

**STRATEGI PEMASARAN SYARIAH (*MARKETING MIX*)  
PADA OLAHAN BUAH NAGA SEBAGAI SALAH SATU  
CEMLAN KERIPIK BUAH YANG BERGIZI DAN  
BERINOVASI**



**TUGAS AKHIR  
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

OLEH :

**FETI INDRIANI  
NIM. 1711130009**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
TAHUN 2021 M/1442 H**



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

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp.(0736) 51276,51171 Fax (0736) 51171 Bengkulu

HALAMAN PERSETUJUAN  
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

"STRATEGI PEMASARAN SYARIAH (*MARKETING MIX*) PADA OLAHAN BUAH  
NAGA SEBAGAI SALAH SATU CEMILAN KERIPIK BUAH YANG BERGIZI DAN  
BERINOVASI"

1. Nama/NIM/Prodi : Feti Indriani/1711130009/Ekonomi Syariah
2. Status Dalam Tim : Anggota
3. Judul Kegiatan : Pembuatan Produk.Pemasaran Produk dan lain-lain
4. Lokasi Kegiatan : Jl. Setia Negara RT 29 RW 04 Kampung Melayu
5. Waktu Kegiatan : 4 (Empat) bulan, mulai Bulan September s.d Desember 2020
6. Biaya : Rp. 1.167.230,- (Satu Juta Seratus Enam Puluh Tujuh Ribu  
Dua Ratus Tiga Puluh Rupiah)

Dapat disetujui untuk diajukan dalam seminar hasil Program Kreativitas Mahasiswa  
sebagai Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.

Bengkulu, 24 Januari 2021 M

12 Jumadil Akhir 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Asnaini, MA  
NIP.197304121998032003

Nonik Afrianty, M.E  
NIP.199304242018012002



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

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp.(0736) 51276,51171 Fax (0736) 51171 Bengkulu

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**"STRATEGI PEMASARAN SYARIAH (MARKETING MIX) PADA OLAHAN BUAH**  
**NAGA SEBAGAI SALAH SATU CEMILAN KERIPIK BUAH YANG BERGIZI DAN**  
**BERINOVASI"**

1. Nama/NIM/Prodi : Feti Indriani/1711130009/Ekonomi Syariah
2. Status Dalam Tim : Anggota
3. Judul Kegiatan : PKM-K DRAGON CHIPS
4. Lokasi Kegiatan : Jl. Setia Negara RT 29 RW 04 Kampung Melayu
5. Waktu Kegiatan : 4 (Empat) bulan, mulai bulan September s.d Desember 2020
6. Biaya : Rp.1.167.230,- (Satu Juta Seratus Enam Puluh Tujuh Ribu Dua Ratus Tiga Puluh Rupiah)

Telah diajukan dalam seminar hasil Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Bengkulu pada :

Hari : Senin  
 Tanggal : 22 Februari 2021 M/10 Rajab 1442 H

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

Bengkulu, 24 Februari 2021 M  
 12 Rajab 1442 H

Tim Penguji

Ketua

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

Penguji

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

Sekretaris

**Nonie Affandy, M.E.**  
 NIP.199304242018012002

Penguji II

**Yosy Arisandy, MM**  
 NIP.198508012014032000

Mengetahui,  
 Dekan

**Dr. Anaini, M.A.**  
 NIP.197304121998032003



## SURAT PERNYATAAN KEASLIAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Tugas Akhir dengan Judul "STRATEGI PEMASARAN SYARIAH (*MARKETING MIX*) PADA OLAHAN BUAH NAGA SEBAGAI SALAH SATU CEMILAN KERIPIK BUAH YANG BERGIZI DAN BERINOVASI". Adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas Akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Didalam Tugas Akhir ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sehingga acuan dalam laporan akhir ini dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada Daftar Pustaka.

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

Bengkulu, 20 Januari 2021M  
2 Jumadil Akhir 1442H



6000  
ENAM RIBU RUPIAH

Reti Indriani  
1711130009

## **RINGKASAN EKSEKUTIF**

Banyak masyarakat yang belum mengetahui olahan buah naga dimana kebanyakan masyarakat hanya mengonsumsi buah naga secara langsung atau dibuat sebagai minuman atau jus. Kami berinovasi untuk menciptakan sebuah produk yang diolah dari buah naga yakni Dragon Chips (Keripik Buah Naga). Produk kami bekerja sama dengan petani buah naga di daerah Desa Siabun Kabupaten Seluma Provinsi Bengkulu.

Adapun strategi pemasaran yang dilakukan dalam usaha ini adalah dengan menjual ke outlet-outlet disekitar tempat usaha dan juga usaha ini melakukan pemasaran di online dimana menggunakan aplikasi Instagram, Whatsapp dan Facebook. Usaha keripik buah naga merupakan ide bisnis yang menarik dengan memanfaatkan peluang dari pesaing yang masih sedikit.

Anggaran yang di keluarkan dalam usaha ini sebesar Rp. 1.167.230,- , target yang akan kami capai dalam usaha ini memperoleh profit dari modal yang telah kami keluarkan, target selanjutnya kami akan membuka lowongan pekerjaan dan memperluas pangsa pasar hingga ke luar kota Bengkulu.

