan kedalam loyang yang sudah di olesi menggunakan minyak goreng agar ketika adonan di kukus tidak menempel dipinggir loyang. Kemudian kukus adonan kedalam dandang dengan waktu sekitar lebih kurang 10 sampai 20 menit.

Gambar 3.6

Proses pengukusan



7. Langkah Ketujuh

Lepaskan adonan yang sudah masak tadi dari loyang lalu letak kedalam nampan, tunggu sampai dingin kemudian jemur sebentar.

Gambar 3.7

Hasil kukusan



8. Langkah Kedelapan

Selanjutnya gunting sesuai ukuran seperti di gambar.

Gambar 3.8

Kerupuk mentah yang telah digunting



9. Langkah Kesembilan

Susun yang sudah di gunting ke dalam nampan, kemudian jemur adonan selama 3 sampai 6 hari sampai menjadi kerupuk gurita mentah yang benar-benar sudah kering.

Gambar 3.9

Proses penjemuran



10. Langkah Kesepuluh

Goreng kerupuk gurita sampai bewarna kekuningan dengan menggunakan api sedang agar kerupuk gurita masak dengan merata.

Gambar 3.10

Proses penggorengan



F. Proses Pemasaran

Proses pemasaran produk kerupuk gurita yakni dengan menggunakan media sosial yaitu dengan cara menyebarkan brosur kerupuk gurita melalui media sosial seperti : *WhatsApp*, *Instagram*, *marketplace* dan pemasaran langsung ke minimarket/warung manisan. Dengan kedua cara ini produk kerupuk gurita dapat berkembang cepat karena semakin berkembangnya zaman yang modern ini orang-orang banyak membeli makanan dengan cara memesan secara online, sedangkan cara yang kedua yaitu dengan cara menitip di minimarket agar kerupuk gurita tidak hanya dikenal lewat media sosial namun masyarakat yang belum mengenal media sosial juga dapat mengetahui tentang produk kerupuk gurita ini.

Gambar 3.11

Logo Produk



Gambar 3.12

Produk



Gambar 3.13

Promosi melalui Minimarket



Gambar 3.14

Promosi melalui Warung Manisan



Gambar 3.15

Promosi melalui *Whatsapp*



Gambar 3.16

Promosi melalui *Instagram*





Gambar 3.17

Promosi melalui *Marketplace***Kerupuk gurita**

Rp 123

Ditawarkan 19 menit lalu di Bengkulu

Kirim pesan ke penjual

Kirim Pesan di WhatsApp

Gambar 3.18

Tempat/Lokasi (*Place*)



Gambar 3.19

Pemasaran ke-1



Gambar 3.20

Pemasaran ke-2



Gambar 3.21

Pemasaran ke-3



Gambar 3.22

Pemasaran ke-4



G. Anggaran Biaya

Tabel 3.2

Rekap Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
A	Tahap Pelatihan			
	Achievement Motivation Training			
	Pelatihan Sertifikasi Pangan			Rp 350.000
B	Tahap Pelaksanaan			

1.	Bahan Habis Pakai			
	Gurita	1 Kg	Rp 55.000	Rp 55.000
	Tepung Terigu	1 ½ Kg	Rp 8.000	Rp 12.000
	Tepung Tapioka	½ Kg	Rp 7.000	Rp 3.500
	Garam	1 Bks	Rp 5.000	Rp 5.000
	Penyedap Rasa	2 Bks	Rp 500	Rp 1.000
	Minyak Goreng	1 Liter	Rp 20.000	Rp 20.000
	Plastik	2 Lembar	Rp 1.000	Rp 2.000
	Kemasan Produk	25 Lembar	Rp 30.000	Rp 30.000
	Logo	25 Buah	Rp 24.000	Rp 24.000
	Jumlah			Rp 152.500
2	Peralatan Tetap			
	Wajan	1 Buah	Rp 50.000	Rp 50.000
	Saringan	1 Buah	Rp 25.000	Rp 25.000
	Spatula	1 Buah	Rp 15.000	Rp 15.000
	Timbangan	1 Buah	Rp 200.000	Rp 200.000
	Mangkok	1 Buah	Rp 5.000	Rp 5.000
	Dandang	1 Buah	Rp 50.000	Rp 50.000

