



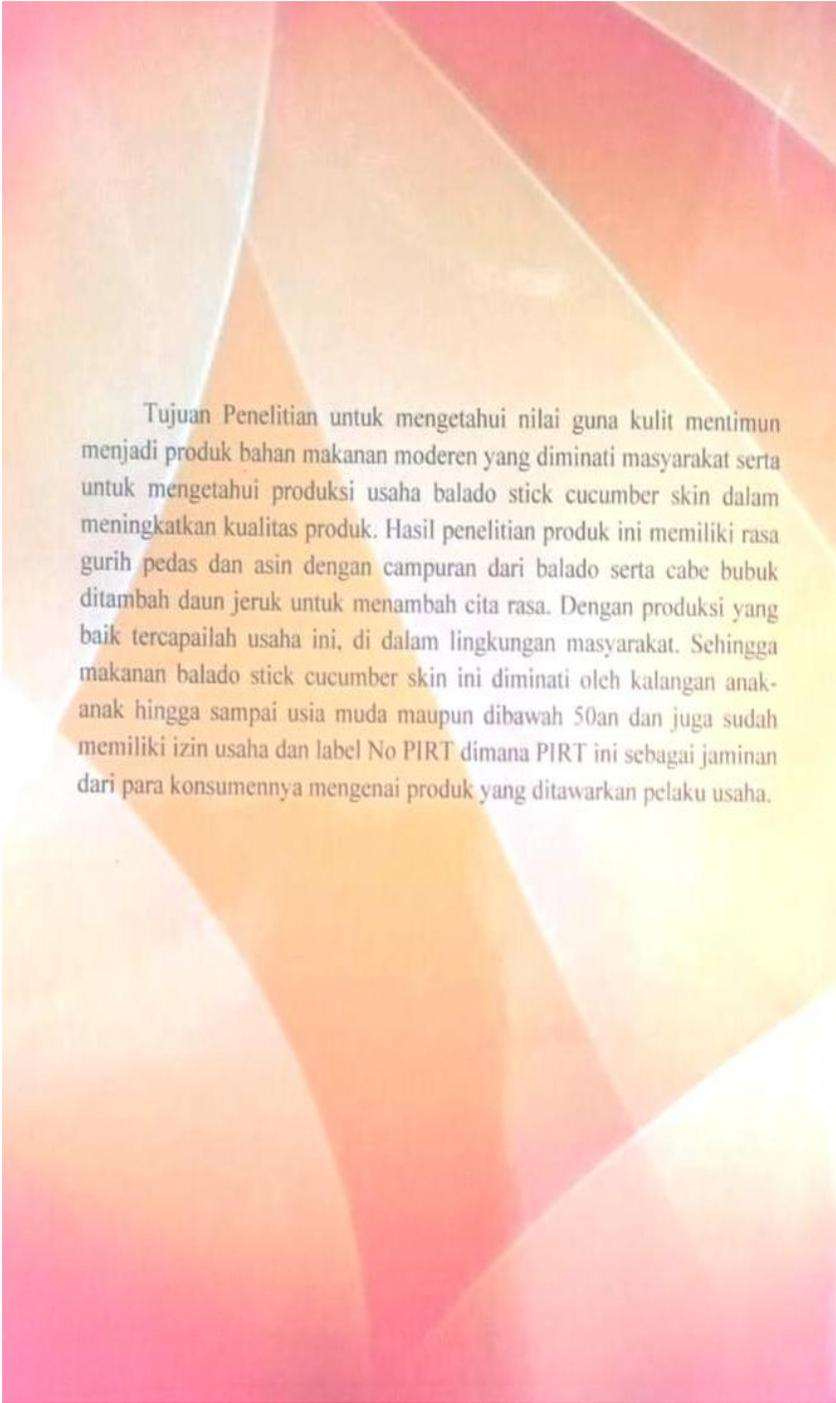
Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Fátmawati Sukarno Bengkulu

ICI MUTIARA  
Dr. NURUL HAK, MA

**MANAJEMEN PRODUKSI USAHA *BALADO STICK*  
*CUCUMBER SKIN* DALAM MENINGKATKAN  
KUALITAS PRODUK KREATIVITAS  
MAHASISWA PERBANKAN**



Editor  
H. MAKMUR, Lc., MA



Tujuan Penelitian untuk mengetahui nilai guna kulit mentimun menjadi produk bahan makanan moderen yang diminati masyarakat serta untuk mengetahui produksi usaha balado stick cucumber skin dalam meningkatkan kualitas produk. Hasil penelitian produk ini memiliki rasa gurih pedas dan asin dengan campuran dari balado serta cabe bubuk ditambah daun jeruk untuk menambah cita rasa. Dengan produksi yang baik tercapailah usaha ini, di dalam lingkungan masyarakat. Sehingga makanan balado stick cucumber skin ini diminati oleh kalangan anak-anak hingga sampai usia muda maupun dibawah 50an dan juga sudah memiliki izin usaha dan label No PIRT dimana PIRT ini sebagai jaminan dari para konsumennya mengenai produk yang ditawarkan pelaku usaha.

**MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BALADO *STICK*  
*CUCUMBER SKIN* DALAM MENINGKATKAN  
KUALITAS PRODUK KREATIVITAS MAHASISWA  
PERBANKAN**



**PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

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

oleh :

**ICI MUTIARA**  
**NIM. 1811140177**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI  
SUKARNO  
TAHUN AJARAN 2022/2023**

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skrripsi yang ditulis oleh Ica Mutiara, NIM. 1811140177

dengan judul **“Manajemen Produksi Usaha Balado Stick Cucumber Skin Dalam Meningkatkan Kulit Produk Kreativitas Mahasiswa Perbankan”, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki**

sesuai dengan saran pembimbing I dan II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

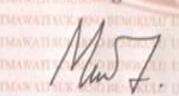
Bengkulu, 25 Maret 2022 M

22 Syakban 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Dr. Nurul Hak, MA**  
NIP.196606161995031002

  
**H. Makmur, Lc., M.A.**  
NIP.2004107601



**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](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul **“Manajemen Produksi Usaha Balado Stick Cucumber Skin Dalam Meningkatkan Kualitas Produk Kreativitas Mahasiswa Perbankan”**, oleh **Ici Mutiara NIM.1811140177**, Program Studi Perbankan Syariah, telah diuji dan dipertahankan di depan **Tim Sidang Munaqasyah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu (UIN FAS) Bengkulu pada:

Hari **Jumat**  
 Tanggal **03 Juni 2022 M/03 Dzulq’adah 1443H**

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

Bengkulu, **Juni 2022 M**  
 Dzulq’adah 1443 H

**TIM SIDANG MUNAQASYAH**

**Ketua**

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

**Penguji I**

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

**Sekretaris**

**H. Makmur, I.c. MA**  
 NIDN.2004107601

**Penguji II**

**Yenti Sumarni, M.M**  
 NIP.197904162007012020

**Mengetahui,**  
**Dekan**

**Drs. H. Supardi, M. Ag**  
 NIP. 196504011993031007

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini Menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “ MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BALADO STICK CUCUMBER SKIN DALAM MENINGKATKAN KULITAS PRODUK “ adalah asli belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UINFAS Bengkulu maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasa, pemikiran rumusan saya sendiri tanpa ada bantuan yang tidak sah dari pihak lainnya 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 nama pengarangnya dan dicantumkan dalam 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 dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Mei 2022  
Mahasiswa yang Menyatakan



Ici Mutiara  
NIM. 1811140177

## **MOTTO**

*Barang siapa keluar untuk mencari sebuah ilmu, maka ia akan  
berada di jalan Allah hingga ia kembali.*

*( HR.Tirmidzi )*

*Tidak perlu terlalu cepat yang penting jangan tertinggal agar  
dapat memaknai sebuah proses.*

*( Ici Mutiara )*

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah Atas Izin Mu Yaallah Dan Atas Do'a Ke Dua Orang Tuaku Serta Atas Dukungan Semua Pihak Yang Membantu Dalam Penyelesaian Skripsi Ini, Dengan Ini,Aku Persembahkan Skripsi Ini Kepada :

1. Terkhusus Kepada Kedua orang tua saya bapak Didi Dan Ibu Disma yang sudah mendukung dalam setiap langkah yang ku ambil, Skripsi ini ku persembahkan untuk kalian Bapak Dan Ibu. Alhamdulillah aku dapat menyelesaikan ini dan insya Allah membuat kalian bangga dengan pencapaian yang aku dapatkan ini aku sayang kalian berdua
2. Untuk adik-adik saya terimakasih sudah menjadi saudara hebat yang aku miliki dan semoga bisa membanggakan kedua orang tua kita.
3. Terimakasih kepada semua anggota keluargaku,sanak saudara saya yang selama ini yang selalu memberikan dukungan serta motivasi.
4. Terkhusus untuk sahabat terdekatku Ariza putriani, Rizki Putri Ananda serta kelas PBS E Angkatan 2018 terimakasih sudah menjadi patner suka duka ku selama kuliah.
5. Terimakasih untuk patner tugas ahkir saya yoyoh satrianto yang dapat berkerja sama dengan baik bersamaku.
6. Untuk kedua pembimbing saya terimakasih tanpa kalian aku tak akan pernah bisa menyelesaikan skripsi ini, terimakasih

untuk koreksi dan masukan yang selalu kalian berikan untuk saya.

7. Almamater hijau yang telah memberikan jalan dan langkahku untuk menuju menggapai cita-cita
8. Agama, Bangsa, Kampus dan Fakultas FEBI
9. Cevitas Akademik Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu

## **ABSTRAK**

### **MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BALADO *STICK CUCUMBER SKIN* DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PRODUK KERATIVITAS MAHASISWA PERBANKAN**

**BY Ici Mutiara, NIM.1811140177**

Tujuan penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara produksi *Balado Stick Cucumber Skin* yang benar dan menjadi salah satu sumber pengetahuan tentang proses pembuatan kulit mentimun agar dapat di kembangkan dan sebagai bahan informasi tentang sistem industri pembuatan produk kulit mentimun dan juga bisa mengenalkan produk *Balado Stick Cucumber Skin* di daerah Bengkulu dan di luar daerah Bengkulu agar bisa diminati oleh seluruh masyarakat. Dalam proses pembuatan *Balado Stick Cucumber Skin* ini memerlukan bahan seperti bahan utamanya kulit mentimun, tepung, mentega, bubuk cabe serta balado dan daun jeruk yang dapat menambah cita rasa pada produk *Balado Stick Cucumber Skin* ini. Hal yan dicapai dalam produksi *Balado Stick Cucumber Skin* ini yaitu *Balado Stick Cucumber Skin* ini sudah mengikuti pelatihan PIRT dan mendapat No PIRT sebagai produk yang telah dinyatakan lulus sebagai produk yang aman untuk dikonsumsi, hal ini menjadi nilai plus untuk menambah kepercayaan konsumen terhadap produk.

**Kata kunci : *Manajemen Produksi, Kulit Produk***

## **ABSTRACT**

### ***PRODUCTION MANAGEMENT OF BALADO STICK CUCUMBER SKIN BUSINESS IN IMPROVING PRODUCT QUALITY OF BANKING STUDENTS' CERATIVITY***

*BY Ici Mutiara, NIM.1811140177*

*The purpose of this report is to find out how to produce Balado stick cucumber skin properly and to become a source of knowledge about the process of making cucumber skins so that they can be developed. and as information material about the industrial system of making cucumber skin products and also introducing Balado stick cucumber skin products in the Bengkulu area and outside the Bengkulu area so that it can be of interest to the whole community. In the process of making this Balado Stick Cucumber Skin, you need ingredients such as the main ingredients of Cucumber Skin, Flour, Butter, Chili Powder and Balado and Orange Leaves which can add flavor to this Balado Stick Cucumber Skin product. What has been achieved in the production of Balado Stick Cucumber Skin is that Balado Stick Cucumber Skin has attended PIRT training and received a No PIRT as a product that has been declared to have passed as a product that is safe for consumption.*

***Keywords: Production Management, Product Quality***

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Manajemen Produksi Usaha *Balado Stick Cucumber Skin* Dalam Meningkatkan Kualitas Produk Kreativitas Mahasiswa Perbankan**” 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 skripsi ini bertujuan untuk mengetahui proses *Balado Stick Cucumber Skin* 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 Fatmawati Soekarno ( UINFAS)

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

1. Bapak D.r Zulkarnain Dali, M.Pd selaku Rektor UINFAS yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di UINFAS.

2. Dr. Supardi, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.
3. Dr. Nurul Hak,M.A. Selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan bimbingan pada penulisan tugas akhir ini.
4. H.Makmur,Lc.,M.A. selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN 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 skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 25 Maret 2022 M  
22 Syakban 1443 H

Ici Mutiara  
NIM.181140177

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10

### **BAB II KAJIAN TEORI**

A. Produksi .....	12
B. Manajemen Produksi.....	14
C. Kualitas Produk.....	22
D. Analisa Produk.....	28
E. Pangsa Pasar.....	34
F. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Produk .....	36
G. Analisis Produksi dan Keuntungan .....	44

### **BAB III METODE PELAKSANAAN**

A. Uji Produk.....	49
B. Alat dan Bahan.....	49
C. Proses Produksi .....	40
D. Proses Promosi dan Pemasaran .....	57
E. Analisis Peluang Usaha .....	60

## **BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

- A. Anggaran Biaya..... 64
- B. Rencana Jadwal Kegiatan ..... 67

## **BAB V HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI**

### **KEBERLANJUTAN**

- A. Hasil Yang Dicapai ..... 71
- B. Potensi Keberlanjutan Program ..... 75
- C. Evaluasi ..... 76

## **BAB VI PENUTUP**

- A. Kesimpulan ..... 78
- B. Saran..... 78

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Lulusan Perguruan Tinggi dituntut mempunyai kemampuan dalam pengetahuan akademik, keahlian berpikir, manajemen keahlian, dan kemampuan dalam berkomunikasi yang baik. Dalam menyampaikan ilmu kepada masyarakat maka diperlukan pula pengembangan keilmuan disamping ilmu yang diperoleh mahasiswa dalam masing-masing bidang dipelajarinya. Perguruan tinggi bukanlah sekedar lembaga pendidikan saja, melainkan wadah dalam mengembangkan gagasan kreatif dan inovatif guna menyelesaikan permasalahan.<sup>1</sup>

Pengembangan keilmuan lain dalam hal kreativitas mahasiswa salah satunya dapat ditingkatkan melalui Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), PKM dikembangkan untuk mengantarkan mahasiswa mencapai taraf pencerahan kreativitas dan inovasi.<sup>2</sup> PKM

---

<sup>1</sup> Tri puji rahayu,S,Pt.,M.P, *Memunculkan Ide Kreatif Melalui Program Kreativitas Mahasiswa,( Jawa Tengah:Pustaka Rumah Cinta,2020),h.3*

<sup>2</sup> Tri puji rahayu,S,Pt.,M.P, *Memunculkan Ide Kreatif Melalui Program Kreativitas Mahasiswa,( Jawa Tengah:Pustaka Rumah Cinta,2020),h.4*

dilaksanakan pertama kali pada tahun 2001, yaitu setelah dilaksanakannya program restrukturisasi di lingkungan Ditlitabmas. Kegiatan pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang selama ini sarat dengan partisipasi aktif mahasiswa, diintegrasikan ke dalam satu wahana, yaitu PKM. PKM diklarifikasikan menjadi, PKM Penelitian, PKM Kewirausahaan, PKM Pengabdian kepada Masyarakat, PKM Teknologi, PKM Karsa Cipta, PKM Gagasan Tertulis, PKM Artikel Ilmiah.