Sejauh ini pencapaian usaha keripik buah naga telah memiliki mitra dalam bekerja sama dengan petani buah naga dan toko oleh-oleh yang ada di kota Bengkulu. Jenis kegiatan yang dilaksanakan yaitu Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) dimana untuk memenuhi tugas akhir perkuliahan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu guna menempuh gelar sarjana (S1). Kegiatan ini dilakukan selama 4 (empat) bulan.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini dengan baik tepat pada waktunya. Tugas Akhir ini berjudul **“STRATEGI PEMASARAN SYARIAH (MARKETING MIX) PADA OLAHAN BUAH NAGA SEBAGAI SALAH SATU CEMILAN KERIPIK BUAH YANG BERGIZI DAN BERINOVASI”**, Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran islam sehingga umat islam mendapatkan petunjuk kejalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusun laporan akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana membuat olahan dari buah naga yang lebih inovatif dan untuk memenuhi syarat mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Starata Satu Eonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Dalam menyelesaikan laporan akhir ini penulis telah banyak mendapat bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak

untuk itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. H. Sirajuddin M, M.Ag. M.H, selaku rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan berbagai fasilitas dalam menimba ilmu pengetahuan di IAIN Bengkulu dan membantu serta membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Selaku Pembimbing I yang selalu membantu dan membimbing penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Desi Isnaini, MA Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.
4. Nonie Afrianty, M.E selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi semangat dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua penulis yang selalu mendoakan kesuksesan penulis.



6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keihklasan.
7. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu penulis memohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ke depan.

Bengkulu, 25 Januari 2021 M

12 Jumadil Akhir 1442 H

Penulis,

**Feti Indriani**

**NIM. 1711130009**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>RINGKASAN EKSEKUTIF .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1. Latar Belakang .....	1
2. Perumusan Masalah.....	7
3. Tujuan Program.....	7
4. Manfaat Program.....	9
5. Luaran yang Diharapkan .....	9

### **BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

1. Analisa Produk .....	11
2. Pangsa Pasar .....	12
3. Lokasi Usaha/Program .....	13
4. Analisa Kelayakan Usaha/Program.....	14
5. Analisa Keuntungan .....	15

### **BAB III METODE PELAKSANAAN**

1. Alat dan Bahan .....	18
2. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Pemasaran...	18
3. Proses promosi dan pemasaran .....	20
4. Analisis peluang usaha .....	26

**BAB IV ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL  
KEGIATAN**

- 1. Anggaran Biaya..... 29
- 2. Jadwal Kegiatan ..... 31

**BAB V HASIL YANG DIACAPAI DAN POTENSI  
KEBERLANJUTAN**

- 1. Hasil yang Dicapai Berdasarkan Luaran ..... 32
- 2. Potensi Keberlanjutan Program ..... 33

**BAB VI PENUTUP**

- 1. Evaluasi ..... 34
- 2. Kesimpulan dan Saran ..... 34

**DAFTAR PUSTAKA ..... 37**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Anggaran Biaya.....	29
Tabel 1.2. Jadwal Kegiatan .....	31

## DAFTAR GAMBAR

Gambar Pemasaran sesuai Etika Pemasaran islam .....	22
Gambar alur pemasaran produk dragon chips .....	23
Gambar konsep Promosi Islam.....	26

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Form Pengesahan Judul
- Lampiran 2 : Persetujuan Proposal
- Lampiran 3 : Lembar Bimbingan
- Lampiran 4 : Biodata Ketua dan Anggota
- Lampiran 5 : Surat Pernyataan
- Lampiran 6 : Sertifikat PIRT
- Lampiran 7 : Sertifikat Jaminan Halal
- Lampiran 8 : Daftar Gambar

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1. Latar Belakang**

Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) adalah salah satu upaya oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DP2M), Ditjen Dikti dalam meningkatkan kualitas peserta didik (mahasiswa) di perguruan tinggi agar dapat meningkatkan kemampuan akademis dan profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan, dan menyebarkan ilmu pengetahuan kesenian serta memperkaya budaya nasional. Ada beberapa jenis program kreativitas yang ditawarkan yakni Program Kreativitas Mahasiswa Penelitian (PKMP), Program Kreativitas Mahasiswa Penerapan Teknologi (PKMT), Program Kreativitas Mahasiswa Pengabdian Kepada Masyarakat (PKMM), dan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK). Program Kreativitas Mahasiswa berbasis Kewirausahaan adalah kreativitas dalam menciptakan

keterampilan berwirausaha dan berorientasi pada profit, umumnya didahului oleh survey pasar karena relevansinya yang tinggi terhadap terbukanya peluang perolehan profit bagi mahasiswa.<sup>1</sup>

Kewirausahaan didefinisikan sebagai proses penciptaan suatu hal baru yang bernilai dengan pengorbanan waktu dan upaya yang dibutuhkan, mengambil resiko keuangan, resiko psikologis, dan resiko sosial yang terkait, serta perolehan imbalan yang dihasilkan baik dalam bentuk imbalan moneter maupun kepuasan dan kebebasan pribadi.<sup>2</sup> Buah naga termasuk dalam buah yang eksotik karena penampilannya yang menarik, rasanya asam manis menyegarkan dan memiliki beragam manfaat untuk kesehatan. Buah naga (dragon fruit) merupakan salah satu tanaman hortikultura yang baru dibudidayakan di Indonesia dengan warna buah merah yang menyala dan bersisik hijau. Buah ini memiliki bentuk yang sangat unik dan cukup memikat untuk dilihat.

---

<sup>1</sup> Agung Baskoro, 2014, *Status Update For The Best Student*, Gramedia Pustaka Utama. h. 170-171

<sup>2</sup> Robert D. Hisrich, dkk, 2018, *Entrepreneurship Kewirausahaan*, (Salemba Empat: Jakarta)



Bentuk fisiknya mirip dengan buah nanas hanya saja buah ini memiliki sulur pada kulitnya. Buah naga berwarna merah jambu dengan daging buah berbagai jenis antara lain berwarna putih, kuning dan merah dengan biji kecil berwarna hitam yang sangat lembut dan lunak.<sup>3</sup>

Inovasi produk dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan pelaku usaha pembuat produk untuk memperbaiki, meningkatkan, dan mengembangkan produk yang diproduksi selama ini. Inovasi merupakan perubahan yang baru menuju kearah perbaikan yang lain atau berbeda dari yang sudah ada sebelumnya, yang dilakukan dengan sengaja dan berencana atau tidak secara kebetulan. Inovasi sebagai keberhasilan ekonomi berkat adanya pengenalan cara baru atau kombinasi baru dari cara-cara lama dalam mentransformasi input menjadi output yang menghasilkan perubahan secara drastis dalam perbandingan antara nilai guna produk suatu barang.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Musdalifah, Arwin Arif, Fandi Ahmad.2019, *Pengolahan Buah Naga Kelompok Bulo (Badan Usaha Lorong) Teratai Putih*, Caradde: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat,h. 105.