	Loyang Segi 4	2 Buah	Rp 15.000	Rp 30.000
	Kompore Gas	1 Buah	Rp 100.000	Rp 100.000
	Tabung Gas	1 Buah	Rp 150.000	Rp 150.000
	Pisau	2 Buah	Rp 10.000	Rp 20.000
	Talenan	1 Buah	Rp 15.000	Rp 15.000
	Nampan Plastik	2 Buah	Rp 20.000	Rp 40.000
	Gunting	1 Buah	Rp 10.000	Rp 10.000
	Toples Besar	1 Buah	Rp 30.000	Rp 30.000
	Baskom Besar	1 Buah	Rp 20.000	Rp 20.000
	Jumlah			Rp 760.000
C	PELAPORAN			
	Proposal dan Penggandaan	4 Buah	Rp 20.000	Rp 80.000
	Pembuatan LPJ dan Penggandaan	4 Buah	Rp 20.000	Rp 80.000
	ATK Kertas HVS	2 Rim	Rp 40.000	Rp 80.000
	ATK Tinta Printer	2 Buah	Rp 50.000	Rp 100.000
	Flash Disk	1 Buah	Rp 100.000	Rp 100.000

BAB IV
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI
KEBERLANJUTAN

A. Hasil yang Dicapai

Program Kreatifitas Mahasiswa (PKM) ini dilakukan mulai dari perencanaan, promosi, pembuatan produk hingga pemasaran. Ketercapaian program yang dihasilkan dari luaran yang ditargetkan adalah produk itu sendiri yakni kerupuk gurita. Untuk melakukan produksi tahap awal dirincikan bahan dan alat yang digunakan untuk produksi. Setelah merincikan alat dan bahan tahap selanjutnya yaitu menentukan lokasi produksi sekaligus pemasaran. Lokasi yang ditentukan yaitu di Jalan Padat Karya 32, N0.37 RT.14/RW.04, Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu.

Untuk tahap pembuatan kerupuk gurita memerlukan waktu yang agak lama di bagian proses penjemurannya. Kerupuk gurita akan cepat kering jika cuaca bagus yaitu jika cuaca panas sehari sudah kering, pun sebaliknya jika cuaca

mendung atau hujan akan lama proses penjemurannya. Kemasan produk kerupuk gurita ini menggunakan plastik klip dengan berat bersih 100 gram.

Selanjutnya kegiatan pemasaran dilakukan setelah semua proses produksi selesai. Pada proses pemasaran produk ini promosi dengan cara menyebarkan brosur kerupuk gurita melalui media sosial seperti *WhatsApp*, *Instagram*, dan *marketplace* serta minimarket. Promosi ini dilakukan saat masih proses produksi untuk menarik perhatian konsumen lebih awal dan untuk menampung kebutuhan konsumen. Alur penjualan secara online yaitu dengan cara memposting produk kerupuk gurita dengan sangat menarik, setelah posting akan ada pemesanan dari konsumen, pengantaran produk dan pembayaran ditempat. Pemasaran ini dilakukan selama tiga bulan dan produksi disesuaikan dengan pemasaran. Produk ini dijual dengan harga Rp. 15.000.

