

**MANAJEMEN PEMASARAN PADA USAHA
BOLU KUKUS KULIT PISANG KALAMANSI
(BOKUPANG KALAMANSI) DALAM
PEMANFAATAN LIMBAH KULIT PISANG
AGAR MENJADI BAHAN MAKANAN YANG
BERNILAI EKONOMIS**



SKRIPSI

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

OLEH:

MUHAMMAD EGI WHIDYANTO
NIM 1811140067

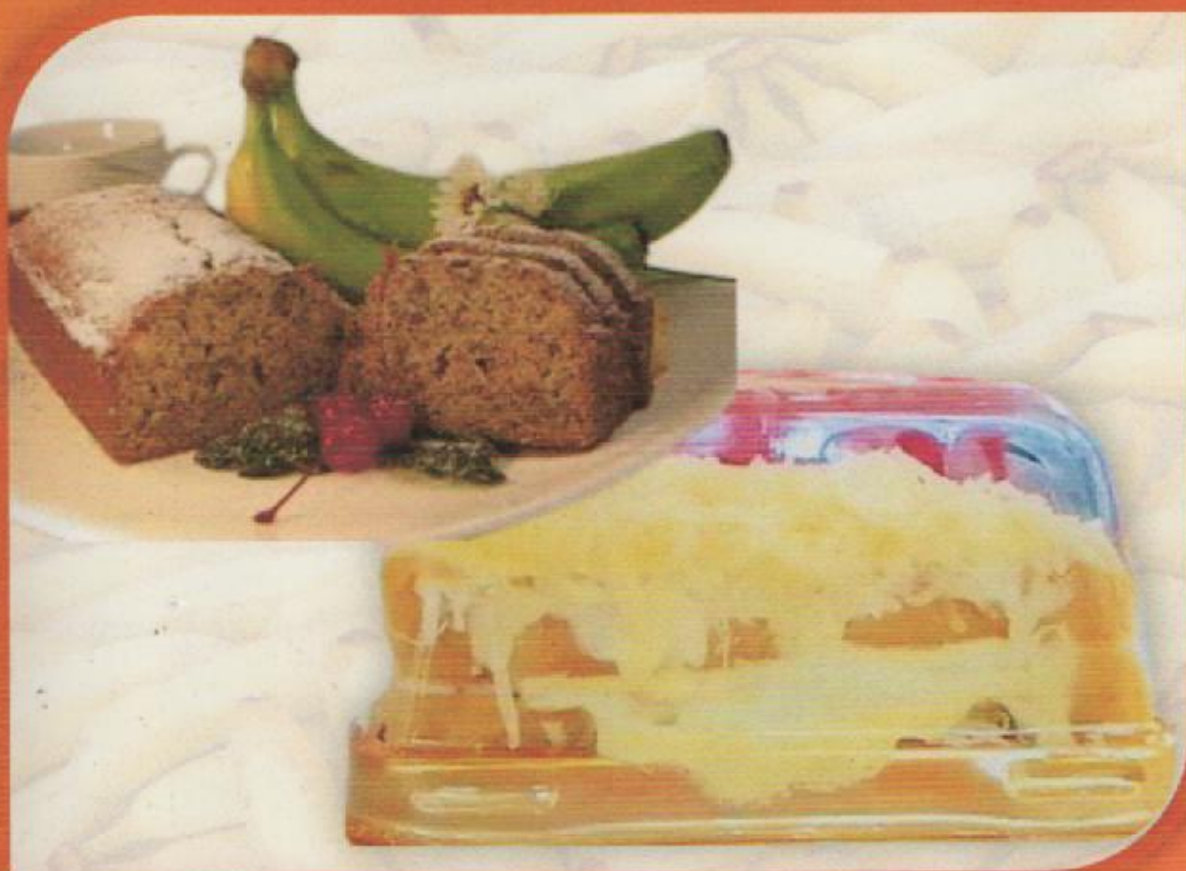
**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UINFAS) BENGKULU
BENGKULU, 2022 M/ 1443 H**



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

MUHAMMAD EGI WHIDYANTO

MANAJEMEN PEMASARAN PADA USAHA BOLU KUKUS KULIT PISANG KALAMANSI (Bokupang Kalamansi) Dalam Pemanfaatan Limbah Kulit Pisang Agar Menjadi Bahan Makanan Yang Bernilai Ekonomis



Editor
Dr. Desi Isnaini, M.A.
Adi Setiawan, Lc., M.E.I

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Muhammad Egi Whidyanto Nim.1811140067 dengan judul **“Manajemen Pemasaran Pada Usaha Bolu kukus kulit pisang kalamansi (BOKUPANG) Dalam Pemanfaatan Limbah Kulit Pisang Agar Menjadi Bahan Makanan Yang Bernilai Ekonomis”**. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, Skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqosyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Bengkulu.

Bengkulu, Januari 2022

Muharram 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Desi Isnaini, M.A.
NIP. 197412022006042001



Adi Setiawan, Lc., M.E.I.
NIP. 198803312019031005



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 **“Manajemen Pemasaran Pada Usaha Bolu Kukus Kulit Pisang Kalamansi (Bokupang Kalamansi) Dalam Pemanfaatan Limbah Kulit Pisang Agar Menjadi Bahan Makanan Yang Bernilai Ekonomis”**. Oleh Muhammad Egi Whidyanto NIM:1811140067 Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu Pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 14 Juli 2022 M/14 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, Juli 2022 M

Dzulhijah 1443H

Tim Sidang Munaqosah

Ketua

Idwal B, MA
NIP.198307092009121005

Penguji I

Idwal B, MA
NIP. 198307092009121005

Sekretaris

Uswatun Hasanah, ME
NIP.199303082020122003

Penguji II

Yunida Een Privanti, M.Si
NIP.1981061232015032003

Mengetahui,
Dekan

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

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Manajemen Pemasaran Pada Usaha Bolu Kukus Kulit Pisang Kalamansi (BOKUPANG) Dalam Pemanfaatan Limbah Kulit Pisang Agar Menjadi Bahan Makanan Yang Bernilai Ekonomis ” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UIN FATMAWATI Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran serta rumusan saya sendiri tanpa ada bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Januari 2022

Muharram 1443 H

Mahasiswa yang menyatakan



Egi Whidyanto
NIM. 1811140067

ABSTRAK

Tepung kulit pisang merupakan hasil samping dari olahan pisang yang belum banyak dimanfaatkan. Bolu Kukus merupakan makanan yang banyak disukai oleh masyarakat mulai dari usia anak-anak hingga usia dewasa. tepung kulit pisang dapat dijadikan sebagai bahan tepung untuk substitusi tepung terigu dalam pembuatan bolu kukus. Selain itu, tepung ini juga dapat diaplikasikan dalam pembuatan produk serupa bolu kukus. Selain itu kami juga mengemas bolu kukus ini dalam kemasan yang menarik. Produk ini dapat dikonsumsi oleh semua kalangan dengan harga yang terjangkau. Tujuan dari penulisan laporan ini adalah Untuk mengetahui cara meningkatkan nilai guna limbah kulit pisang supaya menjadi produk bahan makanan yang diminati masyarakat.

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

Kata kunci: Pemasaran, Limbah Kulit Pisang

ABSTRACT

Banana peel flour is a by-product of processed bananas that has not been widely used. Steamed sponge is a food that is much liked by people from the age of children to adulthood. Banana peel flour can be used as a flour ingredient to substitute for wheat flour in making steamed cakes. In addition, this flour can also be applied in the manufacture of products such as steamed sponge. In addition, we also package this steamed sponge in attractive packaging. This product can be consumed by all people at an affordable price. The purpose of writing this report is to find out how to increase the use value of banana peel waste so that it becomes a food product that is of interest to the public.

The preparation of this report requires improvements and constructive criticism and suggestions so that the preparation of proposals in the future will be even better. For this reason, the authors ask for suggestions in completing this proposal and it is hoped that by compiling this report, this report can be a guide for making business reports and can add new jobs that can reduce unemployment in Indonesia.