PKM secara umum bertujuan untuk meningkatkan iklim akademik yang kreatif, inovatif, visioner, solution dan mandiri. Meningkatkan mutu peserta didik (mahasiswa) di Perguruan Tinggi agar kelak dapat menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademis dan profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan juga menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi dan kesenian serta memperkaya budaya nasional. PKM mencakup tujuh bidang yang masing-masing memiliki tujuan yang spesifik.<sup>3</sup>

Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) merupakan suatu program pengembangan keterampilan mahasiswa dalam berwirausaha dan berorientasi pada laba (profit). Komoditas usaha yang

---

<sup>3</sup> Dwi Cahyo Yulianto,” Kamus Lengkap (lolos) PKM “, ( Jakarta:Bhuanna Ilmu Popular,2019),h.11-12

dihasilkan oleh mahasiswa dapat berupa barang atau jasa yang selanjutnya merupakan salah satu modal dasar mahasiswa dalam berwirausaha dan memasuki pasar.<sup>4</sup>

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) mendefinisikan:

1. Wiraswasta adalah orang yang pandai atau nernakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta juga mengatur permodalan operasinya.
2. Pengusahaan adalah orang yang mengusahakan (perdagangan, industri, dan sebagainya), orang yang berusaha dalam bidang perdagangan. Usaha adalah kegiatan di bidang perdagangan (dengan maksud mencari untung), perdagangan, perusahaan.<sup>5</sup>

Kosakata wirausaha atau wirausahawan belum masuk didalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Wirausaha dan pengusaha menurut KBBI seakan-akan memiliki fungsi yang berbeda. Namun, kenyataan dilapangan dunia wirausaha Indonesia, antara istilah wiraswasta, pengusaha, dan wirausahawan memiliki makna yang serupa dalam bahasa Inggris dikenal sebagai.

---

<sup>4</sup> Dr.Haryono ,S.,E.,M.Si.,” *Kewirausahaan Era Kampus Merdeka*”, ( Surabaya:CV.Jakad Media Publishing,2021),h.18

<sup>5</sup> Agung purnomo ,dkk,”*Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Penguruan Tinggi Dan Dunia Bisnis* “. ( sumatra utara : yayasan kita menulis ,2020) h.5

Entreprenuer Entreprenuer atau wirausahawan atau pengusaha atau wiraswasta adalah orang yang mengabdikan diri untuk mencari sesuatu yang baru dan mengeksploitasi gagasan dan visi baru menjadi peluang yang menguntungkan dengan menanggung risiko yang terlibat dalam proses.<sup>6</sup>

Dalam buku sukjadi Adam Smith, sosok Bapak ekonomi dunia beliau menggambarkan bahwa seorang Entrepreneur adalah sosok individu yang menciptakan sebuah organisasi untuk tujuan-tujuan komersil. Peran seorang Entrepreneur dikaitkan oleh Smith dengan peran seorang industrialis, tetapi Smith juga memandang sosok Entrepreneur sebagai seorang dengan visi jauh ke depan, hingga mampu mendeteksi permintaan potensial atas sebuah jasa atau barang tertentu. Dalam persepsi Adam Smith, para Entrepreneur bereaksi terhadap perubahan-perubahan ekonomi sehingga mereka menjadi pelaku ekonomi yang mentransformasi permintaan yang ada menjadi sebuah penawaran.<sup>7</sup>

Seorang wirausaha pada hakekatnya memiliki berbagai ciri, atau sifat serta watak yang membedakannya

---

<sup>6</sup> Agung purnomo ,dkk,”*Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Penguruan Tinggi Dan Dunia Bisnis* “. ( sumatra utara : yayasan kita menulis ,2020) h.6

<sup>7</sup>Sukjadi ,”*Inovasi Dan Kewirausahaan (Edisi Paradigm Baru Kewirausahaan)*”,(bandung:humaniora utama press,2016)h. 5

dengan orang-orang biasa. Seorang wirausahawan akan cenderung berkeinginan kuat untuk mewujudkan ide-ide. Tujuan kewirausahaan untuk mahasiswa/I dan dunia pendidikan, yaitu :

1. Pendidikan saja sudah tidak cukup menjadi bekal untuk masa depan. Ternyata kita tidak cukup menguasai ilmu yang umum saja. Bangsa ini membutuhkan orang-orang yang sanggup mengubah “kesulitan “ menjadi peluang .
2. Ketika luluasan perguruan tinggi kesulitan mendapatkan pekerjaan atau terkena PHK ,kewirausahaan bida menjadu langkah alternatif untuk mencari nafkah dan bertahan hiidup.
3. Memajukan perekaonomian indosnesia dan menjadi lokomotif peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran indonesia.
4. Membudidayakan sikap unggul, perilaku positif,dan kreatif.<sup>8</sup>

Sayuran merupakan salah satu komponen dalam menu makanan yang tidak dapat ditinggalkan. Sayuran juga merupakan komoditas penting dalam mendukung ketahanan pangan nasional. Peningkatan kesadaran masyarakat akan manfaat sayuran dan penambahan

---

<sup>8</sup> Hendro , “ dasar-dasar kewirahusaan panduan bagi mahasiswa untuk mengenal, memahami.dan memasuki dinia bisnis”,( Jakarta PT Gelora Aksara Pratama,2011)h.7

jumlah penduduk, menyebabkan permintaan akan sayuran terus meningkat.

Kesadaran masyarakat Indonesia akan kesehatan dan pentingnya mengonsumsi sayuran masih rendah. Menurut Dirjen Holtikultura Kementerian Pertanian yang dimuat dalam Pikiran Rakyat (2011) bahwa tingkat konsumsi sayuran di Indonesia tahun 2003-2007 rata-rata sebesar 35,30 kg/kapita/tahun dan tingkat konsumsi sayuran tahun 2007 sendiri baru mencapai 40,90 kg/kapita/tahun, sedangkan standar konsumsi sayuran yang direkomendasikan FAO sebesar 73 kg/kapita/tahun, sementara standar kecukupan untuk sehat sebesar 91,25 kg/kapita/tahun. Hal ini menunjukkan apabila masyarakat sudah sadar akan pentingnya mengonsumsi sayuran, maka peluang untuk memproduksi sayuran di Indonesia masih sangat besar.

Kulit mentimun (*Cucumis sativus* L.) mengandung flavonoid, saponin, steroid, dan alkaloid sehingga diduga berperan untuk menurunkan kolesterol<sup>9</sup>. Salah satu yang menjadi daya tarik disini adalah mengenai pemanfaatan kulit Mentimun yang bisa memberikan nilai ekonomis bagi masyarakat, khususnya masyarakat yang ada di provinsi Bengkulu.

---

<sup>9</sup> Resita Putri “uji potensi antikolesterol ekstrak etanol kulit mentimun (*cucumis sativus* l.) secara spektrofotometri uv – visible “ karya tulis ilmiah hal.2

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan kegiatan usaha yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat. UKM dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional. Dalam pengembangan kegiatan UKM dianggap sebagai salah satu alternatif yang mampu mngurangi beban berat yang dihadapi perekonomian nasional dan daerah.

Seiringnya dengan berjalan waktu,masyarakat menginginkan adanya perubahan ataupun inovasi dalam berbagai bidang ,termasuk bidang kuliner atau makanan. Salah satu inovasi baru yang ingin kami buat adalah stick cucumber skin bahan utamanya adalah mentimun di padukan dengan rasa balado agar mendaptkan kenikmatan yang padu.

Mentimun dalam bahasa latinnya Cucumis sativus merupakan tanaman sayuran buah yang paling banyak diminati masyarakat hampir di seluruh daerah di Indonesia. Tanaman sayuran buah biasanya selalu tersaji dimeja-meja makan, dan cukup setia mendampingi masakan yang lain baik sebagai sayuran yang dimasak sebagai sayur, maupun disajikan sebagai lalapan pendamping lauk pauk seperti ayam goreng, ikan goreng

atau yang lainnya dan tentunya tidak ketinggalan sambal pedas sebagai temannya, bahkan mentimun bisa juga disajikan sebagai penyegar pelepas dahaga jika disajikan sebagai minuman segar. Itulah beberapa kenikmatan yang disajikan sayuran buah yang satu ini.

Mentimun sebagai tanaman sayuran buah selalu ada dan hadir di setiap daerah karena memang sayuran ini banyak dibudidayakan dimasyarakat, sayuran ini dibudidayakan sebagai komuniti sayuran yang berorientasi bisnis maupun sekedar dibudidayakan secukupnya oleh masyarakat dan hanya untuk memenuhi kebutuhan sayur keluarga. Karena memang tanaman sayuran buah ini cukup mudah dibudidayakan. Mentimun sangat cocok dibudidayakan di tanah ringan, baik di daerah panas maupun di daerah pegunungan berhawa dingin.

Dengan ini kami selaku mahasiswa menemukan ide ingin membuat makanan moderen yang berbahan dasar dari kulit mentimun agar dapat diminati oleh masyarakat khususnya yang berada di Bengkulu. Dan diharapkan dapat bersaing dengan makanan-makanan ringan yang lain baik itu makanan tradisional maupun moderen.

Dengan Manajemen produksi yang merupakan suatu usaha- usaha pengelolaan secara optimal penggunaan

sumber daya-sumber daya dalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi berbagai produk atau jasa.<sup>10</sup>

Olahan balado stick cucumber skin dibuat tanpa bahan pengawet, kita tahu bahwa kulit mentimun mengandung banyak manfaat diantaranya yaitu kaya akan serat, mengandung vitamin K, mengandung beberapa protein yang tinggi, rendah kalori yang baik untuk kesehatan tubuh kita dalam pembuatan stik kulit mentimun kita membuat bahan tambahan.

Industri stik kulit mentimun saat ini belum terlalu mendapat perhatian, sehingga dalam penanganannya pun belum tertata dengan baik. Industri kecil di bidang pangan sangat membutuhkan binaan agar produk pangan yang dihasilkan baik dan aman bagi konsumennya karena telah memenuhi persyaratan mutu dan keamanan. Pangan yang aman, dan bermutu harus tersedia bagi semua lapisan masyarakat Indonesia. Jika tidak dipilih secara hati-hati atau tidak diolah dengan cara-cara yang benar, pangan dapat membahayakan kesehatan konsumen yang mengkonsumsinya.

Untuk mencapai kualitas produk stik kulit mentimun yang baik dan sesuai kriteria yang dipersyaratkan. agar juga

---

<sup>10</sup> T. Hani Handoko, “*Dasar-dasar Manajemen produksi dan operasi*” (Yogyakarta: BPFE, 2012), hlm.3.

dapat meningkatkan nilai jual harga mentimun, harganya relatif murah bisa jadi menjadi lebih mahal karena banyaknya kertertarikan ingin memproduksi mentimun, serta membarikan inovasi yang lebih menarik seperti rasanya yang beragam. maka dari itu dari latar belakang diatas di ambilah judul **“MANAJEMEN PRODUKSI USAHA *BALADO STICK CUCUMBER SKIN* DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PRODUK KREATIVITAS MAHASISWA PERBANKAN”**

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana cara Memproduksi kulit mentimun menjadi makanan moderen supaya menjadi makanan yang diminati oleh Masyarakat?
2. Bagaimana Manajemen Produksi Usaha *Balado Stick Cucumber Skin* Dalam Meningkatkan Kualitas Produk ?

#### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui cara meningkatkan nilai guna kulit mentimun supaya menjadi produk bahan makanan moderen yang dimanati masyarakat
2. Untuk Mengetahui Manajemen Produksi Usaha *Balado Stick Cucumber Skin* Dalam Meningkatkan Kualitas Produk

#### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Menambah nilai jual *Balado Stick Cucumber Skin*

2. Mempopulerkan inovasi makanan berbahan dasar kulit mentimun menjadi makanan modern kepada masyarakat.
3. Meningkatkan produksi kulit mentimun yang mana merupakan divesifikasi produk berbasis potensi lokal, dalam meningkatkan tercipta dan masyarakat dalam bereksperimen untuk menciptakan Inovasi yang bermanfaat berguna.
4. Memperoleh wawasan pengetahuan serta pengalaman langsung bagaimana cara membuat *Balado Stick Cucumber Skin* yang berbahan dasar kulit mentimun dalam perspektif ekonomi islam
5. Terciptanya peluang usaha kecil masyarakat yang bergerak di sektor ekonomi menengah

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Produksi**

Produksi adalah suatu proses dimana barang dan jasa yang disebut input diubah menjadi barang-barang dan jasa-jasa yang disebut output, proses perubahan bentuk faktor-faktor produksi tersebut dengan proses produksi<sup>11</sup>. Produksi pada dasarnya merupakan proses penciptaan atau penambahan faedah bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga dapat lebih bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan manusia.