Pada PKM ini hasil yang dicapai berdasarkan luaran program yaitu produk kerupuk gurita si bungsu telah mendapatkan surat izin dari Dinas Kesehatan dengan No PIRT

: 2021771010037-27. Adapun penjelasan rinci mengenai kegiatan pelatihan tersebut sebagai berikut :

Kegiatan Pelatihan PIRT

PIRT adalah izin edar yang diterbitkan oleh Dinas Kesehatan untuk produk makanan dan minuman yang telah memenuhi standar keamanan pangan. Sesuai dengan namanya, yaitu *Pangan Industri Rumah Tangga*, PIRT dikhususkan untuk produk pangan yang dihasilkan oleh industri rumah tangga, usaha kecil dan menengah. Sedangkan untuk produk pangan berskala besar, baik itu itu buatan lokal ataupun impor, sertifikasi tersebut digantikan oleh label MD atau ML yang diterbitkan oleh BPOM. Ijin edar PIRT dapat diketahui oleh konsumen melalui nomor yang tertera pada kemasan produk. Yang artinya, produk yang telah dilengkapi dengan PIRT, telah melewati serangkaian proses pengujian dan dinyatakan lulus sebagai produk yang aman untuk dikonsumsi. Hal ini menjadi nilai plus untuk menambah kepercayaan konsumen

terhadap produk kita.²⁴ Adapun kegiatan yang diadakan oleh Dinas Kesehatan dilakukan pada 16 Desember 2021 di Hotel Adeeva Pantai Panjang Bengkulu. Kegiatan ini di ikuti oleh Welda Hotiva sebagai peserta penyuluhan keamanan pangan dengan narasumber dari kepala Dinkes Kota Bengkulu yaitu Bapak Dr. Hairul Arifin, Ibu Elensa, SKM, dan Kepala Bidang Pelayanan SDK Dinkes yaitu Ibu Ganevi S.Kep. Sumber dana pelatihan ini diperoleh dari anggota kelompok Kerupuk Gurita Si Bungsu.

Adapun materi yang di sampaikan sebagai berikut :

1. Produk dengan PIRT

Tidak semua produk pangan dapat disertifikasi dengan PIRT. Diantaranya yang tidak termasuk ke dalam klasifikasi ijin edar ini adalah produk susu dan semua olahannya, daging dan semua olahannya, air minum dalam kemasan, makanan bayi, dan beberapa yang lainnya. Makanan basah yang memerlukan penanganan khusus pada

²⁴ Sokita Jaya, *Pengajuan Ijin Edar PIRT*, (<https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/>, 2019).

pengawetan dan penyimpanan juga tidak termasuk ke dalam PIRT, seperti makanan kaleng dan frozen food.

2. Masa berlaku PIRT

Masa berlaku PIRT ada dua macam. Pertama, untuk pangan dengan masa kadaluarsa di atas tujuh hari, sertifikasi PIRT memiliki masa berlaku 5 tahun. Kedua, pangan dengan masa kadaluarsa di bawah tujuh hari, sertifikasi PIRT memiliki masa berlaku 3 tahun. Keduanya dapat diperpanjang kembali setelahnya.

3. Syarat mengurus PIRT

Untuk pengajuan PIRT yaitu setelah mengikuti pelatihan PKP (Penyuluhan Keamanan Pangan) dengan persyaratan sebagai berikut :

- a) Mengisi formulir pendaftaran
- b) Fotocopy KTP
- c) Pas foto ukuran 3×4 sebanyak 2 lembar

Setelah pelatihan maka akan mendapatkan sertifikat PKP, sertifikat ini dapat digunakan di seluruh wilayah Indonesia dan juga digunakan untuk mendapatkan No PIRT

dengan syarat lain yaitu NIB (Nomor Induk Berusaha), NPWP, dan rancangan label (harus ada netto, komposisi, dan baik digunakan).