Keywords: Marketing, Banana Peel Waste

MOTTO

Barang siapa yang keluar rumah untuk mencari ilmu, maka ia berada di jalan ALLAH hingga ia pulang (HR. Tirmidzi)

Jika tidak bisa menjadi seseorang yang sempurna, setidaknya jadilah seseorang yang bermanfaat untuk orang lain

Muhammad egi whidyanto

PERSEMBAHAN

Skripsi ini ku persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Endang Supratman dan ibu Nentriana yang selalu memberi inspirasi, doa, dukungan, dan kasih sayang.
2. Untuk om Pirianto dan cik Mesratul aini yang telah memeberi banyak dukungan serta memberi support didalam mencapai gelar ini.
3. Untuk adik ku Muhammad Ezi Dwi Pangestu, dan keponakkan ku yang menjadi motivasiku agar bisa menjadi contoh yang baik untuk kalian, semoga kalian nantinya menjadi orang yang sukses.
4. Saudara-saudaraku tercinta yang ikut serta memberikan semangat.
5. Dosen yang senantiasa meluangkan waktunya untuk membimbing dalam proses penyelesaian skripsi.
6. Sahabat dan teman-teman seperjuangan
7. Keluarga besar Perbankan Syariah B Angkatan 2018 yang telah memberikan banyak keceriaan dan kebersamaan selama 4 tahun ini. Semangat untuk kalian semua, semoga dipermudahkan dalam mengejar cita-cita.
8. Orang-orang di belakang layar yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.
9. Almamater yang telah menempahku dan mengiringi langkahku dalam menggapai cita-cita.
10. Civitas Akademik UINFAS Bengkulu

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 **”Bolu Kukus Kulit Pisang Kalamansi (BOKUPANG)”**. Shalawat dan salam tak lupa saya panjatkan untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk kejalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan laporan ini bertujuan untuk mengungkap masalah Bolu kukus kulit pisang kalamansi (BOKUPANG) 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:

- A. Bapak Prof. Dr. KH. Zulkarnain M.pd selaku Rektor UIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di UIN Bengkulu.
- B. Bapak Dr. H. Supardi M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UINFAS) Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.
- C. Ibu Dr. Desi Isnaini, M.A. Selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.
- D. Bapak Adi Setiawan, Lc., M.E.I. selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
- E. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
- F. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan

- G. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
- H. 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, Januari 2022 M
Muharram 1443 H

Muhammad Egi Whidyanto
Nim:1811140067

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
ABSTRAK	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Program	9
D. Manfaat Program.....	10
E. Luaran Yang Diharapkan.....	18
F. Sistematika Penulisan.....	

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Proses Pemasaran	12
B. Pangsa Pasar.....	15
C. Strategi Pemasaran.....	18

BAB III METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan	26
-------------------------	----

B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Pemasaran.....	28
C. Analisis Peluang Usaha.....	25
D. Proses Pembuatan.....	32
BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	
A. Anggaran Biaya.....	35
B. Jadwal Kegiata.....	37
BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN	
A. Hasil Yang Dicapai	43
B. Potensi Keberlanjutan Program	45
BAB VI PENUTUP	
A. Evaluas.....	47
B. Kesimpulan.....	48
C. Saran	51

DAFTAR TABEL

Tabel 2.2 Bahan Pembuatan

Tabel 2.3 Anggaran Biaya

Tabel 2.4 Jadwal Kegiatan

Tabel 2.4 Rekap Penjualan

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Acc Judul

Lampiran 2 Surat Penunjukan Pembimbing

Lampiran 3 Surat Izin PIRT (Produk Industri Rumah Tangga)

Lampiran 4 Foto Produk Berwarna

Lampiran 5 Foto Proses Pembuatan Sampai Penjualan

Lampiran 6 Kartu Bimbingan Studi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

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

tanggung jawab, membangun kerjasama tim maupun mengembangkan kemandirian melalui kegiatan yang kreatif dalam bidang ilmu yang ditekuni.¹

PKM Kewirausahaan (PKMK) merupakan kreativitas penciptaan keterampilan berwirausaha dan berorientasi pada profit, umumnya didahului oleh survei pasar, karena relevansinya yang tinggi terhadap terbukanya peluang perolehan profit bagi mahasiswa. Perlu ditegaskan di sini bahwa penciptaan ketrampilan berusaha yang dimaksud adalah untuk mahasiswa pengusul PKMK, begitu juga pelaku aktivitas usaha/bisnis yang didanai dalam PKMK adalah kelompok mahasiswa pengusul PKMK. Kelompok mahasiswa pengusul sebagai wirausahawan baru bisa menjalin kerjasama dengan kelompok masyarakat produktif, namun dana PKMK tidak dimaksudkan untuk membantu peningkatan ekonomi kelompok masyarakat tertentu. Dalam PKMK sama sekali tidak diijinkan dilakukannya penelitian/percobaan untuk mencari temuan.

Pisang merupakan salah satu komoditas buah tropis yang sangat populer dan cukup berpotensi di Indonesia khususnya di Pulau Enggano Kabupaten Bengkulu Utara Provinsi Bengkulu. Buah pisang merupakan hasil tanaman pertanian dari kelompok hortikultura dan termasuk salah satu tanaman pangan penting di Indonesia. Pisang kepok masuk dalam kelompok plaintain, yaitu merupakan pisang yang cara

¹Panduan pengelolaan program hibah DP2M Ditjen Dikit 2006-Edisi VII, hal 331

konsumsinya setelah diolah terlebih dahulu. Dengan banyaknya produksi buah pisang kepok di Bengkulu, maka semakin banyak kulit pisang. Produksi pisang kepok cukup besar mencapai 10.000 tandan setiap minggu.²

Kulit pisang kepok dapat diolah menjadi tepung pisang, dimana pembuatan tepung ini merupakan usaha untuk memperpanjang daya simpan tanpa mengurangi nilai gizi dari pisang tersebut. Tepung kulit pisang adalah salah satu cara pengawetan pisang dalam bentuk olahan. Cara membuatnya mudah, sehingga dapat diterapkan di daerah perkotaan maupun pedesaan. Pada dasarnya, semua jenis kulit pisang dapat diolah menjadi tepung kulit pisang, asal tingkat ketuaannya cukup. Tetapi, sifat tepung kulit pisang yang dihasilkan tidak sama untuk masing-masing jenis kulit pisang. Kulit pisang yang paling baik menghasilkan tepung kulit pisang adalah kulit pisang kepok³.

Tepung kulit pisang yang dihasilkannya mempunyai warna yang lebih putih dibandingkan dengan yang dibuat dari pisang jenis lain. Kelemahannya adalah aroma pisangnya kurang kuat. Tepung kulit pisang yang dihasilkannya mempunyai warna yang lebih putih

²Usmin, "Enggano Penghasil Pisang Kepok Terbesar di Bengkulu," *Berita Satu* <https://www.beritasatu.com/nasional/222877/enggano-penghasil-pisang-kepok-terbesar-di-bengkulu> Tanggal 3 November 2021, Pukul 20.00 WIB

³<http://eprints.uny.ac.id/9307/2/bab%201%20-09512134018.pdf> Tanggal 3 November 2021, Pukul 20.00 WIB

dibandingkan dengan yang dibuat dari pisang jenis lain⁴. Selain itu, juga untuk mempermudah dan memperluas pengembangan pemanfaatan pisang seperti untuk diolah menjadi bolu kukus. Kue bolu adalah kue berbahan dasar tepung (umumnya tepung terigu, gula dan telur). Kue bolu umumnya dimasak dengan cara dipanggang di oven, walaupun ada juga yang namanya bolu kukus. Banyak macam kue bolu, misalnya kue tat yang biasa digunakan untuk acara pesta pernikahan dan hari raya ulang tahun, dan bolu juga bisa digunakan untuk acara-acara lainnya.⁵

Dari sekian banyak produk-produk olahan itu, semuanya meninggalkan limbah yang sampai saat ini belum banyak dimanfaatkan, yaitu kulit pisang. Kulit pisang merupakan limbah industri pengolahan pisang yang selama ini hanya sebagian dimanfaatkan untuk makanan ternak dan sisanya dibuang begitu saja. merupakan limbah yang sering diproduksi hampir setiap hari yang terdapat di daerah Telaga Dewa serta Pagardewa dan sekitarnya. Limbah kulit pisang diambil dari penjual gorengan yang ada di Kota Bengkulu. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kulit pisang banyak mengandung zat-zat gizi yang bermanfaat bagi manusia, salah satunya serat halus yang baik untuk pencernaan. Kandungan vitamin B dan C, Kalsium, dan Karbohidrat.

⁴Anonim,2010a.*PembuatanTepungPisang*.<http://blogs.unpad.ac.id/selfiertanti>. Makassar. Tanggal 3 November 2021, Pukul 20.00 WIB

⁵Andriani, D. 2012. *Studi Pembuatan Bolu Kukus Tepung Pisang Raja* [skripsi]. Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan. Universitas Hassanudin. Makasar

Selain itu, kulit pisang juga mengandung banyak serotonin yang dapat menyeimbangkan mood.

Kulit pisang berpotensi untuk dijadikan usaha bisnis yang dapat dikembangkan menjadi usaha yang menjanjikan. Hal tersebut dikarenakan masih sangat jarang masyarakat mengolahnya menjadi produk makanan. Bahan baku yang mudah diperoleh dan harganya yang murah mendukung terlaksananya usaha bisnis ini. Oleh karena itu kulit pisang dimungkinkan dapat dijadikan salah satu produk olahan pangan. Salah satu bentuk dari produk olahan yang kami kembangkan adalah bolu kukus kulit pisang.