Proses perubahan bentuk faktor-faktor produksi tersebut disebut proses produksi. Selain itu produksi dapat ditinjau dari dua pengertian, yaitu pengertian secara teknis dan pengertian secara ekonomis. Ditinjau dari pengertian secara teknis, produksi merupakan proses pendayagunaan sumber-sumber yang telah tersedia guna memperoleh hasil yang lebih dari segala pengorbanan yang telah diberikan. Sedangkan bila ditinjau dari pengertian secara ekonomis, dalam produksi merupakan suatu proses pendayagunaan segala sumber yang tersedia untuk memperoleh hasil yang terjamin kualitas maupun kuantitasnya, terkelola dengan baik sehingga merupakan

---

<sup>11</sup> Boediono, Teori Ekonomi Mikro, BPFE, Yogyakarta, 2006, hlm.

komoditi yang dapat diperdagangkan. Adanya hubungan antara faktor-faktor produksi yang digunakan dengan output yang dihasilkan dinyatakan dalam suatu fungsi produksi.<sup>12</sup>

Produksi adalah menciptakan, menghasilkan, dan membuat. Kegiatan produksi tidak akan dapat dilakukan kalau tidak ada bahan yang memungkinkan dilakukannya proses produksi itu sendiri. Untuk bisa melakukan produksi, orang memerlukan tenaga manusia, sumber-sumber alam, modal dalam segala bentuknya, serta kecakapan. Semua unsur itu disebut faktor-faktor produksi (factors of production). Jadi, semua unsur yang menopang usaha penciptaan nilai atau usaha memperbesar nilai barang disebut sebagai faktor-faktor produksi. Pengertian produksi lainnya yaitu hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input. Dengan pengertian ini dapat di pahami bahwa kegiatan produksi diartikan sebagai aktivitas dalam menghasilkan output dengan menggunakan teknik produksi tertentu untuk mengolah atau memproses input sedemikian rupa.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Sadono Sukirno, Pengantar Teori Mikroekonomi, Raja Grafindo, Jakarta, 2002, Hlm. 193

<sup>13</sup> Sadono Sukirno, Pengantar Teori Mikroekonomi, Raja Grafindo, Jakarta, 2002, hlm. 193.

Keseluruhan unsur-unsur dalam elemen input tadi selanjutnya dengan menggunakan teknik-teknik atau cara-cara tertentu, diolah atau diproses sedemikian rupa untuk menghasilkan sejumlah output tertentu. Teori produksi akan membahas bagaimana penggunaan input untuk menghasilkan sejumlah output tertentu. Hubungan antara input dan output seperti yang diterangkan pada teori produksi akan dibahas lebih lanjut dengan menggunakan fungsi produksi. Dalam hal ini, akan diketahui bagaimana penambahan input sejumlah tertentu secara proporsional akan dapat dihasilkan sejumlah output tertentu. Teori produksi dapat diterapkan pengertiannya untuk menerangkan sistem produksi yang terdapat pada sektor pertanian. Dalam sistem produksi yang berbasis pada pertanian berlaku pengertian input atau output dan hubungan di antara keduanya sesuai dengan pengertian dan konsep dengan teori produksi.

## **B. Manajemen Produksi**

### **1. Pengertian Manajemen Produksi**

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen. <sup>14</sup>Manajemen memegang peranan

---

<sup>14</sup> Malayu S.P. Hasibuan, Manajemen: dasar, pengertian, dan masalah. Edisi Revisi, Cet. 12 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016), 1.

yang sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, baik usaha yang berskala kecil, sedang maupun besar. Perusahaan yang tidak menerapkan manajemen akan mengalami kesulitan untuk mencapai tujuannya. Manajemen adalah seni dalam menyelesaikan masalah melalui orang lain. Definisi tersebut mengandung arti bahwa manajer untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi melalui pengaturan orang-orang lain untuk melaksanakan berbagai tujuan yang mungkin diperlukan, atau berarti dengan tidak melakukan tugas-tugas itu sendiri.<sup>15</sup>Pada dasarnya, manajemen itu penting sebab:

- a. Pekerjaan itu berat dan sulit untuk dikerjakan sendiri, sehingga diperlukan pembagian kerja, tugas, dan tanggung jawab dalam penyelesaiannya.
- b. Perusahaan akan dapat berhasil baik, jika manajemen diterapkan dengan baik.
- c. Manajemen yang baik akan meningkatkan daya guna dan hasil guna semua potensi yang dimiliki.
- d. Manajemen yang baik akan mengurangi pemborosan-pemborosan.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> T.Hani Handoko, *Manajemen* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2003), 8.

<sup>16</sup> Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen: dasar, pengertian, dan masalah.*, 3

Dalam dunia industri, pelaku ekonomi merasa perlu adanya suatu pemikiran manajemen guna menjalankan bisnisnya. Pemikiran manajemen digunakan untuk mengatur kegiatan produksi, kegiatan pemasaran barang dan menjaga hubungan baik antara produsen dan karyawan.<sup>17</sup>

Kegiatan produksi adalah kegiatan mengolah masukan dalam proses dengan memakai metode tertentu untuk menghasilkan keluaran yang ditentukan sebelumnya, baik berupa barang maupun jasa.<sup>18</sup> Produksi adalah setiap bentuk aktivitas yang dilakukan manusia untuk mewujudkan manfaat atau menambah dengan cara mengeksplorasi sumber-sumber ekonomi yang disediakan oleh Allah SWT sehingga menjadi masalah untuk memenuhi kebutuhan manusia.<sup>19</sup> Melalui kegiatan operasi/produksi, segala sumber daya masukan perusahaan diintegrasikan untuk menghasilkan keluaran yang memiliki nilai tambah. Produk yang dihasilkan dapat berupa barang

---

<sup>17</sup> Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah-Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 218.

<sup>18</sup> Murdifin Haming, *Manajemen Produksi Modern* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), 2 8

<sup>19</sup> Jaribah Bin Ahmad Al-Haritsi, *Fiqih Ekonomi Umar Bin Khattab* (Jakarta: Khalifah, 2006), 37.

akhir, barang setengah jadi, atau jasa. Kegiatan operasi/produksi merupakan kegiatan kompleks, yang mencakup tidak saja pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam mengkoordinasikan berbagai kegiatan dalam mencapai tujuan operasi/produksi, tetapi juga mencakup kegiatan teknis untuk menghasilkan suatu produk yang memenuhi spesifikasi yang diinginkan, dengan proses produksi yang efisien dan efektif serta dengan mengantisipasi perkembangan teknologi dan kebutuhan konsumsi di masa datang.<sup>20</sup>

Manajemen produksi adalah kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber daya, yang berupa dari sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan secara efektif dan efisien untuk menciptakan dan menambah kegunaan (utility) suatu barang atau jasa<sup>21</sup> Dalam buku Suyadi Prawirosentono Menurut Sukanto Reksohadiprojo, manajemen produksi adalah kegiatan yang bertalian dengan penciptaan barang-barang dan jasa-jasa melalui pengubahan masukan atau faktor

---

<sup>20</sup>Eddy Herjanto, Manajemen Operasi Edisi Ketiga (Jakarta: Grasindo, 2008), 1.

<sup>21</sup> Sofjan Assauri, Manajemen Produksi dan Operasi (Jakarta: LPFE Universitas Indonesia, 2008), 12.

produksi menjadi keluaran dari hasil produksi, kegiatan yang mana memerlukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengawasan agar tujuan-tujuan dapat dicapai secara efisien dan efektif.<sup>22</sup> Dalam buku manajemen operasi Menurut Eddy Herjanto, manajemen operasi/produksi sebagai suatu proses yang berkesinambungan dan efektif menggunakan fungsi-fungsi manajemen dalam hal untuk mengintegrasikan atau memperkuat berbagai sumber daya secara efisien dalam rangka mencapai tujuan. Efektif, berarti segala pekerjaan harus dapat dilakukan secara tepat dan sebaik baiknya, serta mencapai hasil sesuai dengan yang diharapkan.

Kegiatan manajemen operasi atau produksi memerlukan pengetahuan yang luas karena mencakup berbagai fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian. Dalam pelaksanaannya, berbagai sumber daya seperti manusia, material, modal, mesin, manajemen atau metode, energi, dan informasi diintegrasikan untuk

---

<sup>22</sup> Suyadi Prawirosentono, *Manajemen Operasi, Analisis dan Studi Kasus*. Edisi Ketiga (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), 1.

menghasilkan barang atau jasa.<sup>23</sup>Integrasi merupakan penggabungan dua atau lebih sumber daya dalam berbagai kombinasi yang terbaik. Selain itu, manajemen produksi juga dituntut untuk mempunyai kemampuan bekerja secara efisien agar dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan memperkecil limbah. Kegiatan manajemen produksi mempunyai tujuan, yaitu menghasilkan suatu produk sesuai dengan yang direncanakan.<sup>24</sup>

Pelaksanaan tugas dari suatu unit produksi mencakup tiga hal kebutuhan dasar operasi produksi, yaitu:

- a. Menghasilkan dan menyerahkan produk sebagai tanggapan atas permintaan pelanggan pada waktu penyerahan yang terjadwal.
- b. Menyerahkan atau menyampaikan produk dengan tingkat mutu dan kualitas yang dapat diterima.

---

<sup>23</sup> Eddy Herjanto, Manajemen Operasi Edisi Ketiga (Jakarta: Grasindo, 2008), 2.

<sup>24</sup> Ibid

- c. Memberikan hasil pada tingkat biaya yang serendah mungkin.<sup>25</sup>

Alasan pentingnya manajemen produksi adalah dikarenakan sebagian besar aktiva perusahaan umumnya tertanam dalam aktivitas produksi persediaan. Dan sebagian besar pula sumber daya manusia (SDM) berada dalam departemen produksi ini, dan kegiatan produksi itu merupakan kegiatan utama dalam suatu perusahaan.<sup>26</sup>

## **2. Penerapan Fungsi Manajemen Produksi**

Adapun penerapan fungsi-fungsi manajemen produksi antara lain ialah sebagai berikut:

- a. Fungsi perencanaan (*planning*)

Dalam fungsi perencanaan, manajer produksi menentukan tujuan dari subsistem produksi dari organisasi dan mengembangkan program, kebijaksanaan dan prosedur yang diperlukan untuk mencapai tujuan itu.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Sofjan Assauri, Manajemen Operasi Produksi Pencapaian Sasaran Organisasi Berkesinambungan (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 2.

<sup>26</sup> Suhardi, Pengantar Manajemen dan Aplikasinya (Yogyakarta: Gava Media, 2018), 261.

<sup>27</sup> Eddy Herjanto, Manajemen Operasi Edisi Ketiga (Jakarta: Grasindo, 2008), 4.

Perencanaan produksi adalah proses pengambilan keputusan mengenai produk apa yang akan dibuat, di mana, kapan, dan bagaimana produk tersebut akan dilakukan. <sup>28</sup>Tahap ini mencakup penentuan peranan dan fokus dari produksi termasuk perencanaan produk, perencanaan fasilitas dan perencanaan penggunaan sumber daya produksi.<sup>29</sup>

Perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan tujuan-tujuan itu sendiri, agar tujuan itu dapat diintegrasikan, dan pengawasan. Ketiga unsur tersebut agar segala kegiatan berproduksi itu efisien, sedang pedoman bekerjapun ada. Dengan adanya tujuan tersebut dapatlah kemudian di letakkan kebijaksanaan-kebijaksanaan dasar. Misalnya untuk penyediaan bahan mentak diletakkan kebijaksanaan pembelian atau pemesanan, penyimpanan, pembelanjannya. Dalam hal proses produksi, diletakkan kebijaksanaan dasar pemanfaatan fasilitas produksi, jam kerja, penggunaan bahan, dan sebagainya. Dalam hal

---

<sup>28</sup> Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, Pengantar Manajemen (Jakarta: Kencana, 2010), 359.

<sup>29</sup> Eddy Herjanto, Manajemen Operasi Edisi Ketiga., 4.

kualitas, diletakkan kebijaksanaan dasar tentang pengawasan yaitu metodenya, kapan dilakukan pengawasan, dengan apa dan sebagainya.<sup>30</sup>

Untuk pencapaian tujuan manajemen maka setiap usaha itu harus didahului oleh oleh proses perencanaan yang baik.

Allah Swt berfirman dalam Al-Qur'an Surah Al-Hasyr ayat : 18:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ  
وَأَنْتُمْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا  
تَعْمَلُونَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan*”. (Qs: Al-Hasyr : 18)

---

<sup>30</sup> Sukanto Reksohadiprodo, Manajemen Produksi Edisi 4 (Yogyakarta: BPFY-YOGYAKARTA, 2000), 8.

b. Fungsi pengorganisasian (*organizing*)

Dalam fungsi pengorganisasian, manajer produksi menentukan struktur individu, grup, seksi, bagian, divisi, atau departemen dalam subsistem produksi untuk mencapai tujuan organisasi. Manajer produksi juga menentukan kebutuhan sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan produksi serta mengatur wewenang dan tanggung jawab yang diperlukan dalam melaksanakannya.<sup>31</sup>

c. Fungsi penggerakan (*actuating*)

Dalam fungsi penggerakan dilaksanakan dengan memimpin, mengawasi dan memotivasi karyawan untuk melaksanakan tugasnya selama proses produksi berlangsung.<sup>32</sup> Program dan organisasi yang efektif saja belum cukup menjamin bahwa pekerjaan-pekerjaan dapat dilaksanakan dengan baik. Instruksi-instruksi perlu didasari sesuatu agar segera dilaksanakan. Sesuatu yang dimaksud adalah motivasi. Motivasi dapat bersifat moneter yaitu berupa upah, gaji, dan insentif lain. Dapat juga bersifat nonmoneter seperti pujian atas hasil kerja/produk yang di

---

<sup>31</sup> Eddy Herjanto, Manajemen Operasi Edisi Ketiga., 4.

<sup>32</sup> *Ibid.*

hasilkan, pemberian bantuan cara kerja modern, pemberian dalam kesempatan berpartisipasi, mengemukakan ide-ide produk baru, dan lain-lain.<sup>33</sup>

d. Fungsi pengendalian (*controlling*)

Dalam fungsi pengendalian atau pengawasan dilakukan dengan mengembangkan standar dan jaringan komunikasi yang diperlukan agar pengorganisasian dan penggerakan sesuai dengan yang direncanakan dan mencapai tujuan.<sup>34</sup> Seperti yang diketahui perencanaan merupakan standar untuk pengawasan, organisasi produksi berfungsi sebagai wadah pelaksana tugas, pengarahan/penggerakan merupakan segi dari memulai suatu dalam kegiatan, dan pengendalian atau pengawasan mengatur agar kegiatan-kegiatan produksi sebagaimana sesuai dengan yang direncanakan.<sup>35</sup> Tujuan pengawasan produksi ialah menjaga kelancaran pekerjaan dari bahan baku sampai barang jadi, sehingga dapat diselesaikan dalam tempo sesingkat mungkin dan biaya serendah mungkin. Ini membutuhkan koordinasi

---

<sup>33</sup> Sukanto Reksohadiprodjo, Manajemen Produksi Edisi 4., 9.