4. Cara pengelolaan yang baik menurut materi halal

Suatu pedoman yang menjelaskan bagaimana memproduksi pangan agar aman, bermutu dan layak untuk dikonsumsi antara lain dengan cara :

- a) Mencegah tercemarnya pangan olahan oleh cemaran biologis, kimia dan benda lain
- b) Mematikan atau mencegah hidupnya jasad renik patogen
- c) Mengendalikan proses produksi

Jadi dari mengikuti pelatihan PIRT ini kita mendapatkan hasil keberlanjutan yang diharapkan. Dengan mendapatkan No PIRT itu pula maka akan lebih meyakinkan konsumen untuk membeli produk karena mereka percaya, tidak ragu dan merasa aman pada saat mengkonsumsi produk. Sebab sudah ada No PIRT itu artinya telah diberikan izin untuk produk industri rumah tangga yang mana diterbitkan oleh Dinas

Kesehatan untuk produk makanan dan minuman yang telah memenuhi standar keamanan pangan.

Gambar SPP-IRT

PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA	
PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT) LAMPIRAN PB-UMKU: 000122002024300000001	
1. No. Pendaftaran	: P-IRT 202177010037-27
2. Nama SPP	: Vinda Helia
3. Nama Pemilik	: Vinda Helia
4. Alamat	: J. SOPRAPHO DALAM
5. Provinsi	: BENGKULU
6. Kabupaten/Kota	: KOTA BENGKULU
7. Jenis Pangan	: Produk Olahan Hasil Perikanan Terutama Mackerel, Kaniaw dan Ikan-ikan lainnya
8. Nama Produk Pangan	: Kerupuk Ikan Ulang, Mackerel (Berman)
9. Branding Produk	: Kerupuk Gurita Si Bungsu
10. Komposisi	: gurita, tepung terigu, tepung kapulaga, penyedap rasa
11. Kemasan Primer	: Plastik
12. Masa Berlaku Sertifikat	: 14-01-2027
13. Ketentuan	: <ul style="list-style-type: none"> a. Mengikuti Penyeluhan Keamanan Pangan. b. Memenuhi persyaratan Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPI-IRT) atau hygiene standard dan dokumentasi. c. Memenuhi ketentuan label dan izin pangan olahan. Akan diperbarui dalam waktu 3 bulan.
<small> 1. Dokumen ini diterbitkan dalam Sistem Elektronik oleh dan untuk Users, diterbitkan dalam sistem OSS yang sesuai dengan Jarak Pemasaran. 2. Dalam hal tidak terdapat an atau nomor di atas, dibuktikan dengan menggunakan nomor. 3. Data tanggal Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan link atas. </small>	

Tabel 4.1

Rekap Produksi dan Penjualan Kerupuk Gurita Si Bungsu

Periode	Kerupuk Gurita Si Bungsu				
	Per Bungkus	Total Produksi Per Minggu	Total Penjualan Per Bulan		Total Pendapatan
			Offline	Online	