Ada beberapa hal yang menyebabkan kami memilih untuk mengolah kulit pisang menjadi tepung. Pertama, sudah tertulis diatas bahwa kulit pisang memiliki zat gizi yang bermanfaat bagi tubuh. Dengan diolah menjadi bolu kukus, gizi yang terkandung didalam kulit pisang diharapkan tidak hilang saat pengolahan berlangsung. Kedua, kami tahu bahwa orang-orang suka makan camilan dengan rasa manis dan asam yang menyegarkan, bolu kukus kulit pisang cocok dinikmati kapan saja dan dimana saja. Ketiga belum adanya inovasi pembuatan bolu kukus dari tepung kulit pisang di Kota Bengkulu yang selama ini banyak industri usaha dalam bidang makanan masih menggunakan tepung terigu sedangkan kami memanfaatkan limbah dari kulit pisang yang diolah menjadi tepung.

Dengan diolah menjadi bolu kukus tepung kulit pisang ini harganya dapat dijangkau oleh semua kalangan

masyarakat. Untuk meningkatkan rasa dan daya jual kami akan menambah sirup jeruk kalamansi yang merupakan potensi khas kota Bengkulu rasa asam manis dari jeruk kalamansi akan memberikan rasa yang berbeda dari bolu kukus lainnya sensasi rasa asam manis dari produk yang kami buat menjadi pembeda dari produk yang lainnya. Kemudian kami akan memberikan kemasan dan tampilan yang menarik dan mengenalkan serta memasarkan bolu kukus tepung kulit pisang ini kepada masyarakat.

Berdasarkan hal tersebut maka perlu dilakukan penelitian mengenai proses pengolahan kulit pisang kepek. Tepung pisang merupakan alternatif utama dengan prospek yang baik sebagai salah satu sumber karbohidrat yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan campuran dalam produk olahan seperti bolu kukus sehingga dapat mengurangi penggunaan tepung terigu. Tujuan penelitian ini ialah untuk mempelajari pembuatan tepung pisang dan pemanfaatannya menjadi bolu kukus. Dengan memanfaatkan tepung pisang kepek sebagai bahan substitusi dengan tepung terigu untuk menghasilkan bolu kukus yang dapat diterima oleh konsumen.

Usaha kecil mikro merupakan suatu unit usaha kecil yang mampu berperan dan berfungsi sebagai pengaman baik dalam menyediakan alternatif kegiatan usaha produktif, alternatif penyaluran kredit, maupun dalam hal penyerapan tenaga kerja. Masalah utama dalam pengembangan usaha ini yaitu mengenai pengelolaan keuangan dalam usahanya

tersebut, karena pengelolaan yang baik memerlukan keterampilan Akuntansi yang baik pula oleh pelaku bisnis. Adanya laporan keuangan akan memungkinkan pemilik memperoleh data dan informasi yang tersusun secara sistematis. Informasi akuntansi mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi pencapaian keberhasilan usaha, termasuk bagi usaha mikro, kecil dan menengah.

Salah satu hasil olahan tepung kulit pisang adalah bolu kukus kulit pisang kalamansi. Olahan makanan yang satu ini banyak digemari oleh masyarakat, baik dari kalangan anak-anak, remaja, maupun orang tua. Oleh karena itu peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Manajemen Pemasaran Pada Usaha Bolu Kukus Kulit Pisang Kalamansi (BOKUPANG KALAMANSI) Dalam Pemanfaatan Limbah Kulit Pisang Agar Menjadi Bahan Makanan Yang Bernilai Ekonomis”**.

B. Rumusan Masalah

Bagaimana analisis bauran pemasaran bolu kukus kulit pisang kalamansi (BOKUPANG)?

C. Tujuan Program

Untuk Mengetahui Bagaimana Analisis Bauran Pemasaran bolu kukus kulit pisang kalamansi (BOKUPANG)

D. Manfaat Program

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat dijadikan sumber rujukan keilmuan bidang pendidikan luar sekolah dan juga diharapkan bisa menjadi acuan untuk penelitian-penelitian lainnya terutama mengenai bauran pemasaran bolu kukus kulit pisang kalamansi.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai rujukan dalam mengembangkan atau menambah pengetahuan masyarakat melalui strategi bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian bolu kukus kulit pisang kalamansi dan juga bisa digunakan untuk penelitian-penelitian, pemerintah setempat dan lembaga-lembaga terkait.

E. Luaran Yang Diharapkan

Luaran yang kami harapkan dari Program Kreativitas Mahasiswa ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat menghasilkan camilan baru bolu kukus kalamansi dari limbah kulit pisang yang unik, sehat dan bergizi tentunya tanpa bahan kimia yang berbahaya dan dapat dinikmati dari berbagai kalangan dengan harga yang terjangkau.
2. Dapat menjadi salah satu makanan khas dari masyarakat Bengkulu yang bernilai jual tinggi.
3. Mengurangi konsumsi masyarakat akan tepung terigu.
4. Dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan membantu mengurangi pengangguran.

5. Dapat menginspirasi para produsen lainnya untuk mengolah dan menciptakan makanan yang lebih berinovasi dan sehat.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dan memahami isi dari skripsi ini secara keseluruhan, maka penulis membuat sistematika penulisan atau garis besar dari penulisan skripsi ini yang terbagi atas Enam bab dengan masing-masing uraian sebagai berikut:

BAB I Merupakan bagian pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan program, Manfaat program, luaran yang diharapkan dan sistematika penulisan.

BAB II Merupakan bagian umum rencana usaha, dalam bab ini gambaran umum rencana usaha dijelaskan mengenai proses pemasaran, pangsa pasar, strategi pemasaran.

BAB III Merupakan bagian metode pelaksanaan, dalam bab ini menguraikan tentang alat dan bahan, uraian pelaksanaan tugas bagian pemasaran, analisis peluang usaha.

BAB IV Merupakan bagian dari anggaran biaya dan jadwal kegiatan

BAB V Merupakan hasil yang dicapai dan potensi keberlanjutan, dalam bab ini menguraikan tentang hasil yang dicapai, dan potensi keberlanjutan program.

BAB VI Merupakan bagian penutup yaitu akhir dalam penelitian ini, bagian ini memuat evaluasi kesimpulan dan saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

A. Proses Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses sosial timbal balik dimana didalamnya ada individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas menukarkan produk yang bernilai dari pihak lain.¹

1. Promosi

Promosi merupakan aspek penting dalam pengembangan dan penjualan produk. Untuk mempromosikan produk Bokupang Kalamansi ini dilakukan beberapa langkah promosi seperti Bentuk promosi yang dilakukan untuk mengenalkan produk kepada masyarakat dan meningkatkan omset penjualan adalah dengan mempromosikannya kepada konsumen Kami akan membuat icon menggunakan aplikasi media sosial seperti instagram, whatsapp, facebook, untuk memudahkan konsumen memesan produk, distribusi dan promosi produk bolu kukus tepung kulit pisang serta membagikan brosur dan personal selling

2. Pendistribusian produk kepada konsumen dilakukan dengan cara :

¹Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller.(2016). Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2.Jakarta: PT. Indeks.

- 1) Menawarkan secara langsung kepada konsumen dan bekerja sama dengan toko atau perorangan di sekitar tempat tinggal serta membagikan brosur dan personal selling.
- 2) Secara tidak langsung yaitu dengan menitipkan makanan warung-warung sekitar yang letaknya strategis sehingga banyak pengunjung yang dapat mengetahui produk kami karena area pemasarannya tersebar.

Secara online yaitu menggunakan media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan Facebook untuk memudahkan konsumen memesan produk.

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

- a) Memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan.
- b) Desain strategi pemasaran berorientasi pelanggan.
- c) Mendesain program pemasaran terpadu (bauran pemasaran).
- d) Membangun hubungan dengan pelanggan dan menciptakan kepuasan pelanggan.
- e) Menangkap nilai dari pelanggan untuk menciptakan profit dan ekuitas pelanggan.²

Adapun proses pemasaran produk Bokupang yakni dengan menggunakan media sosial yaitu dengan menyebarkan

²<https://www.studocu.com/id/document/universitas-indonesia-timur/manajemen/5-tahap-proses-pemasaran/6693400>. Diakses Pada Hari Senin 15 Juli 2020

brosur produk bolu kukus kulit pisang kalamansi melalui media seperti instagram, Whatsapp, atau Instagram dan lain-lain dan cara yang ke dua yaitu dengan menitipkan produk ke kedai- kedai yang ada di Kota Bengkulu. Dengan kedua cara ini produk yang dibuat berkembang cepat karena di zaman yang modern ini orang-orang banyak membeli makanan atau pun yang lainnya yaitu dengan secara online sedangkan cara yang ke dua yaitu dengan membuka stan-stan di pasaran atau tempat wisata, dengan cara ini agar produk bokupang ini bukan hanya diketahui di media sosial akan tetapi masyarakat yang belum menggunakan media sosial itu juga bisa mengetahui tentang produk bolu kukus kulit pisang kalamansi (Bokupang) ini.

