

**ANALISIS DISTRIBUSI PADA PRODUK *BREADFRUIT*
STICK VARIANT DALAM KEMITRAAN OLEH
KOPERASI SYARIAH**



SKRIPSI

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

OLEH:

LEZY YOLANDA
NIM 1811140036

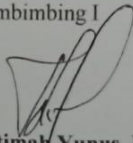
**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
(UINFAS) BENGKULU
BENGKULU, 2022 M/1443 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas akhir yang ditulis oleh Lezy Yolanda Nim. 1811140036 dengan judul "**Analisis Distribusi Pada Produk Breadfruit Stick Variant Dalam Kemitraan Oleh Koperasi Syariah**". Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, tugas akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqosah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

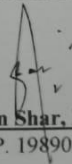
Bengkulu, Juni 2022 M
Dzulqa'idah 1443 H

Pembimbing I



Fatimah Yunus, M. A.
NIP. 19630319200032003

Pembimbing II



Aan Shar, M. M.
NIP. 198908062019031008



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

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "**Analisis Distribusi Pada Produk Breadfruit Stick Variant Dalam Kemitraan Oleh Koperasi Syariah**". Oleh Lezy Yolanda NIM:1811140036 Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu Pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 28 Juli 2022 M/15 Dzulhijah 1443H

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

Bengkulu Agustus 2022 M
Dzulhijah 1443H

Tim Sidang Munaqasah

Ketua

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Sekretaris

Uswatun Hasanah, M.E
NIP. 199303082020122003

Penguji I

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Penguji II

Andi Harpepen, M.Kom
NIP. 2014128401

Mengetahui,
Dekan

Dr. H. Sunardi, M.Ag
NIP. 197304121998032003



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Tugas akhir dengan judul “Analisis Distribusi pada Produk Dalam Kemitraan Oleh Koperasi Syariah” adalah asli dan belum pernah di ajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UINFAS Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Tugas akhir ini murni gagasan, pemikiran serta rumusan saya sendiri tanpa ada bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam tugas akhir ini tidak terdapat hasil karya ilmiah atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan oleh orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada Daftar Pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana serta sanksi lainnya dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Juni 2022 M
Dzulqa'idah 1443 H

Lezy Yolanda
Nim. 1811140036

MOTTO

“Dan aku belum pernah kecewa dalam berdo’a kepada-Mu, Ya
Tuhanku”

(QS. Maryam : 4)

“ Allah swt tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan
kesanggupannya”

(QS. Al-Baqarah : 286)

“ Kesempatan tidak akan muncul secara kebetulan, tetapi kamu
berusaha untuk menciptakannya”

-Lezy Yolanda-

PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua yang saya sayangi, Bapak Civiyanto dan Ibu Nursahadah. Terimakasih sudah selalu menjaga saya dalam doa-doa dan membiarkan saya mengejar impian saya apapun itu. Semoga dengan selesainya tugas akhir ini dapat menjadi salah satu langkah saya untuk membahagiakan kalian.
2. Kepada saudara-saudari saya yang tercinta, Kaka Rahmat, Ayuk Indah, Kaka Heru, Adek Beni, Adek Despia, Adek cisi, dan Kaka Fedo. Terimakasih sudah mensupport dan mambantu saya selama ini.
3. Dio Ahmad Fawizi yang tidak kalah berjuang dalam membantu selama proses perkuliahan ini. Terimakasih atas keterlibatan dan waktunya yang selalu di repotkan.
4. Sahabat-sahabatku Rafhensyi Harssilah dan Hijrah Gengs, yang tidak kalah berjasa selama kuliah hingga selesai di perguruan tinggi ini. Terimakasih atas kebaikan kalian yang selalu membersamai saya dalam keadaan apapun. Semoga Allah swt selalu memudahkan urusan kalian dan menjaga persahabatan ini.
5. Serta rekan kelompok saya Dila Kurnia Rahayu terimakasih telah bekerja sama dengan baik selama +- 6 bulan kita menjadi team untuk menyelesaikan skripsi.
6. Bapak dan Ibu Dosen yang meluangkan waktunya untuk selalu membimbing saya untuk proses penyelesaian tugas akhir ini.

ABSTRAK

Analisis Distribusi Pada Produk *Breadfruit Stick Variant* Dalam Kemitraan Oleh Koperasi Syariah

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pendistribusian pemasaran produk berjalan dengan baik dengan melihat kondisi yang sudah semakin berkembang, untuk menciptakan produk makanan yang inovatif, produk yang berpotensi baik serta meningkatkan peluang usaha pekerja dengan menggunakan teknologi yang canggih, sehingga makanan lebih mudah di pasarkan. Dalam kegiatan program kreativitas mahasiswa ini kami menggunakan metode penelitian praktik secara langsung, dengan metode survey ke pasar, testimoni, dan melakukan dokumentasi. Kegiatan pendistribusian produk *Breadfruit Stick Variant*, hal ini penting di lakukan untuk meningkatkan kinerja pemasaran produk dengan membangun kepercayaan konsumen dalam menyalurkan barang untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh. Kemitraan antar Pelaku Usaha dan Koperasi Syariah berdasarkan prinsip syariah untung atau rugi penjualan ditanggung bersama. Produk *Breadfruit Stick Variant* (Stik Sukun Variant) adalah sebuah makanan inovasi baru yang terbuat dari Buah Sukun pilihan yang sudah tua, dimana buah sukun yang sudah tua diolah menjadi bahan makanan utama pembuatan produk *Breadfruit Stick Variant*. Laporan ini diperlukan 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.

Kata kunci: *Distribusi, Breadfruit Stick Variant, Koperasi Syariah*

ABSTRACT

Distribution Analysis of Variant Breadfruit Stick Products in Partnership by Sharia Cooperatives

The purpose of this research is to find out that the distribution of product marketing is going well by looking at conditions that are already developing, to create innovative food products, products that have good potential and to increase the business opportunities of workers by using sophisticated technology, so that food is easier to market. In this student creativity program, we use direct practical research methods, with market surveys, testimonials, and documentation. Distribution activities of Breadfruit Stick Variant products, this is important to do to improve product marketing performance by building consumer confidence in distributing goods to maximize profits. Partnership between Business Actors and Sharia Cooperatives based on sharia principles, profit or loss on sales is shared. The Breadfruit Stick Variant product (Stik Breadfruit Variant) is a new innovative food made from selected old breadfruit, where the old breadfruit is processed into the main food ingredient for making Breadfruit Stick Variant products. This report requires constructive criticism and suggestions in writing the report. So that in compiling this report it can be even better and can be a reference for those who need it. It is hoped that the preparation of this report can add insight and knowledge to readers, especially in the field of entrepreneurship.

Keywords: *Distribution, Breadfruit Stick Variant, Sharia Cooperative*

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa yang berjudul “Analisis Distribusi Pada Produk *Breadfruit Stick Variant* Dalam Kemitraan Oleh Koperasi Syariah”. Sholawat beserta salam tak lupa saya panjatkan untuk Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh dengan kecerdasan, teknologi seperti yang kita rasakan saat ini dan berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam kepada umatnya sehingga mendapat petunjuk kejalan yang benar baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan laporan ini bertujuan untuk mengungkap masalah Distribusi Pada Produk *Breadfruit Stick Variant* Dalam Kemitraan Oleh Koperasi Syariah dan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UINFAS) Bengkulu.

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

1. Bapak Prof. Dr. KH. Zulkarnain, M.Pd selaku Rektor UINFAS Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di UIN Bengkulu.
2. Bapak Dr. H. Supardi, M.ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UINFAS) Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.
3. Ibu Dra. Fatimah Yunus, M. A. Selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.

4. Bapak Aan Shar, M. M. selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan dan memberi semangat untuk kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua rekan-rekan seperjuangan yang selalu ada dan telah memotivasi penulis 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 kedepan.

Bengkulu, 06 Juni 2022 M
Dzulqa'idah 1444 H

Lezy Yolanda
NIM. 1811140036

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Program.....	10
D. Manfaat Program.....	10
E. Penelitian Terdahulu.....	11
F. Sistematika Penulisan.....	13
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Pengertian	15
B. Pangsa Pasar.....	19
C. Lokasi Usaha.....	20
D. Analisis Keuntungan	22

BAB III METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan.....	24
B. Pelaksanaan Distribusi Produk	25
C. Kemitraan	33
D. Koperasi Syariah	35
E. Anggaran Biaya PKM	39
F. Jadwal Kegiatan	41

BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program	43
B. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Dalam Program.....	46
C. Potensi Keberlanjutan Usaha	47

BAB V PENUTUP

A. Evaluasi	48
B. Kesimpulan dan Saran.....	50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Table 3.1 Alat-Alat.....	24
Table 3.2 Bahan-Bahan.....	25
Table 3.3 Rincian Anggaran Biaya.....	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.4 Grafik Jadwal Kegiatan.....	41
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Biodata CV Penulis

Lampiran 2 : Form Pengajuan Tugas Akhir

Lampiran 3 : Surat Penunjukan Pembimbing

Lampiran 4 : Dokumentasi Kegiatan Produksi sampai Penjualan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bengkulu adalah salah satu provinsi yang mempunyai beberapa tanaman buah sukun dan masyarakat Bengkulu hanya mengolahnya untuk di konsumsi dengan cara digoreng saja, masyarakat tidak tahu bahwa buah sukun bisa di olah menjadi makanan yang memiliki nilai jual tinggi jika di olah dengan inovasi modern seperti diolah menjadi stik sukun dengan berbagai varian rasa. Sehingga, diminati oleh banyaknya kalangan anak muda zaman sekarang. Selain itu, buah sukun mempunyai kelemahan tergolong jenis buah yang tidak bertahan lama yaitu mudah busuk dengan masa simpan 3 sampai 4 hari. Sukun dapat dipakai sebagai pangan alternatif pada bulan-bulan Januari, Februari dan September, di mana pada bulan-bulan tersebut biasanya merupakan masa paceklik padi. Musim panen sukun dua kali setahun, yaitu panen raya bulan Januari-Februari dan panen susulan pada bulan Juli-Agustus.¹

Sukun merupakan salah satu tanaman yang telah dikenal oleh masyarakat Bengkulu. Tanaman ini tersebar di beberapa

¹ Rakhmawati FKR, Rimbawan, dan Leily Amalia, “*Nilai Indeks Glikemik Berbagai Produk Olahan Sukun (Artocarpus altilis) (Glycemic Index Value of Breadfruit (Artocarpus altilis) Products)*”. *Jurnal Gizi dan Pangan*, Vol. 6, No. 1, 2011, h. 28

wilayah di daerah-daerah seperti Bengkulu, Bengkulu Utara, Bengkulu Selatan, Kepahiang, Curup dan di daerah tropis. Buahnya berbentuk bulat berkulit tebal dan kasar dengan warna hijau muda dan kuning. Buah Sukun mengandung nilai nutrisi baik bagi tubuh. Komponen Karbohidrat yang terkandung dalam 100 gram buah sukun mengandung sekitar 24,5 gram karbohidrat. Selain itu, buah sukun juga mengandung kaya vitamin C, tinggi akan kalium, zat besi, serta berbagai mineral lain yang menjadi komponen penting dalam menjaga kestabilan denyut jantung dan tekanan darah serta dapat membantu tubuh melawan serangan penyakit dan radikal bebas berbahaya.²

Budaya konsumtif di masyarakat Bengkulu, termasuk dalam mengonsumsi makanan kecil atau camilan berpeluang untuk menciptakan sebuah usaha kuliner. Hal tersebut memberi peluang usaha pemanfaatan buah sukun sebagai camilan untuk dikembangkan. Sukun merupakan hasil buah tanaman yang dapat dijadikan sebagai bahan pangan, serta dapat diolah menjadi berbagai macam ragam jenis olahan makanan yang dapat dimakan dan dimanfaatkan baik secara kesehatan.³

² Diah Ayu Lestari, “5 Manfaat Buah Sukun yang Jarang Diketahui”, <https://hellosehat.com/nutrisi/fakta-gizi/manfaat-buah-sukun/> (diakses pada 28 Desember 2021, pukul 21.02).