<sup>4</sup> Ayunda,2020, *Inovasi Produk : Pengertian, Tujuan, Fungsi dan Manfaatnya dalam Pengembangan Bisni*, dikutip dari

Banyak jenis usaha yang dilakukan oleh masyarakat seperti usaha mikro kecil, menengah dan atas. yang mulai menjual makanan sehat pelaku usaha tertarik untuk memulai usaha dibidang kuliner karena salah satu usaha yang menjanjikan dipasaran saat ini. Maka dari itu kami berinisiatif untuk membuat suatu produk baru yang lebih inovasi dan diharapkan dapat menghasilkan profit sesuai yang ditargetkan yakni Keripik Buah Naga, keripik yang terbuat dari Buah Naga dan dicampur dengan tepung terigu yang sangat cocok menjadi makanan atau snack konsumsi untuk hari santai dan liburan yang bisa di konsumsi oleh setiap kalangan. Usaha keripik buah naga merupakan ide bisnis yang menarik dengan memanfaatkan peluang dari kompetitor yang masih sedikit dan keunikan produk keripik buah naga itu sendiri.

Kegiatan pemasaran merupakan ujung tombak dari kegiatan bisnis yang dijadikan pendukung utama dalam menggali potensi dan mengembangkan bisnis atau perusahaan, karena dengan adanya dukungan pasarlah yang membua

bisnis itu berkelanjutan, eksis dan berkembang. Sebab pasar merupakan tumpuan hapan penghasilan yang diperoleh perusahaan karena pendapatan itu diperoleh dari pasar, tanpa dukungan dan partisipasi dari pasar (konsumen) maka mustahil perusahaan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik. Pasar yang dapat mendukung dan mebeli produk aasu jasa yang dijual oleh sejumlah atribut yang menyenangkan bagi pihak pasar atau konsumen, maka dipastikan penghasilan yang diperoleh perusahaan atau pasar akan terus mengalir dengan sendirinya<sup>5</sup>

Pemasaran menurut Philip Kotler adalah aktivitas sosial dan sebuah pengaturan yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok dengan tujuan untuk mendapat tujuan mereka dengan jalan membuat produk dan menukarnya dengan besaran nominal tertentu kepihak lain.<sup>6</sup> Dapat disimpulkan pemasaran secara menejerial pemasaran sering digambarkan sebagai seni menjual produk, Tujuan dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menciptakan suatu produk

---

<sup>5</sup> Muslich,2004, *Etika Bisnis Islam*,(Ekonisia:Yogyakarta),h. 93

<sup>6</sup> Radna Andi Wibowo,2019, *Manajemen Pemasaran*

yang sesuai dengan keinginan konsumen, menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan.<sup>7</sup> Potensi wilayah pemasaran atau penjualan produk Dragon Chips yang strategis yakni kami memilih tiga wilayah penjualan di Kampung Melayu, Selebar dan Bengkulu Tengah wilayah ini sering dikunjungi masyarakat seperti swalayan, warung dan tempat perbelanjaan lainnya. Pada saat ini banyak dijumpai kebiasaan konsumsi makanan ringan yang digemari oleh setiap orang, Masyarakat biasanya hanya mengenal bahwa buah naga dapat dikonsumsi secara langsung atau dengan jus buah, namun buah naga bisa diolah menjadi keripik cemilan yang lebih sehat.

Makanan-makanan yang tersedia dipasaran saat ini memang sudah beragam, serta harga yang ditawarkan juga kebanyakan terlalu mahal. Salah satu makanan yang cukup

---

<sup>7</sup> Budi Rahayu Tanama Putri, *Manajemen Pemasaran*, h. 1

sederhana, tetapi sangat cocok menjadi cemilan sehari-hari, sekaligus makanan yang istimewa yaitu “Dragon Chips” keberadaan Dragon Chips yang gurih banyak diminati oleh setiap orang. Dengan melihat potensi atau kelebihan seperti hal tersebut maka kami ingin membuat usaha makanan yaitu usaha makanan “Dragon Chips” untuk dikembangkan menjadi jajan yang sehat, enak, lezat, higienis dan tentu saja bergizi.

## **2. Perumusan Masalah**

Rumusan masalah yang akan dibahas adalah :

- a. Bagaimana Strategi Pemasaran Syariah yang dilakukan Dragon chips?
- b. Bagaimana etika promosi yang sesuai dengan prinsip syariah yang dilakukan oleh Dragon Chips ?
- c. Bagaimana mempromosikan dan memperkenalkan cemilan dari buah naga yang belum terkenal kepada masyarakat Bengkulu Khususnya dan daerah lain umumnya?