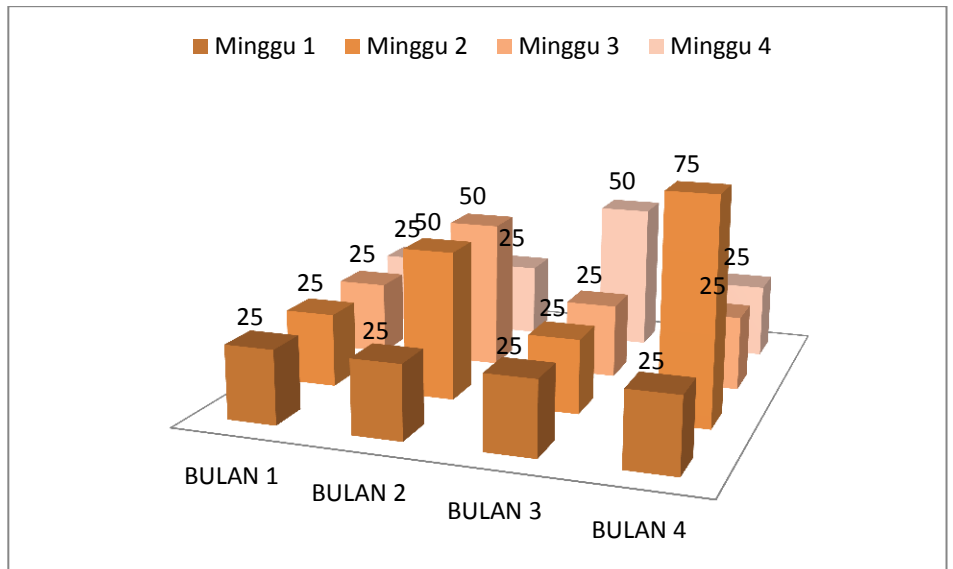
BULAN 1	Minggu 1	25 pcs	40 pcs	60 pcs	100 x Rp 15.000 = Rp 1.500.000
	Minggu 2	25 pcs			
	Minggu 3	25 pcs			
	Minggu 4	25 pcs			
BULAN 2	Minggu 1	25 pcs	90 pcs	60 pcs	150 x Rp 15.000 = Rp 2.250.000
	Minggu 2	50 pcs			
	Minggu 3	50 pcs			
	Minggu 4	25 pcs			
BULAN 3	Minggu 1	25 pcs	50 pcs	75 pcs	125 x Rp 15.000 = Rp 1.875.000
	Minggu 2	25 pcs			
	Minggu 3	25 pcs			
	Minggu 4	50 pcs			
BULAN 4	Minggu 1	25 pcs	80 pcs	70 pcs	150 x Rp 15.000 = Rp 2.250.000
	Minggu 2	75 pcs			
	Minggu 3	25 pcs			
	Minggu 4	25 pcs			
Jumlah			525 pcs		Rp 7.875.000

Berdasarkan tabel produksi dan penjualan kerupuk gurita diatas bahwa sistem pemasaran pada PKM ini menggunakan dua sistem penjualan yaitu secara *offline* dan *online*. Secara *offline* kami memasarkan dengan cara menitip di warung dan minimarket serta konsumen membeli langsung ke lokasi produksi di Jalan Padat Karya 32, N0.37 RT.14/RW.04, Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu. Sedangkan secara *online* menggunakan media sosial yaitu dengan cara menyebarkan brosur kerupuk gurita ke *whatsApp*, *instagram*, dan *marketplace/facebook*.

Jadi dari hasil kegiatan yang telah kami lakukan dapat disimpulkan bahwa bulan pertama pada penjualan *offline* yaitu terjual sebanyak 40 pcs. Sedangkan secara *online* 60 pcs. Adapun untuk bulan kedua yaitu penjualan *offline* terjual sebanyak 90 pcs dan *online* sebanyak 60 pcs. Selanjutnya bulan ketiga pada penjualan *offline* terjual sebanyak 50 pcs dan *online* sebanyak 75 pcs. Pada bulan terakhir yakni bulan keempat yaitu penjualan offline sebanyak 80 pcs dan online sebanyak 70 pcs.

Gambar 4.1

Grafik Penjualan



Sumber : Data diolah dari penjualan yang telah dilaksanakan selama empat bulan terakhir

B. Potensi Keberlanjutan Program

Keberlanjutan dari usaha atau program ini akan terus berlanjut dengan produk lebih berinovasi dan proses produksi akan lebih banyak untuk menghasilkan produk yang lebih bagus, dan memperluas pangsa pasar terkhusus untuk Kota Bengkulu dan bisa sampai luar Provinsi Bengkulu. Dan melihat tingginya minat masyarakat terhadap Kerupuk Gurita sebagai makanan ringan, sehat dan harga yang terjangkau untuk masyarakat umum dan mahasiswa sehingga mendorong kami untuk meningkatkan kualitas dari Kerupuk Gurita.