³ Hamdan Adma Adinugraha, Noor Khomsah Kartikawati, “Variasi Morfologi Dan Kandungan Gizi Buah Sukun”. Wana Benih, Vol. 13, No. 2, September 2012, h. 15

Buah sukun memiliki potensi besar untuk diolah, dimanfaatkan dan dikembangkan lebih lanjut menjadi produk-produk bernilai tambah ekonomi tinggi. Tidak saja sebagai sumber pangan pokok ataupun alternatif, namun juga bisa diolah lebih lanjut menjadi produk-produk pangan yang merupakan hasil olahan langsung dari buah sukun segar seperti stik sukun, kripik sukun, apem sukun, bolu sukun, getuk sukun. *Breadfruit Stick Variant* (Varian Stik Sukun) adalah produk makanan ringan, dibuat dari irisan daging buah sukun (*artocarpus altilis*) segar dan digoreng dengan atau tanpa bahan tambahan makanan yang diizinkan.

Berdasarkan hasil survey stik sukun dipasaran Kota Bengkulu, peneliti menemukan bahwa tekstur stik sukun cenderung keras, dan tidak renyah. Selain itu, masih sedikitnya penjual dan pengolah stik sukun di Bengkulu. Hasil survey di lapangan memunculkan ide peneliti untuk melakukan percobaan pendahuluan untuk memperbaiki kerenyahan pada stik sukun agar lebih disukai masyarakat, dengan melakukan inovasi pada proses pembuatannya. Inovasi pembuatannya peneliti tekankan pada proses perendaman sukun dengan air soda kue. Hasil inovasi pada percobaan pendahuluan yang telah peneliti lakukan menunjukkan gejala stik sukun yang dibuat dengan cara direndam air soda kue lebih baik dari stik sukun yang dibuat dengan perendaman air kapur sirih maupun dengan proses biasa.

Salah satu untuk memenangkan pasar adalah melalui perencanaan taktis. Perencanaan taktis ini menggunakan konsep bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yang merupakan perangkat alat pemasaran taktis yang dapat di kendalikan dan dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan pasar sasaran. Definisi bauran pemasaran adalah serangkaian dari variabel pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan digunakan untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran. Rangkaian variabel atau unsur-unsur itu adalah unsur produk (*product*), unsur harga (*price*), unsur promosi (*promotion*), dan unsur tempat (*place*).⁴ Bauran pemasaran pada unsur-unsur ini sangat mempengaruhi dalam penjualan produk *Breadfruit Stick Variant*, yang perlu di lakukan dan di pahami dengan baik oleh produsen agar tetap berkembang di dalam persaingan produk-produk lain yang sangat ketat.

Kualitas pelayanan adalah suatu cara kerja perusahaan yang berusaha mengadakan perbaikan mutu secara terus menerus terhadap proses, produk dan servis yang dihasilkan perusahaan agar bisa melayani konsumen dengan pelayanan terbaik, kualitas pelayanan merupakan upaya pemenuhan

⁴ Marina Intan Pertiwi, Edy Yulianto, Sunarti, “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pada Konsumen Bakerr’s King Donuts & Coffee Di Mx Mall Malang)”. Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 37, No. 1, Agustus 2016, h. 181

kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaiannya dalam mengimbangi harapan konsumen.⁵

Beberapa faktor yang dapat menjadikan loyalitas konsumen adalah kualitas dari produk dan juga promosi yang kita lakukan untuk mendapatkan konsumen untuk membeli produk kita. Konsumen yang mendapatkan kepuasan dengan produk yang kita tawarkan dan juga jasa yang kita berikan kepada konsumen akan cenderung melakukan pembelian secara berulang. Satu faktor penting untuk mengembangkan suatu loyalitas konsumen pada produk kita. Apabila pemasar yang tidak memperhatikan produk yang kita tawarkan baik atau tidak akan menanggung risiko tidak adanya loyalitas konsumen terhadap produknya lagi. Namun, apabila jika pemasar sangat memperhatikan kualitas produk yang mereka jual bahkan dengan pelayanan jasa yang sangat baik maka akan menimbulkan loyalitas para konsumen untuk membeli kembali produk kita. Membangun sebuah kepercayaan akan sangat berpengaruh penting dalam membangun kepercayaan karena apabila kepercayaan konsumen itu akan menjadi suatu kunci keberhasilan dalam suatu usaha mereka dalam jangka yang sangat Panjang.⁶

⁵ Januar Efendi Panjaitan, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan pelanggan pada JNE Cabang Bandung”. Jurnal Manajemen, Vol.11, No.2, 2016, h. 270

⁶ Sumadi, Muhammad Tho’in, Tino Feri Efendi, Diyah Permatasari, “Pengaruh Strategi Pemasaran Syariah, Kepuasan Konsumen dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Loyalitas Konsumen (Studi Kasus pada

Agar pelaku usaha lancar dalam menyalurkan produknya ke pasar atau ke konsumen secara tepat dan cepat maka diperlukan adanya penyalur yang turut membantu pemindahan produk tersebut dari produsen ke tangan konsumen yang dimaksud dengan adanya saluran distribusi. Distribusi merupakan kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar serta mempermudah penyampaian produk (barang dan jasa) dari produsen kepada konsumen sehingga penggunaannya sesuai (jenis, jumlah, harga, tempat dan waktu) dengan yang diperlukan. Pembahasan pemasaran tidak terlepas dari masalah distribusi, karena saluran distribusi berhubungan dengan bagaimana menggerakkan barang-barang dari produsen ke tangan konsumen. Hampir semua pelaku usaha menghadapi masalah dengan saluran distribusi, dalam hal ini menyangkut bagaimana pelaku usaha menetapkan kebijaksanaan saluran distribusi secara tepat sehingga produk tersebut yang dibutuhkan konsumen sesuai yang di inginkan, saluran distribusi juga merupakan cara untuk memuaskan konsumen.

Disamping saluran distribusi tentu ada biaya-biaya distribusinya, kita ketahui bahwa biaya-biaya yang dibebankan oleh pelaku usaha akan mempengaruhi harga pokok penjualan termasuk biaya distribusi, rendahnya biaya distribusi akan mengakibatkan berkurangnya harga pokok penjualan yang

Naughti Hijab Store)". Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 7, No. 2, 2021, h. 1121

dapat ditentukan, oleh karena itu perlu adanya usaha yang sungguh-sungguh untuk dapat menemukan dan menerapkan pola distribusi yang efektif dan efisien, agar produksi hasil pelaku usaha dapat sampai ketangan konsumen, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Meningkatnya volume penjualan merupakan pendapatan yang akan diterima pelaku usaha, atas aktivitas bisnis yang dilakukannya, umumnya volume penjualan dinyatakan dalam satuan nilai mata uang, untuk itu volume penjualan ini diupayakan oleh pelaku usaha agar dapat menutupi biaya distribusi yang harus dikeluarkan oleh pelaku usaha. Dengan demikian tanpa diperolehnya volume penjualan yang memadai, maka pelaku usaha tidak dapat memperoleh keuntungan yang dapat mensejahterakan pemilik pelaku usaha.⁷

Breadfruit Stick Variant adalah produk makanan yang terbuat dari berbahan dasar buah sukun. Usaha bisnis ini terletak di Jl. Hibrida 10. Kelurahan Sidomulyo Kec. Gading Cempaka, Kota Bengkulu. *Breadfruit Stick Variant* merupakan camilan yang kering dan ringan dengan harga yang murah dan terjangkau untuk di konsumsi seluruh masyarakat dan banyak diminati generasi millennial. Berkaitan dengan karakteristik produk, *Breadfruit Stick Variant* sendiri sudah memiliki

⁷ Gun Gunawan Rachman, Karlina Yuningsih, “Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung)”. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis. Vol 10 No. 2, September 2010, h. 153-157

beberapa variasi rasa produk tetapi masih kurang baik karena masih terbatasnya varian rasa yang belum sepenuhnya sesuai dengan selera dan kebutuhan konsumennya.

Dalam pengembangan produk *Breadfruit Stick Variant* pelaku usaha membutuhkan modal yang cukup besar karena semakin banyaknya produk yang dijual, maka keuntungan yang di peroleh juga akan bertambah, akan tetapi kekurangan modal salah satu hal penting dalam pengembangan usaha. Sehingga pelaku usaha membutuhkan pembiayaan dari pihak lain yaitu bermitra oleh Koperasi Syariah dengan sistem bagi hasil menggunakan jenis akad musyarakah. Hasil penjualan tersebut di bagi secara adil antara pemilik modal dengan pelaku usaha, hal ini di tandakan dengan adanya kontrak kerjasama antara kedua belah pihak dimana jika pelaku usaha menghasilkan keuntungan, maka akan dilakukan pembagian dari hasil laba sesuai dengan perjanjian di awal yang disepakati kedua belah pihak. Hubungan kemitraan antara Koperasi Syariah dengan nasabah dijalin secara terus menerus dalam usaha meningkatkan kepercayaan pada Koperasi Syariah.