<sup>34</sup> Eddy Herjanto, Manajemen Operasi Edisi Ketiga., 4

<sup>35</sup> Sukanto Reksohadiprodjo, Manajemen Produksi Edisi 4., 10.

dari berbagai faktor yang masuk ke proses produksi, material, mesin, tenaga kerja, dan metode.<sup>36</sup>

### **3. Ruang Lingkup Manajemen Produksi**

Ruang lingkup manajemen produksi akan mencakup perancangan atau penyiapan sistem produksi serta pengoperasian dari sistem produksi.

Menurut Sofjan Assauri, perancangan atau desain sistem produksi meliputi:<sup>37</sup>

- a. Seleksi dan rancangan atau desain produk. Kegiatan produksi merupakan suatu kegiatan yang mencakup bidang luas, dimulai dari penganalisaan dan penetapan keputusan saat sebelum dimulainya kegiatan produksi, yang umumnya bersifat keputusan-keputusan jangka panjang, serta keputusan-keputusan pada waktu menyiapkan dan melaksanakan kegiatan produksi dan pengoperasiannya.
- b. Seleksi dan perancangan proses dan peralatan. Setelah produk di desain, maka kegiatan selanjutnya adalah menentukan jenis proses yang akan dipergunakan serta peralatannya.

---

<sup>36</sup> Buchari Alma, Pengantar Bisnis (Bandung: Alfabeta, 2013), 238.

<sup>37</sup> Sofjan Assauri, Manajemen Produksi dan Operasi (Jakarta: LPFE Universitas Indonesia, 2008), 27.

- c. Pemilihan lokasi dan site perusahaan dan unit produk. Kelancaran produksi suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh kelancaran mendapatkan sumber-sumber bahan masukan (input) serta ditentukan pula oleh kelancaran dan biaya penyampaian atau supply produk yang dihasilkan berupa barang jadi dan jasa ke pasar.
- d. Rancangan tata letak (*lay out*) dan arus kerja atau proses. Kelancaran dalam proses produksi ditentukan pula oleh salah satu faktor yang terpenting di dalam perusahaan atau unit produksi yaitu rancangan tata letak (*lay out*) dan arus kerja atau proses. Rancangan tata letak harus memperhatikan berbagai faktor antara lain adalah kelancaran arus kerja, optimalisasi dari waktu pergerakan dalam proses, kemungkinan kerusakan yang terjadi karena pergerakan proses akan meminimalisasi biaya yang timbul dari pergerakan proses.
- e. Rancangan tugas perusahaan. Dalam pelaksanaan fungsi produksi, maka organisasi kerja disusun karena organisasi kerja sebagai dasar pelaksanaan tugas pekerjaan, merupakan alat atau wadah kegiatan yang hendaknya dapat membantu

pencapaian tujuan perusahaan atau unit produksi organisasi tersebut.

- f. Strategi produksi serta pemilihan kapasitas. Rancangan sistem produksi harus disusun dengan landasan strategi produksi yang disiapkan terlebih dahulu. Dalam strategi produksi harus terdapat pernyataan tentang maksud dan tujuan dari produksi, serta misi dan kebijakan-kebijakan dasar untuk lima bidang yaitu proses, kapasitas, persediaan, tenaga kerja, dan mutu atau kualitas.

Adapun pembahasan dalam pengoperasian sistem produksi dan operasi menurut Sofjan Assauri, meliputi:<sup>38</sup>

- a. Penyusunan rencana produksi. Kegiatan pengoperasian sistem produksi harus dimulai dengan penyusunan rencana produksi. Dalam rencana produksi harus tercakup penetapan target produksi, schedulling, routing, dispatching, dan follow-up. Perencanaan kegiatan produksi merupakan kegiatan awal dalam pengoperasian sistem produksi.
- b. Perencanaan dan pengendalian persediaan dan pengadaan bahan. Kelancaran kegiatan produksi sangat ditentukan oleh kelancaran

---

<sup>38</sup> Sofjan Assauri, Manajemen Produksi dan Operasi., 29.

tersedianya bahan atau masukan yang dibutuhkan bagi produksi tersebut. Kelancaran tersedianya bahan atau masukan bagi produksi ditentukan oleh baik tidaknya pengadaan bahan serta rencana dan pengendalian persediaan yang dilakukan.

- c. Pemeliharaan atau perawatan (maintenance) mesin dan peralatan. Mesin dan peralatan dipergunakan dalam proses produksi harus selalu terjamin tetap tersedia untuk dapat digunakan, sehingga dibutuhkan adanya kegiatan pemeliharaan atau perawatan.
- d. Pengendalian mutu. Terjaminnya hasil atau keluaran dari proses produksi menentukan keberhasilan dan pengoperasian sistem produksi. Dalam hal ini maka perlu di pelajari kegiatan pengendalian mutu antara lain maksud dan tujuan kegiatan pengendalian mutu.
- e. Pengendalian tenaga kerja. Pelaksanaan pengoperasian sistem produksi ditentukan oleh kemampuan dan keterampilan para tenaga kerja atau sumber daya manusia akan mencakup pengelolaan tenaga kerja dalam produksi, desain tugas dan pekerjaan, desain

tugas dan pekerjaan, dan pengukuran kerja.

### **C. Kualitas Produk**

Orang akan memuaskan keinginan dan kebutuhannya melalui suatu produk. Pengertian produk menurut Kotler dan Armstrong adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar agar menarik perhatian, akuisisi, penggunaan atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Produk mencakup lebih dari sekedar barang-barang yang berwujud (tangibel). Dalam arti luas produk meliputi obyek-obyek fisik, jasa, acara, orang, tempat, organisasi, ide, atau bauran-bauran entitas ini.<sup>39</sup>

Produk yang dipasarkan merupakan senjata yang sangat bagus dalam memenangkan persaingan apabila memiliki mutu atau kualitas yang tinggi. Sebaliknya produk yang mutunya rendah akan sukar untuk memperoleh citra dari para konsumen. Oleh karena itu produk yang dihasilkan harus diusahakan agar tetap bermutu baik.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Philip Kotler dan Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Ke-12*, Erlangga, Jakarta, 2006, hlm. 266.

<sup>40</sup> Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, BPFEE, Yogyakarta, 1997, hlm. 139.

Menurut *American Society for Quality Control*, kualitas produk adalah keseluruhan kelengkapan dan karakteristik dari produk atau layanan yang memengaruhi kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan baik yang dinyatakan maupun tersirat.<sup>41</sup> Sedangkan menurut Kotler dan Armstrong sebagaimana yang dikutip dalam jurnal Yunita Sawitri dkk, kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi kehandalan, daya tahan, ketetapan, kemudahan operasi, dan perbaikan produk, serta atribut bernilai lainnya.<sup>42</sup>

Kotler dan Armstrong mengatakan bahwa kualitas produk adalah salah satu sarana positioning utama pemasar. Kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk atau jasa, oleh karena itu kualitas berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan. Dalam arti sempit kualitas didefinisikan sebagai “bebas dari kerusakan”. Siemens dalam bukunya Kotler juga mendefinisikan kualitas adalah ketika pelanggan kita kembali dan produk kita tidak kembali.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> Philip Kotler, dkk, *Manajemen Pemasaran dari Sudut Pandang Asia*, Indeks, Jakarta, 2004, hlm. 94.

<sup>42</sup> Yunita Sawitri, Wahyu Hidayat & Sendhang Nurseto, *Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, Faktor Sosial, dan Faktor Psikologi terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matic Yamaha Mio di Yamaha Agung Motor Semarang*, *Diponegoro Journal of Social And Politic*, 2013, hlm. 3.

<sup>43</sup> Philip Kotler dan Armstrong, *Op. Cit.*, hlm. 272-273

Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian utama dari perusahaan atau produsen, mengingat kualitas produk berkaitan erat dengan masalah kepuasan konsumen, yang merupakan tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan. Kualitas produk menunjukkan ukuran tahan lamanya produk itu, dapat di percayanya produk tersebut, ketepatan (precision) produk, mudah mengoperasikan dan memeliharanya. Dari segi pandang pemasaran, kualitas diukur dalam ukuran persepsi pembeli tentang mutu/kualitas produk tersebut. Kebanyakan produk disediakan atau diadakan pada mulanya berawal pada satu di antara empat tingkat kualitas, yaitu kualitas rendah kualitas rata-rata (sedang), kualitas baik (tinggi) dan kualitas sangat baik.<sup>44</sup>

Produk berkualitas prima memang akan lebih atraktif bagi konsumen, bahkan akhirnya dapat meningkatkan volume penjualan. Tetapi lebih dari itu produk berkualitas mempunyai aspek penting lain, yakni konsumen yang membeli produk berdasarkan mutu, umumnya dia mempunyai loyalitas produk yang besar

---

<sup>44</sup> Sofjan Assaury, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, RajaGrafindo Persada, Jakarta, Cet. 7, 2002, hlm 192-193.

dibandingkan dengan konsumen yang membeli berdasarkan orientasi harga.<sup>45</sup>

#### **D. Analisa Produk**

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Dari pengertian ini dapat disimpulkan bahwa hampir semua yang termasuk hasil produksi adalah benda nyata yang dapat dilihat, diraba, dan dirasakan. Karena produk adalah benda riil, maka jenisnya cukup banyak.

Jenis produk secara garis besar jenis-jenis produk bisa kita rinci menjadi dua jenis, yaitu produk konsumsi dan produk industri. Produk konsumsi (*consumer products*) adalah barang yang dipergunakan oleh konsumen akhir atau rumah tangga dengan maksud tidak untuk dibisniskan atau diperjual lagi. Sedangkan produk industri (*business products*) adalah barang yang akan menjadi begitu luas dipergunakan dalam program pengembangan pemasaran.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Suyadi Prawirosentono, Manajemen Mutu Terpadu Total Quality Manajemen Abad 21, Bumi Aksara, Jakarta, 2004, hlm. 2.

<sup>46</sup> Anang Firmansyah, 2019, Pemasaran Produk Dan Merek: Planning & Strategy, (Qiana Media: Surabaya), Hal.2-3.

Kekayaan di Indonesia sangat berlimpah, macam-macam sumber pangan bagi manusia banyak tersedia. Salah satunya adalah kulit mentimun yang pada umumnya di konsumsi oleh masyarakat, tetapi masih kami jumpai masyarakat yang tidak menyukai mentimun itu sendiri apalagi kulitnya. Maka dari itu kami memberikan inovasi baru untuk memproduksi kulit mentimun yang memang kebanyakan orang-orang hanya membuangnya saja. dengan membuat *stick* dari kulit mentimun (*cucumber skin*) menambah nilai guna, nilai ekonomis dan kebutuhan gizi. Dalam kehidupan masyarakat *Stick* memang sudah sangat familiar, dengan adanya inovasi baru pemanfaatan kulit mentimun sebagai *Stick* akan selalu diminati oleh masyarakat yang tidak suka dengan kulit mentimun ataupun bagi masyarakat yang suka buah mentimun dengan meemkan berserta kulitnya dengan harganya yang sangat efisien.

Adapun bahan buku dalam pembuatan balado *Stick Cucumber Skin* yaitu :

1. Kulit Mentimun
2. Tepung tapioca
3. Baking powder
4. Mentega
5. Balado
6. Cabe bubuk

## 7. Daun Jeruk

Banyaknya masyarakat yang sudah menerpakan gaya hidup sehat dengan mengonsumsi olahan dari buah dan sayuran termasuk untuk cemilannya.

Nama produk ini *Balado Stick Cucumber Skin* merupakan stick yang sangat menarik untuk dikonsumsi. Usaha balado stick cucumber skin merupakan ide usaha bisnis yang sangat menjanjikan dikarenakan peluang usaha yang masih sedikit dan keunikan dari bahan utama yaitu buah labu kuning itu sendiri. *Balado Stick Cucumber Skin* sangat baik untuk kesehatan diantaranya dapat juga membantu menyembuhkan penyakit diabetes mellitus (kencing manis), penyempitan pembuluh darah, jantung koroner, dan darah tinggi. Selain itu dapat mengobati tekanan darah tinggi, buah labu kuning juga dapat memperlancar proses pencernaan.

### **E. Pangsa Pasar**

Seorang wirausaha harus memiliki: keunggulan dalam bersaing yaitu dengan membuat strategi pemasaran yang benar. Oleh karena itu target pasar kami adalah semua kalangan baik itu usia muda maupun tua, pelajar, mahasiswa, dan lain sebagainya. Dalam melakukan pemasaran kami juga membangun image produk yang baik kepada masyarakat sebagai jajanan yang sehat dan

Strategi pemasaran yang tepat adalah dengan menggunakan strategi Segmenting, Targeting dan Positioning sehingga meningkatkan penjualan produk dan dapat diterima pasar dengan baik, Strategi ini dikembangkan secara bertahap.

Pertama adalah melakukan segmentasi pasar. Segmentasi adalah kegiatan mengelompokkan konsumen yang memiliki kebutuhan dan keinginan yang sama akan suatu produk.<sup>47</sup> Segmentasi sangat di perlu dilakukan khususnya pada era saat ini karena konsumen sangat beragam dalam hal kebutuhan dan keinginan yang akan dipenuhi. Pengelompokan konsumen dapat dilakukan berdasarkan berbagai macam variabel seperti demografi (umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, pekerjaan), Geografi (wilayah dimana konsumen tinggal), Psikografi (gaya hidup) dan behavior (manfaat yang dicari, tingkat penggunaan suatu produk). Penulis mengelompokkan berdasarkan umur, mahasiswa, dan anak sekolahan.

Tahap yang kedua yaitu targeting. Targeting adalah proses mengevaluasi daya tarik segmen pasar yang dihasilkan melalui kegiatan segmentasi

---

<sup>47</sup> Huda maulana ,MBA,Soepatini,PhD,*Segmenting Targeting Positioning Mengapa,Apa, dan Bagaimana*,(jawa tengah:muhammadiyah university press,2021) h.4.

pasar.<sup>48</sup>Sebuah pasar dikatakan menarik jika memiliki ukuran pasar (*size*) dan tingkat pertumbuhan yang cukup besar serta mampu memberikan laba yang besar.Evaluasi terhadap daya tarik segmen harus diikuti oleh penilaian terhadap kemampuan berupa modal, teknologi, sumber daya manusia dan juga tidak kalah pentingnya untuk memastikan kesesuaian antara target market (segmen pasar yang dipilih untuk dilayani) dengan visi yang dimiliki.Target utama dari penulis yaitu mahasiswa, anak sekolahan dan masyarakat sekitar. Produk ini dipasarkan di lingkungan kampus UINFAS kota Bengkulu dan warung-warung sekitaran kelurahan pagar dewa.