B. Pangsa Pasar

1. Peluang produk di pasaran

Masih sangat jarang ditemukan produk olahan kulit pisang di Bengkulu ini. Selain itu harga bahan baku kulit pisang yang murah dapat menekan biaya produksi. Dengan begitu, kami dapat memproduksi olahan kulit pisang dengan biaya murah sehingga kami juga dapat memasarkannya dengan harga terjangkau.

2. Pesaing usaha

Meskipun sudah banyak wirausahawan yang membuat produk serupa, namun belum ada yang membuat olahan dari kulit pisang menjadi tepung dan diolah menjadi bolu kukus belum banyak juga dikenal oleh masyarakat. Banyak wirausahawan membuat bolu

kukus menggunakan tepung terigu seutuhnya sebagaimana bahwa terigu adalah hasil olahan gandum. Hal ini menjadi peluang untuk mengembangkan usaha dengan bahan dasar kulit pisang.

3. STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*)

Segmentasi pasar dari produk bolu kukus kalamansi dari tepung kulit pisang didasarkan atas variabel demografis yakni tingkat pendapatan. Tepung kulit pisang dijual kepada masyarakat Kota Bengkulu pada umumnya dengan klasifikasi ekonomi kelas menengah merupakan target dari Bolu kukus kalamansi dari tepung kulit pisang. Dalam *Positioning* Bokupang Kalamansi kami posisikan sebagai alternatif jajanan sehat, praktis, higienis, dan ekonomis bagi masyarakat aktif di Kota Bengkulu.

4. Bauran Pemasaran

1) Tempat

Tempat pemasaran produk terdiri dari banyak tempat yaitu wilayah kampus UINFAS Bengkulu, sistem penitipan dikantin sekolah, dan di *bazaar* yang sedang diadakan.

2) Promosi

Promosi merupakan aspek penting dalam pengembangan dan penjualan produk. Untuk mempromosikan produk Bokupang Kalamansi ini dilakukan beberapa langkah promosi seperti Bentuk

promosi yang dilakukan untuk mengenalkan produk kepada masyarakat dan meningkatkan omset penjualan adalah dengan mempromosikannya kepada konsumen Kami akan membuat icon menggunakan aplikasi media sosial seperti instagram, untuk memudahkan konsumen memesan produk, distribusi dan promosi produk bolu kukus tepung kulit pisang serta membagikan brosur dan personal selling

- 3) Pendistribusian produk kepada konsumen dilakukan dengan cara :
 - a) Menawarkan secara langsung kepada konsumen dan bekerja sama dengan toko atau perorangan di sekitar tempat tinggal serta membagikan brosur dan personal selling.
 - b) Secara tidak langsung yaitu dengan menitipkan makanan ke kios-kios pedagang pasar dan warung-warung sekitar yang letaknya strategis sehingga banyak pengunjung yang dapat mengetahui produk kami karena area pemasarannya tersebar.
 - c) Secara online yaitu menggunakan media sosial seperti Instagram, WhatsApp, Facebook, dan toko online shop untuk memudahkan konsumen memesan produk

4) Harga

Harga per potong yang ditawarkan adalah Rp. 5.000. harga satu loyang untuk pemesanan khusus adalah Rp. 35.000

C. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang baik dan tepat merupakan faktor penting, karena strategi berpengaruh langsung terhadap kelancaran dan keberhasilan dalam penguasaan pasar. Analisa terhadap strategi pemasaran yang efektif dapat berguna sebagai alat untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu perusahaan, sehingga perusahaan dapat memperbaiki kelemahan dan meningkatkan kekuatan yang dimilikinya. Strategi pemasaran tersebut juga harus mampu menghadapi tantangan perubahan lingkungan dan strategi pemasaran tersebut mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasaran.

Dunia pemasaran merupakan dunia yang bersifat dinamis dan memiliki jangkauan yang sangat luas. Berbagai tahap kegiatan harus dilalui oleh barang dan jasa sebelum sampai pada tangan konsumen.

Adapun unsur-unsur strategi pemasaran adalah sebagai berikut:

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan tindakan mengindefikasikan dan membentuk kelompok atau konsumen secara terpisah.

b. *Targeting*

Targeting adalah suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki.

c. *Positioning*

Positioning adalah penetapan posisi pasar. Tujuan *positioning* ini untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang ada dipasar ke dalam benak konsumen.³

Seiring dengan perkembangan konsep pemasaran, kini para ahli telah menyederhanakan ruang lingkup yang luas itu menjadi 4 (empat) kebijakan pemasaran yang lazim disebut bauran pemasaran atau 4P yaitu, produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*).⁴

1. Produk (*product*)

Produk (*product*) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan pada pasar agar menarik perhatian⁵. Wilayah produk berkaitan dengan menyusun produk yang benar untuk suatu pasar target. Penawaran ini bisa

³ N Samawati, *Strategi Pemasaran Dalam Islam*, hlm 23-24

⁴ Cannon, Perreault, McCarthy, *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global*, (Jakarta : Salemba Empat) h.43

⁵ Giri Sumantri Putra, "Analisis Strategi Bauran Pemasaran 4P", (Universitas Galuh: Jawa Barat, 2019).

melibatkan barang, jasa atau campuran dari keduanya. Produk tidak hanya terbatas pada barang saja, tetapi juga dapat berupa tujuan yang akan diusahakannya. Hal yang penting untuk diingat adalah barang atau jasa harus dapat memuaskan kebutuhan pelanggan.

Dalam perspektif *islamic marketing*, produk harus memenuhi ketentuan halal, tidak meyebabkan pikiran kotor, tidak mengganggu, tidak mengandung unsur riba, *maysir*, bermoral, produk harus dalam kepemilikan yang sah, produk harus diserahterimakan dengan jelas, karena penjualan produk fiktif tidak dapat dibenarkan dan produk harus tepat secara kuantitas dan kualitasnya.⁶

2. Tempat (*place*),

Tempat (*place*) adalah lokasi, Tempat di mana total biaya transportasi dan tenaga kerja yang minimum⁷. Berkaitan dengan semua keputusan dalam membawa produk yang benar ke wilayah pasar target. Suatu produk tidak akan banyak gunanya bagi seorang pelanggan jika tidak tersedia pada saat dan tempat yang dibutuhkan. Produk dapat mencapai pelanggan melalui saluran distribusi. Saluran distribusi (*channel of distribution*) merupakan sekumpulan perusahaan atau individu yang

⁶ Roni Muhamad, *Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix Dalam Perspektif Syari'ah)*, Vol 2, No 1, (2021), hlm 19

⁷ Erwin Dwi Putra S. "Mengkaji Kesesuaian Teori Lokasi Dan Aglomerasi Dalam Perspektif Ekonomi Regional"(Universitas Komputer Indonesia, 2013), hal 4.

berpartisipasi dalam aliran produk dari produsen hingga pengguna akhir atau konsumen.

Dalam menentukan *place* atau saluran distribusi, perusahaan islami harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan target, sehingga dapat efektif dan efisien. Dalam konteks tempat (distribusi) Nabi Muhammad saw melarang tindakan monopoli.⁸

3. Promosi (*promotion*),

Promosi (*promotion*) adalah sarana dimana perusahaan dalam upaya untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung atau tidak langsung tentang produk dan merek yang mereka jual⁹. Berkaitan dengan memberi tahu pasar target atau pihak lain dalam saluran distribusi mengenai produk yang tepat. Terkadang promosi ditujukan untuk mendapatkan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang ada. Promosi mencakup penjualan personal, penjualan masal dan promosi penjualan. Tugas dari manajer pemasaran adalah meramu metode-metode komunikasi ini.

Prinsip yang digunakan Nabi Muhammad saw adalah *personal selling*, iklan, promosi, penjualan dan

⁸ Roni Muhamad, *Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix Dalam Perspektif Syari'ah)*, Vol 2, No 1, (2021), hlm 21

⁹ Rini Lestari. "Sales Promotion Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran Mobil Low Cost Green Car Daihatsu Aylapada Pt. Astra Internasional Tbk Cabang Ciledugkota Tangerang", Ilmu Komunikasi, Juli 2015. hal 4.

humas. Namun cara-cara yang dilakukan Nabi saw tidak lepas dari nilai-nilai moralitas¹⁰.

4. Harga (*price*)

yaitu telah ditetapkan oleh perusahaan¹¹. Penentuan harga harus mempertimbangkan jenis kompetisi dalam pasar target dan biaya keseluruhan bauran pemasaran. Seorang manajer juga harus mencoba untuk memperkirakan reaksi pelanggan atas harga-harga yang mungkin ada. Selain itu manajer tersebut harus mengetahui praktik-praktik terkini mengenai markup, diskon dan jenis-jenis penjualan lain. Jika pelanggan tidak mau menerima harga tersebut, maka seluruh upaya perencanaan akan sia-sia. Seluruh 4P dibutuhkan dalam suatu bauran pemasaran., setiap bagian 4P berkontribusi terhadap keseluruhan. Ketika suatu bauran pemasaran sedang disusun, semua keputusan akhir mengenai seluruh P harus dibuat pada saat yang bersamaan. Itulah alasan mengapa 4P mengelilingi pelanggan dalam satu lingkaran, itu adalah untuk menunjukkan bahwa seluruhnya penting.