Koperasi syariah memiliki peran strategis dalam menumbuhkan sektor riil terutama pada usaha skala mikro dan dengan prinsip syariah. Koperasi merupakan lembaga usaha yang memberdayakan rakyat kecil dengan mengedepankan nilai-nilai mulia seperti keadilan, kebersamaan, kekeluargaan,

dan kesejahteraan bersama. Sementara itu, dari sudut pandang syariah, koperasi dapat dipandang sebagai bentuk syirkah/syarikah yang berarti berprinsip kemitraan atau kerjasama secara kekeluargaan dan kebersamaan untuk mengelola usaha yang halal, sehat, dan baik. Prinsip syirkah pada koperasi dengan demikian mengamanahi koperasi sebagai wadah untuk mewujudkan transaksi syariah berbasis kemitraan pada usaha-usaha produktif. Dengan kata lain, prinsip ini mengamanatkan koperasi syariah untuk mewujudkan transaksi syariah yang diikuti oleh pertumbuhan di sektor riil.⁸

Menghadapi permasalahan tersebut, *Breadfruit Stick Variant* harus mampu meningkatkan kembali kinerja pemasaran demi mempertahankan produk dipasaran dengan membangun kepercayaan kemitraan antar pelaku usaha dan Koperasi Syariah serta memberikan pelayanan terbaik terhadap konsumen. Selain itu, perlunya pemahaman dari pihak produsen *Breadfruit Stick Variant* terhadap strategi untuk pendistribusian produk hal ini meningkatkan kepuasan dan kesetiaan pelanggan. Berdasarkan latar belakang maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Analisis Distribusi Pada Produk Breadfruit Stick Variant Dalam Kemitraan Oleh Koperasi Syariah”***.

⁸ Fidiana, “*Tinjauan Kritis Kesyariahan Koperasi Syariah*”. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, Vol. 4 No. 2 Desember 2017, h. 141

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, perumusan masalah pada laporan ini adalah bagaimana distribusi pada produk *breadfruit stick variant* dalam kemitraan oleh koperasi syariah.

C. Tujuan Program

1. Untuk menciptakan produk makanan yang inovatif.
2. Membuat produk yang berpotensi baik.
3. Untuk meningkatkan peluang usaha pekerja.

D. Manfaat Program

1. Dapat menumbuhkan kreativitas dan kemandirian dalam kewirausahaan.
2. Dapat berinovasi dalam mengolah buah sukun.
3. Dapat membaca peluang usaha dengan memanfaatkan potensi yang ada di sekitar wilayah Bengkulu.
4. Dapat meningkatkan kreativitas mahasiswa untuk mengolah buah sukun yang banyak di temui di beberapa daerah sehingga meningkatkan peluang usaha.
5. Bisa mengembangkan usaha produk *Breadfruit Stick Variant* dengan mengikuti pelatihan keamanan pangan dan mendapatkan nomor induk usaha yang dapat kita jadikan sebagai izin usaha yang akan menambah kepercayaan masyarakat terhadap produk yang kita produksi.

E. Penelitian Terdahulu

Berikut ini merupakan beberapa penelitian terdahulu yang menjadi bahan pertimbangan dan acuan penulis dalam penyusunan skripsi yaitu:

Penelitian Marina Intan Pertiwi, Edy Yulianto, Sunarti "*Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pada Konsumen Bakerr's King Donuts & Coffee Di Mx Mall Malang)*" pada tahun 2016. Penelitian ini bertujuan mengetahui Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian secara bersama-sama dan parsial serta mengetahui variabel yang berpengaruh dominan terhadap Keputusan Bakerr's King Donuts & Coffee Di Mx Mall Malang. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian eksplanatori dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan Purposive Sampling. Jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 116 orang responden. Metode pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian berdasarkan hasil uji t dapat diketahui bahwa terdapat tiga variabel bebas yang secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian yaitu Produk, Promosi, dan Tempat, sedangkan variabel yang tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap Keputusan

Pembelian adalah variabel harga. Variabel yang dominan terhadap keputusan pembelian.⁹

Gun Gunawan Rachman, Karlina Yuningsih “*Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung)*” pada tahun 2010. Penelitian ini bertujuan untuk menyampaikan produk kepada pelanggan dalam kondisi yang baik, tepat waktu, serta tersedia ditempat yang tepat dimana pelanggan ingin membeli. Dalam penelitian ini, maka sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah sumber data internal dan sumber data eksternal. Sumber data internal yaitu pengumpulan data langsung dari objek yang diteliti, sedangkan sumber data external pengumpulan data tidak langsung dari objek yang diteliti. Berdasarkan pembahasan maka dapat diketahui bahwa biaya distribusi dan saluran distribusi memberikan pengaruh terhadap volume penjualan sebesar 96,7% dan 3,3% nya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti seperti harga, biaya produksi, biaya tenaga kerja dan faktor lain yang bersifat uncontrollable yaitu faktor yang tidak dapat dikuasai perusahaan.¹⁰

⁹ Marina Intan Pertiwi, Edy Yulianto, Sunarti, “*Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pada Konsumen Bakerr’s King Donuts & Coffee Di Mx Mall Malang)*”. Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 37, No. 1, Agustus 2016, h. 179-186

¹⁰ Gun Gunawan Rachman, Karlina Yuningsih, “*Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung)*”. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis. Vol 10 No. 2, September 2010, h. 151-165

Rustam Effendi “*Konsep Koperasi Bung Hatta Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*” pada tahun 2018. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui konsep koperasi bung Hatta dalam perspektif ekonomi syariah. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah jenis penelitian kepustakaan (literer). Jenis penelitian kepustakaan adalah salah satu jenis metode penelitian kualitatif yang lokasi atau tempat penelitiannya dilakukan di pustaka, dokumen, arsip, dan lain sejenisnya. Hasil penelitian adalah terdapat persamaan konsep koperasi Bung Hatta dengan ekonomi syariah, yaitu pada akad, nilai-nilai dasar, prinsip tolong menolong, prinsip manfaat, prinsip mashlahah, fungsi, karakteristik, produksi, dan distribusi.¹¹

F. Sistematika Penulisan

Sistematika Penulisan yang digunakan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan: Pada Bab Pendahuluan terdiri dari Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan Program, Manfaat Program, Penelitian Terdahulu, Sistematika Penulisan.

BAB II Kajian Teori: Pada Bab Kajian Teori terdiri dari mengenai konsep-konsep dan prinsip dasar yang dijadikan

¹¹ Rustam Effendi, “*Konsep Koperasi Bung Hatta Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*”. Jurnal Al-Hikmah Vol. 15 No. 1, April 2018, h. 111-113

dalam kajian teori yang dibahas pada penelitian yaitu tentang Proses Pemasaran, Pangsa Pasar, Lokasi Usaha.

BAB III Metode Pelaksanaan: Pada Bab Metode Pelaksanaan ini menjelaskan tentang Alat dan Bahan, Proses Produksi, Uraian Tugas Pemasaran.

BAB IV Anggaran Biaya dan Jadwal Kegiatan: Pada Bab ini menjelaskan tentang analisis hasil dan pembahasan mengenai Anggaran Biaya PKM dan Jadwal Kegiatan.

BAB V Hasil Yang Dicapai Dan Potensi Keberlanjutan: Pada Bab ini menjelaskan tentang Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program Dan Potensi Keberlanjutan Program.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengertian

1. Teori Distribusi

Menurut Assauri distribusi adalah kegiatan memindahkan produk dari sumber ke konsumen akhir dengan saluran distribusi pada waktu yang tepat.¹²

Menurut Soekartawi distribusi merupakan kegiatan penyaluran barang dan jasa yang dibuat dari produsen ke konsumen agar tersebar luas.¹³

Menurut Siswanto Sutujo kegiatan distribusi yaitu dapat dilakukan dengan sistem distribusi langsung maupun tidak langsung.¹⁴

Menurut Alex Nitisemito saluran distribusi adalah Lembaga-lembaga distribusi / Lembaga-lembaga penyalur mempunyai kegiatan untuk menyampaikan/menyalurkan barang-barang / jasa-jasa dari produsen ke konsumen

¹² Wandy Zulkarnaen, “*Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis, Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency Development Di Kpu Jawa Barat*”. Jurnal Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi), Vol. 4 No. 2, 2020. h. 227

¹³ Anti Wulan Agustini, “*Distribusi Kekayaan Dalam Ekonomi Syariah*”. Jurnal Keislaman, Kemasyarakatan & Kebudayaan, Vol. 18 No. 2 (Juli-Desember) 2017. h. 160

¹⁴ Gun Gunawan Rachman, Karlina Yuningsih, “*Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung)*”. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Vol 10 No .2, September 2010, h. 157

berfungsi membantu perusahaan dalam penyampaian barang atau jasa ke tangan konsumen.¹⁵

Pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa distribusi merupakan suatu kegiatan yang sangat penting agar produk dari produsen bisa sampai ke tangan konsumen dengan efektif sehingga mempermudah penyampaian barang yang diperlukan.

2. Teori Buah Sukun

Menurut Adelek buah sukun (*Artocarpus altilis*) merupakan salah satu jenis tanaman obat yang memiliki efek diuretik yang disebabkan oleh bahan-bahan yang aktif dikandungannya. Kandungan di dalam buah sukun (*Artocarpus altilis*) adalah kalsium, kalium, riboflavin, dan niasin serta karbohidrat. Buah sukun termasuk buah yang memiliki kandungan gizi lumayan tinggi.¹⁶

Menurut Indy Ainun Hakimah buah sukun yaitu Buahnya berbentuk bulat berkulit tebal dan kasar, dengan warna hijau muda dan kuning dengan berat sekitar 1,5-3 kg. Jenis sukun yang ada di Indonesia terdiri dari tiga macam, yaitu : sukun kecil (sukun kuning), sukun gundul dan sukun median.¹⁷

¹⁵ Giarti Slamet, "Analisis Saluran Distribusi Dan Perilaku Konsumen". Jurnal Mimbar Bumi Bengawan, Vol. 6, No. 13, 2013, h. 42

¹⁶ Suci Ramadhani, "Inovasi Lapek Bugih Dari Buah Sukun". Jurnal e-Proceeding of Applied Science, Vol. 7, No. 5, Oktober 2021, h. 1514

¹⁷ Abdul Komar, "Pelatihan Pembuatan Olahan Kripik Sukun Bagi Masyarakat Desa Gejungan Dalam Meningkatkan Kualitas Produk". Jurnal Al-khidmah, Vol. 1, No. 2, September 2021, h. 188

3. Teori Kemitraan

Menurut Sulistiyani kemitraan merupakan sebagai bentuk persekutuan antara dua pihak atau lebih yang membentuk suatu ikatan kerjasama atas dasar kesepakatan dan rasa saling membutuhkan dalam rangka meningkatkan kapasitas dan kapabilitas di suatu bidang tertentu, atau tujuan tertentu, sehingga dapat memperoleh hasil yang lebih baik.¹⁸