Tahap terakhir yaitu positioning, positioning adalah sebagai tindakan merancang posisi produk dalam benak konsumen. <sup>49</sup>Perusahaan sejak awal harus memikirkan bayaimana produknya akan memiliki keunikan ciri khusus yang bernilai di mata konsumen misalnya dcngan menggunakan strategi positioning

---

<sup>48</sup> Huda maulana ,MBA,Soepatini,PhD,*Segmenting Targeting Positioning Mengapa,Apa, dan Bagaimana*,(jawa tengah:muhammadiyah university press,2021) h.5.

<sup>49</sup> Huda maulana ,MBA,Soepatini,PhD,*Segmenting Targeting Positioning Mengapa,Apa, dan Bagaimana*,(jawa tengah:muhammadiyah university press,2021) h.5.

berdasarkan atribut produk, manfaat produk, harga dengan kualitas terbaik, berdasarkan pemakai, berdasarkan pesaing atau berdasarkan kategori produk. Dalam melakukan pemasaran penulis juga membangun image produk yang baik kepada masyarakat sebagai jajanan yang sehat dan bergizi.

## **F. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Produk**

### **1. Melakukan Perencanaan**

Perencanaan produksi adalah aktivitas mengevaluasi fakta dimasa lalu dan sekarang serta mengantisipasi perubahan dan kecenderungan dimasa mendatang untuk menentukan strategi dan penjadwalan produksi yang tepat guna mewujudkan sasaran memenuhi permintaan secara efektif dan efisien. Aktivitas ini berupa merencanakan jumlah produk yang diproduksi, kapan produk harus selesai dan sumber/material apa saja yang dibutuhkan untuk membuat produk tersebut. Lingkup perencanaan produksi meliputi perumusan keputusan yang menjawab pertanyaan Mengapa, Apa, Siapa, Kapan, Dimana, dan Bagaimana. Pertanyaan Mengapa (*Why*) menjelaskan latar belakang dan tujuan perencanaan produksi dibuat. Pertanyaan Apa (*What*) menjelaskan produk yang akan dibuat atau dipesan pada periode mendatang.

Pertanyaan Siapa (*Who*) menjelaskan tenaga kerja, peralatan dan alat bantu yang diperlukan untuk membuat produk. Pertanyaan Kapan (*When*) menjelaskan saat mulai dan saat selesai yang baik dan biaya yang layak. Pertanyaan Dimana (*Where*) menjelaskan lokasi proses produksi dilaksanakan. Dan pertanyaan Bagaimana (*How*) menjelaskan metode kerja yang digunakan dan penyesuaian jika ada penyimpanan dari asumsi rencana.<sup>50</sup>

Dengan ini kami melakukan perencanaan untuk usaha balado stick cucumber skin.

- 1) Tahap pertama, mencari informasi tentang kulit mentimun bisa diolah menjadi makanan yang seperti apa di youtube dan google.
- 2) tahap kedua yaitu, menentukan lokasi pembelian mentimun dengan cara survey secara langsung di pasar melihat keadaan apakah banyak penjual mentimun serta memilih mentimun seperti apa yang bagus untuk diolah dan untuk mengetahui berapa harga per kg nya.

---

<sup>50</sup>Agusrina, Eunike, Dkk, "Perencanaan Produksi Dan Pengendalian Persediaan", (Malang: UB Press, 2018), H.3.

- 3) Tahap ketiga yaitu mempersiapkan lokasi, lokasi yang kami ambil adalah yang dekat dengan pasar dipagar dewa dan letaknya strategis. Lokasinya terletak di pagar dewa jalan adam malik gang 5 A.
- 4) Tahap keempat yaitu, mempersiapkan peralatan seperti garpu gunanya mengupas kulit mentimun, blender gunanya untuk menghaluskan kulit mentimun, saringan kecil gunanya untuk memisahkan kadar air dalam kulit mentimun, mesin mie untuk membentuk stick, wajan gunanya untuk penggorengan, tabung gas gunanya untuk masak serta menyiapkan kemasan produk yang akan digunakan untuk pengemasan.
- 5) Tahap kelima yaitu, mempersiapkan bahan-bahan seperti, tepung, mentega, bengkings powder, bumbu balado, cabe bubuk dan daun jeruk.

## 2. Melakukan Pengorganisasian

Dalam hal ini kami membentuk stuktur dengan agenda yaitu

- 1) Langkah pertama menentukan siapa yang menjadi ketua dalam kelompok usaha yang

- didirikan ketua dalam usaha ini adalah yoyoh satrianto dan saya sebagai anggota.
- 2) Langkah pertama menentukan nama usaha yang akan didirikan nama usaha yaitu balado stick cucumber skin Balado stick adalah cita rasa serta bentuk dari produk, sedangkan *Cucumber Skin* Diambil dari bahasa Inggris dari kulit mentimun.
  - 3) Waktu untuk memproduksi usaha *Balado Stick Cucumber Skin* ini kami menetapkan seminggu sekali memproduksi
  - 4) Yoyoh Satrianto sebagai ketua melaksanakan tugas sebagai berikut :
    - 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
  - 5) Ici Mutiara sebagai anggota melaksanakan tugas sebagai berikut :

- 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 di sepakati bersama.
- f. Mendata dan mencatat semua peralatan yang dibutuhkan saat proses berlangsung.

### 3. Pengendalian Produk

Pengendalian produksi adalah suatu aktivitas mengendalikan dan memastikan seluruh rangkaian aktivitas yang telah direncanakan agar terlaksana sesuai dengan target dan sasaran yang ditetapkan sekalipun terdapat beberapa perubahan dan penyesuaian yang terjadi. Aktivitas menctapkan kemampuan sumber yang digunakan dalam memenuhi rencana kemampuan produksi berjalan

sesuai rencana, melakukan perbaikan rencana yang ditetapkan.<sup>51</sup>

#### 4. Evaluasi produk

Evaluasi adalah suatu rangkaian kegiatan yang dilakukan dengan sengaja untuk melihat tingkat keberhasilan program. Evaluasi merupakan tahap akhir dari rangkaian kegiatan, penting dilakukan untuk mengetahui apakah kegiatan yang dilaksanakan sesuai dengan rencana atau tidak selain itu, untuk mengetahui bsejauh mana target yang dapat tercapai<sup>52</sup> dalam usaha. Pada tahapan evaluasi, dilihat dari banyaknya antusias masyarakat Bengkulu dalam hal meningkatkan pemahaman mengenai pembuatan produk dan inovasi produk. Setelah dilakukan evaluasi terhadap berbagai aspek dapat disimpulkan bahwa secara umum, kegiatan usaha *Balado Stick Cucumber Skin* ini mempunyai kegiatan berkelanjutan yang ingin terus kami kembnagkan serta oleh masyarakat sekitaran Bengkulu. Menurut Tyler (1950) yang dikutip oleh Suharsimi

---

<sup>51</sup>Agusrina,Eunike,Dkk,,"Perencanaan Produksi Dan Pengendalian Persediaan", (Malang:UB Press,2018),H.4.

<sup>52</sup> Arikunto, Suharsimi (2009). " *Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan*". Jakarta: Bumi Aksara. Hal. 297

Arikunto dan cepi Sarifudin abdul jabar (2009)<sup>53</sup> evaluasi program adalah sebuah proses untuk mengetahui apakah tujuan telah terealisasi. Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan secara umum dapat dikatakan bahwa pelaksanaan kegiatan usaha *Balado Stick Cucumber Skin* ini mampu mendorong dan memotivasi masyarakat Bengkulu untuk lebih mengerti lebih dalam mengenai inovasi produk dari kulit mentimun. Dengan kegiatan ini diharapkan masyarakat Bengkulu mampu mengelola bahan dasar dari kulit mentimun dengan sebaik mungkin sehingga mampu menghasilkan produk unggul.

## 5. Proses Produksi

Proses produksi adalah suatu kegiatan yang menggabungkan berbagai faktor produksi yang ada dalam upaya menciptakan suatu produk, baik itu barang atau jasa yang memiliki manfaat bagi konsumen, Proses produksi disebut juga sebagai kegiatan mengolah bahan baku dan bahan pembantu dengan cara memanfaatkan peralatan sehingga menghasilkan suatu produk yang lebih bernilai dari bahan awalnya.

---

<sup>53</sup> Arikunto, Suharsimi dkk.(2009)."*menejemen penelitian*".Jakarta: Reka Cipta.Hal. 5

Yang saya lakukan adalah melakukan semua proses produksi dan banyak sekali kendala dalam proses tersebut seperti kurangnya waktu yang dibutuhkan dalam produksi, dan kurangnya tenaga pembantu dalam melakukan produksi. Dalam proses produksi pertama kali saya masih kurang ahli dalam mengadon tepung yang dicampurkan dengan mentega dan kulit mentimun, sehingga mengalami beberapa kali kegagalan. Dan setelah itu dalam proses produksi selanjutnya saya akhirnya sudah paham dan bisa dalam memproduksi produk kulit mentimun ini dan meminimalisir bahan-bahan yang akan dicampurkan.

#### **6. Membeli Bahan Baku**

Yang saya lakukan adalah membeli bahan baku untuk keperluan produksi di pasar, mulai dari membeli mentimun yang berkualitas bagus sehingga dapat menghasilkan stick kulit mentimun yang enak, kalau buah mentimun yang sudah matang atau sudah menguning buah tersebut tidak bisa dijadikan stick kulit mentimun karena kulitnya akan terasa asam dan saya juga membeli keperluan lain untuk produksi.

#### **7. Mengawasi Kegiatan Produksi**

Yang saya lakukan adalah mengawasi setiap kegiatan produksi ini supaya tetap terjaga

kebersihannya, alat dan bahan baku yang aman digunakan.

**8. Melakukan penambahan nilai guna produk**

Yang saya lakukan adalah dengan membuat produk yang kami buat menjadi lebih menarik lagi dengan cara mendesain label yang kreatif dan unik supaya dapat meningkatkan nilai jualnya.

**9. Mengatur kegiatan dalam proses produksi**

Disini saya lakukan adalah mengatur semua aktivitas dalam setiap menjalankan produksi tersebut, melakukan pemeriksaan alat dan bahan dan melakukan perhitungan antara biaya produksi dan keuntungan yang diperoleh.

**G. Analisis produksi dan Keuntungan**

Mengenai pemikiran inovatif bisnis ini, kami membutuhkan kisaran dana untuk berwira usaha makanan “*Balado Stick Cucumber Skin*” yang akan kami bangun dan kemungkinan dapat kami kembangkan seiring perkembangan kewirausahaan yang selalu tumbuh dalam mensejahterahkan perpnomian UKM (Usaha Kecil Menengah di Indonesia).

**Rekap biaya *Balado Stik Cucumber Skin***

<b>Total Biaya</b>					
No	Item	Satuan	Harga	Jumlah	Total
<b>A</b>	<b>Biaya bahan baku</b>				
1	Mentimun	kg	Rp 5,000	6	Rp 30,000
2	Tepung terigu	kg	Rp 8,000	5	Rp 40,000
3	Minyak goreng	L	Rp 24,000	1	Rp 24,000
4	Baking powder	gr	Rp 3,000	15	Rp 3,000
5	Mentega	gr	Rp 6,000	200	Rp 6,000
6	Bumbu balado	gr	Rp 6,000	200	Rp 6,000
7	Cabe bubuk	gr	Rp 2,000	125	Rp 2,000
8	Kemasan	pcs	Rp 420	40	Rp 16,800
9	Stiker	pcs	Rp 500	40	Rp 20,000
10	Daun jeruk	gr	Rp 1,000	100	Rp 1,000
<b>Sub Total</b>					<b>Rp 148,800</b>
<b>B</b>	<b>Biaya Bahan Pendukung</b>				
1	Sarung tangan	pcs	Rp 5,000	1	Rp 5,000
2	Gas	pcs	Rp 17,000	1	Rp 17,000
<b>Sub Total</b>					<b>Rp 22,000</b>

<b>C</b>	<b>Biaya Tenaga Kerja</b>				<b>Rp</b>	<b>-</b>
<b>D</b>	<b>Biaya Overhead</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga Beli</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Total</b>	
1	Listrik		Rp -		Rp	100
2	Blender	pcs	Rp 150.000	1	Rp	150
3	Timbangan	pcs	Rp 50.000	1	Rp	50
4	Wajan	pcs	Rp 50.000	1	Rp	50
5	Kompom gas	pcs	Rp 150.000	1	Rp	200
6	Baskom	pcs	Rp 10.000	1	Rp	10
7	Ampia	pcs	Rp 116.000	1	Rp	200
8	pisau	pcs	Rp 10.000	2	Rp	10
9	saringan besar	pcs	Rp 20.000	1	Rp	10
10	saringan kecil	pcs	Rp 10.000	1	Rp	10
11	toples besar	pcs	Rp 50.000	1	Rp	50
<b>Sub Total</b>			Rp 616.000		<b>Rp</b>	<b>840</b>
<b>Biaya (A+B+C+D)</b>					<b>Rp</b>	<b>171.640</b>
Total Bungkusan						40
<b>HPP</b>					<b>Rp</b>	<b>4.291</b>

a. Pendapatan (p) = 40 Bungkus x Rp 10.000

$$= \text{Rp } 400.000$$

b. Margin Laba Kotor =

$$\frac{\text{total pendapatan} - \text{hpp}}{\text{total pendapatan}} 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 10.000 - \text{Rp } 4.291}{\text{Rp } 10.000} 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 5.709}{\text{Rp } 10.000} 100\%$$

$$= 57\%$$

c. Analisis Break Event Point (BEP)

$$\text{BEP/Unit} = \frac{\text{FC}}{\text{Price}-\text{VC/unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 616.000}{\text{Rp } 10.000 - 3.720}$$

$$= \frac{\text{Rp } 616.000}{\text{Rp } 6.280}$$

$$= 98 \text{ unit}$$

$$\text{BEP/Rp} = \frac{\text{FC}}{\text{Price}-\text{VC/unit}} \times \text{price}$$