Penetapan harga produk dalam islam harus memperhatikan beberapa ketentuan yang telah diatur dalam islam, diantaranya adalah tidak ada pasar

¹⁰ M Susanti, *Ekonomi Islam Tentang Promosi*, (2017), hlm 17

¹¹ Harun Al Rasyid, "Pengaruh Inovasi Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kota Tangerang Selatan", *jurnar Perspektif* Vol. XVI No. 1 Maret 2018, hal 3.

monopoli, tidak ada penimbunan, dan tidak ada manipulasi harga.¹²

Konsep pemasaran masyarakat menegaskan bahwa tugas organisasi adalah menentukan kebutuhan, keinginan, dan minat dari pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dibanding pesaing dengan tetap memelihara atau meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan konsumen. Konsep ini menegaskan pentingnya menghindari konflik yang destruktif di dalam masyarakat. Konsep ini menekankan pada pentingnya tanggung jawab perusahaan terhadap masyarakat /*Corporate Social Responsibility* (CSR).

Aktivitas-aktivitas bauran pemasaran menjadi empat kelompok yang dikenal sebagai 4P yaitu *product*, *price*, *place* dan *promotion*¹³. Variabel 4P tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut: a) Produk (*Product*) Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan di pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, termasuk didalamnya keragaman produk, kualitas, desain, ciri, merek, kemasan, ukuran, pelayanan, garansi, imbalan. Produk tidak hanya meliputi objek-objek fisik tetapi juga jasa, acara, orang, tempat, organisasi, ide, atau campuran

¹² Moh Nasuka, *Konsep Marketing Mix Pada Perspektif Islam : Suatu Pendekatan Maksimalisasi Nilai*, Vol 5, No 1 (2020) hlm 37

¹³ Imam Heryanto, "Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi, Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Serta Implikasinya Pada Kepuasan Pelanggan", *Jurnal Ekonomi Bisnis & Entrepreneurship* Vol. 9 No. 2, Oktober 2015, hal 83-84

entitas- entitas ini. b) Harga (*Price*) Harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang, termasuk di dalamnya daftar harga, potongan harga khusus, periode pembayaran, syarat kredit. c) Distribusi (*Place*) Distribusi adalah sebagai kegiatan perusahaan yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi, termasuk di dalamnya saluran pemasaran, cakupan pasar, pengelompokan lokasi, persediaan transportasi. d) Promosi (*Promotion*) Promosi adalah sejenis komunikasi yang memberi penjelasan meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa. Tujuan promosi ialah memperoleh perhatian, mendidik, mengingatkan dan meyakinkan calon konsumen. Termasuk di dalamnya promosi penjualan, periklanan, tenaga penjualan, public relation, pemasaran langsung.

Bauran Pemasaran merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, variabel mana dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen dalam pasar sasarannya. Variabel atau kegiatan tersebut perlu dikombinasikan dan dikoordinasikan oleh perusahaan seefektif mungkin, dalam melakukan kegiatan pemasarannya. Dengan demikian perusahaan tidak hanya sekedar memiliki kombinasi kegiatan yang terbaik saja, akan tetapi dapat mengkoordinasikan berbagai variabel bauran pemasaran tersebut.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Alat dan Bahan

Memasak makanan adalah salah satu aktivitas sehari-hari yang dilakukan manusia agar makanan yang masih mentah dioalah sedemikian rupah hingga dapat dikonsumsi oleh manusia.

Alat masak terbuat dari berbagai macam bahan, antara lain: stainless steel, besi, tanah liat, keramik, logam, teflon, plastik, dan sebagainya.

Selain itu, alat masak yang dibuat dengan bahan-bahan yang digunakan harus bagus, dan tidak dapat mengurangi nutrisi makanan yang dimasak.

Alat-alat yang diperlukan untuk tahapan pembuatan bokupang kalamansi sebagai berikut :

Table 2.2

Bahan pembuatan

Bahan	Jumlah
Mixer	1 buah
Baskom	2 buah
Loyang	2 buah
Dandang kukus	2 buah
Timbangan	1 buah
Spatula	2 buah
Kompor	1 buah
Gas 3kg	2 buah

Pisau	1 buah
Nampan	2 buah
Blender	1 buah

1. Bahan Pembuatan Tepung Kulit Pisang :
 - a) Kulit Pisang Kepok
 - b) Natruim Trisulfat
 - c) Kapur Sirih
2. Bahan Pembuatan Bolu Kukus :
 - a) Tepung pisang
 - b) Telur
 - c) Gula pasir
 - d) Mesis
 - e) Terigu
 - f) Sirup jeruk kalamans
 - g) Sp (Pengembang)
 - h) Keju
 - i) Susu kental manis
 - j) Mentega

B. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Pemasaran

1. Memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen

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

kepuasan konsumen dengan cara cepat dan tanggap ketika menerima orderan.

2. Merencanakan produk

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

3. Menetapkan harga

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

4. Merencanakan promosi

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

C. Analisis Peluang Usaha

Analisis merupakan salah satu cara untuk mengidentifikasih berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat menimbulkan

kelemahan dan ancaman¹. Penjelasan mengenai empat komponen dalam analisis SWOT yaitu :

1. Kekuatan (*Strengts*) adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan–keunggulan lainnya yang berhubungan dengan pesaing perusahaan dan kebutuha pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.
2. Kelemahan (*Weaknesses*) adalah analisis kelemahan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan atau organisasi yang menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan.
3. Peluang (*Opportunity*) adalah analisis peluang, situasi atau kondisi merupakan peluang dari suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang di masa yang akan datang.

¹<https://Timur.Ilearning.Me/2015/12/24/Jelaskan-4-Komponen-Analisis-Swot-Dan-Apa-Saja-Manfaat-Analisis-Swot>. Diakses Pada Hari Selasa 16 Juli 2021

4. Ancaman (*Threats*), cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan atau organisasi untuk menghadapi berbagai ancaman².

Analisis peluang usaha pada bolu kukus kulit pisang kalamansi (BOKUPANG KALAMANSI) ini yaitu :

- a) Kekuatan (*Strengths*)

Membuat produk bokupang merupakan kekuatan yang dimiliki karena keunikan dan kreatif yang belum pernah dibuat oleh pengusaha lainnya, karena memiliki perbedaan varian rasa.

- b) Kekurangan (*Weaknesses*)

Kekurangan yang dimiliki dalam produk ini adalah tidak menggunakan bahan pengawet sehingga tidak mampu bertahan lama, sehingga khawatir saat dikirim ke konsumen.

- c) Peluang (*Opportunity*)

Peluang yang dimiliki produk ini adalah karena kurangnya pesaing dalam memasarkan produk bolu kukus kulit pisang kalamansi ini, banyaknya peminat bolu kukus kulit pisang kalamansi ini karena harganya terjangkau dan bisa diterima oleh lidah masyarakat Bengkulu. Mencoba membuka peluang usaha dengan berbahan dasar kulit pisang yang masih belum banyak dimanfaatkan oleh masyarakat.

²<https://timur.ilearning.me/2015/12/24/jelaskan-4-komponen-analisis-swot-dan-apa-saja-manfaat-analisis-swot>. Diakses Pada Hari Selasa Tanggal 16 Juli 2021

d) Ancaman (*Threats*)

Adanya perbedaan selera rasa dari masing-masing pelanggan, banyak bisnis yang sudah berjalan lama dan dikenal masyarakat, harga bahan baku yang sewaktu-waktu bisa berubah.

D. Proses Pembuatan

1. Proses pembuatan Tepung Kulit Pisang :

- a) Cuci Kulit pisang dan siapkan baskom yang telah diberi larutan kapur sirih
- b) Potong kulit pisang kecil-kecil
- c) Rendam kulit pisang dalam larutan kapur sirih selama 1 jam untuk menghilangkan getah dari kulitnya.
- d) Setelah 1 jam tiriskan, kemudian rendam dalam larutan natrium trisulfat sebentar kemudian tiriskan, hal ini berguna untuk menghambat proses oksidasi pada kulit pisang
- e) Jemur kulit pisang dibawah sinar matahari kurang lebih 2 hari
- f) Setelah kering kadar airnya berkurang potongan kulit pisang dapat digiling maupun diblender
- g) Hasil penggilingan kemudian diayak
- h) Tepung kulit pisang yang sudah diayak kemudian dikemas.