Menurut Etana kemitraan adalah upaya yang melibatkan berbagai sektor, kelompok masyarakat, lembaga pemerintah maupun bukan pemerintah untuk bekerjasama mencapai suatu tujuan bersama berdasarkan kesepakatan prinsip dan peran masing-masing. Dengan demikian untuk membangun kemitraan harus memenuhi beberapa persyaratan yaitu persamaan perhatian, saling percaya dan saling menghormati, harus saling menyadari pentingnya kemitraan, harus ada kesepakatan misi, visi, tujuan dan nilai yang sama, harus berpijak pada landasan yang sama juga kesediaan untuk berkorban.¹⁹

Menurut Sunarto kemitraan adalah adanya keterlibatan secara pribadi diantara kedua belah pihak dami

¹⁸ Anggi Arimurthy, Asnawi Manaf, "*Lembaga Lokal dan Masyarakat dalam Pemenuhan Kebutuhan Rumah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah*". Jurnal Pembangunan Wilayah dan Kota, Vol. 9 No. 3, September 2013, h. 310

¹⁹ Angela Caroline, "*Evaluasi Tawaran Kerjasama Kemitraan dengan Go-Mart dari Sudut Pandang Konsumen dan Usaha Retail di Kota Bandung*". Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan, Vol. 2 No. 1, April 2016, h. 44

tercapainya penyelesaian masalah yang dihadapi secara optimal.²⁰

Menurut Hafsa kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.²¹

4. Teori Koperasi syariah

Berikut ini pengertian koperasi syariah menurut para ahli, antara lain: ²²

Menurut Ahmad Ifham koperasi syariah adalah usaha koperasi yang meliputi semua kegiatan usaha yang halal, baik, bermanfaat, serta menguntungkan dengan sistem bagi hasil, dan tidak mengandung riba.

Menurut Soemitra koperasi syariah adalah suatu lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan sistem bagi hasil, guna menumbuh-kembangkan usaha mikro dan

²⁰ Andi Nu Graha, “Peranan Ukm Menjalin Kemitraan Guna Memperluas Jaringan, Pengembangan Media Dan Sarana Berbisnis”. Jurnal Modernisasi, Vol. 7, No. 1, Februari 2011, h. 10

²¹ Angela Caroline, “Evaluasi Tawaran Kerjasama Kemitraan dengan Go-Mart dari Sudut Pandang Konsumen dan Usaha Retail di Kota Bandung”. Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan, Vol. 2 No. 1, April 2016, h. 44-45

²² Intan Nurrachmi, “Peran Koperasi Syariah Sebagai Pusat Kegiatan Muamalah Jamaah Masjid (Studi Kasus Koperasi Syariah Baitul Mu’min Komplek Pasir Jati, Desa Jati Endah Kecamatan Cilengkrang Kabupaten Bandung)”. Jurnal Wacana Hukum, Ekonomi Dan Keagamaan, Vol. 7, No. 1, 2020, h. 57

kecil anggotanya sehingga mampu mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.

Menurut Nur S. Buchori koperasi syariah adalah jenis koperasi yang mensejahterakan ekonomi para anggotanya sesuai norma dan moral Islam dan berguna untuk menciptakan persaudaraan dan keadilan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Menurut Adil tujuan koperasi syariah adalah agar terjadi peningkatan kesejahteraan anggotanya dan kesejahteraan masyarakat dan turut serta membangun tingkat perekonomian Bangsa Indonesia berlandaskan syariah Islam.

B. Pangsa pasar

Pangsa pasar merupakan suatu proporsi dari penjualan industri keseluruhan (total), yang dibuat oleh satu perusahaan di dalam suatu industri. Data pangsa pasar terutama digunakan untuk mengevaluasi kemampuan pemasaran perusahaan. Kenaikan suatu jumlah penjualan perusahaan harus juga dengan melihat penjualan industri.

Pengertian pasar dapat dititik beratkan dalam arti ekonomi yaitu untuk transaksi jual dan beli. Pada prinsipnya, aktivitas perekonomian yang terjadi di pasar didasarkan dengan adanya kebebasan bersaing, baik itu untuk pembeli maupun penjual. Penjual mempunyai kebebasan untuk

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

Meningkatkan market industri kecil harus berhadapan dengan para pesaingnya. Lebih jauh lagi, adalah bagaimana produsen mampu mempertahankan kesetiaan pelanggannya terhadap produk/merek produsen. Atau bagaimana produsen berhasil menarik langganan/konsumen dari perusahaan pesaing. Market share yang berubah-ubah akan banyak disebabkan oleh perilaku konsumen untuk menjadi langganan (kesetiaan konsumen terhadap produk tertentu).²³

C. Lokasi Usaha

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

²³Johanes Wilfrid Pangihutan Purba, “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Pangsa Pasar Perusahaan”. Jurnal Ilmiah Simantek, Vol. 3, No. 3, Agustus 2019, h. 126

konsumen bisa mengurungkan niat atau ragu untuk membeli produk tersebut.

Lokasi usaha adalah pemacu biaya yang begitu signifikan, lokasi usaha memiliki kekuatan untuk membuat atau menghancurkan strategi bisnis sebuah usaha. Disaat pemilik usaha memutuskan lokasi usahanya dan beroperasi di satu lokasi tertentu, banyak biaya akan menjadi tetap dan sulit untuk dikurangi. Pemilihan lokasi usaha mempertimbangkan antara strategi pemasaran jasa dan preferensi pemilik.²⁴

Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu keputusan bisnis yang harus dibuat secara hati-hati. Penelitian-penelitian terdahulu menemukan bahwa lokasi usaha berpengaruh terhadap kesuksesan atau keberhasilan usaha. Namun, penelitian-penelitian tersebut masih didominasi oleh pemilihan lokasi di sektor manufaktur, industri teknologi tinggi, dan perusahaan besar, dimana pemilihan lokasi usaha-usaha tersebut didorong oleh pertimbangan besarnya biaya transportasi bahan produksi.

Ketepatan pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan oleh seorang pengusaha sebelum membuka usahanya. Pemilihan lokasi yang tepat seringkali menentukan keberhasilan suatu usaha.

²⁴ Sandra Fitriyani, Trisna Murni, Sri Warsono, “*Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil*”. *Management Insight*, Vol. 13, No. 1, 2015, h. 49

Kesalahan pemilihan lokasi dapat menghambat keberhasilan usaha.²⁵

D. Analisa Keuntungan

Setelah produk sudah diberi varian rasa balado dan keju lanjut pada proses pengemasan sebelum di pasarkan, sebelumnya produk di timbang dahulu agar beratnya sama. Stik sukun yang sudah di kasih bumbu di masukkan kedalam kemasan dengan netto masing-masing 200g/kemasan dengan menggunakan logo yang menarik, yang dikenal dengan stik sukun atau *breadfruit stick variant* agar konsumen lebih tertarik dan lebih percaya dalam mengkonsumsinya, produsen menampilkan bahan-bahan apa saja yang digunakan dalam pembuatan yang tertera di dalam kemasan seperti komposisi: buah sukun, minyak goreng, balado, keju, soda kue, garam, alamat: Jl. Hibrida 10. Kelurahan Sidomulyo Kec. Gading Cempaka, Kota Bengkulu, nomor surat izin usaha: P-IRT 204177101006727 dan EXP batas konsumsi produk tersebut.

Setelah selesai pengemasan lanjut ke pemasaran selama bulan I, II, III berikut ini Analisa keuntungan selama 3 bulan penjualan:

1. Produksi dua kali setiap satu bulan

1 minggu = 40 bungkus x 2 minggu produksi

²⁵ Sandra Fitriyani, Trisna Murni, Sri Warsono, “Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil”. *Management Insight*, Vol. 13, No. 1, 2015, h. 49

1 bulan = 80 bungkus produksi

2. Penjualan 1 bulan

1 bungkus dijual dengan harga = Rp 5.000

1 bulan = 80 bungkus x Rp 5.000 = Rp 400.000

Profit selama 3 bulan = Rp 400.000 x 3 bulan = Rp
1.200.000

3. Laba Bersih = (Penjualan - Biaya bahan - Biaya peralatan)

= Rp 1.200.000 - Rp 102.000 - Rp 190.000

= Rp 908.000

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

1. Alat

Alat yang digunakan dalam pembuatan *Breadfruit Stick Variant* adalah peralatan yang digunakan dalam aktivitas sehari-hari dalam memasak makanan.

Berikut alat-alat yang digunakan dalam membuat yakni :

Tabel 3.1 Alat-Alat

Nama Alat	Jumlah
Gas	1 Tabung
Wajan	2 Buah
Talenan	1 Buah
Pisau	2 Buah
Spatula	2 Buah
Baskom	4 Buah
Serok Gorengan	2 Buah
Saringan	2 Buah
Timbangan Biasa	1 Buah
Sarung Tangan Plastik	5 Buah

2. Bahan

Dalam pembuatan produk ini bahan pokok yang digunakan yaitu buah sukun dan bahan-bahan lainnya yang digunakan untuk pembuatan produk. Berikut ini bahan-bahan pembuatan *Breadfruit Stick Variant* :

Tabel 3.2 Bahan-Bahan

No	Bahan
1.	Sukun
2.	Minyak Goreng
3.	Garam
4.	Soda
5.	Bubuk Balado
6.	Bubuk Keju
7.	Plastik Pembungkus
8.	Logo

B. Pelaksanaan Distribusi Produk

Pada pelaksanaan kegiatan program kreativitas mahasiswa ini di laksanakan dengan tahap awal perencanaan yang di lanjutkan dengan proses produksi dan promosi serta dilanjutkan ke pendistribusian produk. Dalam awal perencanaan ini di cetuskan progam yang akan di laksanakan, yakni *Breadfruit Stick Variant*. Dengan berbahan dasar buah

Sukun pilihan yang baik untuk di konsumsi dan bahan-bahan produksi lainnya. Sehingga pada perencanaan program ini diperlukan perincian biaya yang akan di keluarkan untuk membeli bahan-bahan produksi *Breadfruit Stick Variant* yang akan dilaksanakan pada bulan I, bulan II dan bulan III tahun 2022. Lokasi produksi breadfruit Stick Variant itu sendiri terletak di Jl. Hibrida 10. Kelurahan Sidomulyo Kec. Gading Cempaka, Kota Bengkulu.

Kemudian proses kegiatan distribusi dapat dilakukan dengan menyalurkan barang ke konsumen secara aman dan tepat waktu dengan ini dapat menumbuhkan kepercayaan pelanggan terhadap pembelian barang. Penyaluran distribusi produk *breadfruit stick variant* sudah menjangkau cukup luas, selain di daerah kampus UINFAS, kampus lain seperti kampus UMB, UNIB, juga lingkungan masyarakat hibrida sudah banyak mengenal dan membeli produk *breadfruit stick variant* karena pemasarannya sudah ada di kedai-kedai atau stan-stan yang ada di kota Bengkulu.