## **3. Tujuan Program**

Adapun tujuan memilih usaha makanan ini tidak lain adalah :

1. Menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan prinsip syariah dengan berorientasi pada masalah.
2. Menawarkan sesuatu yang baru dibidang bisnis makanan, dan mengajak untuk hidup sehat dengan produk cemilan yang kami tawarkan.
3. Membuat “DRAGON CHIPS” menjadikan makanan kering yang diminati oleh setiap kalangan dan mampu mendirikan wisata kuliner makanan kering yang lebih beragam.
4. Mengenalkan bahwa buah naga bisa diolah menjadi keripik yang gurih enak dan sehat.
5. Memperoleh suatu keuntungan dan pendapatan dari usaha mandiri yang didirikan dan secara tidak langsung bisa mengurangi jumlah pengangguran.
6. Adapun tujuan khusus mengambil tugas akhir Kewirausahaan adalah memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.
7. Menjadi pengusaha muda yang sukses.

#### **4. Manfaat Program**

Adapun manfaat program kreativitas dalam bidang kewirausahaan ini adalah :

1. Menjadikan mahasiswa yang inovasi dan kreativitas.
2. Dapat membuka peluang usaha baru.
3. Dapat menjadikan produk buah naga sebagai salah satu oleh-oleh khas Bengkulu.
4. Meningkatkan produksi buah naga khususnya bagi para petani buah naga di Bengkulu.
5. Melatih kerjasama kelompok supaya dapat menjadi tim yang solid di dalam mengelolah sebuah usaha.
6. Menjadi pengusaha muda yang sukses.

#### **5. Luaran Yang Diharapkan**

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

1. Dapat menghasilkan cemilan baru dari buah naga yang sehat, bergizi tentunya tanpa bahan kimia yang berbahaya dan dapat dinikmati dari berbagai kalangan.
2. Dapat menjadi salah satu makanan khas dari masyarakat Bengkulu yang bernilai jual tinggi.

3. Dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan membantu mengurangi pengangguran.
4. Dapat menginspirasi para produsen lainnya untuk mengolah dan menciptakan makanan yang lebih berinovasi dan sehat.



## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

#### **1. Analisa Produk**

Nama produk adalah “Dragon Chips” (Keripik Buah Naga), bahan baku terdiri dari :

- a. Buah Naga.
- b. Tepung terigu.
- c. Tepung Tapioka.
- d. Telur.
- e. Garam.
- f. Bawang Putih.
- g. Penyedap Rasa.

Banyak masyarakat yang sudah menerapkan gaya hidup sehat dengan mengonsumsi olahan dari buah dan sayuran termasuk untuk cemilannya. Keripik buah naga merupakan keripik yang sangat menarik untuk dikonsumsi karena biasanya buah naga hanya dikonsumsi sebagai buah pencuci mulut yang disajikan dalam bentuk utuh dan diolah seperti

salad, jus buah dan mie organik. Usaha keripik buah naga merupakan ide bisnis yang menjanjikan karena peluang dan kompetitor yang masih sedikit dan keunikan dari buah itu sendiri. keripik buah naga baik untuk kesehatan diantaranya menjaga kesehatan jantung, mencegah kangker, mencegah diabetes, menurunkan kadar kolesterol, memperkuat tulang dan gigi serta menghambat penuaan dini.

## **2. Pangsa Pasar**

### **a. Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar adalah suatu proses untuk membagi-bagi atau mengelompokkan konsumen/pembeli berdasarkan kebutuhan karakteristik ataupun perilaku yang membutuhkan bauran produk dan bauran pemasaran tersendiri. Segmentasi pasar produk yang kami tuju seperti Pegawai Negeri Sipil, Mahasiswa, dan Ibu rumah tangga.

### **b. Targeting**

Targeting merupakan kegiatan yang berisi dan menilai serta memilih satu atau lebih segmentasi pasar

yang akan dimasuki oleh suatu perusahaan. target pemasaran yang kami lakukan seperti diwarung-warung, swalayan dan tempat perbelanjaan lainnya.

c. Positioning

Positioning merupakan strategi untuk merebut posisi dibenak konsumen, sehingga strategi ini menyangkut bagaimana membangun kepercayaan, keyakinan dan kompetisi bagi pelanggan. karena peluang dan kompetitor yang masih sedikit dan keunikan dari buah itu sendiri membuat keripik buah naga menjadi ide bisnis yang menjanjikan.<sup>8</sup>

### 3. Lokasi Program

Lokasi Usaha yang kami lakukan yakni di Jalan Setia Negara 06 Kelurahan Kandang Mas, Kecamatan Kampung Melayu, Kota Bengkulu. Lokasi ini dipilih menjadi tempat produksi karena dekat dengan keramaian dan memenuhi syarat Dinas Kesehatan dalam memproduksi suatu makanan

---

<sup>8</sup> Hari Wijaya dkk. 2016, *Strategi Segmenting, Targeting, Positioning Serta Strategi Harga Pada Perusahaan Kecap Blekok di Cilacap*, Asian Journal of Inovation and Entrepreneurship Vol 01, h. 178

sehingga PIRT dapat diterbitkan, kemudian di Selebar dekat dengan Kampus, dan di Bengkulu Tengah sangat strategis karena dekat dengan wilayah perkantoran. Umumnya di Bengkulu jarang memproduksi keripik buah naga sehingga menjadi peluang usaha yang menjanjikan. Tantangan dari usaha keripik buah naga sendiri yakni, buah naga merupakan buah musiman sehingga terkadang untuk membeli dari produsen atau petani langsung sedikit kesulitan jadi membeli ditoko buah dengan harga yang agak sedikit mahal.