2. Proses pembuatan Bolu Kukus Kalamansi :

- a) Panaskan oven sekitar 15 menit kemudian siapkan semua bahan

- b) Siapkan mixer dan wadah kemudian kocok telur, sp dan gula hingga putih mengental selama kurang lebih 10-15 menit.
- c) Masukkan tepung kulit pisang dan terigu sedikit-sedikit kemudian mixer lagi.
- d) Masukkan margarin yang sudah dicairkan dan sirup jeruk kalamansi mixer hingga rata lalu matikan
- e) Siapkan Loyang yang telah diolesi minyak atau diberi kertas roti sebelumnya
- f) Tuang adonan kedalam Loyang ratakan dan hentakkan
- g) Kukus sekitar ± 50 menit dan tutup bagian atas loyang dengan lap kain bersih
- h) Setelah matang dinginkan sebentar
- i) Potong dan hias bolu sesuai selera
- j) Bolu siap dikemas dan dipasarkan

BAB IV

ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

Mengenai pemikiran inovatif bisnis ini, kami membutuhkan kisaran dana untuk berwirausaha makanana “bolu kukus kulit pisang kalamansi” yang akan kami bangun dan kemungkinan dapat kami kembangkan seiring perkembangan kewirausahaan yang selalu tumbuh dalam mensejahterakan perekonomian UKM (Usaha Kecil Menengah).

Tabel 2.3

Anggaran Biaya

No.	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
A	Biaya Peralatan			
	Tabung Gas	2 buah	85.000	170.000
	Cetakan Bolu	2 buah	25.000	50.000
	Mixer	1 buah	250.000	250.000
	Blender	1 buah	150.000	150.000
	Jumlah			Rp. 620.000
B	Tahap Pelaksanaan (Biaya Habis Pakai)			
	Telur	3 Karpet	25.000	75.000
	Gula	10 kg	12.000	120.000
	Terigu	10 kg	8.000	80.000

	Susu Kental Manis	5 kaleng	12.000	60.000
	Sirup Kalamansi 250 ml	10 botol	12.000	120.000
	Sp (Pengembang)	5 bungkus	2.000	10.000
	Margarin	5 kg	5.000	25.000
	Mesis	2 kg	15.000	30.000
	Keju	10 batang	5.000	50.000
	Plastik pembungkus	10 bungkus	5.000	50.000
	Mika ukuran small (s) isi 25 pcs	8 bungkus	15.000	120.000
	Jumlah			Rp. 740.000
C	Akomodasi			
	Transportasi	-	240.000	240.000
			0	
	Isi ulang gas	10 kali	23.000	230.000
	Listrik & Air	3 bulan	300.000	300.000
	Jumlah		0	Rp.770.000
D	Biaya lain-lain			
	Biaya tak terduga	-	100.000	100.000
	Print	90	1.000	90.000

	Fotocopy	120 lembar	5.000	60.000
	Pembuatan brosur	50 lembar	3.000	130.000
	Jumlah			Rp. 380.000
	TOTAL BIAYA (A-D)			Rp. 2.510.000

Pada rincian anggaran biaya di atas merupakan biaya dan bahan yang dipakai dalam melakukan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa yaitu pembuatan bolu kukus kulit pisang kalamansi. Ada beberapa bahan yang awal mulanya sebagai bahan pelengkap untuk produksi.

B. Jadwal Kegiatan

Jadwal kegiatan bolu kukus kulit pisang kalamansi (Bokupang)

TABEL 2.4
Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan ke-1			Bulan ke-2			Bulan ke-3			
1	Persiapan program	■	■	■							
2	Pengadaan alat dan Bahan			■	■						
3	Promosi				■	■	■	■	■	■	
4	Produksi karya				■	■	■	■	■	■	
5	Pemasaran				■	■	■	■	■	■	

6	Evaluasi dan pengembangan Usaha												
7 8	Evaluasi akhir Laporan Pertanggungjawaban												

Keterangan :

- a. Persiapan program dimulai dengan Survei Pasar, dilakukan dengan cara survei dari pasar ke pasar untuk mengetahui peluang/prospek bolu kukus tepung kulit pisang ini di pasaran. Hasil yang diharapkan dari survei pasar ini adalah peningkatan penjualan, promosi dan juga perluasan pasar. Serta belum adanya wirausahawan yang memproduksi limbah kulit pisang yang ada pada pedagang gorengan di Telaga Dewa dan sekitarnya dari pengolahan limbah tersebut para pedagang gorengan merasa diuntungkan karena telah mengurangi limbah kulit pisang tersebut.
- b. Pengadaan alat dan bahan dilakukan untuk persiapan yang akan dilakukan berupa penyusunan jadwal kegiatan, survei pasar yang meliputi survei harga dan kualitas bahan baku dan alat pendukung produksi

serta selera masyarakat mengenai produk serupa , pembuatan kerjasama dengan mitra kerja.

- c. Promosi pada awalnya membuat akun sosial media agar lebih mudah menawarkan produk yang akan kami jual dan dilakukan dengan cara menawarkan produk secara langsung kepada konsumen dan bekerja sama dengan toko atau perorangan di sekitar tempat tinggal serta membagikan brosur dan personal selling.
- d. Produksi selama program ini berlangsung akan dilakukan di rumah salah satu anggota kelompok di Bedengan Biru Jl. Telaga Dewa Raya Selama program ini berlangsung, produksi akan dilakukan selama dua bulan. produksi dilakukan sebanyak dua kali dalam satu minggu, yaitu setiap hari Kamis dan Minggu pukul 09.00-15.00 WIB.
- e. Pemasaran merupakan suatu seni menjual produk, sehingga pemasaran proses penjualannya dimulai dari perancangan produk sampai setelah produk terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya terjadi pada transaksi jual barang atau jasa. Pemasaran dilakukan dengan membagi tugas yaitu menjual langsung kepada konsumen dan menjalin kerjasama dengan toko/warung atau perorangan.
- f. Evaluasi dan pengembangan usaha dilakukan setelah produksi agar bisa melihat respon dari konsumen terkait rasa, serta kemasan. Untuk itu kami terus

mengevaluasi agar mendapatkan respon yang baik dari konsumen serta mendapatkan masukan yang bersifat semangat agar bisa memperbaiki rasa maupaun kemasan supaya dapat diterima dengan baik oleh konsumen.

g. Evaluasi akhir dilakukan ketika semuanya sudah berjalan dengan baik dan sempurna untuk mendapatkan hasil yang memuaskan bagi kami maupun konsumen. Evaluasi dilakukan setiap satu minggu sekali. Hal ini dilakukan untuk mengevaluasi apa saja kekurangan dari pelaksanaan selama satu minggu. Evaluasi meliputi kualitas produk, harga produk, kepuasan konsumen dan tingkat daya beli konsumen.

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

1) Ketua : Muhammad Egi Whidyanto

a) Membuat konsep dan menandatangani proposal, mengurus perizinan usaha

b) Mengkoordinir jalannya suatu pekerjaan semua proses

c) Memantau kegiatan yang dilaksanakan oleh anggota

- d) Mengarahkan tugas secara umum yang dilaksanakan anggota.
 - e) Berperan penting dalam promosi dan pemasaran usaha.
- 2) Anggota : Ria Karunia
- a) Membuat produk dan mendesain logo untuk penjualan
 - b) Melaksanakan tugas dengan sebaik mungkin sesuai Peraturan yang di sepakati bersama
 - c) Mendokumentasikan setiap peristiwa yang dianggap perlu
 - d) Membuat laporan hasil usaha
 - e) Melaksanakan tugas dengan sebaik mungkin sesuai Peraturan yang disepakati bersama.
 - f) Mendata dan mencatat semua peralatan yang dibutuhkan saat proses berlangsung.

BAB V

HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

A. Hasil Yang Dicapai

1. Hasil Penjualan

Rekap hasil penjualan bolu kukus kulit pisang
kalamansi (Bokupang)

Tabel 2.5

Rekap Penjualan

Periode	Bolu Kukus Kulit Pisang Kalamansi (BOKUPANG)			
	Per bungkus	Total Penjualan Per Minggu	Total Penjualan Per Bulan	
			Offline	Online
BULAN 1	Minggu 1	24 bks	52 bks	52 bks
	Minggu 2	24 bks		
	Minggu 3	24 bks		
	Minggu 4	24 bks		
BULAN 2	Minggu 1	24 bks	50 bks	46 bks
	Minggu 2	24 bks		
	Minggu 3	24 bks		
	Minggu 4	24 bks		
BULAN 3	Minggu 1	24 bks	60 bks	36 bks
	Minggu 2	24 bks		

	Minggu 3	24 bks		
	Minggu 4	24 bks		
	Jumlah		296 bks	

Setelah tiga bulan berjualan dapat disimpulkan bahwa produk bokupang melalui uji coba pasar yang didapat dari sepuluh orang yang membeli bokupang, konsumen pertama menyatakan bahwa bokupang ini enak dan layak untuk dikonsumsi, konsumen ke dua menyatakan bokupang ini terlalu asam dan kemasannya sudah lumayan menarik sedangkan konsumen yang ketiga menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi. Dari uji pasar yang dilakukan dari sepuluh orang, ada salah satu konsumen yang menyatakan ada kekurangan atau masukan dari konsumen sehingga bisa memenuhi dan memberikan produk yang terbaik bagi konsumen.