Penyaluran barang ada dua sistem distribusi menggunakan secara sistem distribusi langsung maupun tidak langsung. Akan tetapi produsen lebih menggunakan sistem distribusi langsung agar lebih mengetahui produk bagaimana yang di inginkan konsumen dan dapat mengetahui kekurangan apa yang ada di produk *Breadfruit Stick Variant* tersebut, supaya bisa berinovasi dan digemari oleh konsumen.

Distribusi langsung dapat dilakukan dengan penjualan yang menjualkan produk langsung kepada pembeli dengan cara menawarkan dan menjelaskan keunggulan produk tersebut. Biaya distribusi adalah biaya yang berhubungan dengan semua kegiatan mulai dari saat barang-barang telah dibeli/diproduksi sampai barang-barang tiba ditempat pelanggan.

Biaya distribusi dapat meliputi, sebagai berikut :

- a. Biaya Langsung Penjualan. Semua biaya langsung untuk memperoleh order, termasuk biaya langsung dari biaya yang lazim berhubungan dengan mencari order.
- b. Biaya Periklanan dan Promosi Penjualan semua pengeluaran media, biaya-biaya yang berhubungan dengan berbagai jenis promosi media sosial penjualan, pengembangan pasar dan publisitas.
- c. Biaya Transportasi. Semua beban transportasi untuk pengiriman barang kepada para pelanggan (*delivery*) dan atas barang yang dikembalikan, serta biaya untuk mengelola pembuatan produk.
- d. Biaya Distribusi Umum. Semua biaya lain yang berhubungan dengan fungsi-fungsi distribusi dibawah manajemen penjualan. Ini dapat meliputi biaya umum pengelolaan penjualan, pelatihan, riset pasar.²⁶

Dengan saluran distribusi akan dapat membantu

²⁶ Gun Gunawan Rachman, Karlina Yuningsih, “Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung)”. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Vol 10 No .2, September 2010, h. 157-158

pelaku usaha untuk memperlancar usaha penjualan hasil produksinya, sehingga di sini dapat disimpulkan arti pentingnya saluran distribusi bagi perusahaan maupun konsumen adalah sebagai berikut :

1. Barang-barang dapat terjual luas sampai ke lokasi konsumen, sehingga konsumen akan mudah mendapatkan barang-barang yang dibutuhkan.
2. Membantu pelaku usaha dalam hal mencari dan menghubungi calon pembeli.
3. Penyimpanan barang produk di tempat pembuatan usaha menyimpan barang di sebagian disediakan oleh pelaku usaha dan sebagian lagi dipenuhi oleh kedai-kedai yang ada di Kota Bengkulu.
4. Dengan menggunakan saluran distribusi yang tepat pelaku usaha akan dapat memasuki pasar tepat pada waktunya, sehingga apabila konsumen membutuhkan barang hasil produksinya, barang sudah berada pada tempatnya.

Maka dapat disimpulkan bahwa melakukan saluran distribusi merupakan salah satu dalam penyaluran barang ke tangan konsumen yang penting di perhatikan dan perlu dilaksanakan para pelaku usaha sehingga untuk mengembangkan kegiatan pemasaran yang tepat.²⁷

²⁷ Giarti Slamet, “Analisis Saluran Distribusi Dan Perilaku Konsumen”. Jurnal Mimbar Bumi Bengawan, Vol. 6, No. 13, 2013, h. 42-43

Nama produk ini adalah *Breadfruit Stick Variant* (Varian Stik Sukun) termasuk ke dalam jenis makanan ringan. Produk stik sukun yakni produk baru di Bengkulu yang berasal dari olahan buah sukun yang di produksi sendiri, penggunaan bahan-bahan yang sehat sehingga mutu hasilnya akan terjamin.

1. Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu barang atau jasa yang di tawarkan oleh perusahaan kepada masyarakat untuk digunakan sebagai sarana pemuas kebutuhan. Untuk masuk ke dunia pasar harus memiliki produk yang bagus sesuai dengan target pemasarannya. Produk *Breadfruit Stick Variant* memiliki kelebihan tersendiri yakni berbahan utama buah sukun yang berbentuk stik dan tahan lama mencapai dua bulan penyimpanan dalam kemasan yang merupakan inovasi baru pada olahan makanan. Produk ini sendiri memiliki dua macam varian rasa yaitu balado dan keju.

2. Harga (*Price*)

Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang untuk manfaat yang di peroleh dari suatu barang bagi seseorang atau kelompok tertentu.

Pada produk *Breadfruit Stick Variant* produsen menetapkan harga sebesar Rp 5.000 untuk 1/pcs

berbagai varian rasa tentunya Balado dan Keju. Dengan biaya produksi per bungkus Rp 3.854 maka produsen mendapatkan keuntungan per kemasan yaitu Rp 1.146/pcs

3. Tempat (*Place*)

Tempat usaha pembuatan produk *Breadfruit Stick Varian* (stik sukun) terletak di Jl. Hibrida 10. Kelurahan Sidomulyo Kec. Gading Cempaka, Kota Bengkulu. Sedangkan untuk pendistribusian penjualan produk *Breadfruit Stick Variant* tertuju pada kampus Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno (UINFAS Bengkulu), penyaluran distribusi produk *Breadfruit Stick Variant* sudah menjangkau cukup luas, selain di daerah kampus UINFAS, kampus lain seperti kampus UMB, UNIB, selalu ikut acara atau stan-stan untuk sosialisasi produk dan lingkungan masyarakat hibrida serta pendistribusian produk juga sudah ada di kedai-kedai di salah satu toko warung yang Bernama Bu Mina.

4. Promosi (*Promotion*)

Sebelum pendistribusian produk, kami akan menawarkan produk kami secara langsung kepada konsumen. Selain itu, Kami juga memanfaatkan media social dengan cara membuat suatu icon menggunakan aplikasi media social seperti Whatsapp, Facebook,

Instagram untuk memperkenalkan produk kami dan memudahkan konsumen dalam memesan produk yang kami buat yaitu Breadfruit Stick Variant (Varian Stik Sukun) antara lain :

a. Promosi secara langsung ke konsumen

Promosi ini dilakukan pendekatan dengan konsumen secara personal dan menyebutkan keunggulan produk yang dimiliki serta meyakinkan konsumen bahwa produk yang ditawarkan merupakan yang terbaik. Agar konsumen tertarik, dan berniat untuk membeli suatu produk baru yang kami buat yaitu *Breadfruit Stick Variant*.

b. Promosi menggunakan whatsapp

Dengan menggunakan Sosial Media atau Aplikasi Whatsapp agar memudahkan serta memaksimalkan promosi produk *Breadfruit Stick Variant* agar diketahui banyak orang. Karena fitur whatsapp status memudahkan untuk melakukan promosi produk yakni dengan menampilkan gambar atau video produk yang kreatif dan berkualitas. Kami juga mempromosikan produk *Breadfruit Stick Variant* melalui pesan whatsapp dan juga Group dengan membuat pesan singkat dan sederhana, menarik dan fokus pada manfaat

bagi pelanggan.

c. Promosi menggunakan akun Instagram

Kami juga membuat akun produk *breadfruit stick variant* di Instagram agar jangkauan penjualan lebih luas. Promosi di Instagram cukup efektif menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan. Dengan cara memposting gambar atau video yang menarik dari segi desain logo, gaya komunikasi. Agar pelanggan makin tertarik produk di posting di stories dengan menggunakan hastag. Dengan menggunakan akun Instagram konsumen akan selalu bisa melihat produk dalam jangka waktu yang lama.

d. Sosialisasi

Sosialisasi yang dilakukan di SMK AGRIBISNIS DANGAU DATUK Jl. Raya Air Sebakul-Betungan kota Bengkulu, Pekan Sabtu, kec. Selebar, Kota Bengkulu Prov. Bengkulu. Upaya menyebarluaskan serta memperkenalkan produk kami yakni *Breadfruit Stik Variant* kepada anggota DPR dan Gubernur Bengkulu serta pejabat lainnya yang hadir di acara tersebut. Dengan menjelaskan keunggulan dan citra rasa dari produk kami.

C. Kemitraan

Kemitraan adalah upaya yang melibatkan berbagai sektor, kelompok masyarakat, lembaga pemerintah maupun bukan pemerintah untuk bekerjasama mencapai suatu tujuan bersama berdasarkan kesepakatan prinsip dan peran masing-masing. Kemitraan pada esensinya dikenal dengan istilah gotong-royong atau kerjasama dari berbagai pihak, baik secara individual maupun kelompok.²⁸ Ada prinsip kemitraan yang harus dipenuhi oleh pihak yang bermitra, lima prinsip dalam kemitraan antara lain:

1. Prinsip Kesetaraan

Adanya kesetaraan adalah dengan adanya kesepakatan yang terjalin antara dua pihak. Kualitas produk ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pelaku usaha Breadfruit Stick Variant dan Koperasi Syariah yaitu bersertifikat P-IRT, menggunakan bahan baku berkualitas, produk harus dikemas dengan baik dan harus mencantumkan batas kadaluwarsa.

2. Prinsip Keterbukaan

Transparansi diperlukan untuk menghindari rasa saling curiga antar mitra kerja. Pengambilan keputusan dilakukan oleh pelaku usaha *Breadfruit Stick Variant* dan Koperasi Syariah ketika akan menaikkan harga produk,

²⁸ Angela Caroline, "Evaluasi Tawaran Kerjasama Kemitraan dengan Go-Mart dari Sudut Pandang Konsumen dan Usaha Retail di Kota Bandung". *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan*, Vol. 2 No. 1, April 2016, h. 44

proses pengiriman produk, dan ketika kordinasi mengenai pembagian tugas disaat diundang untuk menghadiri pameran produk UMKM. Keputusan bersama antara pelaku usaha *Breadfruit Stick Variant* dan Koperasi Syariah dilaksanakan dan saling melaporkan hasilnya. Pelaporan pengambilan jumlah produk dan pengembalian sisa produk *Breadfruit Stick Variant* yang dipasarkan dengan menggunakan nota bon jika dilakukan pembayaran dibelakang. Pelaporan kegiatan proses pemasaran produk dilakukan ketika ada permintaan oleh konsumen dan stok habis maka melapor ke pihak mitra untuk segera dikirimkan produknya.

3. Prinsip Pendekatan Berorientasi Hasil

Pendekatan Berorientasi Hasil mengacu pada dampak yang dirasakan oleh pelaku usaha *Breadfruit Stick Variant* dan Koperasi Syariah selama bermitra. Dampak oleh pelaku usaha *Breadfruit Stick Variant* selama menjalankan program kemitraan dengan Koperasi Syariah adalah pemasaran produk menjadi luas, penjualan produk meningkat, dan omset bertambah.