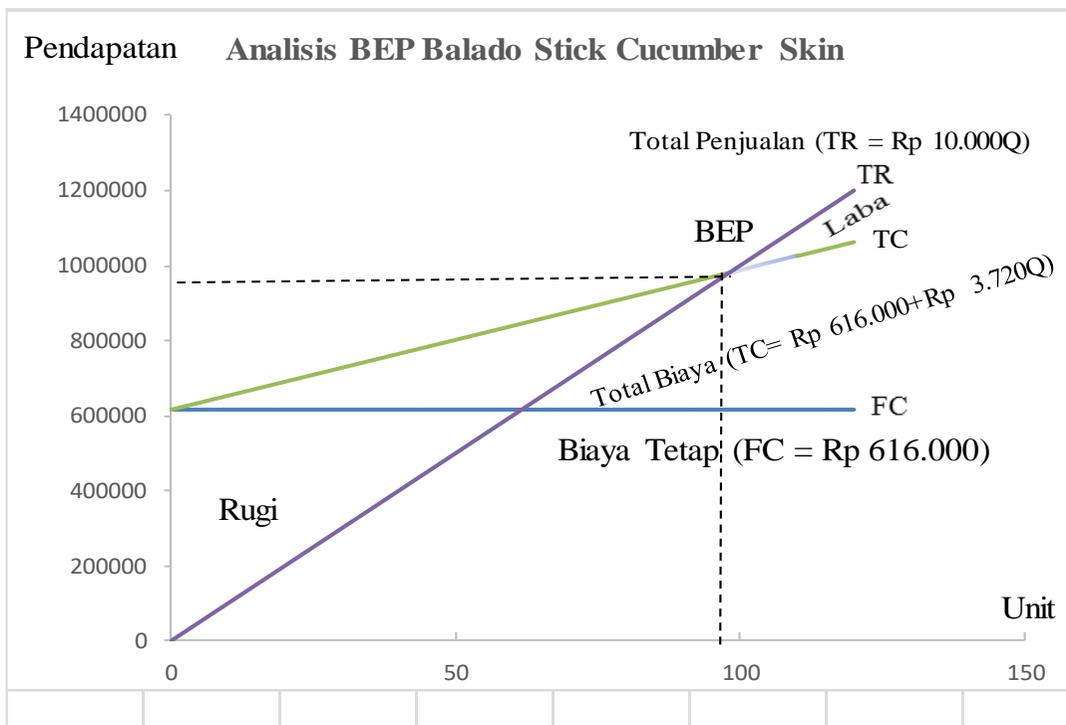
$$= \frac{\text{Rp } 616.000}{\text{Rp } 10.000 - 3.720} \times 10.000$$

$$= \frac{\text{Rp } 616.000}{\text{Rp } 6.280} \times 10.000$$

$$= 98 \times 10.000$$

$$= \text{Rp } 980.000$$

**Grafik. Analisis BEP**



Keterangan :

TR = Total Revenue (Total Penjualan/Pendapatan)

TC = Total Cost (Total Biaya)

FC = Fix Cost (Biaya Tetap)

## BAB III

### METODE PELAKSANAAN

#### A. Uji Produk

Meliputi pembuatan logo produk, brand produk serta melakukan uji coba terkait komposisi balado stick untuk mendapatkan tekstur dan rasa yang sesuai.

#### B. Alat Dan Bahan

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

Alat masak terbuat dari berbagai macam bahan, antara lain: stainless steel, besi, tanah liat, keramik dan sebagainya. Selain itu alat yang dimasak dengan bahan-bahan yang digunakan harus bagus dan tidak dapat mengurangi nutrisi makanan yang dimasak.

a. Alat-alat yang digunakan yakni :

No	Jenis Alat	Jumlah
1	Wajan	1 buah
2	Saringan	1 buah
3	Spatula	1 buah
4	Pisau kupas	2 buah
5	Nampan Plastik	1 buah
6	Talenan	1 buah

7	Tabung Gas	1 buah
8	Toples Besar	1 buah
9	Baskom Kecil	1 buah
10	Mesin Mie	1 buah
11	Kompor Gas	1 buah
12	Plastik	2 Buah
13	Kemasan Produk	4 Pack
14	Blender	1 buah

b. Bahan yang digunakan yakni :

Pembuatan produk kewirausahaan ini menggunakan bahan dasar dari kulit mentimun pilihan yang mudah didapat dan harganya pun terjangkau.

No	Jenis Bahan
1	Mentimun
2	Tepung Terigu
3	Minyak Goreng
4	Baking Powder
5	Bumbu Balado
6	Cabe Bubuk
7	Daun Jeruk

### C. Proses Produksi

Dalam konsep ekonomi konvensional produksi yang dimaksudkan untuk memperoleh laba sebesar-

besarnya, berbeda dengan tujuan produksi dalam islam yang bertujuan untuk memberikan mashlahah yang maksimum bagi konsumen. Walaupun dalam ekonomi islam tujuan utamanya adalah memaksimalkan mashlaha, memperoleh laba tidaklah dilarang selama berada dalam bingkai tujuan dan hukum islam. Secara spesifik tujuan kegiatan produksi adalah meningkatkan kemashlahatan yang bisa diwujudkan dalam berbagai bentuk diantaranya:

1. Pemenuhan kebutuhan manusia pada tingkat moderat.
2. Menemukan kebutuhan dalam masyarakat dan pemenuhannya.
3. Menyiapkan persediaan barang dan jasa di masa depan.
4. Pemenuhan secara bagi kegiatan sosial dan ibadah kepada Allah.<sup>54</sup>

produk didefinisikan sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke dalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau di konsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Konsumen akan menyukai produk yang menawarkan kualitas, kinerja dan pelengkap inovatif yang terbaik. Produk yang berkualitas adalah produk yang mampu memberi

---

<sup>54</sup> Mishabul ali,2013, “*Prinsip Dasar Produksi Dalam Ekonomi Islam*”, Volume 7, No. 1., Hal. 21-22

hasil yang lebih dari yang diharapkan.<sup>55</sup> Pengendalian biaya produksi dipandang sebagai usaha manajemen untuk mencapai sasaran biaya dalam suatu kegiatan tertentu. Pengendalian biaya produksi dapat dilakukan dengan berbagai cara, misalnya melalui program-program pengurangan biaya, perencanaan biaya dan perhatian terus menerus terhadap pengambilan keputusan biaya dalam kaitannya dengan pengeluaran biaya.<sup>56</sup>

Berikut proses produksi *Balado Stick Cucumber Skin* :

#### 1. Penyediaan Kulit Mentimun

Kulit Mentimun yang dipakai dalam pembuatan *Balado Stick Cucumber Skin* ini yaitu kulit mentimun yang masih hijau dikarenakan masih muda. kulit mentimun yang kami gunakan mengandung nutrisi yang baik bagi tubuh, yaitu mengandung vitamin (*vitamin K*) yang bisa membantu memicu produksi protein-protein tertentu yang dibutuhkan tulang

---

<sup>55</sup> Chelsea Regina Pitoy, Arrazi Bin Hasan Jan Dan Merlyn Mourah Karuntu. "Perencanaan Kualitas Pada Produksi Ikan Asap (Studi Kasus Di Desa MINAESA Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara)", Jurnal EMBA, Vol.5. No 2. (JUNI 2017) 829.

<sup>56</sup>Novela Irene Karly Massie, David P.E Saerang, Victorina Z Tirayon, 2018 "Analisis Pengendalian Produksi Untuk Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Iaya Produksi", Jurnal Riset Akuntansi, Vol. 13, No.1, Hal.365-367

supaya tetap kuat dan padat dan memicu produksi sel-sel baru dalam tubuh.

## 2. Penyediaan Bahan Lainnya

### a. Penyediaan bahan kulit meliputi

- tepung terigu

### b. penyediaan bahan isian meliputi:

- kulit mentimun

### c. penyediaan bahan campuran meliputi;

- Balado
- Bubuk cabe
- Daun jeruk

## 3. Penyediaan Minyak Goreng

minyak goreng yang digunakan adalah minyak goreng yang bermutu baik, yang telah memenuhi syarat SNI 01-3741-2002.

## 4. Penyediaan Peralatan Yang Diperlukan Dalam Pembuatan *Balado Stick Cucumber Skin* .

Peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan *Balado Stick Cucumber Skin* tersebut harus memenuhi persyaratan dan pemakaian. Alat memasak dari bahan logam harus bersih, tidak berkarat dan tidak berjamur. Alat memasak dari bahan plastik harus bersih, kering dan tidak berjamur.

Adapun tahap pembuatannya ;

a. Pengupasan

Pilihlah mentimun yang bagus, berwarna kehijauan tekstur agak keras dan kenampakan bagus. Mentimun kemudian di kupas kulitnya dengan menggunakan pisau, agar terpisah antara kulit dari daging buah mentimun dan langsung dipisahkan antara kulit dan dagingnya.

b. Pematangan

Kulit mentimun yang sudah dikupas kemudian di lakukan pematangan kecil-kecil karena dengan pengecilan ukuran lebih memudahkan pada saat di belender.

c. Penimbangan

Tahapan selanjutnya di dengan melakukan penimbangan bahan baku (4 buah mentimun dengan berat 1kg, setelah dipisahkan dari dagingnya dan hanya kulitnya menjadi 400grm, tepung terigu 1/4, mentega 2 sendok makan ) dan bahan tambahan (bawang putih 1gr, cabe bubuk 1 bungkus, balado 1 bungkus, 10 daun jeruk dan air secukupnya)

d. Pencucian

Kulit mentimun yang sudah di timbang kemudian di lakukan pencucian yang bertujuan

menghilangkan kotoran Air yang di gunakan air yang bersih.

e. Pembersihan

Setelah dicuci potongan-potang kecil kulit mentimun yang sudah bersih akan diblender menjadi halus kemudian serat kulit mentimun ditiris agar airnya berkurang serta memblender bawang agar menjadi halus.

f. Pencampuran

a. Langkah pertama mengadon tepung terlebih dahulu setelah itu melarutkan mentega

b. Kedua mencampurkan mentega yang sudah larut kedalam tepung yang sudah disiapkan dan barulah mengadonnya agar tercampur.

c. Ketiga setelah tercampur mentega dengan tepung baru masukan kulit mentimun dan juga baking powder agar dia mengembang dan gurih

d. Dan langkah selanjutnya mengadon semua bahan yang telah dicampurkan hingga melumat/pengumpal tidak lembek karena jika lembek saat melakukan tahap selanjutnya akan mengalami kesulitan.

e. Pengilingan

Setelah melumat/mengumpal barulah diambil sedikit-sedikit kemudian dibentuk agar dapat menggilingnya agar menjadi rata sesudah itu baru lah pindah kepenggilingan berbentuk stick.

f. Penggorengan

Tuangkan minyak terlebih dahulu lalu Panaskan tunggu beberpa menit lalu setelah itu masukan stick kulit mentimun yang sudah jadi kedalam minyak goreng yang sudah dipanaskan dengan api yang sedang.

g. Penyaringan

Setelah stick agak kekuning-kuningan dirasa sudah matang barulah disaring dari minyak goreng lalu sticknya diletakan ketempat yang sudah disediakan.

h. Penggabungan

Stick kulit mentimun yang sudah dingin dicampurkan dengan bawang putih,daun jeruk,bubuk cabe dan balado diguncang hingga merata hingga rasanya sesuai dengan keinginan.

i. Pengemasan

Masukan balado stick kulit mentimun yang sudah jadi dalam kemasan yang sudah

disediakan menggunakan sedok setelah dirasa cukup lalu ditimbang untuk mengetahui berat isinya agar bisa disamakan. setelah selesai dibuat logo yang sudah dibuat lalu siap untuk dipasarkan.

#### **D. Proses Promosi Dan Pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi. Setiap perusahaan mempunyai tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan produknya, melalui usaha mencari nasabah, serta usaha menguasai pasar.<sup>57</sup>

Secara sederhana, berikut ini adalah model lima tahap proses pemasaran.<sup>58</sup>

- 1) Memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan
- 2) Desain strategis pemasaran berorientasi pelanggan

---

<sup>57</sup> Maisarah Leli, 2019, "Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Islam", Jurnal At-Tasyri'i. Vol.2. No 1, Hal 30

<sup>58</sup> Tahap Proses Pemasaran (Marketing Ptoces) Menurut Philip Kotler

- 3) Mendesain program pemasaran terpadu (bauran pemasaran).
- 4) Membangun hubungan dengan pelanggan dalam menciptakan kepuasan pelanggan.
- 5) Menangkap nilai dari pelanggan untuk menciptakan profit dan ekuitas pelanggan.

Pada proses pemasaran *balado stick cucumber skin* kami akan mulai berkomunikasi secara langsung kepada calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk baru yang kami buat. Kami akan membantu pemahaman pelanggan terhadap produk, sehingga pelanggan akan mencoba tester dan membekui produk kami. Untuk memperkenalkan produk kami, kami akan mulai dengan teman-teman terdekat seperti teman kampus, alumni dan organisasi. Dan kami juga akan melakukan pemasaran melalui media sosial seperti instagram dan whatsapp. Strategi pemasaran juga diartikan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.

Dengan Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah

perusahaan. Pemasaran menurut WY Stanton “Dalam bukunya yang berjudul “Strategi pemasaran” adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli actual maupun potensial<sup>59</sup>.”

Tujuan dari pemasaran yaitu :

1. Konsumen potensial mengetahui secara detail produk yang kita hasilkan dan perusahaan dapat menyediakan semua permintaan mereka atas produk yang dihasilkan.
2. Perusahaan dapat menjelaskan secara detail semua kegiatan yang berhubungan dengan pemasaran. Kegiatan pemasaran ini meliputi penjelasan tentang produk, desain produk, promosi produk, pengiklanan produk, komunikasi kepada konsumen sampai pengiriman produk agar sampai ke tangan konsumen secara cepat
3. ada beberapa hal yang dapat disimpulkan bahwa pembuatan produk atau jasa yang diinginkan oleh konsumen harus menjadi focus kegiatan operasional maupun perencanaan suatu perusahaan. Pemasaran

---

<sup>59</sup> WY Stanton. Strategi Pemasaran, (Jakarta., : PT Prehindo, 1995), hlm. 3

yang berkesinambungan harus adanya koordinasi yang baik dengan berbagai departemen sehingga dapat menciptakan sinergi dalam upaya melakukan kegiatan pemasaran.<sup>60</sup> Selain itu terdapat sembilan strategi yang dapat dijalankan dalam menghadapi saingan melalui diferensiasi harga dan mutu yaitu:

1. Kualitas tinggi dan harga tinggi
2. Kualitas tinggi dan harga sedang/menengah
3. Kualitas tinggi dan harga murah
4. Kualitas menengah dan harga tinggi
5. Kualitas menengah dan harga sedang/menengah
6. Kualitas menengah dan harga murah
7. Kualitas rendah dan harga tinggi
8. Kualitas rendah dan harga sedang/menengah
9. Kualitas rendah dan harga murah<sup>61</sup>

#### **E. Analisis Peluang Usaha**

Analisis adalah salah satu cara untuk mengidentifikasi berbagai macam faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dalam menganalisis peluang usaha ini menggunakan analisis SWOT. Analisis swot adalah analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi atau perusahaan yang akan digunakan sebagai dasar untuk merancang

---

<sup>60</sup>Ibid. Thamrin Abdullah. hal. 67

<sup>61</sup>Ibid. Sofjan Assauri. hal. 173

strategi dan program kerja atau usaha. Analisis swot di dasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat menimbulkan ancaman.