#### **4. Analisa Kelayakan Program**

Proyeksi Laba Rugi dalam 4 Bulan :

1 Kg Buah naga dan 2 Kg Tepung Terigu dapat menghasilkan sebanyak 32 produk.

Pendapatan Usaha yakni :

16 minggu x 32 produk x Rp. 6000,- = Rp. 3.072.000,-

Biaya Usaha :

Biaya Bahan Baku sekali produksi      Rp. 65.980,-

Peralatan Tetap                                      Rp. 110.000,-

Biaya Tenaga Kerja                                  Rp. -----

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya} &= \text{Rp. } 65.980 \times 16 \text{ minggu} + \text{Rp. } 110.000 \\ &= \text{Rp. } 1.655.680 \end{aligned}$$

### **Laba Bersih :**

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan usaha} - \text{Total Biaya} &= \text{Rp. } 3.072.000 - \text{Rp. } \\ &1.165.680 \\ &= \text{Rp. } 1.906.320 \end{aligned}$$

Jadi, selama 4 bulan produksi dengan perolehan total penjualan sebesar Rp. 3.072.000,- dan laba bersih sebesar Rp. 1.906.320,- maka usaha ini sudah dikatakan layak untuk dijalankan karena sudah melebihi dari batas investasi awal yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp. 1.167.230,-

## **5. Analisa Keuntungan**

### **Produk 1 Bulan**

$$\begin{aligned} 1 \text{ kali produksi} &= 32 \text{ bungkus} \times 4 \text{ minggu} \\ &= 128 \text{ bungkus} \end{aligned}$$

### **Penjualan 1 Bulan**

$$\begin{aligned} \text{Harga per bungkus} &= \text{Rp. } 6000,- \\ \text{Penjualan 1 bulan} &= \text{Rp. } 6000,- \times 128 \text{ bungkus} \\ &= \text{Rp. } 768.000,- \end{aligned}$$

**Profit yang dihasilkan selama 4 bulan**

= Rp. 768.000,- x 4 Bulan

= Rp. 3.072.000,-

Total Profit yang diperoleh :

= pendapatan usaha – total biaya

= Rp. 3.072.000 – Rp. 1.165.680

=Rp. 1.906.320

**Break Even Point (BEP)**

Break Even Point (BEP) merupakan suatu pendekatan yang didasarkan pada hubungan antara penjualan dan biaya. BEP dapat juga diartikan dengan sebuah analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada para konsumen dan pada harga tertentu menutupi biaya-biaya yang timbul serta bisa juga untuk mendapatkan keuntungan atau profit.

Biaya variabel per unit

**BEP (Rupiah)**

Jadi :

Biaya Variabel Per unit                      = Rp. 65.980/32 Bungkus

= Rp.2.061,-

Biaya Harga Jual Per unit = Rp. 6.000/32 Bungkus

= Rp. 187,-

Selanjutnya :

BEP (Unit)

= 27 Unit

Jadi usaha ini harus menjual sebanyak 27 Dragon Chips agar

BEP.

BEP (Rupiah)

= Rp. 311.761,-

Jadi, usaha ini harus mendapatkan omset senilai Rp.

311.614,- agar terjadi BEP.

**BAB III**  
**METODE PELAKSANAAN**

**1. Alat dan Bahan**

Adapun alat dan bahan yang digunakan dalam proses produksi Dragon Chips (Keripik Buah Naga), yaitu :

No.	Bahan yang digunakan	Alat yang digunakan
1	Buah Naga	Wajan/kuali
2	Tepung Terigu	Pisau
3	Tepung Tapioka	Belender
4	Telur	Saringan Penggoreng
5	Garam	spatula
6	Bawang putih	Mesin Mie
7	Penyedap Rasa	Kompor Gas
8		Sarung Tangan Plastik
9		wadah Besar dan Kecil

**2. Uraian Pelaksanaan Tugas Bagian Pemasaran**

- a. Menjalankan strategi yang telah dibuat



Yang saya lakukan dalam hal pemasaran adalah melakukan segmentasi pasar, *targeting* dan *positioning*.

- b. Mempromosikan produk melalui sosial media online dan offline

Mempromosi produk melalui sosial media seperti Instagram, Facebook, WhatsApp. Menawarkan produk secara langsung dari mulut ke mulut, kemudian mempromosikan ke warung-warung, toko oleh-oleh dan masyarakat lainnya.

- c. Melakukan analisis pasar dan mengatur distribusi produksi

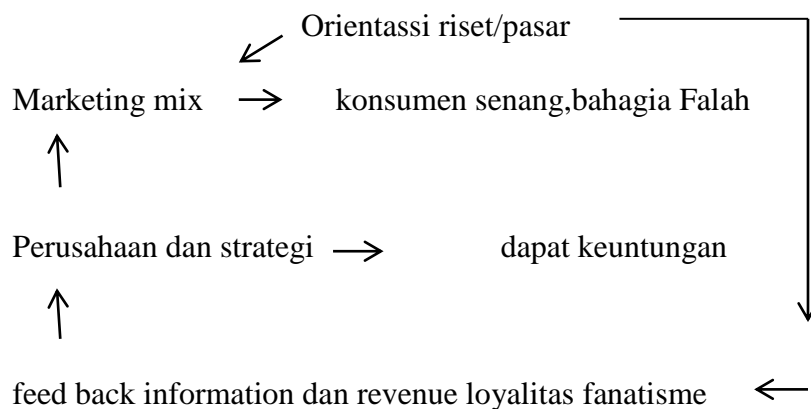
Dalam hal ini saya melihat kondisi pasar, peminat dan para pesaing yang ada. Kemudian saya mengatur distribusi produksi dengan secara langsung dan tidak langsung. Distribusi secara langsung saya melakukan dari produsen langsung ke konsumen, sedangkan tidak langsung dari produsen ke outlet-outlet atau toko oleh-oleh kemudian ke konsumen.