4. Prinsip Tanggung Jawab

Tanggung Jawab dalam program kerjasama proses pemasaran produk antara pelaku usaha *Breadfruit Stick Variant* dan Koperasi Syariah ditinjau dari tindakan dalam menjaga kinerja untuk mengemban tugas dan tanggung

jawab ketika bermitra usaha. Dalam bermitra pelaku usaha *Breadfruit Stick Variant* dan Koperasi Syariah melakukan tugas dan peran dengan sungguh-sungguh dan menjunjung prinsip kekeluargaan, tidak hanya berbisnis tetapi juga saling menjalin silaturahmi antar mitra usaha. Tugas dan tanggung jawab pelaku usaha *Breadfruit Stick Variant* dan Koperasi Syariah sebagai mitra adalah membantu mempromosikan dan memasarkan produk, menjaga produk harus tetap dalam kondisi baik disaat pengiriman ke pelanggan.

5. Prinsip Saling Melengkapi

Saling Melengkapi dalam kerjasama proses pemasaran produk antara pelaku usaha *Breadfruit Stick Variant* dan Koperasi Syariah dapat diidentifikasi melalui kapasitas kelembagaan dan kapasitas manajerial.

D. Koperasi Syariah

Koperasi syariah merupakan sebuah konversi dari koperasi konvensional melalui pendekatan yang sesuai dengan syariat Islam dan peneladanan ekonomi yang dilakukan Rasulullah dan para sahabatnya. Koperasi syariah memiliki peran strategis dalam menumbuhkan sektor riil terutama pada usaha skala mikro dan dengan prinsip syariah.

Koperasi merupakan lembaga usaha yang memberdayakan rakyat kecil dengan mengedepankan nilai-

nilai mulia seperti keadilan, kebersamaan, kekeluargaan, dan kesejahteraan bersama. Sementara itu, dari sudut pandang syariah, koperasi dapat dipandang sebagai bentuk syirkah/syarikah yang berarti berprinsip kemitraan atau kerjasama secara kekeluargaan dan kebersamaan untuk mengelola usaha yang halal, sehat, dan baik. Prinsip syirkah pada koperasi dengan demikian mengamankan koperasi sebagai wadah untuk mewujudkan transaksi syariah berbasis kemitraan pada usaha-usaha produktif.²⁹ Konsep utama operasional koperasi syariah adalah menggunakan akad syirkah musyarakah yakni sebuah usaha yang didirikan secara bersama-sama oleh dua orang atau lebih, masing-masing memberikan kontribusi dana dalam porsi yang sama besar dan berpartisipasi dalam kerja dengan bobot yang sama pula. Masing-masing partner saling menanggung satu sama lain dalam hak dan kewajiban.³⁰

a) Landasan Koperasi Syariah

Koperasi ini memiliki landasan tertentu dalam melakukan kegiatan usahanya, yaitu:

1. Berdasarkan syariah Islam, yaitu Al-quran dan As-sunah secara tolong-menolong (ta'awun) dan saling menguatkan (takaful).

²⁹ Fidiana, "Tinjauan Kritis Kesyarahan Koperasi Syariah". Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, Vol. 4 No. 2 Desember 2017, h. 141

³⁰ Rustam Effendi, "Konsep Koperasi Bung Hatta Dalam Perspektif Ekonomi Syariah". Jurnal Al-Hikmah, Vol. 15 No. 1 April 2018, h. 119-120

2. Berdasarkan Pancasila undang-undang dasar tahun 1945.
3. Berdasarkan azas kekeluargaan dan kepentingan Bersama.

b) Fungsi Koperasi Syariah

Adapun beberapa fungsi koperasi syariah adalah sebagai berikut:

1. Membangun dan mengembangkan segala potensi yang ada pada setiap anggotanya secara khusus, serta dapat meningkatkan kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat secara umum.
2. Memperbaiki atau meningkatkan kualitas sumber daya manusia para anggota agar lebih amanah, profesional, konsisten, dan konsekuen, dalam menjalankan prinsip-prinsip ekonomi dan syariah Islam.
3. Berupaya mewujudkan dan meningkatkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan azas demokrasi dan kekeluargaan.
4. Menjadi sebuah wadah atau mediator yang menghubungkan penyandang dana dengan pengguna dana sehingga pemanfaatan harta lebih optimal.

5. Berusaha untuk memperkuat setiap anggota koperasi sehingga saling bekerjasama dalam melakukan kontrol terhadap operasional koperasi.
6. Membuka dan memperluas lapangan pekerjaan bagi para anggota dan masyarakat luas.
7. Membantu menumbuhkan dan mengembangkan berbagai usaha produktif para anggota koperasi.

c) Prinsip Koperasi Syariah

Dalam menjalankan usahanya, koperasi ini memiliki beberapa prinsip yang sesuai dengan konsep syariah. Adapun beberapa prinsip koperasi syariah adalah sebagai berikut:

1. Kekayaan merupakan amanah dari Allah SWT dan tidak bisa di miliki sepenuhnya oleh siapapun secara mutlak.
2. Setiap manusia berhak dan diberi kebebasan untuk bermuamalah selama hal tersebut sesuai dengan ketentuan syariah.
3. Umat manusia adalah khalifah Allah dan pemakmur di muka bumi ini.
4. Menjunjung tinggi keadilan, serta menolak semua yang berhubungan dengan ribawi dan pemusatan sumber ekonomi pada sekelompok orang.

E. Anggaran Biaya PKM

Tabel 3.3 Rincian Anggaran Biaya

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
A.	TAHAP PELAKSANAAN			
1.	Bahan Habis Pakai			
	Sukun	5 buah	Rp 5.000	Rp 25.000
	Minyak Goreng	1 Liter	Rp 14.000	Rp 14.000
	Garam	1 bungkus	Rp 3.000	Rp 3.000
	Soda	15 bungkus	Rp 1.000	Rp 15.000
	Bubuk Balado	2 bungkus	Rp 5.000	Rp 10.000
	Bubuk Keju	1 bungkus	Rp 10.000	Rp 10.000
	Plastik Kemasan	1 pack	Rp 15.000	Rp 15.000
	Logo/Stiker	35 pcs	Rp 10.000	Rp 10.000
	Jumlah			Rp 102.000
2.	Peralatan Tetap			
	Gas	1 tabung	Rp 20.000	Rp 20.000
	Wajan	2 buah	Rp 15.000	Rp 30.000
	Talenan	1 buah	Rp 10.000	Rp 10.000
	Pisau	2 buah	Rp 5.000	Rp 10.000
	Spatula	2 buah	Rp 10.000	Rp 20.000
	Baskom	4 buah	Rp 5.000	Rp 20.000
	Serok Gorengan	2 buah	Rp 15.000	Rp 30.000
	Saringan	2 buah	Rp 5.000	Rp 10.000
	Timbangan Biasa	1 buah	Rp 30.000	Rp 30.000
	Sarung Tangan	5 buah	Rp 2.000	Rp 10.000
	Jumlah			Rp

				190.000
B	PELAPORAN			
	Proposal	11 buah	Rp 10.000	Rp 110.000
	Pembuatan LPJ dan penggandaan	3 buah	Rp 10.000	Rp 30.000
	Flash Disk	1 buah	Rp 40.000	Rp 40.000
	Jumlah			Rp 180.000
C	DOKUMEN			
	Cuci cetak photo	20 lembar	Rp 1.000	Rp 20.000
	Jumlah			Rp 20.000
D	TRANSPORTASI			
	Distribusi produk	2 orang x 14 hari	Rp 10.000	Rp 140.000
	Jumlah			Rp 140.000
E	PROMOSI			
	Cetak Label Produk	80 lembar	Rp 500	Rp 40.000
	Jumlah			Rp 40.000
F	TAHAP PELATIHAN			
	Achivment motivation Training			
	Pelatihan Sertifikat Pangan			Rp -
Total Biaya Jumlah (A-F)				Rp 672.000

F. Jadwal Kegiatan

Grafik 3.4 Jadwal Kegiatan

No.	Jenis Kegiatan	Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3			
1.	Persiapan program	■	■	■									
2.	Pengadaan alat dan Bahan			■	■								
3.	Produksi karya Percobaan			■	■								
4.	Promosi					■	■	■	■	■	■	■	■
5.	Produksi karya				■	■	■	■	■	■	■	■	■
6.	Distribusi					■	■	■	■	■	■	■	■
7.	Evaluasi dan pengembangan Usaha							■					■
8.	Evaluasi akhir											■	■
9.	Laporan Pertanggung Jawaban											■	■

Keterangan:

1. Pada bulan ke-1, kami mulai merencanakan mengenai tempat pembelian bahan dan alat serta bagaimana mengenai strategi pemasaran produk *Breadfruit Stick Variant*. Pada bulan ke- 1 berdiskusi mengenai beberapa pasar di Kota Bengkulu yang paling banyak menjual bahan-bahan produk stik sukun, selain

itu kami membahas mengenai cara promosi yang baik dalam memasarkan produk berdasarkan prinsip dan strategi pemasaran syariah. Selanjutnya kami sudah mulai survey ke beberapa pasar dan mulai membeli beberapa perlengkapan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk *Breadfruit Stick Variant* serta melakukan percobaan terhadap produk tersebut agar benar-benar produk yang berkualitas yang bagus untuk di pasarkan nanti.

2. Pada bulan ke-2, kemudian kami mulai mengikuti pelatihan PKP dan mengurus surat izin PIRT kami. Selain itu kami juga sudah mulai membuat produk dan promosi untuk kami *publish* ke sosial media (story whatshap dan instagram) dan memberikan testimoni ke teman-teman terdekat, berguna untuk memperkenalkan produk yang kami buat untuk di jual di pasaran.
3. Pada bulan ke-3, kami aktif di produksi dan pendistribusian produk, selain fokus pada produksi dan promosi kami selalu memperhatikan konsumen saat distribusi dengan melakukan evaluasi dan pengembangan pada produk, cita rasa dan kemasan serta pelayanan dalam strategi distribusi yang di optimalkan. Sembari mengevaluasi kekurangan dan pengembangan, kami juga sudah fokus membuat laporan kelompok dan laporan individu pertanggung jawaban.

BAB IV
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI
KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Luaran Program

a. Kegiatan Pelatihan PKP

PKP adalah singkatan dari pelatihan Penyuluhan Keamanan Pangan yang merupakan jaminan tertulis yang diberikan oleh Bupati/Wali kota- melalui Dinas Kesehatan. Adapun kegiatan pelatihan dilakukan di Hotel Ayu, kota Manna. Melalui ujian pree-test dan post-test selama pelaksanaan Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) maka setiap peserta yang dinyatakan lulus untuk mendapatkan sertifikat PKP. Setiap peserta diharapkan mengikuti dan menyelesaikan pembelajaran setiap modul Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) dengan total sebanyak 7 modul.