2. Laporan Keuangan

Berikut adalah analisa keuntungan pembuatan produk olahan bolu kukus kalamansi tepung kulit pisang “Bokupang Kalamansi” selama 3 bulan :

- a. 1 bulan : 2 x 4 minggu = 8 kali produksi
- b. 2 bulan : 2 x 8 minggu = 16 kali produksi
- c. 3 bulan : 2 x 12 minggu = 24 kali produksi

$$\begin{aligned} \text{Kapabilitas produksi} &= 12 \times 24 \text{ kali} \\ \text{produksi} &= 288 \text{ buah} \end{aligned}$$

$$\text{Harga penjualan perbungkus} = \text{Rp. } 5.000$$

$$\begin{aligned} \text{Hasil penjualan selama 3 bulan} &= \text{jumlah produksi} \times \\ \text{harga jual per buah} &= 288 \text{ buah} \times \text{Rp. } 5.000 \\ &= \text{Rp. } 1.440.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Hasil Penjualan} - \text{Biaya Produksi} \\ &= \text{Rp. } 1.440.000 - \text{Rp. } 954.000 \quad (\text{Pengeluaran} \\ &\quad \text{selama 3 bulan}) \\ &= \text{Rp. } 486.000 \end{aligned}$$

B. Potensi Keberlanjutan Program

Hasil dari Program Kreativitas Mahasiswa ini adalah Bolu Kukus Kulit Pisang Kalamansi yang memiliki rasa asam manis dari jeruk kalamansi dan perpaduan dari tepung kulit pisang yang menambah tekstur kenyal pada bolu. Dilingkungan masyarakat makanan bolu kukus kulit pisang kalamansi ini masih terbilang baru dan belum dikenal banyak orang namun dengan adanya promosi dan interaksi sosial masyarakat akan dapat dengan mudah mengenal produk ini. Program usaha ini dapat berkelanjutan karena sudah memiliki izin usaha dan label No PIRT, dimana PIRT ini sangatlah penting dalam suatu usaha.

Dari Program Kreativitas Mahasiswa terciptalah cemilan inovasi baru dari limbah kulit pisang yang kemudian diolah menjadi bolu kukus dengan dipadukan sirup kalamansi yang memberikan citarasa yang segar sehingga

bisa menjadi camilan efektif dikalangan masyarakat Bengkulu dengan harga yang terjangkau semua bisa menikmati bolu kukus ini. Penulis sangat berharap dengan adanya inovasi ini akan menarik perhatian konsumen dimana mereka membeli tidak hanya sekali akan tetapi sampai dua kali hal ini menunjukkan adanya keberlanjutan usaha dan akan terus berlangsung untuk selanjutnya penulis akan memproduksi lebih banyak lagi dari seperti biasanya. Dan juga dengan diproduksinya Bokupang ini diharapkan mampu menjadi alternatif cemilan baru di kalangan masyarakat Bengkulu, dan semoga nantinya produk ini diharapkan bisa menjadi salah satu makanan khas kota Bengkulu.

Program ini akan terus berlanjut dengan produk yang senantiasa berinovasi untuk menghasilkan produk yang berkualitas, serta memperluas pangsa pasar terkhususnya di provinsi Bengkulu.

BAB VI

PENUTUP

A. Evaluasi

Berdasarkan dari proses perencanaan, produksi dan pemasaran produk bolu kukus kulit pisang kalamansi mendapat respon yang bagus dari konsumen, beberapa dari mereka saat mengetahui produk baru ini sangat excited untuk mencoba. Hanya saja pada produksi pertama kami mendapat beberapa kritik dan masukan dari konsumen. Beberapa konsumen ada yang kurang menyukai rasa asam, sehingga mereka memberi saran untuk sedikit mengurangi rasa jeruk kalamansi.

Untuk kedepannya kami akan berusaha memperbaiki produk kami dengan menerima kritik dan saran dari konsumen sehingga produk kami dapat terus diproduksi dan diminati konsumen. Kami akan berusaha menjaga rasa dan kualitas dari produk kami untuk membangun citra baik konsumen pada produk kami.

Selain itu kami juga akan menumbuhkan rasa percaya pada konsumen dengan produk yang kami buat dengan menjaga selalu menjaga kebersihan dan rasa dari produk kami. Menjaga hubungan baik dengan konsumen juga penting dalam proses pemasaran agar konsumen senantiasa terbuka dalam memberikan kritik dan sarannya terhadap produk kami, agar produk kami dapat dinikmati masyarakat luas.

Kritik dan saran dari konsumen juga merupakan keuntungan bagi kami karena dapat mendorong kami untuk senantiasa menginovasi produk yang kami buat, selain itu produk kami 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 lain.

A. Kesimpulan

Dengan dijalankan usaha produk bokupang kalamansi ini yaitu untuk mengembangkan dan memanfaatkan limbah kulit pisang yang ada di Bengkulu sehingga kulit pisang ini diinovasikan menjadi tepung dan dibuat menjadi bolu kukus supaya produk yang berbahan dari tepung kulit pisang ini di gemari oleh masyarakat umum serta membuka peluang usaha bagi masyarakat dan menghasilkan keuntungan yang menjanjikan bagi masyarakat.

Bauran Pemasaran merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, variabel mana dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen dalam pasar sasarannya. Tempat pemasaran bokupang ini terdiri dari salah satunya yaitu di sekitaran kampus UINFAS Bengkulu. Promosi produk ini menggunakan aplikasi media sosial seperti *instagram*, *facebook* ataupun *whatsapp* serta membagikan brosur dan *personal selling*. Pendistribusian produk ini dilakukan secara menawarkan langsung kepada konsumen

ataupun secara tidak langsung yaitu dengan cara menitipkan ke kios-kios pedagang dan secara online menggunakan sosial media seperti instagram, facebook maupun whatsapp. Harga perpotong bokupang ini yaitu Rp. 5.000 dan Rp. 35.000 untuk satu loyang pada pemesanan khusus.

Pada pemasaran bokupang kalamansi mengimp lementasikan unsur-unsur syari'ah yakni produk yang dijual halal serta merupakan harga yang kompetitif, lokasi pembuatan berada ditempat yang strategis, didukung dengan promosi melalui sosial media secara kreatif.

B. Saran

Menyadari bahwa penulis masih jauh dari kata sempurna, kedepannya penulis akan lebih fokus dan details dalam menjelaskan tentang skripsi di atas dengan sumber-sumber yang lebih banyak yang tentunya dapat di pertanggung jawabkan. Bagi pembaca, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan terkait dengan analisi keuangan pada suatu usaha. Dalam berwirausaha kita harus memperhatikan kebijakan pemasaran atau bauran pemasaran yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*).

Diharapkan dengan disusunnya laporan ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca, terutama di bidang kewirausahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu bakar, Rusydi. "*Pengaruh Pelaksanaan Bauran Pemasaran Terhadap Proses Keputusan Pembelian Konsumen pada Jamu di Banda Aceh*". Jurnal Sistem Teknik Industri. Vol 6 No 3. Universitas Malikussaleh, 2005.
- Andriani, D. 2012. Studi Pembuatan Bolu Kukus Tepung Pisang Raja [skripsi]. Program Studi Ilmu dan Teknologi Pangan. Universitas Hassanudin. Makasar.
- Anonim, 2010a. Pembuatan Tepung Pisang. <http://blogs.unpad.ac.id/selfiertanti>. Makassar. Tanggal 3 November 2021, Pukul 20.00 WIB
- Assauri, Sofyan, 2007, Manajemen Pemasaran, PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Budiwati, Hesti. *Implementasi Marketing Mix Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Unggulan Keripik Pisang Agung Di Kabupaten Lumajang* *stie Jurnal WIGA Vol. 2 No. 2, September 2012*
- Cannon, Perreault, McCarthy, 2008, Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global, Buku 2 Edisi 16, Salemba Empat, Jakarta

Kartajaya, Hermawan. 2007. *Marketing Klasik Indonesia*. Bandung: Mizan Pustaka.

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. *Manajemen Pemasaran*. (Yogyakarta : Erlangga, 2008)

Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller.(2016). *Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2*.Jakarta: PT. Indeks.

Muhammad, Roni dan Ending Rahim. 2021. “Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dalam Perspektif Syari’ah”, *Mutawazin: Jurnal Ekonomi Syariah IAN Sultan Amai Gorontalo*. 2(1)

Munawir S, *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta :Liberty,2014, hlm. 184-185

Nasuka, Moh. 2020. “Konsep Marketing Mix Pada Perspektif Islam : Suatu Pendekatan Maksimalisasi Nilai”. *BISEI: Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam*. 5(1)

Nur Rianto Al-Arif,*Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabet, 2012),hal 5.