Berikut ini beberapa penjelasan mengenai komponen dalam analisis swot.

1. Kekuatan (*Strengents*) adalah sumber daya yang dikendalikan oleh perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibanding dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan. Kekuatan adalah kompesi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.
2. Kelemahan (*Weaknessses*) adalah analisis kelemahan, situasi ataupun konsisi yang merupakan kelemahan dari suatu perusahaan saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan yang menjadi kendala serius dalam kemajuan perusahaan.
3. Peluang (*Opportunity*) adalah analisis peluang-peluang apa saja yang mungkin bisa di dimanfaatkan oleh perusahaan dimasa yang akan datang agar bisa berkembang nantinya.cara ini adalah untuk mencari

terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang dimasa depan.

4. Ancaman (*Threats*) adalah cara menganalisis keberadaan ancaman-ancaman apa saja yang mungkin akan dihadapi oleh perusahaan dalam perjalanannya, yang mana dapat menghambat perkembangan dari perusahaan.

Dengan melakukan analisis *swot* pada bisnis *Balado Stick Cucumber Skin* dapat mengetahui apa saja ancaman, kesempatan kekuatan dan kelemahan yang akan dihadapi oleh *Balado Stick Cucumber Skin* dalam rangka persaingan dengan produk lain. Analisis peluang usaha pada *Balado Stick Cucumber Skin* yaitu:

1. Kekuatan (*Strengts*)
  - a. Produk *Balado Stick Cucumber Skindi* jual dengan harga ekonomis.
  - b. Produk kami tanpa menggunakan bahan pengawet atau zat-zat berbahaya lainnya.
  - c. Memiliki berbagai macam topping dan bisa disesuaikan dengan selera pelanggan.
  - d. Rasanya yang gurih.
2. Kekurangan (*weaknesses*)
  - a. *Balado Stick Cucumber Skin* tidak tahan lama karena tanpa bahan pengawet
  - b. Produknya mudah ditiru

3. Peluang (*Opportunity*)
  - a. Peningkatan taraf hidup masyarakat
  - b. Industri kulinernya tidak perah surut
  - c. Peluang cukup besar untuk dikembangkan
  - d. Di gemari sebagian, anak-anak, pelajar, mahasiswa dan masyarakat.
4. Ancaman (*Threats*)
  - a. Adanya perbedaan selera rasa dari masing-masing pelanggan.
  - b. Banyak bisnis yang sudah berjalan lama dan dikenal masyarakat
  - c. Harga bahan baku yang sewaktu-waktu bisa berubah.

## **BAB IV**

### **ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN**

#### **A. Anggaran Biaya**

Anggaran Biaya Anggaran biaya merupakan rencana biaya yang akan dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh pendapatan yang direncanakan. Anggaran biaya biasanya disusun berdasarkan jenis biaya yang dikeluarkan. Di dalam kelompok anggaran ini, dibedakan menjadi anggaran biaya terukur dan anggaran biaya diskresioner. Anggaran biaya terukur dirancang untuk mengukur efisiensi dan manajer operasional memikul tanggung jawab penuh atas tercapainya sasaran yang dianggarkan. Sedangkan anggaran biaya diskresioner tidak dirancang untuk mengukur efisiensi dan penyusun anggaran bertanggung jawab untuk membelanjakan jumlah yang ditetapkan. Kelompok anggaran biaya ini dapat dipilih menjadi :

- a. Anggaran biaya bahan baku adalah rencana besarnya biaya bahan baku yang dikeluarkan perusahaan di dalam suatu periode tertentu di masa mendatang.
- b. Anggaran biaya tenaga kerja langsung adalah rencana besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membayar biaya tenaga kerja yang terlibat secara

langsung di dalam proses produksi dalam suatu periode tertentu di masa mendatang.

- c. Anggaran biaya overhead adalah rencana besarnya biaya produksi di luar biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Anggaran ini mencakup anggaran biaya bahan penolong, anggaran biaya tenaga kerja penolong, dan anggaran biaya pabrikase.
- d. Anggaran biaya pemasaran adalah rencana tentang besarnya biaya distribusi yang akan dikeluarkan perusahaan untuk medistribusikan produknya. Anggaran biaya ini mencakup anggaran biaya iklan, biaya angkut penjualan, gaji, dan komisi wiraniaga.
- e. Anggaran biaya administrasi dan umum adalah biaya yang direncanakan untuk operasi kantor administrative di dalam suatu periode tertentu di masa mendatang. Anggaran ini mencakup biaya anggaran listrik, air, telepon, gaji pegawai, dan biaya bunga.

Adapun biaya anggaran dalam memproduksi Balado Stick Cucumber Skin sebagai berikut :

#### **A. Anggaran Biaya**

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Usaha	

A	TAHAP PELATIHAN			
	Pelatihan PKP	1 Orang	Rp. 350.000	Rp. 350.000
	Jumlah			Rp. 350.000
B	TAHAP PELAKSANAAN			
1	Bahan Habis Pakai	Jumlah	Hrga Satuan (Rp)	Total Harga
	Mentimun	6 kg	Rp 5.000	Rp. 30.000
	Tepung Terigu	5 kg	Rp. 8.000	Rp. 40.000
	Minyak Goreng	1 Drigen	Rp. 8.000	Rp. 85.000
	Bawang Putih	1/2kg	Rp. 25.000	Rp. 12.500
	Baking Powder	1 Bungkus	Rp.3.000	Rp. 3.000
	Bumbu Balado	2 Bungkus	Rp.6.000	Rp. 12.000
	Cabe Bubuk	1 Bungkus	Rp. 6.000	Rp. 6.000
	Daun Jeruk	10 lembar	Rp. 3.000	Rp. 3.000
	Jumlah			Rp. 191.500
2	Peralatan Tetap	Jumlah	Harga Satuan(Rp)	Total Harga
	Wajan	1 buah	Rp 50.000	Rp 50.000
	Saringan	1 buah	Rp 20.000	Rp 20.000
	Pisau kupas	2 buah	Rp.5.000	Rp. 10.000
	Baskom Plastik	5 buah	Rp.10.000	Rp. 50.000
	Tabung Gas	1 buah	Rp. 100.000	Rp. 100.000
	Toples Besar	1 buah	Rp. 50.000	Rp. 50.000
	Baskom Kecil	1 buah	Rp. 15.000	Rp. 15.000

	Sarung tangan plastik	1 buah	Rp. 5.000	Rp. 5.000
	Mesin Mie	1 buah	Rp. 116.000	Rp. 116.000
	Kompur Gas	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Kemasan Produk	2 Pack	Rp. 20.000	Rp. 40.000
	Blender	1 buah	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Jumlah			Rp. 756.000
C	PELAPAORAN			
	Proposal Dan Pengadaan	3 rangkap	Rp. 5.000	Rp. 15.000
	Jumlah			Rp. 15.000
D	TRANSPORTASI			
	Distribusi Produk	1 orang x 4 hari	Rp 10.000	Rp. 40.000
	Jumlah			Rp. 40.000
E	PROMOSI			
	Cetak Label Produk dan spanduk		Rp 100.000	Rp 100.000
	Jumlah			Rp. 100.0000
	Total Biaya (Jumlah A – E )			Rp.1.102.500

## B. Rencana Jadwal Kegiatan

No	Pelaksanaan Kegiatan	Bulan Ke I				Bulan Ke II				Bulan Ke III			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan												
2	Pengadaan alat dan Bahan												
3	Publikasi dan Promosi												
4	Produksi												
5	Pemasaran												
6	Evaluasi dan pengembangan usaha												
7	Evaluasi akhir												
8	Pembuatan Laporan												

Keterangan :

1. persiapan program dimulai dengan survei pasar, dilakukan dengan cara survei ke pasar untuk mengetahui Persiapan program dimulai dengan Survei Pasar, dilakukan dengan cara survei dari pasar ke pasar untuk mengetahui peluang/prospek balado stick

cucumber skin ini di pasaran. Hasil yang diharapkan dari survei pasar ini adalah peningkatan penjualan, promosi dan juga perluasan pasar. Serta belum adanya wirausahawan yang memproduksi corn sweet potato.

2. Pengadaan alat dan bahan dilakukan untuk persiapan yang akan dilakukan berupa penyusunan jadwal kegiatan, survei pasar yang meliputi survei harga dan kualitas bahan baku dan alat pendukung produksi serta selera masyarakat mengenai produk serupa, pembuatan kerjasama dengan mitra kerja.
3. Promosi pada awalnya membuat akun sosial media agar lebih mudah menawarkan produk yang akan kami jual dan dilakukan dengan cara menawarkan produk secara langsung kepada konsumen dan bekerja sama dengan toko atau perorangan di sekitar tempat tinggal serta membagikan brosur dan personal selling.
4. Produksi selama program ini berlangsung akan dilakukan di rumah salah satu anggota kelompok di Jl. Adam malik pagar dewa gang 5A, Selama program ini berlangsung, produksi akan dilakukan selama tiga bulan. produksi dilakukan sebanyak satu kali dalam satu minggu.
5. 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.

6. Evaluasi dan pengembangan usaha dilakukan setelah produksi agar bias melihat respon dari konsumen terkait rasa, serta kemasan. Untuk itu kami terus mengevaluasi agar mendapatkan respon yang baik dari konsumen serta mendapatkan masukan yang bersifat semangat agar bias memperbaiki rasa maupaun kemasan supaya dapat diterima dengan baik oleh konsumen.
7. 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 diakukan untuk mengevaluasi apa saja kekurangan dari pelaksanaan selama satu minggu. Evaluasi meliputi kualitas produk, harga produk, kepuasan konsumen dan tingkat daya beli konsumen.
8. Laporan pertanggung jawaban 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.

## BAB V

### HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

#### A. Hasil Yang Dicapai Berdasarkan Lauran

##### Program

Hasil produksi ini merupakan *Balado Stick Cucumber Skin* (kulit Mentimun) yang memiliki rasa gurih pedas dan asin dengan campuran dari balado serta cabe bubuk ditambah daun jeruk untuk menambah cita rasa. Dengan produksi yang baik tercapailah usaha ini dan di dalam lingkungan masyarakat makanan *Balado Stick Cucumber Skin* ini terbilang baru dan belum di kenal banyak masyarakat namun dengan adanya interaksi sosial mereka dapat menyadari dengan mudah untuk mengenal produk ini dengan cepat. Sehingga makanan *Balado Stick Cucumber Skin* ini di minati oleh kalangan anak – anak hingga sampai usia muda maupun tua di bawah 50 an. Program PKM ini dapat bertahan dan dapat dilakukan seterusnya *Balado Stick Cucumber Skin* sudah memiliki izin usaha dan label No PIRT dimana PIRT ini sangat penting dalam sebuah label makanan karena tujuan PIRT ini sebagai jaminan bagi para konsumennya mengenai produk yang ditawarkan pelaku industri.

## 1. Kegiatan Pelatihan PKP

PKP adalah singkat dari pelatihan penyuluhan keamanan pangan yang merupakan jaminan tertulis yang diberikan oleh Bupati/Awli Kota, melalui dinas kesehatan. Adapun kegiatan pelatihan dilakukan di hptel adeeva, kota Bengkulu. 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 dengan total sebanyak 7 modul.

Adapun syarat mengikuti pelatihan adalah sebagai berikut:

- a. Foto pemohom ukura 3 x 4 dua lembar.
- b. Fotokopi KTP pemohon satu lembar

## 2. Surat Nomor Induk Berusaha NIB

NIB adalah singkatan dari nomor induk berusaha yang merupakan idntitas pelaku usaha dalam rangkah pelaksaan kegiatan berusaha sesuai bisang usaha. NIB wajib dimiliki pelaku usaha yang ingin mengurus perizinan berusaha melalui OSS.

Syarat membuat Nib online sebagai berikut:

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

Data hak Akses Mikro Kecil (UMK).

Adapun caranya sebagai berikut:

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

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

## **B. Potensi Keberlanjutan Program**

Keberlanjutan program ini akan terus berlanjut dengan produk lebih berinovasi dan proses produksi lebih banyak untuk menghasilkan produk yang lebih bagus, dan memperluas pangsa pasar terkhusus untuk provinsi Bengkulu dan luar kota. Dan melihat tingginya minat masyarakat terhadap *Balado Stick Cucumber Skin* cemilan lezat sehat dan harga yang terjangkau untuk masyarakat umum dan mahasiswa serta dapat mendorong kami untuk meningkatkan kualitas *Balado Stick Cucumber Skin*. Hasil produksi ini merupakan stick yang memiliki rasa asin dan gurih dan pedas dengan yang berbahan dasar buah kulit mentimun, stick kulit mentimun ini masih mempertahankan rasa yang khas. Karena selama ini kulit mentimun masih belum banyak dimanfaatkan oleh masyarakat, kami mencoba membuka peluang usaha dengan berbahan dasar buah mentimun. Usaha stick kulit mentimun kami ini berbeda dengan stick yang lain karena kami menggunakan bahan dasar yang jarang digunakan oleh masyarakat. Usaha akan tetap bertahan bila menghadapi persaingan baik dengan sesama produsen maupun persaingan lain. Segmentasi Pasar yang akan kami tuju adalah seluruh kalangan

masyarakat, tetapi kami lebih menekan pada masyarakat umum karena mereka adalah penggemar stick yang bervariasi. Kami akan memasarkan produk kami disekitar tempat tinggal dan diberbagai pasar daerah bahkan kami akan memasukkan produk kami ke jajanan oleh-oleh khas Bengkulu. Kami mengharapkan semoga dengan adanya produk kami ini dapat lebih meningkatkan manfaat dari kulit buah mentimun yang selama ini hanya dibiarkan tidak diolah oleh masyarakat menjadi bahan makanan yang bernilai ekonomis dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat itu sendiri.