Adapun syarat mengikuti pelatihan adalah sebagai berikut :

1. Foto pemohon ukuran 3 x 4 cm sebanyak 2 (dua) lembar
 2. Fotokopi KTP pemohon sebanyak 1 (satu) lembar
- b. Surat NIB atau PIRT

NIB adalah singkatan dari nomor induk berusaha yang merupakan identitas pelaku usaha dalam rangkat

pelaksanaan kegiatan berusaha sesuai bidang usaha. NIB wajib memiliki pelaku usaha yang ingin mengurus perizinan berusaha melalui OSS.

Syarat membuat NIB online :

Ada beberapa yang harus di penuhi. Berikut diantaranya:

1. NIK (Nomor Induk Kependudukan)
2. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) alamat email aktif
3. Nomor ponsel aktif
4. Akun email aktif

Daftar hak akses umk di OSS setelah persyaratan utama terpenuhi. Berikut pelaku usaha wajib melakukan pendaftaran hak Akses Mikro Kecil (UMK). Adapun caranya sebagai berikut :

1. Masuk ke alamat
2. Pilih perizinan UMK
3. Pilih jenis pelaku usaha status (perseorangan atau badan usaha)
4. Masukkan data diri yakni : NIK, Nama, Jenis Kelamin, Alamat, Alamat Email, Nomor Telepon, dan isi kode captchan
5. Pilih daftar
6. Sistem otomatis mengirim ke alamat email terdaftar untuk proses verifikasi dan aktivasi.

7. Lakukan verifikasi dengan mengikuti langkah yang ada didalam email tersebut
8. username dan password akan dikirm oleh OSS ke email terdaftar
9. Hak akses bisa digunakan masuk ke system OSS

Cara membuat P-IRT online di OSS :

1. Kunjungi situs web resmi milik OSS, dengan cara **klik disini**
2. Setelah itu, Login ke sistem OSS. Jika belum punya hak akses, dapat membuat terlebih dahulu, dengan cara **klik disini**
3. Setelah masuk ke halaman OSS, pilih opsi PB-UMKU di halaman atas. Kemudian, klik permohonan baru.
4. Pilih opsi warna hijau, Proses Perizinan Berusaha UMKU. Lalu, klik Ajukan Perizinan Berusaha UMKU.
5. Berikutnya, pilih jenis perizinan berusaha UMKU yang akan diajukan. Cari SPP IRT pada kolom pencarian yang disediakan.
6. Klik tulisan Pemenuhan Persyaratan PB UMKU di Sistem K/L. Setelahnya, Anda akan diarahkan ke halaman baru untuk mengisi persyaratan.

7. Lengkapi form registrasi akun SPPIRT, lalu klik Register. Jika sudah, silakan Login dengan nomor NIB dan password yang telah dibuat.
8. Pilih opsi Usulan Baru, untuk mengisi form pemenuhan komitmen. Setelah mengisi, klik Simpan.
9. Tahap berikutnya, silakan mengisi kolom data produk, kolom label produk, lalu, kolom konfirmasi pernyataan pribadi untuk memenuhi komitmen.
10. Setelah berhasil, klik Sinkronkan Data. Lalu, kirim data. Jika sudah, pada kolom status oss akan tertulis “Ter kirim OSS”, yang artinya nomor PIRT sudah terbit.
11. Kembali ke halaman awal OSS. Lalu, cetak perizinan berusaha UMKU.
12. Selanjutnya, BPOM akan mengkonfirmasi form yang telah terkirim melalui WhatsApp, sehingga data usaha dapat diteruskan ke Dinas Kesehatan.

B. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Dalam Program

Jadi hasil yang di capai dalam program ini yaitu saya telah menciptakan produk baru yang berbahan dasar buah sukun yang memiliki dua varian rasa (balado dan keju), produk baru ini disebut dengan *Breadfruit Stick Variant* (Stik Sukun Varian) yang bisa bermanfaat untuk dikonsumsi oleh masyarakat luas. Selain itu saya memperoleh keuntungan dari

penjualan yang cukup menjanjikan, selama waktu pelaksanaan bulan I, bulan II, dan bulan III. Setiap 1 kali produksi sebanyak 40 bungkus, maka jika satu bulan dua kali produksi selama tiga bulan artinya produsen mendapatkan 240 bungkus produk *Breadfruit Stick Variant*.

C. Potensi Keberlanjutan Usaha

Program ini akan terus berlanjut dengan produk yang senantiasa berinovasi untuk menghasilkan produk yang berkualitas, serta memperluas pangsa pasar terkhususnya di provinsi Bengkulu. Melihat tingginya minat masyarakat terutama kaum milenial terhadap produk *Breadfruits Stick Sukun* ini membuat kami semakin semangat dalam memproduksi dan menginovasi *Breadfruit Stick Sukun*. Program ini mempunyai jangka panjang untuk usaha seterusnya karena sudah memiliki P-IRT yaitu sertifikat izin Pangan Industri Rumah Tangga dengan adanya PIRT masyarakat lebih percaya dalam mengkonsumsi produk tersebut. Kami akan meningkatkan terus kualitas produk kami dan menambah inovasi varian-varian rasa pada produk kami dengan tetap memperhatikan nilai ekonomis produk dan kemasan yang menarik serta ramah lingkungan.

BAB V

PENUTUP

A. Evaluasi

Dari evaluasi dapat disimpulkan bahwa dari proses perencanaan, produksi, dan pendistribusian produk *Breadfruit Stick Variant* melalui uji coba pasar mendapat respon baik dari konsumen, beberapa dari mereka yang sudah mengetahui nama produk ini sangat *excited* ingin mencobanya karena selain nama *merk* nya yang terkesan modern, produk ini baru satu-satunya di Bengkulu.

Produksi pertama yakni dari tiga puluh orang dari mereka yang sudah membeli banyak yang menyukai produknya apalagi dalam segi rasa, hanya saja beberapa dari mereka memberikan kritik dan saran untuk produk *Breadfruit Stick Variant*, agar menjadi lebih baik lagi. Konsumen pertama menyatakan bahwa stik sukun ini enak, renyah, gurih, dan rasa buah sukunnya sangat terasa apalagi sudah bercampur dengan bumbu makanan rasa (balado, keju), sudah layak untuk dikonsumsi, konsumen ke dua menyatakan stik sukun ini kurang pada potongan atau bentukkan stik sukunnya yang kurang panjang dan kemasan logonya terlalu kecil sehingga kurang terbaca bagi pembeli, sedangkan konsumen seterusnya yang menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi. Dari uji

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

Untuk kedepannya produsen akan berusaha memperbaiki produk *Breadfruit Stick Variant* dengan menerima kritik dan saran dari konsumen dengan memperbaiki kemasan di perbesar, logonya juga di perjelas, serta potongan atau bentukkan stik di perpanjang lagi, sehingga produk *Breadfruit Stick Variant* dapat terus diproduksi, berkembang, dan diminati terus oleh konsumen. Produk *Breadfruit Stick Variant* berusaha menjaga dan mempertahankan rasa dan kualitas dari produk untuk membangun citra baik konsumen pada produk. Selain itu, produsen akan selalu menjaga kepercayaan konsumen terhadap produk *Breadfruit Stick Variant* dengan menjaga kebersihan dan citra rasa dari produk. Menjaga hubungan baik dengan konsumen juga penting dalam proses pemasaran agar konsumen senantiasa terbuka dalam memberikan kritik dan sarannya terhadap produk, agar produk dapat dinikmati masyarakat luas.

Kritik dan saran dari konsumen juga merupakan keuntungan bagi produsen karena dapat mendorong produsen untuk senantiasa menginovasi produk yang produsen buat,

selain itu produk akan lebih bervariasi dengan berbagai selera dari konsumen. Hal itu sangatlah baik, karena salah satu tantangan dari pelaku usaha adalah senantiasa menginovasi produk yang di buat agar dapat bersaing dengan produk-produk lainnya.

B. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang dicapai dari permasalahan produksi *Breadfruit Stick Variant* dengan beraneka ragam diharapkan dapat meningkatkan penjualan *Breadfruit Stick Variant* dari itu sendiri. Selain itu saluran distribusi merupakan salah satu alat bauran pemasaran yang dapat menentukan berhasil tidaknya pemasaran yang dilakukan oleh sebuah usaha. Oleh karena itu, sebuah saluran distribusi yang efektif., pastilah dapat menunjang pelaksanaan yang efektif pula. Untuk dapat melaksanakan kegiatan distribusi pemasaran produk yang efektif, anggota saluran distribusi perlu memperhatikan fungsi saluran distribusi yang dilakukan. Dengan diproduksinya “*Breadfruit Stick Variant*” diharapkan mampu menjadi alternatif cemilan baru di kalangan masyarakat Bengkulu, dan semoga nantinya produk ini diharapkan bisa menjadi salah satu makanan khas kota Bengkulu. Sehingga bisa selalu bekerja sama dengan koperasi syariah dengan pembiayaan dalam bermitra, untuk saling menumbuhkan

kepercayaan keduanya dalam bekerja sama sesuai prinsip syariah.

Dengan dijalankan usaha produk *Breadfruit Stick Variant* ini yaitu untuk mengembangkan dan memanfaatkan buah sukun yang ada di Bengkulu, sehingga buah sukun ini di inovasikan menjadi *Breadfruit Stick Variant* supaya produk yang berbahan dari buah sukun ini di gemari oleh masyarakat umum serta membuka peluang usaha bagi masyarakat yang memiliki pohon sukun dan bisa menghasilkan keuntungan yang menjanjikan untuk pemilik pohon sukun yang ada di Bengkulu. Distribusi dalam penjualan lebih di optimalkan dalam melayani konsumen untuk mengetahui harga pokok penjualan dan keuntungan dalam produksi. Diharapkan agar produsen mendapatkan kepercayaan dan kesetiaan pelanggan.

2. Saran

Dari hasil pembahasan di atas, adapun saran yang dapat penulis berikan, yaitu :

1. Untuk pelaku penggiat usaha di bidang UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) agar lebih memanfaatkan bahan produksi berbasis potensi lokal supaya dapat lebih bermanfaat dan bisa menjadi bahan produksi yang bernilai ekonomis.
2. Untuk masyarakat agar kiranya dapat lebih menggali informasi dan lebih giat mengikuti pelatihan maupun

seminar yang berkaitan dengan produksi bahan makanan yang berbasis potensi lokal.