### 3. Proses Promosi dan Pemasaran

Awal pandangan pemasaran

- a. Ada kebutuhan dan keinginan masyarakat, kita mengetahui bahwa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar terdiri atas kebutuhan pokok dan sekunder. Barang yang dijual oleh pelaku bisnis sepanjang bermanfaat dan positif dan berguna bagi masyarakat sangat membutuhkan maka sudut pandang ini dijadikan oleh kegiatan pemasaran sebagai titik awal pandangan pemasaran secara islami dalam melihat peluang bisnis itu yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan.<sup>9</sup>

Gambar Konsep Pemasaran sesuai Etika Pemasaran islam



<sup>9</sup> Muslich, 2004, *Etika Bisnis Islam*, (Ekonesia: Yogyakarta), h. 94

- b. Ada daya beli masyarakat, bisnis memandang bahwa untuk membuat atau menyelenggarakan kegiatan bisnis pasti diperlukan biaya untuk produksi dan perniagaannya. Jika masyarakat sebagai calon konsumen yang dituju perlu dilihat apakah masyarakat konsumen punya uang untuk membeli barang yang diproduksi dan dijual di masyarakat.
- c. Ada kehendak keputusan untuk membeli, Hal ini dapat dilakukan dengan seperangkat kebijakan yaitu terkombinasikan kedalam kebijakan terpadu sebagai kebijakan *marketing mix* yang terdiri dari 4 elemen yakni produk, harga, kebijakan distribusi dan promosi.
- Kebijakan produk menyangkut bagaimana etika produksi yang harus dilakukan bagaimana harga ditentukan, bagaimana distribusi dilakukan secara baik dan bagaimana promosi dilaksanakan secara baik. Kemaslahatan yang menjadi dasar atau landasan dalam kegiatan pemasaran adalah segala apapun yang dihasilkan dan dikerjakan diarahkan pada pemenuhan dan pelayanan untuk

memberikan kepuasan yang terbaik bagi konsumen atau pasar.<sup>10</sup>

Promosi produk Dragon Chips yang dilakukan melalui media sosial seperti WhattsApp, Instagram dan Facebook. Dan secara langsung kepada masyarakat dengan mengadakan *free testing* atau gratis mencoba produk dragon chips. Selanjutnya Dragon Chips dipasarkan ke berbagai warung-warung, swalayan, dan toko oleh-oleh.



Pengenalan produk juga akan dilakukan melalui brosur yang didesain dengan sebagus mungkin sehingga konsumen tertarik untuk membeli dragon chips dan berisi informasi tentang gambaran produk, cara pemesanan, lokasi penjualan produk dan lain sebagainya. Sasaran dari brosur unu adalah tempat-tempat umum yang berpotensi dikunjungi orang

---

<sup>10</sup> Muslich,2004, *Etika Bisnis Islam*,(Ekonisia:Yogyakarta),h. 96

banyak, seperti pasar, toko oleh-oleh, warung dan swalayan dekat kampus dan pada tempat-tempat strategis.

Pemasaran produk dilakukan secara langsung ataupun tidak langsung

Gambar alur pemasaran produk dragon chips



Strategi pemasaran syariah yang dilakukan dengan menggunakan marketing mix dengan cara memuaskan melalui empat elemen yakni:

a. Product/produk.

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar guna mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan. Produk yang dihasilkan dapat bermanfaat

dan berguna, menghasilkan benefit, dan dapat memuaskan konsumen secara positif sesuai dengan syariat islam.<sup>11</sup> Keripik buah naga adalah produk yang kami keluarkan dari usaha kami yang bernama “Dragon Chips” yang memiliki keunggulan buah naga bisa diolah menjadi keripik cemilan yang lebih sehat dan keunikan dari buah itu sendiri.

b. Price/harga.

Harga dapat didefinisikan sebagai jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Penetapan harga ini tidak mementingkan keinginan pedagang sendiri, tapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat. Harga yang kami tawarkan sebesar Rp.6,000,- dimana harga yang kami tawarkan sangat ekonomi masyarakat.

c. Place/lokasi.

---

<sup>11</sup> Muslich,2004, *Etika Bisnis Islam*,(Ekonesia:Yogyakarta),h. 97

Tujuan lokasi pemasaran yang kami pilih terbagi menjadi tiga wilayah yaitu Bengkulu tengah, kecamatan selebar, dan kecamatan kampung melayu dan dibantu dengan media social. Adapun kami memilih lokasi tersebut karena dekat dengan keramaian, Kampus, dan dekat dengan wilayah perkantoran

d. Promotion/promosi.

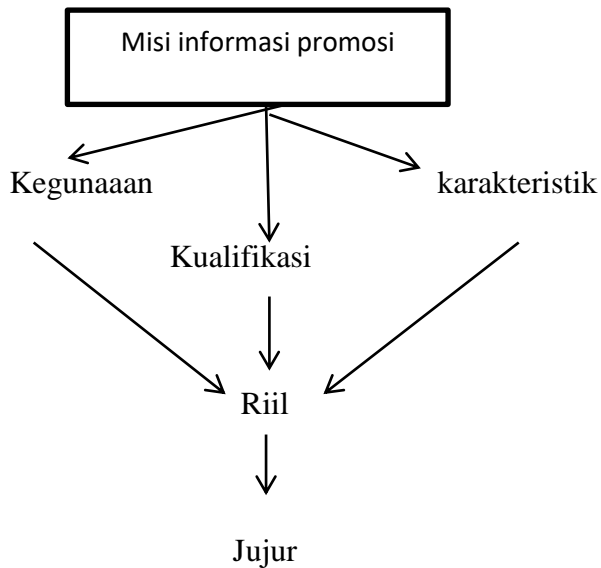
Promosi adalah komunikasi dari para pemasar yang menginformasikan, membujuk dan mengingatkan para calon pembeli suatu produk dalam rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon. Dengan menginformasikan melalui elemen kualifikasi pesan, figur dan gaya bahasa pesan yang disampaikan, dan sarana media yang digunakan.<sup>12</sup>

Adapun kegiatan promosi yang kami lakukan dalam memasarkan produk yakni dengan menyebarkan brosur dan media social seperti *Whatsapp*, *Facebook*, dan *Instagram*.