Dengan memproduksi Kerupuk Gurita ini diharapkan dapat mengelola cemilan baru dari olahan gurita yakni kerupuk gurita beraneka rasa yang mana sebelumnya kurang diketahui masyarakat sehingga mampu menjadi alternatif cemilan ringan terbaru di kalangan masyarakat Bengkulu. Meningkatkan produksi Kerupuk Gurita khususnya pada masyarakat Bengkulu.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) di atas dapat disimpulkan bahwa Biaya Produksi merupakan semua biaya dan sumber ekonomi yang dikeluarkan selama proses produksi untuk menghasilkan suatu produk dari bahan baku menjadi bahan jadi. Biaya produksi pada PKM Kerupuk Gurita Si Bungsu adalah Rp 3.278.500. Sedangkan Harga adalah nilai dari suatu produk. Untuk menetapkan harga perlu akurasi informasi yang tepat, berpijak tujuan yang ingin dicapai dalam pengelolaan usaha, serta menyeimbangkan nilai tambah dengan harga yang harus dibayar konsumen. Adapun Harga Jual Kerupuk Gurita yaitu Rp 15.000/Pcs.

Harga sangat berpengaruh terhadap laba atau keuntungan usaha. Pendapatan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam menentukan laba atau rugi dari suatu usaha. Karena salah satu indikator utama keberhasilan suatu usaha adalah

kemampuan memperoleh laba atau keuntungan secara maksimal. Jika Biaya Produksi sudah efisien dan harga jualnya baik maka akan berpengaruh positif terhadap Pendapatan dan mempengaruhi keuntungan. Selama empat bulan program dilaksanakan memperoleh pendapatan sebesar Rp 7.875.000, sehingga laba bersih yang di peroleh adalah Rp 4.596.500 dengan total penjualan sebanyak 525 pcs.

Seorang pengusaha harus memperhatikan biaya produksi yang di keluarkan dan harus mengedepankan harga jual yang baik dan adil yang berdasarkan prinsip Islam untuk menjaga keberlanjutan usaha, dan disisi lain konsumen memperoleh kepuasan, sehingga menjadi konsumen yang berjangka panjang.

B. Saran

Penyusunan laporan ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang sifatnya membangun. Sehingga dalam penyusunan laporan ini dapat menjadi lebih baik lagi dan dapat menjadi contoh untuk generasi selanjutnya. Untuk itu penyusun mohon saran dalam melengkapi dan memperbaiki

laporan serta diharapkan dengan disusunnya laporan ini dapat menjadikan panduan untuk membuat laporan usaha serta dapat menambah lapangan kerja yang baru yang bisa mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia khususnya di Kota Bengkulu.

DAFTAR PUSTAKA

- Asnaini, Amimah Oktarina, Ayu Yuningsih. 2020. *Buku Pedoman Penulisan Tugas Akhir*. (Bengkulu : <http://www.febis.iainbengkulu.ac.id>).
- Al Arif. M.Nur Rianto. 2020. *PENGANTAR EKONOMI SYARIAH TEORI DAN PRAKTIK*. (Bandung : Pustaka Setia).
- Annisa, Nurul. 2019. *ANALISIS BIAYA PRODUKSI DAN PROFITABILITAS PADA PT. MARUKI INTERNATIONAL INDONESIA*.
(https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/8768-Full_Text.pdf).
- Askandar, Noor Shodiq. 2013. *99 Great Ways : Menjadi Pengusaha Muslim Sukses*. (Jakarta : Erlangga).
- Asnidar, dkk. 2019. *Analisis Mutu Sosis Gurita (Octopus sp)*. (Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian Vol.5 N0.2).
- Fachrudin, Fachri. 2018. *Kajian Teori Laba Pada Transaksi Jual Beli Dalam Fiqh Mu'āmalah*. (AD-DEENAR JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM)
- Hasanah, Mahmudah dan Monry. 2017. *Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa - Kewirausahaan (PKM-K)*. (Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Ilmu Pengetahuan Sosial vol 6).
- Hasnah. 2013. *Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. (<http://repositori.uin-alauddin.ac.id/10603/1/Hasnah.pdf#page=9&zoom=auto,-107,484>).