Produksi kulit mentimun dengan aneka rasa pedas diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk stick kulit mentimun itu sendiri. Dan mampu menjadi alternative cemilan baru di kalangan masyarakat Bengkulu sehingga bisa menjadi salah satu makanan khas kota Bengkulu.

### **C. Evaluasi**

Dari evaluasi dapat disimpulkan bahwa produk *Balado Stick Cucumber Skin* melalui uji coba pasar yang didapat dari percobaan pertama yakni dari sepuluh orang yang membeli *Balado Stick Cucumber*

*Skin* , konsumen pertama menyatakan bahwa stick ini enak dan layak untuk dikonsumsi, konsumen kedua menyatakan stick ini kurang pedas dan kemasannya kurang menarik sedangkan konsumen yang menyatakan hal yang sama dengan konsumen yang pertama yang menyatakan enak dan layak dikonsumsi. Dari uji pasar yang dilakukan dari sepuluh orang, ada salah satu konsumen yang menyatakan ada kekurangan sehingga adanya perbaikan produk dari kekurangan atau masukan dari konsumen sehingga bisa memenuhi dan memberikan produk yang terbaik bagi konsumen.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dengan adanya program PKM ( Program Kreativitas Mahasiswa) Mahasiswa dapat mengimplementasikan teori yang di miliki secara nyata. kami sebagai mahasiswa menjadikan kulit mentimun sebagai salah satu produk makanan yang moderen dizaman sekarang, dengan cara memproduksi bahan dasar dari kulit mentimun dicampur dengan bahan lain seperti tepung dan dibentuk menjadi stick agar bentuknya menjadi unik. Dengan manajemn produksi yang baik dalam melakukan perencanaan dari langkah awal se efektif dan se efisien dengan tanggung jawab dalam pelaksanaanya hingga ahkir.

Serta *Balado Stick Cucumber Skin* ini sesudah mempunyai PIRT dengan adanya ini menandakan bahwa produk aman dengan adanya usaha ini dapat memberikan ide-ide kreatif bagi masyarakat untuk membuka peluang usaha yang baru dan dapat juga meningkatkan nilai harga jual mentimun di pasaran.

#### **B. Saran**

Agar laporan ini menjadi lebih baik, penyusun memerlukan kritik dan saran yang bersifat membangun dalam penulisan laporan. Sehingga dalam menyusun

laporan ini dapat menjadi lebih baik lagi dan dapat menjadi referensi bagi pihak yang membutuhkan. Diharapkan dengan disusunnya laporan ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca ,terutama di bidang kewirausahaan. Serta dapat menjadi pedoman dalam membuat laporan usaha untuk generasi selanjutnya

## DAFTAR PUSTAKA

- Agusrina,Eunike,Dkk, "Perencanaan Produksi Dan Pengendalian Persediaan", (Malang:UB Press,2018)
- Ahmad Ibrahim Abu Sinn, Manajemen Syariah-Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008)
- Anang Firmansyah ,2019,Pemasaran Produk Dan Merek: Planning & Strategy,(Qiara Media: Surabaya),Hal.2-3.
- Boediono, Teori Ekonomi Mikro, BPFE, ( Yogyakarta, 2000 )
- Chelsea Regina Pitoy, Arrazi Bin Hasan Jan Dan Merlyn Mourah Karuntu. "*Perencanaan Kualitas Pada Produksi Ikan Asap (Studi Kasus Di Desa MINAESA Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara*",Jurnal EMBA, Vol.5. No 2. (JUNI 2017) 829.
- Dwi Cahyo Yulianto," Kamus Lengkap (lolos) PKM ", ( Jakarta:Bhuanna Ilmu Popular,2019)
- Agusrina,Eunike,Dkk, "Perencanaan Produksi Dan Pengendalian Persediaan", (Malang:UB Press,2018),H.3.
- Eddy Herjanto, Manajemen Operasi Edisi Ketiga (Jakarta: Grasindo, 2008),

Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, Pengantar Manajemen (Jakarta: Kencana, 2010)

Haryono .,,” *Kewirausahaan Era Kampus Merdeka*”, (Surabaya:CV.Jakad Media Publishing,2021)

Hendro , “ *dasar-dasar kewirausahaan panduan bagi mahasiswa untuk mengenal, memahami.dan memasuki dunia bisnis*”,( Jakarta PT Gelora Aksara Pratama,2011)

Huda Maulana, Soepatini,PhD,*Segmenting Targeting Positioning Mengapa,Apa, dan Bagaimana*,(jawa tengah:muhammadiyah university press,2021)

Jaribah Bin Ahmad Al-Haritsi, Fiqih Ekonomi Umar Bin Khattab (Jakarta: Khalifah, 2006)

Philip Kotler dan Armstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Ke-12, ( Erlangga, Jakarta, 2006).

Purnomo Agung ,dkk,”*Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Penguruan Tinggi Dan Dunia Bisnis* “. ( sumatra utara : yayasan kita menulis ,2020)

Malayu S.P. Hasibuan, Manajemen: dasar, pengertian, dan masalah. Edisi Revisi, Cet. 12 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016)

- Maisarah Leli,2019,,"*Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Islam*", Jurnal At-Tasyri'i. Vol.2. No 1
- Mishabul ali,2013, "*Prinsip Dasar Produksi Dalam Ekonomi Islam*", Volume 7, No. 1.
- Murdifin Haming, *Manajemen Produksi Modern* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014)
- Novela Irene Karly Massie, David P.E Saerang, Victorina Z Tirayon, 2018 "*Analisis Pengendalian Produksi Untuk Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Iaya Produksi*", Jurnal Riset Akuntansi, Vol. 13, No.1.
- Sofjan Assauri, *Manajemen Operasi Produksi Pencapaian Sasaran Organisasi Berkesinambungan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016),
- Suyadi Prawirosentono, *Manajemen Mutu Terpadu Total Quality Manajemen Abad 21*, (Bumi Aksara, Jakarta, 2004)
- Sukanto ReksHADIPRODJO, *Manajemen Produksi Edisi 4* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta , 2000)
- Sukmadi. "*Inovasi Dan Kewirausahaan (Edisi Paradigm Baru Kewirausahaan)*",(bandung:humaniora utama press,2016)
- T. Hani Handoko, "*Dasar-dasar Manajemen produksi dan operasi*" (Yogyakarta: BPFE,2012)

Tri puji rahayu, *Memunculkan Ide Kreatif Melalui Program Kreativitas Mahasiswa,( Jawa Tengah:Pustaka Rumah Cinta,2020)*

Yunita Sawitri, Wahyu Hidayat & Sendhang Nurseto, Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, Faktor Sosial, dan Faktor Psikologi terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matic Yamaha Mio di Yamaha Agung Motor Semarang, *Diponegoro Journal of Social And Politic*, 2013

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
JalanRaden Fatah PagarDewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

### SURAT KETERANGAN

Dengan ini memberikan keterangan bahwa :

Nama : Ici Mutiara  
NIM : 1811140177  
Program Studi : Perbankan Syariah

Telah memiliki sertifikat **LENGKAP** sesuai dengan persyaratan **SKPI** sehingga dapat mengikuti ujian munaqosah.

Demikian surat keterangan ini di buat, atas perkenannya diucapkan terima kasih.

Bengkulu, April 2022

Ka. Prodi 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 (0736) 51276-51171-  
51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

No : 013/SKLP-FEBI/02/4/2022

Satgas Plagiasi Program Studi Perbankan Syariah Menerangkan bahwa :

Nama : Ici Mutiara  
NIM : 1811140177  
Prodi : Perbankan Syariah  
Jenis Tugas Akhir : PKM  
Judul Tugas Akhir : **MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BALADO STICK CUCUMBER SKIN DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PRODUK**  
Similarity Index : 20%  
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  
(0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfatbengkulu.ac.id](http://www.uinfatbengkulu.ac.id)

LEMBAR BIMBINGAN

Nama : Yoyoh Satrianto (18111400490) Program Studi : Perbankan Syariah  
Ici Mutiara (1811140177) Pembimbing 2: H.Makmur,Lc,M.A.

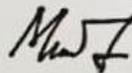
Judul PKM : Pengolahan Kulit Mentimun menjadi Balado Stick Cucumber Skin untuk  
Meningkatkan Kreativitas Mahasiswa

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	20/12/2022	BAB I	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tambahkan data empiris</li><li>- Rumusan masalah harus jelas</li><li>- Sesuaikan dengan pedoman laporan PKM yang bau</li></ul>	
2	17/01/2022	BAB II	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kajian teorinya harus jelas</li><li>- Membahas pokok-pokok yang penting</li></ul>	
3	14/03/2022	BAB III	<ul style="list-style-type: none"><li>- Metode pelaksanaan harus sesuai dengan apa yang telah dijalankan</li></ul>	
4	17/03/2022	BAB IV	<ul style="list-style-type: none"><li>- Membahas Anggaran biaya dan jadwal kegiatan</li><li>- Perbaiki Hasil yang dicapai</li></ul>	

5	22/03/2022	BAB V/VI	<ul style="list-style-type: none"><li>- Potensi keberlanjutan usaha harus jelas</li><li>- Kesimpulan isinya diambil dari rumusan masalah,serta singkat dan jelas</li><li>- Lengkapi lampiran-lampiran pendukung selama kegiatan</li></ul>	
6	25/03/2022	ALL BAB	ACC	

Bengkulu,      Maret 2022

Pembimbing 2



H. Makmur, Lc. M.A.  
NIP. 2004107601



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](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

### LEMBAR BIMBINGAN

Nama : Yoyoh Satrianto (18111400490) Program Studi : Perbankan Syariah  
Ici Mutiara (1811140177) Pembimbing I: Dr. Nurul Hak, M.A.  
Judul PKM : Pengolahan Kulit Mentimun menjadi Balado Stick Cucumber Skin untuk  
Meningkatkan Kreativitas Mahasisiwa

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1		Proposal	all	R.
2.		bagian Produk	all	R.
3.		Produk	all	R.
7.		Manfaat	all	R.
5		laporan	all	R.

Mengetahui,  
Ketua jurusan Ekonomi Islam

Yenti Sumarni, M.M  
NIP. 197904162007012020

Bengkulu, 2022

Pembimbing I

Dr. Nurul Hak, M.A.  
NIP. 196606161995031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

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

**SURAT PENUNJUKAN**

Nomor: 1756 /ln.11/ F.IV/PP.00.9/12/2021

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

1. N A M A : Dr. Nurul Hak, M. A.  
NIP : 196606161995031002  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : H. Makmur, Lc., M. A.  
NIDN : 2004107601  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

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

N A M A : Yoyoh Satrianto  
NIM : 1811140049  
N A M A : Ici Mutiara  
NIM : 1811140177  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : **Pengolahan Kulit Mentimun Menjadi Balado Stick Cucumber Skin**

**Untuk Meningkatkan Kreativitas Mahasiswa**

Keterangan : Program Kreativitas Mahasiswa

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

Ditetapkan di : Bengkulu  
Pada Tanggal : 9 Desember 2021





FORM 2 PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR  
 JURNAL ILMIAH, BUKU, PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT,  
 PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

Identitas Mahasiswa  
 Nama Yoyoh Satrianto  
 NIM 1811140049  
 Program Studi Perbankan Syariah  
 Anggola Ici Mutiara 1811140177

II. Pilihan Tugas Akhir:

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

Judul Tugas Akhir:

*Pengolahan kulit mantimun menjadi Balada  
 Stick Cucurbar skin untuk meningkatkan kreatifitas mahasiswa*

III. Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan: *ok. Bisa di Lanjutkan*

Bengkulu, .....

Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

H. MAKMUR, Lc. MA

B. Ketua Jurusan

Judul yang disetujui:

Pemungkas Dosen Pembimbing:

Bengkulu, .....

Ketua Tim  
 Mahasiswa

Yoyoh Satrianto  
 NIM. 1811140049

Mengesahkan  
 Ketua Ekis/Manajemen

Desi Isnajati, MA  
 NIP. 197912022006092001

## Bahan dasar Balado Stick Cucumber skin



## Proses pembuatan



Pengupasan Kulit mentimun



Pemotongan kulit mentimun



Pencucian kulit mentimun



Pemblenderan kulit mentimun



Pencampuran kulit menitimun dll.



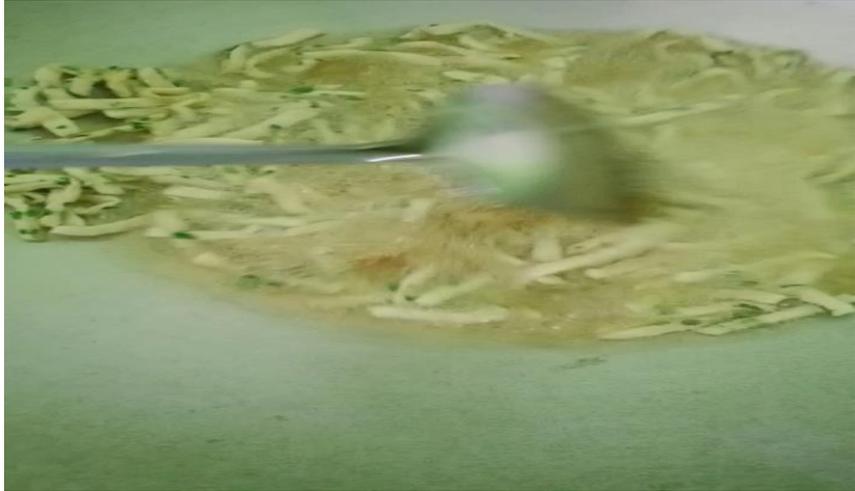
Pencampuran yang telah jadi



Proses pengilingan



Sudah berbentuk stick



Tahap penggorengan



Tahap pencampuran balado,cabe bubuk dan daun jeruk



Tahap pengemasan



Siap dipasarkan

**Label produk**

*Balada Stick  
Cucumber  
Skin*

Netto:  
150 g

STIK KULIT MENTIMUN DENGAN HARGA TERJANGKAU



**KOMPOSISI:**

*Kulit Mentimun, tepung terigu, beking powder, mentega, balado, bubuk cabe, dan daun jeruk.*

Alamat: Jl. Adam Malik pagar  
dewa kota Bengkulu

P-IRT NO. 2051704010007-27

Kode produksi: XII26YC

Exp.3 Mei 2022

 Cucumber\_skin12

 085764146963

## Pemasaran









## Pemasaran secara media sosial