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

Stanton, William J. 1984. *Fundamentals of Marketing*. 8th Edition. Mc Graw Hill.

Tarigan,Robinson.(2006). Perencanaan Pembangunan Wilayah.
Jakarta:Bumi Aksara.

Triton, PB, *Marketing Strategi Meningkatkan Pangsa Pasar dan
Daya Saing*, (Yogyakarta : Tugu Publisher, 2008)

Usmin, “*Enggano Penghasil Pisang Kepok Terbesar di
Bengkulu*,”BeritaSatu<https://www.beritasatu.com/nasional/222877/enggano-penghasil-pisangkepok-terbesar-di-bengkulu> Tanggal 3 November 2021, Pukul 20.00 WIB

**L
A
M
P
I
R
A
N**

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 4. Foto produk



bokupang_kalamansi



Disukai oleh **likaafidiarti** dan **lainnya**

bokupang_kalamansi Assalamualaikum,
morning kakak semuanya Bokupang
Kalamansi udah ready ya only 5k murah kali
yaa kita juga jual yang harga 15-35k ya kak
pori nya lebih besar, yang mau langsung DM



Bokupang Kalamansi

Bolu kukus kulit pisang kalamansi

0812-7463-0314

 Bokupang_Kalamansi

 Jl. Telaga dewa raya RT14 RW 03
Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar
Kota Bengkulu (IAIN Bengkulu)

**Komposisi : Tepung kulit pisang,
tepung terigu, Gula, telur, mentega,
sirup jeruk kalamansi**





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iaibengkulu.ac.id

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 1644 /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 :

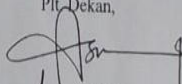
1. N A M A : Desi Isnaini, M. A.
NIP : 197412022006042001
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : Adi Setiawan, M. E. I.
NIP : 198803312019031005
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

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 : Muhammad Egi Whidyanto
NIM : 1811140067
N A M A : Ria Karunia
NIM : 1811140042
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : **Penggunaan Tepung Kulit Pisang dalam Pembuatan Bolu Kukus Kalamansi (Bokupang Kalamansi)**
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,


Isnaini

Tembusan :

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



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 : Muhammad Egi Whidyanto
NIM : 1811140067
Program Studi : Perbankan Syariah
Anggota : 1. Ria Karunia, NIM : 1811140042

II. Pilihan Tugas Akhir:

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

Judul Tugas Akhir:

1. Bolu Kukus Kulit Pisang Kalamansi (BOKUPANG KALAMANSI)

III. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan:

Luang

Bengkulu, 15 November 2021

Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Adi Setiawan, Lc, M.E.I

NIP.198803312019031005

B. Ketua Jurusan

Judul yang disetujui:

.....

Penunjukkan Dosen Pembimbing:

.....

Mengesahkan

Kajur Ekis/Manajemen

Diki Ismail, M.A

NIP.197412022006042001

Bengkulu, 3 November 2021

Ketua Tim Mahasiswa

Muhammad Egi Whidyanto

NIM.1811140067



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0401220007044

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
					Jenis	Legalitas
1	10792	Industri Kue Basah	Jl. Telaga Dewa Raya No.7 , Desa/Kelurahan Pagar Dewa, Kec. Selebar, Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu Kode Pos: 38211	Rendah	NIB	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dan 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 BSI-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0401220007044

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

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : RIA KARUNIA |
| 2. Alamat | : JL. RINJANI, Desa/Kelurahan Jembatan Kecil, Kec. Singaran Pati, Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : +62081274630314 |
| Email | : riobadai545@gmail.com |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepabeanaan, 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: 4 Januari 2022
Perubahan ke-1, tanggal: NaN NaN NaN

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 4 Januari 2022

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dan 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.



Badan
Sertifikasi
Elektronik



PEMERINTAH KOTA BENGKULU
DINAS KESEHATAN

Jl. Basuki Rahmat No 8 Bengkulu Kode Pos 34223
Telp.(0736) 21702



Sertifikat

PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 1544/1771/21

Diberikan kepada :

Nama : **Ria Karunia**
Jabatan : Pemilik
Alamat : Tanjung Aro Rt/Rw 004/001 desa kuripan babas Kec.
Pagar Alam Utara

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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu. Telpn. (0736) 51171, 51172, 51276
Fax. (0736) 51171 Website : www.iain.bengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : I. Muhammad Egi Whidyanto
1811140067

Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing I : Desi Isnaini, M.A

Judul PKM : Manajemen pemasaran pada usaha bola kukur kulit pisang kalamansi (bokupang kalamansi) dalam pemanfaatan limbah kulit pisang agar menjadi bahan makanan yang bernilai ekonomis

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	Senin, 7/02/22	Bimbingan laporan	Perbaiki spasi dan footnote	PK
2	Senin, 21/03/22	Bimbingan laporan	Perbaiki ketidakefektifan dan saran	PK
3	Senin, 18/04/22	Pembimbingan laporan	Perbaiki footnote dan format	PK
4	Senin, 25/04/22	Bimbingan laporan	Perbaiki footnote diluar paragraf	PK
5	Senin, 17/5/22	Pembimbingan laporan	Perbaiki format keseluruhan ketidakefektifan	PK
6	Senin, 30/5/22	Pembimbingan akhir	ACC	PK

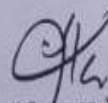
Bengkulu, 9 Februari 2022
Pembimbing I

Desi Isnaini, M.A
NIP.19741202200604200

5	Selasa, 23-11-2021	Bimbingan Laporan	Bab II dilengkapi	
6	Senin, 6-12-2021	Bimbingan Laporan	Bab II pangsanya dilengkapi	OK
7	Kamis, 16-12-2021	Bimbingan Laporan	Bab II Analisa keuntungannya dilogiskan	OK
8	Senin, 20-12-2021	Bimbingan Laporan	Lengkapi berkas	OK
9	Rabu, 22-12-2021	Bimbingan Laporan	Buat Lembar Bimbingan	
10	Senin, 6-1-2022	Bimbingan Laporan	Perbaiki saran dan halaman	OK
11	Rabu, 10-1-2022	Bimbingan Laporan	Mengganti logo baru dan perbaiki laporan	
12	Selasa, 18-1-2022	Bimbingan Laporan	Lanjutkan proses, perbaiki laporan dan lebih teliti lagi	OK

Bengkulu, 15 Januari 2022

Pembimbing II



Adi Setiawan, M.E.I

NIP : 198803312019031005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0738) 91276-
51171-51172- Faksimili (0738) 51171-51172

Website www.uinfbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

No : 005/SKLP-FEBI/02/4/2022

Satgas Plagiasi Program Studi Perbankan Syariah Menerangkan bahwa :

Nama	: Muhammad Egi Whidyanto
Nim	: 1811140057
Prodi	: Perbankan Syariah
Jenis Tugas Akhir	: KWKU
Judul Tugas Akhir	: Manajemen pemasaran prds usaha bola kukus kulit pisang kalamansi (Bokupang Kalamansi) Dalam pemanfaatan limbah kulit pisang agar menjadi bahan makanan yang bernilai ekonomis
Similarity Index	: 14%
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
NIP.198609192019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0738) 51276-51171-51172 Faksimil (0738) 51171-51172
Website www.uinfasbengkulu.ac.id

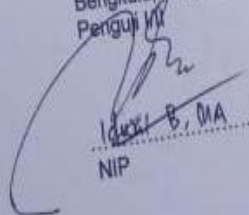
LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa
NIM
Judul Skripsi

Muhammad Egi Wahyudin
18.11.102.5

NO	Tanggal	Masalah	Saran

Bengkulu, 14 Juli 2022
Penguji


Idris B, MA
NIP



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pogar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51275-51471-01172 Faksimil (0736) 1171-0172
Website www.uin-sbi-bengkulu.ac.id

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa
NIM
Judul Skripsi

Muhammad Egi Widyantoro
181412007

NO	Tanggal	Masalah	Saran
		Buat Laporan bagaimana memasukkan penduli. Berkas dan laporan pemeriksaan.	Stp. penduli, lengkap sudah selesai

Bengkulu, 14 Juli 2023
Penguji I/II

Yurda Een Prayanti, N.S.
NIP

Tepung kulit pisang merupakan hasil samping dari olahan pisang yang belum banyak dimanfaatkan. Bolu Kukus merupakan makanan yang banyak disukai oleh masyarakat mulai dari usia anak-anak hingga usia dewasa. Tepung kulit pisang dapat dijadikan sebagai bahan tepung untuk substitusi tepung terigu dalam pembuatan bolu kukus. Selain itu, tepung ini juga dapat diaplikasikan dalam pembuatan produk serupa bolu kukus. Selain itu kami juga mengemas bolu kukus ini dalam kemasan yang menarik. Produk ini dapat dikonsumsi oleh semua kalangan dengan harga yang terjangkau. Tujuan dari penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui cara meningkatkan nilai guna limbah kulit pisang supaya menjadi produk bahan makanan yang diminati masyarakat.

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