- Jaya, Sokita. 2019. *Pengajuan Ijin Edar PIRT*. (<https://sokitajaya.co.id/pengajuan-ijin-edar-pirt/>).
- Jumingan. 2005. *Analisis Laporan Keuangan*. (Jakarta : PT Bumi Aksara).
- Khan, M. Fahim. 2014. *ESAI-ESAI EKONOMI ISLAM*. (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada)
- Natalia, Devi dkk. *Uji sensori, kimia dan Fisik Kerupuk gurita Dengan Penambahan Konsentrasi Daging Gurita(Octopus cynea) yang Berbeda*. (Jurnal fish protech Vol 1 No 2).
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*. (Jakarta : Grasindo)
- Sari, Deli Purnama. 2019. *Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam*. (<http://repository.radenintan.ac.id/6851/1/SKRIPSI.pdf>).
- Sugiharto, Bambang. 2020. *Distribusi Laba Dalam Pandangan Islam*. (Jurnal Ilmiah "DUNIA ILMU" Vol. 6. No. 1).
- Sugiono, Arief. 2009. *Manajemen Keuangan*. (Jakarta : PT Grasindo).
- Tasman, Abel dkk. 2020. *Akuntansi Biaya : Konsep Dasar dan Manajemen*. (Yogyakarta : Mirra Buana Media).

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

FORM 2 PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR

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

I. Identitas Mahasiswa

Nama : Welda Hotiva
NIM : 1811140024
Program Studi : Perbankan Syariah
Anggota : 1. Nina Gustina (NIM: 1811140035)

II. Pilihan Tugas Akhir:

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

Judul Tugas Akhir:

Kerupuk Gurita Sebagai Pemberdayaan Ekonomi Lokal Di Kota Bengkulu

III. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan:

Judul ktm bundel lanjutkan, Note @ Buat RKTU @ latar belakang
ditambahkan... judul ketersediaan... BB gurita yang... Malimp...
belum berdaya, dengan saya Bengkulu, 16 November 2021
krm bisa menjadi nilai
sebagai kinermbhas daerah

Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Yetti Afrida Indra, M.Ak
NIP : 0214048401

B. Ketua Jurusan

Judul yang disetujui:

Penunjukkan Dosen Pembimbing:

Mengesahkan

Kajur Ekis/Manajemen

Dr. Desi Isnaini, M.A

NIP : 197412022006042001

Bengkulu, November 2021

Ketua Tim

Mahasiswa

Welda Hotiva

1811140024



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 36211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 1668 /In.11/ F.IV/PP.00.9/11/2021

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

1. N A M A : Dr. Nurul Hak, M. A.
NIP : 196606161995031002
Tugas : Pembimbing Tugas-Akhir
2. N A M A : Yeti Afrida Indra, M. Ak.
NIDN. : 0214048401
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

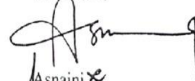
Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Nina Gustina
NIM : 1811140035
N A M A : Welda Hotiva
NIM : 1811140024
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : **Kerupuk Gurita Sebagai Pemberdayaan Ekonomi Lokal di Kota Bengkulu**

Keterangan : Program Kreativitas Mahasiswa

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

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 23 November 2021
Plt. Dekan,


Asnaini

Tembusan :

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



PEMERINTAH KOTA BENGKULU
DINAS KESEHATAN
Jl. Basuki Rahmat No.8 Bengkulu Kode Pos 34223
Telp.(0736) 21702



Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1530/1771/21

Diberikan kepada :

Nama : **Welda Hotiva**
Jabatan : Pemilik
Alamat : Jl. Soepratto dalam Rt/Rw 018/ 006 Kec. Selebar
Betungan

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: 16 Desember 2021



Bengkulu, 16 Desember 2021
KEPALA DINAS KESEHATAN
KOTA BENGKULU


Dr. Hairul Arifin
Pembina/ IV.A
NIP 19700907 200212 1 006



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

**PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA
SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN
INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT)
LAMPIRAN PB-UMKU: 06012200202430000001**