3. Untuk penelitian selanjutnya alangkah baiknya agar lebih mengkaji lebih banyak sumber ataupun referensi mengenai proses produksi dan pemasaran berbasis potensi lokal dalam memanfaatkan sumber daya lokal agar dapat menjadi bahan produksi yang bernilai ekonomis dan menggunakan dari bahan-bahan yang berkualitas serta harus lebih memperhatikan kesehatan konsumen.
4. Serta lebih giat lagi mempromosikan produk dari segi online maupun offline untuk dijualkan dipasaran agar lebih banyak orang mengetahui dan manfaat dari produk tersebut.
5. Pelaku usaha tidak perlu khawatir mengenai kemitraan dalam koperasi syariah karena sistem bagi hasil yang dilakukan akan saling menguntungkan untuk kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Komar. *“Pelatihan Pembuatan Olahan Kripik Sukun Bagi Masyarakat Desa Gejungan Dalam Meningkatkan Kualitas Produk”*. Jurnal Al-khidmah. 2021.
- Adinugraha, Hamdan Adma dan Noor Khomsah Kartikawati. *“Variasi Morfologi Dan Kandungan Gizi Buah Sukun”*. Wana Benih. 2012.
- Anti Wulan Agustini, *“Distribusi Kekayaan Dalam Ekonomi Syariah”*. Jurnal Keislaman, Kemasyarakatan Dan Kebudayaan. 2017.
- Effendi, Rustam. *“Konsep Koperasi Bung Hatta Dalam Perspektif Ekonomi Syariah”*. Jurnal Al-Hikmah. 2018.
- Fitriyani, Sandra Trisna Murni dan Sri Warsono. *“Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil”*. Management Insight. 2015.
- Fidiana, *“Tinjauan Kritis Kesyariahan Koperasi Syariah”*. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah. 2017.
- Gun Gunawan Rachman, Karlina Yuningsih, *“Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung)”*. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis. 2010.
- Juhari. *“Analisi Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Konsumen Sepatu Bola Merek Adidas”*. Jurnal Bisnis Darmaja. 2015.
- Khotimah, Martina Khusnul. *“Implementasi Prinsip Produksi Ekonomi Islam Pada Mebel Ira Bersaudara Kota Bengkulu”*. 2019.

- Leli, Maisarah. “*Strategi Pemasaran Dalam Prespektif Islam*”. Jurnal At-tasyri’iy. 2019.
- Lestari, Diah Ayu. “5 Manfaat Buah Sukun yang Jarang Diketahui”, <https://helohehat.com/nutrisi/fakta-gizi/manfaat-buah-sukun/> diakses pada 28 Desember 2021, pukul 21.02 WIB.
- Panjaitan, Januar Efendi Panjaitan. “*Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan pelanggan pada JNE Cabang Bandung*”. Jurnal Manajemen. 2016.
- Pertiwi, Marina Intan, Edy Yulianto dan Sunarti. “*Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pada Konsumen Bakerr’s King Donuts & Coffee Di Mx Mall Malang)*”. Jurnal Administrasi Bisnis. 2016.
- Purba, Johannes Wilfrid Pangihutan. “*Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Pangsa Pasar Perusahaan*”. Jurnal Ilmiah Simantek. 2019.
- Rakhmawati, Rimbawan, dan Leily Amalia. “*Nilai Indeks Glikemik Berbagai roduk Olahan Sukun (Artocarpus altilis) (Glycemic Index Value of Breadfruit (Artocarpus altilis) Products)*”. Jurnal Gizi dan Pangan. 2011.
- Rachman, Gun Gunawan, Karlina Yuningsih, “*Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung)*”. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis. 2010.
- Restiasanti, Icha dan Sri Wahyuni Ningsih. “*Implementasi Prinsip Produksi Islam dan Perilaku Negatif pada Bisnis Non-Syariah dengan Konsep Pemikiran Mehdi Gholsani*”. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah. 2021.

- Sahroni, Abdullah. *“Implementasi Strategi Pemasaran Syari’ah Rasulullah Dalam Konteks Kontemporer (Analissi Di Swalayan Pamella Yogyakarta Dan La Tansa Gontor Ponogoro)*. Jurnal Studi Agama. 2015.
- Slamet Giarti, *“Analisis Saluran Distribusi Dan Perilaku Konsumen”*. Jurnal Mimbar Bumi Bengawan. 2013.
- Suci Ramadhani. *“Inovasi Lapek Bugih Dari Buah Sukun”*. Jurnal e-Proceeding of Applied Science. 2021.
- Sumadi, Muhammad Tho’in, Tino Feri Efendi dan Diah Permatasari. *“Pengaruh Strategi Pemasaran Syariah, Kepuasan Konsumen dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Loyalitas Konsumen (Studi Kasus pada Naughti Hijab Store)”*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam. 2021.
- Widyastuti, Indria dan Dewi Mita. *“Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual”*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan. 2018.
- Wandy Zulkarnaen. *“Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis, Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency Development Di Kpu Jawa Barat”*. Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi). 2020.
- Yulia dan Bobby Arya Putra. *“Analisis Pemasaran Usaha Keripik Sukun “Dua Putri” Di Desa Baru Kecamatan Manggar Kabupaten Belitung Timur”*. Jurnal Agrimals. 2021.

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

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

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME

Nomor: 077/SKLP-FEBI/02/7/2022

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

Nama : Lezi Yolanda
NIM : 1811140036
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenis Tugas Akhir : Skripsi
Judul Tugas Akhir : **Analisis Distribusi Pada Produk *Breadfruit Stict Variant* dalam Kemitraan oleh Koperasi Syariah**

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

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

Bengkulu, 18 Juli 2022
Ketua / Wakil Dekan 1

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

CV TIM NARASUMBER



Lampiran 1 Biodata Narasumber

A. Identitas Diri

Nama : Lezy Yolanda
Tempat/Tanggal ahir : Tanjung Alam, 17-09-1999
Alamat : Tanjung Alam
Pekerjaan : Mahasiswa
Email : Lezyyolanda17@gmail.com
No Hp : 085769129713

B. Pendidikan

SD : SD Negeri 66 B/S
SMP : SMP Negeri 8 B/S
SMA : SMA Negeri 1 KAUR

Pengalaman Organisasi

1. Halal Food
2. KSEI SEM C

Motto Hidup : “Hal kecil yang terus menerus dilakukan, akan menjadi kebiasaan sehari-hari”.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Foto Produk

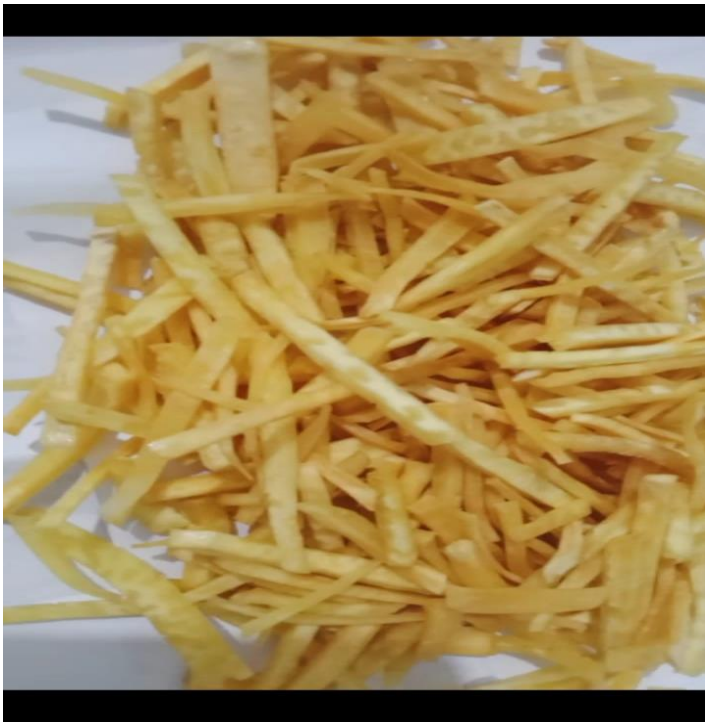
1. Bahan-Bahan Produk



2. Proses pemotongan dan pengirisan serta perendaman stik sukun



3. Proses penggorengan



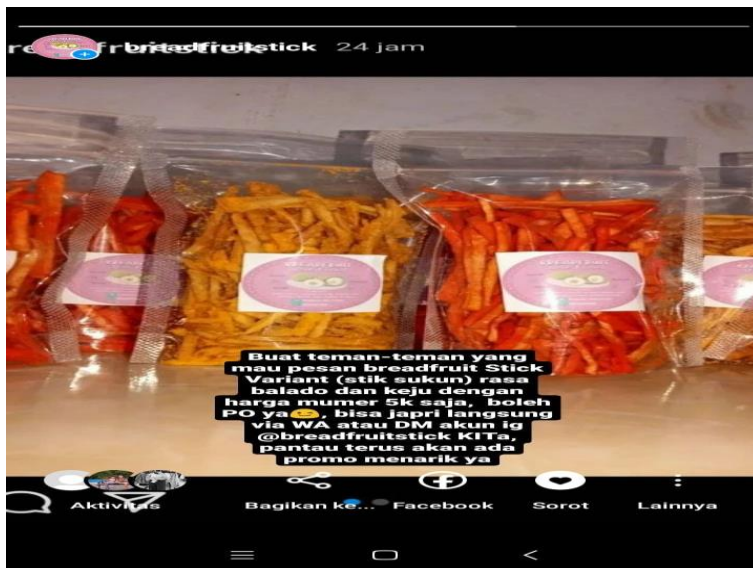
4. Varian rasa balado dan keju serta pengemasan produk



5. Foto produk sudah dikemas



6. Promosi Via Whatsapp dan Instagram



7. Proses penjualan produk



8. Testimoni dari konsumen



9. Sosialisasi di SMK AGRIBISNIS DANGAU DATUK Kota Bengkulu




10. Logo produk



11. Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP)



12. Sertifikat Perizinan Usaha 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: 12052200422260000001**

1. No. Pendaftaran	: P-IRT 2041771010067-27
2. Nama IRTP	: LEZY YOLANDA
3. Nama Pemilik	: LEZY YOLANDA
4. Alamat	: Jl. Hibrida 10
5. Provinsi	: BENGKULU
6. Kabupten/Kota	: KOTA BENGKULU
7. Jenis Pangan	: Hasil Olahan Buah, Sayur, dan rumput laut
8. Nama Produk Pangan	: keripik buah
9. Branding Produk	: breadfruit stick variant
10. Komposisi	: buah sukun, minyak goreng, soda, garam, bubuk keju, bubuk blalado
11. Kemasan Primer	: Plastik
12. Masa Berlaku Sertifikat	: 13-05-2027
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, terdapat 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.