---

<sup>12</sup> Muslich, 2004, *Etika Bisnis Islam*, (Ekonisia: Yogyakarta), h. 105

Gambar konsep Promosi Islami



#### 4. Analisis Peluang Usaha

##### a. Strength (kekuatan)

1. Di Bengkulu khususnya, masih sangat sedikit keripik dari buah naga, yang menjadikan dragon chips tergolong produk yang masih baru dan unik dari buah naga itu sendiri.
2. Bahan baku mudah diperoleh.



3. Harga dragon chips yang relative terjangkau oleh semua kalangan jadi bisa dinikmati siapapun.
4. Kualitas yang baik dan bahan yang digunakan tanpa adanya bahan tambahan makanan membuat makanan lebih aman dikonsumsi dan jarang diikuti oleh competitor.
5. Lokasi penjualan dragon chips yang strategis.
6. Dengan memasarkan produk melalui e-Business untuk mempromosikan produk melalui internet atau media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram.
7. Kemasan Dragon Chips yang menarik, berlabel, dan mempunyai izin PIRT.

**b. *Weaknesses* (Kelemahan)**

1. Manajemen usaha dragon chips yang masih sederhana.
2. Produk dragon chips yang masih baru sehingga masih belum dikenal masyarakat.

**c. *Opportunities* (Peluang)**

1. Pertumbuhan pasar yang dimungkinkan meningkat karena umumnya masyarakat menyukai cemilan, karena

bisa dimakan pada saat santai, saat bekerja dan saat kumpul keluarga.

2. Dragon chips memiliki peluang pasar yang menjanjikan
3. Competitor atau pesaing yang masih sangat sedikit dengan harga dragon chips yang terjangkau.

**d. *Treats* (Ancaman)**

1. Selera konsumen yang masih sering berubah-ubah, mempunyai pengaruh yang besar terhadap pembelian produk.
2. Akan muncul pesaing atau competitor baru, maka cara mengatasi ancaman ini dragon chips melakukan pembangunan *brand image* secara ekspansif sehingga dapat mempertahankan pemasaran dan menjadi *Market Leader* disegmen pasar.

## BAB IV

### ANGGARAN BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

#### 1. Anggaran Biaya

**Tabel 4.1**  
**Anggaran Biaya**

No	Kegiatan	Harga Barang		Jumlah
		Unit	Harga	
<b>A</b>	<b>TAHAP PELATIHAN</b>			
	Pelatihan PKP	1 Orang	Rp. 350.000,-	Rp. 350.000,-
	Sertifikat Label Halal	3 Orang	Rp. 600.000,-	Rp. 600.000,-
	Jumlah			Rp. 950.000,-
<b>B</b>	<b>TAHAP PELAKSANAAN</b>			
<b>1</b>	<b>Bahan Habis Pakai</b>			
	Buah Naga	1 Kg	Rp. 16.000,-	Rp. 16.000,-
	Tepung Terigu	2 Kg	Rp. 14.000,-	Rp. 14.000,-
	Tepung Tapioka	250 gr	Rp. 3.000,-	Rp. 3.000,-
	Garam	1 Bks	Rp. 1.000,-	Rp. 1.000,-
	Penyedap Rasa	1 Bks	Rp. 500,-	Rp. 500,-
	Telur	2 Butir	Rp. 4.000,-	Rp. 4.000,-
	Minyak Goreng	1 Liter	Rp. 12.000,-	Rp. 12.000,-
	Bawang Putih	3 Siung	Rp. 1.000,-	Rp. 1.000,-
	Standing Pouch	32 Pcs	Rp. 340,-	Rp. 10.880,-
	Kertas Stiker	6 Lembar	Rp. 600,-	Rp. 3.600,-
	Jumlah			Rp. 65.980,-
<b>2</b>	<b>Peralatan Tetap</b>			
	Tabung Gas	1 Tabung	Rp. 5.000,-	Rp. 5.000,-
	Timbangan	1 Buah	Rp. 40.000,-	Rp. 40.000,-

	Celemek	3 Buah	Rp. 15.000,-	Rp. 45.000,-
	Sarung Tangan Plastik	1 Pack	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-
	Baskom	1 Buah	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-
	Jumlah			Rp. 110.000,-
<b>C</b>	<b>PELAPORAN</b>			
	Pembuatan Proposal dan Penggandaan	3Rangkap	Rp. 5.000,-	Rp. 15.000,-
	Jumlah			Rp. 15.000,-
<b>D</b>	<b>TRANSPORTASI</b>			
	Distribusi Produk	1 Orang	Rp. 20.000,-	Rp. 20.000,-
	Jumlah			Rp. 20.000,-
<b>E</b>	<b>Promosi</b>			
	Browsur	25 Pcs	Rp. 250,-	Rp. 6.250,-
	Jumlah			Rp. 6.250,-
	<b>TOTAL BIAYA</b>			<b>Rp. 1.167.230</b>

## 2. Jadwal Kegiatan

**Table 4.2**  
**Jadwal Kegiatan**

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

**BAB V**

**HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI  
KEBERLANJUTAN**

1. Hasil yang dicapai berdasarkan luaran program

Pelatihan yang dilakukan adalah pelatihan (PKP) pelatihan keamanan pangan yang dilaksanakan pada tanggal 06 November 2020 yang bernarasumberkan dinas kesehatan, badan pengawas obat dan makanan (BPOM), dan lembaga pengkajian pangan obat-obatan dan kosmetika majelis ulama Indonesia (LPPOM-MUI). Materi yang diberikan pada saat pelatihan yaitu kebijakan dan program nasional keamanan pangan (IRTP), peraturan perundang-undangan di bidang pangan, keamanan dan mutu pangan, serta cara produksi pangan yang baik untuk industri rumah tangga (CPPB-IRT). Adapun hasil pelatihan yang kami dapatkan yaitu mengetahui bagaimana cara mengurus (PIRT) dan cara produksi pangan yang baik untuk industri rumah tangga serta cara mengurus sertifikat halal.