- | | |
|----------------------------|--|
| 1. No. Pendaftaran | : P-IRT 2021771010037-27 |
| 2. Nama IRTP | : Welda Hotiva |
| 3. Nama Pemilik | : Welda Hotiva |
| 4. Alamat | : JL. SOPRAPTO DALAM |
| 5. Provinsi | : BENGKULU |
| 6. Kabupaten/Kota | : KOTA BENGKULU |
| 7. Jenis Pangan | : Produk Olahan Hasil Penakanan Termasuk Moluska, Krustase dan Ekinodermata |
| 8. Nama Produk Pangan | : Kerupuk Ikan Udang, Moluska (Mentah) |
| 9. Branding Produk | : Kerupuk Gunta Si Bungsu |
| 10. Komposisi | : gurita, tepung terigu, tepung tapioka, penyedap rasa |
| 11. Kemasan Primer | : Plastik |
| 12. Masa Beraku Sertifikat | : 14-01-2027 |
| 13. 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 iklan pangan olahan. |
- Akan dipenuhi dalam waktu 3 bulan

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



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0601220020243

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

- | | |
|--|---|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : Welda Hotiva |
| 2. Alamat | : JL. SOPRAPTO DALAM, Desa/Kelurahan Batungan, Kec. Selebar, Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : +6282374944675 |
| Email | : - |
| 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 kepastian, 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, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 6 Januari 2022

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 6 Januari 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 BS/E-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: 0601220020243

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, Keripik, Peyek, Dan Sejenisnya	Jl. Padat Karya 32 No 37 Rt 14 Rw 04, 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 ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSN-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



LAMPIRAN DOKUMENTASI

1. Lokasi Produksi Pemasaran



2. Bahan-Bahan Produk



3. Proses Pengemasan



4. Logo Produk

Netto : 100 gram P-IRT No : 2021771010037-27



• Kerupuk Gurita •
Si Bungsu

Komposisi :

- Gurita
- Tepung terigu
- Tepung tapioka
- Penyedap rasa

Jl. Padat Karya 32 No. 37 RT. 14
RW. 04 Kel. Sumur Dewa Kec.
Selebar Kota Bengkulu

0823-7494-4675/0831-7849-9486 @kerupukguritabungsa

5. Kemasan Produk



6. Pemasaran





7. Pelatihan PIRT



8. Sumber Produk



9. Expo Kewirausahaan





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 PLAGIASI

No : 004/SKLP-FEBI/02/4/2022

Satgas Plagiasi Program Studi Perbankan Syariah Menerangkan bahwa :

Nama	: Welda Hotiva
NIM	: 1811140024
Prodi	: Perbankan Syariah
Jenis Tugas Akhir	: PKM
Judul Tugas Akhir	: ANALISIS BIAYA PRODUKSI DAN HARGA JUAL TERHADAP TINGKAT KEUNTUNGAN KERUPUK GURITA MENURUT PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
Similarity Index	: 18%
Status	: LULUS

Adalah benar- benar telah lulus pengecekan plagiasi dari naskah Publikasi Tugas Akhir melalui aplikasi Turnitin.

Satgas Plagiasi
Program Studi Perbankan Syariah

Debby Arisandi, MBA



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 SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa : WELDA HOTIVA
NIM : 1811140024
Judul Skripsi : PERBANKAN SYARIAH

NO	Tanggal	Masalah	Saran
		- judul tidak usah pake tika prems	
		- latar belakang diuraikan dengan judul dan rumusan masalah.	
		- Footnote Semula dan pedoman	Perbaiki semua!
		- Daftar pustaka	Perbanyak buku
		- Pemilihan deperbaiki sumber pedoman	60% buku 40% jurnal
		- Pembahasan diperbaiki sumber pedoman kesimpulan	perbaiki
		menyebutkan rumusan masalah	

Bengkulu, MEI 2022
Penguji I/II

Dr. DESI ANAINI, MA
NIP