2. Potensi keberlanjutan program

Keberlanjutan program ini akan terus berlanjut dengan produk lebih berinovasi baik dari buah naga itu sendiri ataupun dari buah lainnya, dan memperluas pangsa pasar terkhusus untuk provinsi Bengkulu dan luar kota. dan melihat tingginya minat masyarakat dalam mengkonsumsi makanan sehat, mendorong kami untuk menciptakan berbagai cemilan sehat.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### 1. Evaluasi

Evaluasi dibidang pemasaran pada khususnya kami akan meningkatkan pemasaran baik secara langsung atau tidak langsung, Evaluasi yang kami lakukan secara umum yakni menemui beberapa kendala dalam memproduksi keripik buah naga ini, salah satunya yaitu waktu produksi yang terbatas karena bersamaan dengan jadwal kuliah. Kemudian kendala yang dihadapi selanjutnya yakni buah naga yang merupakan buah musiman sulit untuk ditemukan dan sulit untuk dibeli langsung kepetaninya sehingga kami membeli ke pasar atau toko buah yang harganya sedikit lebih mahal. Dalam kendala yang kami hadapi kami menemukan solusi pada proses produksi lebih efisien jika kami mengkrekrut seorang karyawan dan setelah menempuh pendidikan strata satu di perguruan tinggi institut agama islam negeri kota Bengkulu.

#### 2. Kesimpulan dan Saran



Dragon chips atau keripik buah naga merupakan trobosan baru makanan sehat dalam bentuk keripik buah yang diharapkan dapat memudahkan masyarakat untuk memperoleh cemilan yang sehat dan murah. Adanya program kreativitas mahasiswa kewirausahaan dragon chips dapat membuka peluang bisnis bagi mahasiswa dan masyarakat. Dengan berjalannya proses pembuatan Dragon Chips ini membuktikan bahwa berbisnis dapat kita lakukan atau kita produksi dimana saja. Dengan berbisnis seperti ini kita juga dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat, Dragon Chips atau keripik buah naga merupakan inovasi baru dalam mengkonsumsi buah karena tidak hanya dapat dimakan secara langsung tapi bisa diolah menjadi keripik, kemudian keripik yang ditawarkan keripik yang berasal dari buah jadi aman dan sehat untuk dikonsumsi. Rasanya yang lezat dan bergizi membuat kudapan ini cocok untuk waktu santai dan bisa menemani santapan seperti mie, nasi, dan makanan lainnya. Pemasaran keripik ini dilakukan secara langsung dari mulut-kemulut, 35 nst, warung dan

secara tidak langsung dengan menggunakan media 36 nstitit seperti Facebook, WhatsApp, dan Instagram.

Pada periode selanjutnya disarankan untuk Amari Chips dapat mengembangkan kegiatan bisnisnya secara terus menerus dan menambah varian cemilan sehingga dapat bersaing dengan produk-produk sejenis lainnya dan mampu meraih pangsa pasar yang telah ada. Diharapkan untuk mahasiswa selanjutnya dapat membuat produk lebih kreatif dan inovatif dalam mendukung program kreativitas mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam 36 nstitute agama islam negeri Bengkulu.

## DAFTAR PUSTAKA

- andi, Ratna. *Manajemen pemasaran*. 2019.
- Ayunda. "Inovasi produk pengertian tujuan fungsi manfaatnya dalam pengembangan dalam bisnis." february 11, 2021.
- Baskoro, Agung. *Status Update for the best student* . Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- deden, Rohendi . *Rangkuman pengetahuan alam lengkap*. 2017.
- Hari, Wijaya. "Strategu segmenting, Targeting, Positioning serta strategi harga pada perusahaan kecap blekok di cilacap." *of innovation and entrepreneurship*, 2016.
- musdalifah. *pengolahan buah naga kelompok bulo badan usaha lorong* . Gramedia pustaka utama, 2019.
- Putri, Budi Rahayu tanama. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: B-Media, 2001.
- Robert, D. Hisrich. *Enterpreniuship kewirausahaan* . jakarta: salemba empat, 2018.

**LAMPIRAN :**



(Pengemasan)

(Logo Usaha)



(Logo Kemasan)



**Amari  
chips**

*Dragon chips*

Komposisi:  
Buah naga, tepung terigu, sagu, garam

*Contact us*

Alamat: jln. Setia negara 06 no 25 kel.Kandang mas kes, Kampung melayu kota Bengkulu  
Telp: 089627706512

Keripik buah naga  
temani waktu santai  
anda

(Browsur)

(Proses Pemasaran)



(Review Penjualan )



4G 3G 12:06 92%



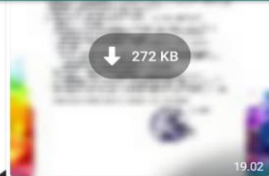
**Novenia Yavis bersama Bunda'nya Rakha dan 2 lainnya**

12 November 2020 pukul 15.21 - Facebook for Android

Kripik buah naga (Dragon chip)  
Terima pesanan/ open order  
250 g.  
500g.  
1 kg



13:17 Anika, Denty, Dewii, Diah, Dinda, ...



HARI INI

Tmn2 yg minat keripik buah naga boleh pc 🙏🏻 13.16 ✓

Ripa Putri B. ARAB  
Waw 🙏🏻 🥰 13.17

Ketik pesan

